

ЖУРНАЛ ДЛЯ ГЛАВНОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОПТИКЕ

ОПТИЧЕСКИЙ
MAGAZINE

ТЕХНОЛОГИИ

№2(18) 2021

**Аналитика: развитие рынка очков
для геймеров**

ОМ Академия: детский альбинизм

111 советов продавцу-консультанту

производство | изготовление | материалы | процессы | связи | люди



VIII церемония награждения победителей

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ ОПТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

ЗОЛОТОЙ
ЛОРНЕТ

НОМИНАЦИИ

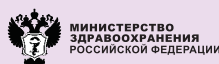
Дебют | Инновация года | Маркетинговый проект года | Национальная торговая компания
Национальная производственная компания | Образовательный проект года | Оптометрист года
Персона года, Признание | Реклама года | Салон года | Сеть года | Частная торговая марка
Специальный приз Экспертного совета

www.goldlornet.ru

Организаторы:



При поддержке:



Информационные партнеры:

ОПТИЧЕСКИЙ
MAGAZINE

ВЕСТНИК
ОПТОМЕТРИИ

ОПРАВЫ & LENSES
FRAMES & LENSES

ПОЛЕ ЗРЕНИЯ

Интернет-партнеры:

ОПТИКА

www.optica4all.ru



weboptica.ru

www.optica4all.ru
«ОПТИКА % ВСЕХ...»

ЦЕНЫ НА ОПТИКУ

e.begunova@crocus-expo.ru

goldlornet@gmail.com

Тел.: +7 (495) 749-04-49

№ 2(18) 2021

ОПТИЧЕСКИЙ
MAGAZINE
ТЕХНОЛОГИИ

Главный редактор
Елена Якутина

Редактор
Екатерина Беренштейн

Авторы
Е. Беренштейн, Ю. Бройляйн, Г. Генинг,
Н. Иванизде, М. Конвей, С. Локтионова,
О. Мошьева, С. Назаров, А. Николаев,
С. Третьяков, М. Фейгин

Арт-директор
Андрей Иванов-Даль

Бильд-редактор
Сергей Пархоменко

Дизайн и верстка
Ирина Шпак

Издатель
Елена Якутина

Генеральный директор
ООО «Оптик Ньюс Групп»
Ольга Мошьева
om@opticmagazine.ru

**Редакция благодарит компании,
предоставившие материалы
и фотографии для номера:**
eyebizz.de, ITigris, Key Optical Russia,
Marcolin, opti, opticaljournal.com,
Spectr Magazine, VisionPlus Expo, Zedcomm,
Аниридийный центр «Радужка»,
БФ «Детский взгляд», Бюлер АГ, Визионикс,
Интероптик, ИТигрис, Завод рецептурной
оптики ODV, Модный magazine,
пресс-служба премии «Золотой лорнет»,
Стормовь

Адрес редакции
111141, Москва, Зеленый проспект,
д. 3/10, к. 15, оф. 2а
+7 499 749-04-49
opticmag@gmail.com
www.opticmagazine.ru
www.facebook.com/opticmag

На обложке:
Фото: Mo, 2015

На обложке ОМ Академия:
Библиотека Calgary Central Library,
Calgary, Alberta,
Фото: @Michael Grimm

Учредитель и издатель ООО «Оптик Ньюс
Групп». Авторы выражают свою точку
зрения, которая может не совпадать
с мнением редакции.
Онлайн-издание. Цена свободная. 16+
Распространяется по подписке и предвари-
тельным заказам.
Регистрационный номер издания
ПИ №ФС 77-33 529

Информационное издание.
Выходит с 2008 года.
Срок сдачи номера в печать: 30.11.2021
Подписано в печать: 30.11.2021

© 2021. Все права защищены.
Полное или частичное воспроизведение
или размножение материалов, опубликован-
ных в настоящем издании, допускается только
с письменного разрешения Издателя.
Все рекламируемые товары или услуги имеют
необходимые сертификаты и лицензии.

