ЧПОУ «СККИТ»

Деловая карьера в салоне оптики

Профессии, рост и доход в розничной оптике России 2026: карьера открыта не только врачам, но и оптометристам, мастерам-оптикам, консультантам и управляющим.

РЫНОК ОПТИКИ РОССИИ

Почему отрасль растёт: ключевые цифры 2026

193,58 млрд $

Мировой рынок очков в 2026

Рост с 173,89 млрд $ в 2025 году

+11,3%

Среднегодовой рост рынка

CAGR мировой индустрии очков

+19%

Рост покупок очков в РФ

За год, по данным чеков, январь–август 2026

5,9 млн шт.

Продажи солнцезащитных очков

Первое полугодие 2026, рост на 68%

70%

Линз — импорт

Поставки из Китая и Кореи

Источник: Check Index, январь–август 2026; Tebiz Group; HHEyewear, 2026

КАРТА ПРОФЕССИЙ

Кто работает в салоне оптики: пять ролей одной команды

01

Консультант-продавец

Встречает клиента, помогает подобрать оправу и линзы, оформляет заказ. Старт карьеры с нуля: обучение на месте, знание продукта и сервиса.

02

Оптик-оптометрист

Медицинский работник среднего звена: проверяет зрение, диагностирует нарушения, подбирает средства коррекции. Нужно профильное образование СПО.

03

Мастер по сборке и обработке линз

Изготавливает очки по рецепту: обточка, установка линз в оправу, контроль качества. Техническая роль с обучением на производстве.

04

Администратор зала

Управляет потоком клиентов, расписанием приёмов, кассой и запасами. Первая ступень к управлению салоном.

05

Управляющий салоном или сети

Отвечает за команду, выручку и стандарты сервиса. Вырастает из администратора или сильного продавца — вершина карьерной



ПРОФЕССИЯ

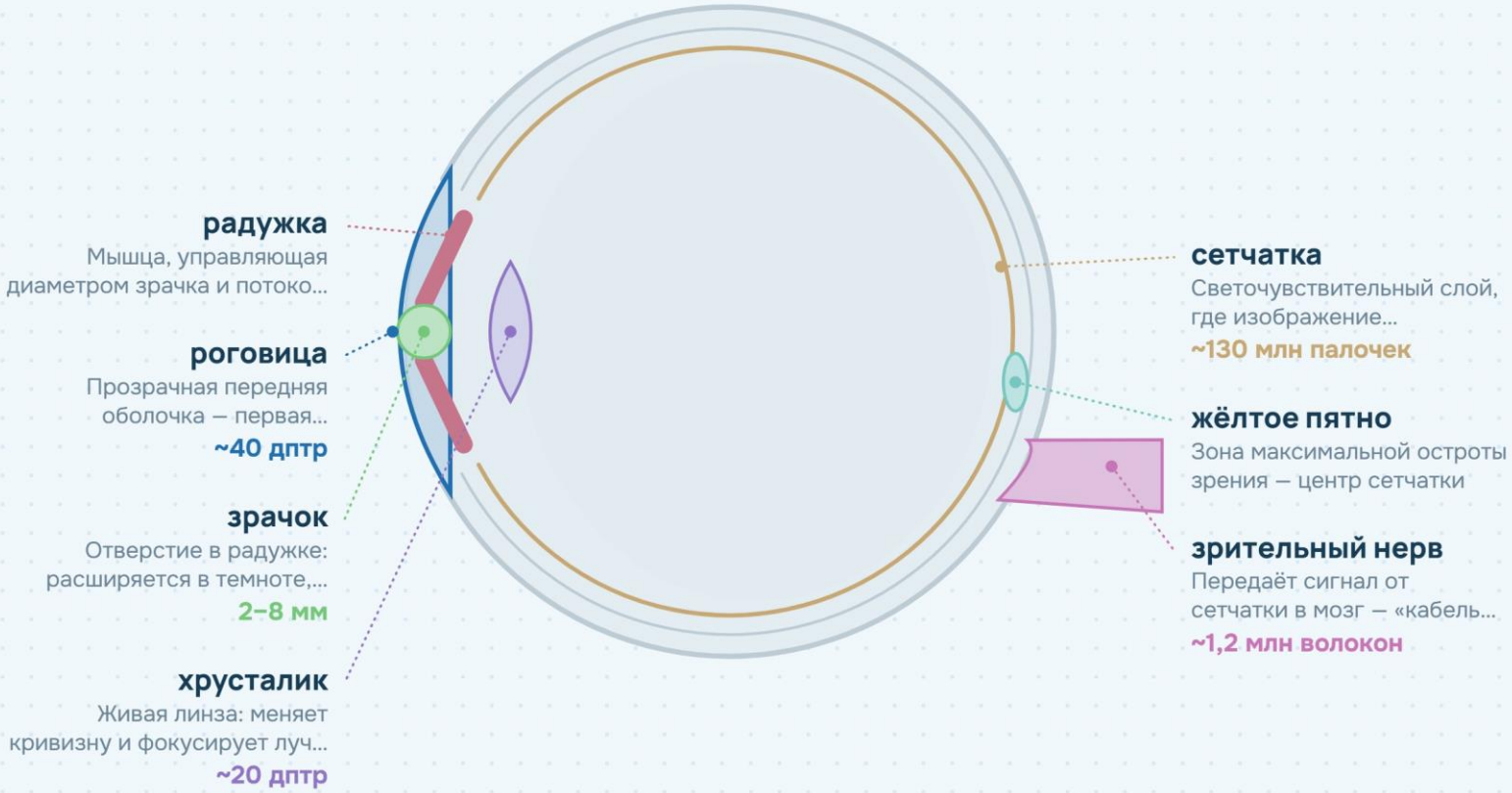
Оптик-оптометрист: профессия с медицинским статусом

