

Давайте растить себе смену!

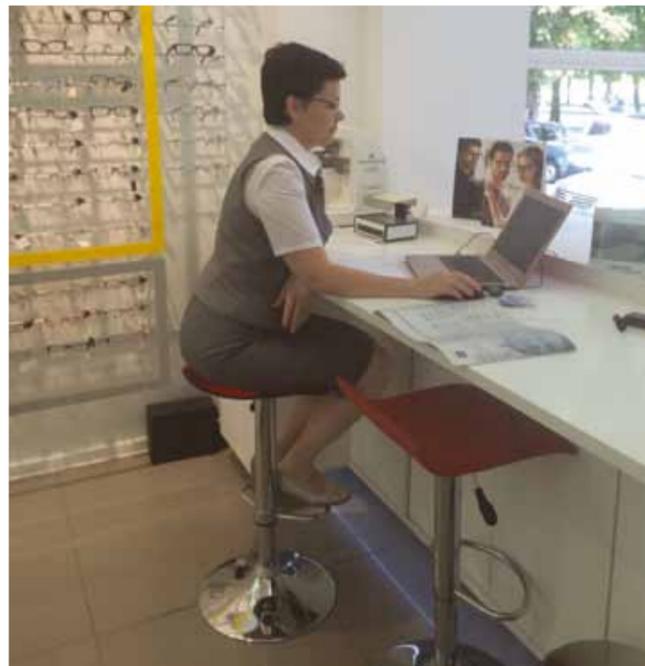
Путешествие во времени.

Многие основатели и работники крупных, да и небольших оптических компаний в России, стояли у истоков их создания. Более того, принимали в нем активное участие. Интересно, если бы нам, тем активным энтузиастам удалось попасть хоть на день два в сегодняшнее время из 90х годов. Что бы нас больше всего поразило в современных оптиках?

Наверное, все скажут современные салоны, выполненные в стиле маркетинговых стратегий компаний, великолепные в своем дизайне и разнообразии ассортимента. Но ведь это в крупных городах, а на периферии осталось еще множество торговых точек образца 90х. Просто красивых салонов стало больше.

Тогда вы скажете оснащение мастерских. Производители сейчас готовы предложить нам такое оборудование, что мастеру только остается нажимать на кнопки, да регулярно проводить профилактику. Но ведь и в 90е мастера умудрялись изготавливать очки на базе полубоковых и безободковых оправ со сложными линзами. А качество готовых очков зависело от контроля на выходе. Ведь используешь ли ты автомат или работаешь на полуавтомате, правильность соблюдения рецепта в основном зависит от системы контроля качества на предприятии.

Много еще удивительного для себя увидели бы наши путешественники в будущем. Современное медицинское диагностическое оборудование, яркие и стильные оправы и солнцезащитные очки, огромный ассортимент очковых и контактных линз, растворов и аксессуаров, вежливое и внимательное отношение продавцов консультантов к своим клиентам.



И тогда они задали бы себе вопрос. А что заставляет развиваться оптику в этом направлении?

Что же делает нас лучше?

Конечно без сомнения выросшие потребности населения России. Но ведь можно насытить салоны котрафактом, предлагать не качественные очковые и контактные линзы, делая на них огромные наценки и выдавая за качественные бренды. Изготавливать на современном оборудовании в десятки раз больше очков, не отвечающим данным рецепта. Проводить консультацию врача офтальмолога или оптометриста на современном медицинском оборудовании, затрачивая по 5 минут на пациента, можно... много еще чего можно сделать ради увеличения оборотов оптики, но государство создало свои ограничения, регулирующие деятельность компаний в сфере обращения медицинских изделий. Это лицензирование медицинской и производственной деятельности, а также создание специальных стандартов.

И теперь руководителям оптических компаний недостаточно повышать квалификацию своих работников в области экономики, финансов, маркетинга и менеджмента, напрямую связанных с увеличением прибылей. Недостаточно одному мастеру научить другого изготавливать очки. Необходимо дать ему весь набор навыков и знаний в соответствии со специальными стандартами.

Учиться и соответствовать.

Первыми учебными заведениями в России, ставящими перед собой столь трудные задачи, стали Санкт Петербургский медико –технический колледж Феде-



рального медико — биологического агентства и Ресурсный Центр Московской Школы Медицинской Оптике (РЦ МШМО).

В феврале 2008 года была организована Ассоциация оптиков Южного Федерального Округа. В 2010 году она получила статус Всероссийской и была переименована в Ассоциацию оптиков. Затем она была преобразована в декабре 2011года в Оптическую Ассоциацию. Появилась общественная организация, призванная объединить максимально широкий спектр организаций оптической отрасли России. Совместно с вышеназванными учебными заведениями Оптическая Ассоциация взяла на себя функцию разработки Проффессиональных стандартов.

Московской Школой Медицинской Оптике, совместно с ООО БМГ и Оптической Ассоциацией был сделан шаг по продвижения знаний в регионы. Образован Филиал ресурсного центра в

г. Пятигорске. Открыто заочное отделение по специальности Медицинская оптика. А это значило, что у жителей не только центра, но и окраин, появилась реальная возможность стать классными специалистами, востребованными в любой оптической компании.

Преемственность поколений.

Бизнес в надежные руки.