Содержание

- 2 **Слово издателя**
- 2 **Прямая речь**
Каспери Канкари, менеджер по продажам ICare,
о том, какие тонометры предлагает финская компания
для российского рынка.
- 4 **Новости**
Линзы и оборудование.
- 7 **Новости**
Оправы и солнцезащитные очки.
- 10 **Выставки**
Итоги VisionPlus EXPO и что будет в мае на opti в Мюнхене.
- 12 **Аналитика**
Игре все возрасты покорны: рынок очков для геймеров.
- 14 **Оглядываясь назад**
От Кёльна до Мюнхена. История opti.
- 16 **Тема номера**
Экологичность в оптике.
- 19 **ОМ Академия**
Научные исследования: мировая конференция
контактологов и поиск 22-го гена альбинизма.
- 24 **Взгляд сквозь линзу**
Уход за жесткими газопроницаемыми контактными
линзами.
Обновленная линейка линз ODV Superclean.
- 30 **Оборудование**
Бесконтактная и быстрая проверка зрения для подбора
средств коррекции на системе VisionixEyeRefract.
Интеллектуальные технологии от бренда Briot.
- 36 **Мастерская**
Решение проблем при установке линз в оправу.
- 39 **IT-технологии**
Компания ITigris выяснила, насколько эффективны
СМС-рассылки для оптиков.
- 40 **Карьера**
Сто одиннадцать советов продавцам.
- 42 **Мерчендайзинг**
Как создавать привлекательный имидж магазина оптики
с помощью дизайна.

Рынку нужны умные очки

Технологии нового поколения поражают воображение. Умные очки постепенно входят в жизнь оптических магазинов как товар, который уже вполне реально продавать. Недавно мне поступил запрос от родителей ребенка со сложным диагнозом: у десятилетней девочки центральная и периферическая абиотрофия сетчатки обоих глаз, осталось только периферийное зрение в височной части. Спрашивали про очки eSight, которые позволяют людям с критически низкой остротой зрения, приближенным к полной слепоте, вновь видеть и вернуть себе почти полноценный образ жизни. После недолгих выяснений стало понятно, что очки прекрасны. Вышло четыре версии – последние стали легче, более привлекательны внешне; увеличилось поле зрения, добавилось 24х-кратное приближение картинки, улучшилось качество изображения и передачи видеоданных через Wi-Fi, Bluetooth и HDMI.

Но проблема в другом. Во всех магазинах, и даже обнаружилось представительство канадской фирмы-производителя в РФ, этих очков нет в наличии. «Только под заказ» – стандартный ответ. Стоимость таких очков приближается к шести тысячам долларов. Слабовидящим нельзя предлагать коррекцию зрения без прямого подбора: оборудование, светофильтры, диоптрийные линзы – метод один, «видишь – не видишь», «а так лучше, а так?». Становится очевидно, что та компания, которая привезет умные очки и выставит их для покупателя в своем магазине, выражаясь языком маркетинга, снимет сливки. Придут покупатели, которые могут купить очки за огромную сумму.

Может быть, это будете вы? Тогда мы придем к вам.



Photo: BrainStation

Самый быстрый тонометр

Представляем вашему вниманию интервью с Каспери Канкари, менеджером по продажам финской компании iCare. Организатором интервью выступили НКО «Детский взгляд» и общественная пациентская организация «Радужка».

– **Какие продукты производит компания iCare?**

– Сначала расскажу вам историю тонометрии и как мы вообще начали измерять внутриглазное давление. Первым тонометром, которым измеряли внутриглазное давление (ВГД), был просто палец. В конце XIX века врачи перешли к механическому измерению давления, и одним из самых известных методов были метод русского офтальмолога А. Н. Маклакова, который до сих пор популярен в России. Для измерений этим способом необходимо было обезболить глаз. В 1950 г. был разработан метод профессора Гольдмана, ставший золотым стандартом индустрии. Позже появились электронные тонометры. В 2003 году был выпущен тонометр iCare, с которым для снятия показаний глаз не нужно обезболивать. И сейчас это самый продвинутый тонометр на рынке.

Компания iCare Finland Oy, производитель всемирно известного ребуанд-тонометра, позволяющего безопасно и точно измерять внутриглазное давление офтальмологом или самими пациентами, основана в 1996 г. Первый продукт TA01 был выпущен в 2003 г. Торговая сеть охватывает более 100 стран и реализовала уже более 88 000 устройств по всему миру.