Оптик-оптометрист — специалист среднего звена с профильным образованием СПО. Он проверяет зрение, диагностирует патологии, подбирает очки и контактные линзы. Это не врач, но именно медицинский статус задаёт более высокий порог входа — и более высокий доход.

- Профильное образование СПО — входной билет в профессию с медицинским статусом

БАЗА ЗНАНИЙ СОТРУДНИКА

Как устроен глаз: что нужно знать на приём



Суммарная преломляющая сила глаза — около 60 дптр: роговица даёт две трети, хрусталик — треть.

ХРОНОЛОГИЯ РОСТА

Лестница карьеры: от консультанта до управляющего

0–6 месяцев

Консультант зала

Подбор оправ, работа с клиентом у зеркала. KPI: конверсия в покупку, средний чек.

6–18 месяцев

Старший продавец, наставник

Ведёт смену, обучает новичков, отвечает за выручку зала. KPI: выполнение плана точки.

1,5–3 года

Администратор салона

Управляет расписанием, запасами и качеством сервиса. KPI: NPS, оборачиваемость товара.

3–5 лет

Управляющий точкой

Отвечает за P&L салона, найм и развитие команды. KPI: прибыль и рост выручки.

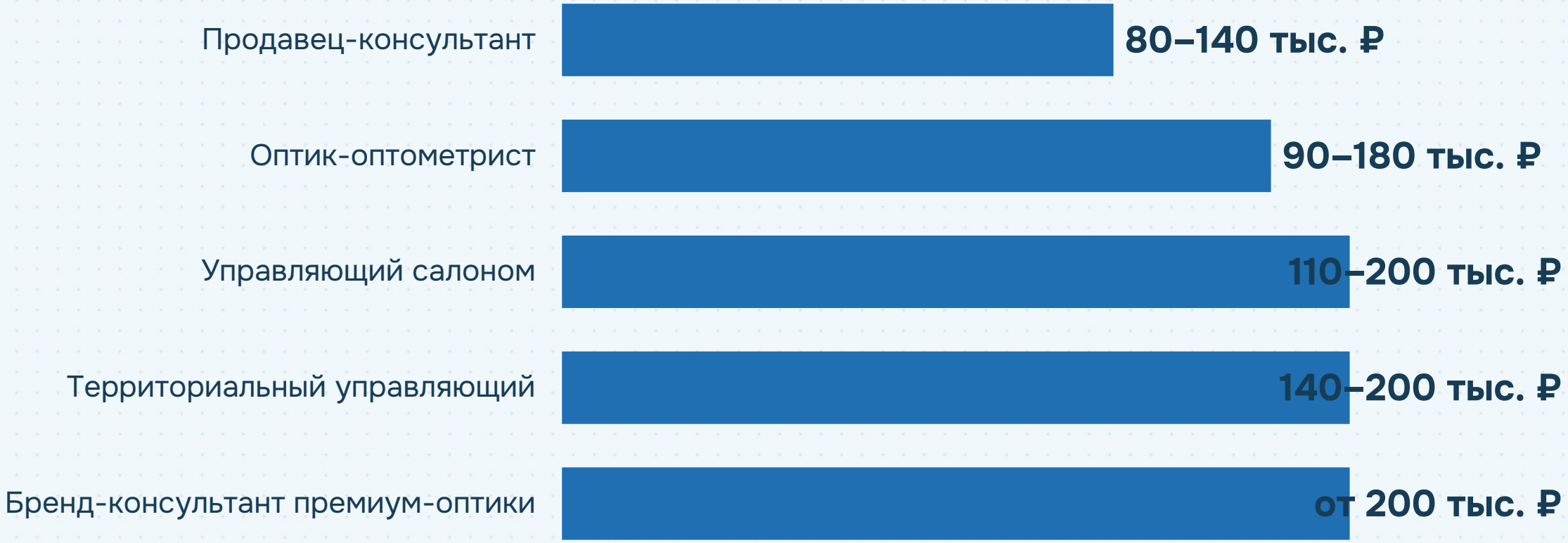
5+ лет

Территориальный менеджер

Курирует несколько салонов сети, масштабирует стандарты. KPI: рост сети и открытие точек.