Нередко оптический бизнес успешно развивается как семейный. Дети начинают помогать родителям. Особенно ярко такое наследие проявляется на Северном Кавказе. И если еще десяток лет назад для этого нужно было просто придти в оптику к родителям или просто родственникам и помогать им, например продавая или изготавливая очки, то сейчас ситуация коренным образом поменялась. Для соблюдения стандартов, получения лицензии и даже просто углубленных навыков и знаний, необходимо учиться в одном из аккредитованных на это учеб-

ных заведений. Это можно прекрасно делать в Москве и Санкт Петербурге. Заочное обучение короткие курсы переподготовки также успешно продвигается в регионы. А что же делать, если твои дети закончили 9й или 11й класс и выбирают колледж или институт, которые дадут им дальнейшее направление в работе, да и в жизни. Все ведь желающие не поедут в Москву и Санкт Петербург. Да и боязно родителям так вот сразу выпускать своих детей в свободное плавание по жизни. А на Кавказе многовековые традиции не приветствуют обучение девочек слишком далеко от дома. Вот и родилась в Пятигорске идея дать возможность детям, родители которых хотят приобщить их к своему оптическому бизнесу, или просто дать им возможность получить такую красивую, благородную и полезную специальность, получить такое образование в Пятигорске.

Все это можно сделать в Пятигорске.

Северо — Кавказский колледж инновационных технологий (www.sk-k-ru) совместно с ООО БМГ в сентябре 2016 года открывает в Пятигорске очное отделение специальности «Медицинская оптика». Огромное преимущество дает участие в обучении компании БМГ. Все студенты, проходящие обучение в колледже будут иметь возможность на практике освоить прикладные дисциплины и на базе БМГ пройти практическое обучение в Галерее ОпАрт по работе в должности оптика консультанта, оптометриста и мастера по изготовлению очков. К проведению семинаров будут привлекаться представители крупнейших оптических компаний мира. Это производители контактных линз компания «Джонсон и Джонсон», производители очковых линз





компания «Роденшток», представители производителей японского оборудования «Токубоматик» компания Инте-роптик и другие крупнейшие компании. Если у родителей студентов колледжа на момент поступления или в процессе обучения возникнет мысль помочь своему ребенку создать свой бизнес в области оптики, то им будет оказана консультативная помощь. Рекомендации по выбору торгового помещения, расчет затрат на открытие оптики, как разовых, так и текущих. Рекомендации по товарной логистике, ассортиментной матрице. Рекомендации по выбору производственного, торгового и медицинского оборудования. Помощь при подготовке документов на получение лицензий. По окончании колледжа его выпускники будут не просто студентами, теоретически знающими основы работы в оптике, но и практиками, обладающими необходимыми навыками. Такие специалисты будут востребованы в любой оптической компании. А если это будет свой бизнес, то они станут достойной сменой тем, кто его создавал. Тогда, не только в крупных городах, но и в провинции у людей, нуждающихся в средствах коррекции зрения, не будет проблем с их подбором и изготовлением. Ведь этот бизнес будут создавать грамотные, высокообразованные и компетентные в своей области специалисты, наша с вами смена!

Вячеслав Мищенко

Международная выставка оптики в Гонконге

В 2016 году международная выставка Hong Kong Optical Fair будет проводиться в 24 раз. Гонконгская выставка оптики пройдет с 9 по 11 ноября в выставочном центре Hong Kong Convention and Exhibition Centre, и представит более 760 экспонентов со всего мира, включая павильоны таких стран как Китай, Франция, Италия, Япония, Корея и Тайвань, а также участников Гонконгской ассоциации производителей оптики - Hong Kong Optical Manufacturers Association.

За время своего существования выставка зарекомендовала себя как одно из наиболее успешных мероприятий в области оптических изделий в Азии. Как ведущая в Азии торговая платформа оптической индустрии, Hong Kong Optical Fair является барометром состояния мировой оптической промышленности.

Все бренды под одной крышей

Brand Name Gallery – зона выставки представит 220 брендов, таких как CONVERSE, Davidoff, Evisu, Kenzo, L.G.R, Markus-t, Menrad, Morgenrot, Moscot, MUZIK, Quiksilver, Thom Browne.



Реклама

Зоны выставки

- Контактные линзы
- Аксессуары
- Оправы и линзы
- Детская оптика
- Очки для чтения
- Спортивная и профессиональная оптика
- Smart-оптика
- Диагностическое оборудование
- Оптометрия – инструменты и оборудование
- Торговые услуги



Программы компенсации затрат на поездку предлагают компаниям, посещающим выставку впервые (не посещавшим ее в 2015 году)

Вариант 1: Программа компенсации затрат на размещение в отеле в размере до HKD3000

Вариант 2: Программа компенсации транспортных расходов в размере до HKD1800

За дополнительной информацией обращайтесь по телефону в Москве:

+7 (495) 787-98-28, Email: moscow.consultant@hktdc.org

Hong Kong Optical Fair
9-11 ноября 2016

Hong Kong Convention and Exhibition Centre
Зарегистрируйтесь сейчас одним из следующих способов и получите пропуск на выставку **БЕСПЛАТНО!**

На сайте в интернете:

www.hktdc.com/ex/hkopticalfair/xx

При помощи смартфона:

скачайте приложение HKTDC Mobile

При помощи мобильного телефона:

hktdc.com/wap/optical/T119