– **В чем уникальность технологии замера, которая запатентована компанией iCare?**

– Уникальность технологии замера нашим тонометром в том, что не нужно обезболивать глаз. Такая тонометрия подходит для всех пациентов, в том числе детям-аниридикам, после операций Lasik, удаления катаракты и имплантации роговицы. Точность измерений $\pm 1,2$ мм рт. ст. по сравнению с GAT. Тонетры в своей работе используют магнитные волны, не требуют калибровки и им необходимо только минимальное обслуживание. На одно измерение прибору требуется всего 0,005 сек. Это быстрее, чем глаз сможет отреагировать.

– **Какие приборы уже присутствуют на российском рынке?**

– Сейчас в России продаются три прибора. В 2022 году, как мы надемся, и, получив все необходимые разрешения и сертификаты, в продажу поступит C200 HOME2. Самой популярной моделью является iCare ic100. Это проверенный инструмент для скрининга и обследования ВГД с одноразовым зондом, который исключает риск перекрестного загрязнения и требует минимального сервиса. У тонометра русское меню, есть подсветка для правильного расположения аппарата для замера. В следующем году мы сможем предложить аппарат ic200 – тонометр с эргономичным дизайном и высокой клинической точностью. Замеры можно производить у пациента, который сидит или лежит на спине.

– **Какие тонометры можно использовать дома?**

– Это персональный тонометр iCare HOME, который был запущен в продажу в 2014 году. С его помощью пациент самостоятельно может из-



мерить ВГД. Он обладает технологией автоматического распознавания на каком глазу, левом или правом, произведен замер. На приборе есть подсветка, показывающая его правильное расположение. Также есть функция одиночного и многократного замеров одним нажатием кнопки. В следующем году в России станет доступна модифицированная версия iCare HOME2. Этим прибором пользоваться будет еще проще, так как он позволяет производить измерение в любом положении пациента. Данные с него можно передавать на мобильный телефон в приложении iCare Patient App, доступном на русском языке. С помощью этого прибора можно посмотреть данные о ВГД в течение суток.

– **Почему важно использование электронного тонометра в пандемию?**

– Когда началась пандемия COVID-19 в Китае, ее первыми жертвами были врачи-офтальмологи, потому что они работали очень близко к лицу пациентов и заражались. Впоследствии многие медицинские организации мира составили руководство, как без риска работать во время пандемии. Один из вопросов, который возник у врачей: безопасно ли использовать пневмотонометрию. Исследования показали, что пневмотонометрия может создавать аэрозольное образование на поверхности глаза, а оно может содержать коронавирус. Пациенты с COVID-19 могут передавать вирус через микроаэрозоль с поверхности глазной пленки, поэтому медицинские организации, в том числе World Glaucoma Association, выпустили рекомендации по замеру и посоветовали использовать приборы, у которых можно заменить щуп, которым производится замер, например iCare.

– **Почему важен ежедневный мониторинг ВГД?**

– Внутриглазное давление – это важный фактор при лечении глаукомы. У аниридикоза это достаточно распространенное заболевание, поэтому наши аппараты можно исполь-

зовать для того, чтобы следить за ростом давления у таких пациентов. И чем раньше начать следить за глазным давлением, чем раньше начать терапию, тем лучше будут результаты предотвращения развития глаукомы. Мониторинг ВГД на ежедневной основе важен для лечения глаукомы, потому что позволяет точно сказать подходит ли пациенту назначенное лекарство.

– **Как проверить новый прибор, чтобы удостовериться что он без брака и верно показывает данные?**

– Тонетры не нужно калибровать, но каждые полгода их нужно чистить и заменять базу для зонда, которым производится замер. Если выполнять эти требования, то проблем не должно быть, ведь новые аппараты проверяют много раз перед отправкой клиенту. Но если какие-то проблемы возникли, то его надо отправить в сервисный центр.

– **На каком расстоянии от глаза нужно зафиксировать накопник тонометра?**

– Стандартное расстояние до глаза 4-8 мм и нужно начать замеры примерно на этом расстоянии, а затем отодвигаться назад.

– **Если зонд попадает не в центр глаза, а склеру, то являются ли эти данные достоверными?**

– Самые точные данные получаются при замере в центре зрачка и это важно, потому что там точка отсчета.