Оценка карьерных треков сетей оптики, 2026

Сколько платят: вилки дохода в салонах оптики



Чем выше квалификация и ответственность, тем выше потолок дохода. Сверху — бонусы за продажи и подбор линз.

Источник: hh.ru, вакансии в салонах оптики, Москва, 2026

ВХОД В ПРОФЕССИЮ

Что нужно, чтобы начать: образование и вход

1

Без профильного образования

Старт консультантом с обучением на месте: подбор оправ, работа с клиентом, основы оптики — всему учат внутри салона.

2

СПО «Оптик-оптометрист»

Программа среднего профобразования 2–3 года: проверка зрения, диагностика, подбор средств коррекции — медицинский работник среднего звена.

3

Переобучение и курсы

Для смежных специальностей — курсы переподготовки, плюс сертификации по брендам линз и оправ, повышающие ценность специалиста.

ПРИОРИТИЗАЦИЯ НАВЫКОВ

Навыки, которые двигают вверх: что качать на каждой ступени

МАЛО УСИЛИЙ · МНОГО ВЛИЯНИЯ

Быстрые победы

Знание брендов и материалов, скрипты допродаж, работа с рекламациями: осваиваются за недели и сразу дают рост выручки.

МНОГО УСИЛИЙ · МНОГО ВЛИЯНИЯ

Крупные ставки

Оптометрия, подбор линз, диагностическое оборудование: долгая учёба, но именно это открывает путь к оптометристу.

ВЛИЯНИЕ НА КАРЬЕРУ →

МАЛО УСИЛИЙ · МАЛО ВЛИЯНИЯ

По остатку

Соцсети салона, оформление витрин, базовый мерчандайзинг: полезно, но для продвижения по службе не ключевое.

МНОГО УСИЛИЙ · МАЛО ВЛИЯНИЯ

Не делаем

Углубление в непрофильную медицину, не связанную с оптикой: отнимает время и не влияет на карьерный рост.

УСИЛИЯ НА ОСВОЕНИЕ →

ГДЕ СТРОИТЬ КАРЬЕРУ

Сети, одиночные салоны и франшизы: где быстрее рост

Критерий	Крупная сеть	Одиночный салон	Франшиза
Масштаб и охват	250+ салонов в 50 городах	1–2 точки в городе	10–50 точек под брендом
Скорость роста	Вертикальный рост: консультант → управляющий	Рост ограничен штатом точки	Быстрый старт, но зависимость от франчайзера
Обучение	Корпоративная школа, стандарты сервиса	Обучение на месте, несистемно	Программы и стандарты франчайзера
Доход	Оклад + бонусы за KPI сети	Оклад + процент с продаж	Оклад + процент, выше при выполнении плана
Перспектива	Руководящие и региональные роли	Собственное дело или переход в сеть	Открытие собственной точки по модели

Крупнейшие сети — «Счастливый взгляд» (12,5% рынка, 250+ салонов), «Оптик Оптимист» и др.

Источник: «Яндекс Карты», «Чек индекс», РБК, 2026



ТРЕНДЫ 2026

Какие навыки станут дефицитными в салоне оптики

Умные очки, AI-оправы, линзы с защитой от синего света и устойчивые материалы — консультант по технологиям стоит дороже.

Источник: Medical Eye Center, обзор трендов оптики 2026

ПЛАН АДАПТАЦИИ

План первых 90 дней в салоне

Дни 1–7

ГОТОВО

- ~~Изучить ассортимент оправ и линз~~
- ~~освоить диагностическое оборудование~~
- ~~пройти вводный инструктаж по стандартам сервиса~~

Дни 8–30

СЕЙЧАС

- Работа в паре с наставником
- первые самостоятельные продажи
- отработка скриптов подбора и консультации клиента

Дни 31–60

ПЛАН

- Самостоятельный подбор очков и линз
- выход на плановые KPI по продажам и конверсии
- разбор ошибок с руководителем

Дни 61–90

ПЛАН

- Защита индивидуального плана роста
- разговор о следующей ступени — старший консультант или мастер-оптик

АНАЛИЗ ПРОФЕССИИ

Риски и как их обойти

+ Плюсы профессии

Стабильный спрос: цифровизация и гаджеты растят число клиентов

Медицинский статус: оптик-оптометрист — специалист среднего звена, а не продавец

Понятный рост: от консультанта до управляющего салоном

− Минусы профессии

Эмоциональная нагрузка: постоянная работа с жалобами и недовольством клиентов

Нужно постоянно учиться: новые линзы, оборудование и технологии требуют обновления навыков

Риск застрять на одной ступени без плана развития и смены формата салона

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Выберите свою ступень и начните карьеру в оптике

Карьера в оптике — понятная лестница: вход без опыта, рост до управления сетью