– **При измерение внутриглазного давления прибором iCare доктора часто говорят, что толщина роговицы влияет на результат измерения и ее обязательно следует учитывать. Если это так, то какую цифру нужно отнимать от показателя тонометра?**

– Влияние толщины роговицы при измерении прибором iCare в целом незначительно, что подтверждено экспериментально. При стандартной толщине роговицы, которая встречается у большинства пациентов, разницы нет. Если роговица толстая, 630-730 нм, это плюс 1 мм к расстоянию измерения. Если роговица тонкая, 420-550 нм, то нужно вносить изменения в расстояние измерения – это примерно 0,5-1,5 мм. Но, если у вас не научные опыты, то толщина роговицы не имеет значения. В Финляндии, например, врачи не учитывают это значение при пользовании тонометром iCare.

– **Можно ли измерять ВГД двум пользователям?**

– Есть два варианта для этой ситуации. Во-первых, в приложении iCare link создать два профиля для каждого пациента, мерить и вносить туда из данные или мерить по очереди, и после каждого измерения скачивать туда данные.

– **Почему тонометр иногда выдаёт некорректное значение? С чем это может быть связано?**

– Есть несколько вариантов, почему прибор показывает неправильные данные. Во-первых, некорректная позиция измерения. Есть большая разница между измерением в центре глаза или сбоку. Результаты по центру будут точными. Во-вторых, это грязная база зонда. Ее можно почистить, залить туда медицинский спирт и оставить на 15 минут, да ему высохнуть. В-третьих, просто купить новую базу для зонда или заменить сам зонд.

– **Какая гарантия у тонометра?**

– Гарантийный период для прибора составляет два года, если прибор работает корректно и у него регулярно очищают зонд.

– **Как понять, что прибор сломался?**

– Если тонометр iCare сломался, то на дисплее появится сообщение об ошибке Error либо на задней панели загорится кнопка Servis.

– **Можно ли будет заменить старую модель iCare на новую и как?**

– Мы рассматриваем возможность запустить программу по замене предыдущих моделей на новые с небольшой доплатой. Такая программа уже реализована в Европе, где новый аппарат уже доступен.

В сокращении. Полный текст интервью размещен на сайте OMR: www.opticmagazine.ru



Фото: opticondivision.de

Скрининг глазного дна с помощью ИИ

Искусственный интеллект ophtAI быстро и надежно распознает патологии сетчатки даже на ранних стадиях. Это стало преимуществом по сравнению с обычными телемедицинскими процедурами, оценка которых часто занимает несколько дней. ophtAI – это результат 15-летних исследований. Искусственный интеллект был обучен с помощью нескольких миллионов изображений глазного дна и быстро обнаруживает AMD, глаукому и диабетическую ретинопатию. Медицинское устройство, имеющее сертификат CE, требует цветных цифровых изображений глазного дна под углом 45°. Для этого подходят самые современные камеры глазного дна вне зависимости от того, стационарные они или мобильные. Доступ к ophtAI возможен с помощью любого стандартного интернет-браузера. Систему можно бесплатно протестировать на сайте myOphtAI. Подробнее с программой можно будет познакомиться в мае на выставке opti 2022 в Мюнхене.

MEI получила награду SILMO d'OR

Компания MEI, один из мировых лидеров в области станков для окантовки линз, выиграла SILMO d'OR 2021 в категории «Материалы и оборудование» с новым станком EasyFit Trend. Церемония прошла в Париже во время выставки. Компания получила приз, присужденный жюри, состоящим из журналистов и экспертов в области оптики.

EasyFit Trend – новое компактное решение, разработанное на основе опыта компании в производстве окантовочных станков для линз, предназначенное для магазинов оптики и небольших лабораторий. Новый станок представляет собой прорыв благодаря своим характеристикам: высокой точности и надежности технологии фрезерования, экологически чистой технологии сухой резки Dry Cut с экономией 1 млн литров в год, системе No Block, которая позволяет устранять блоки и прокладки. Станок оснащен инновационной системой отслеживания, которая увеличивает общую производительность, и новым современным компактным дизайном.

Также MEI интегрировала в машину систему Total Quality Control, разработанную для продуктов премиум-класса. Встроенные контрольные приборы обеспечивают точное автоматическое измерение всех оптических параметров, избегая любого другого процесса контроля до и после окантовки.

Другими важными преимуществами нового EasyFit Trend являются возможность легко обрезать рецептурные линзы для спортивных оправ и возможность создавать полностью индивидуализированные линзы с функцией Creativity Engraving. Это позволяет наносить на линзу логотипы, рисунки и буквы.

Умные линзы, напечатанные на 3D-принтере

Optiswiss, ведущий швейцарский производитель линз, заключил партнерское соглашение с Luxexcel о выводе на рынок коммерческих 3D-линз для использования в обычных и умных очках. В рамках партнерства Luxexcel предоставит свою технологию 3D-печати линз, а Optiswiss будет изготавливать рецептурные 3D-линзы для рынка умных очков, а также внедрит недавно выпущенную Luxexcel VisionPlatform™ 7 на своем предприятии в Базеле, Швейцария. Общая стратегия партнеров ускорит поставку рецептурных линз «швейцарского производства», которые идеально подходят для устройств с умными очками. 3D-платформа печатает различные рецептурные линзы для умных очков дополненной реальности и переключаемых солнцезащитных очков в форм-факторе, аналогичном традиционным очкам.

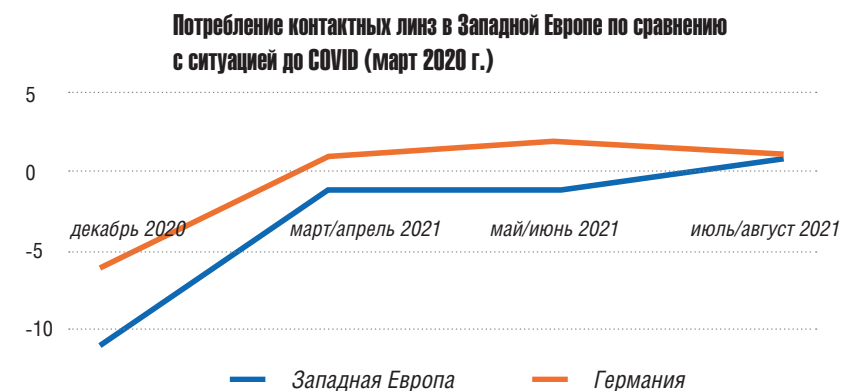


Монофокальные линзы для детей

Стандартные монофокальные линзы не предназначены для детей. Поэтому, создавая новый продукт, компания Essilor учитывала три важных аспекта жизни ребенка. Во-первых, лица детей имеют определенные морфологические характеристики, отличные от лиц взрослых: дети смотрят на вещи вокруг себя с «близкого» расстояния, примерно 25 сантиметров и под углом 20 градусов. Во-вторых, направление взгляда: дети наблюдают за миром снизу вверх. В-третьих, их глаза находятся в непрерывном движении, поэтому взгляд скользит по всей поверхности линзы, а не только проходит через ее центральную часть. Essilor разработала новые монофокальные линзы Eyezen Kids для детей от шести до 12 лет, которые дополняют систему защиты глаз от синего-фиолетового света и имеют антибликовое покрытие Crizal. «Детям нужны визуальные решения, удовлетворяющие их любопытство и подходящие для непрерывной смены взгляда, – добавляет Сабрина Лото, руководитель отдела маркетинга Essilor Italy. – Технология Eyezen DualOptim Kids учитывает две точки отсчета, чтобы оптимизировать поверхность линзы для всех направлений взгляда. Так сохраняется желаемая коррекция, а также, с учетом расстояния использования, зрение становится более комфортным».

Восстановление рынка контактных линз

Осенью компания Johnson & Johnson Vision провела крупный опрос потребителей о влиянии COVID-19 на использование контактных линз в Западной Европе. 68% опрошенных немецких пользователей используют линзы так же часто, как и до пандемии, 5% – даже чаще. 63% тех, кто прекратил носить контактные линзы во время локдауна, заявили, что захотят надеть их снова. Восстановление рынка контактных линз уже заметно статистически, а общее потребление



Источник: Johnson & Johnson Vision

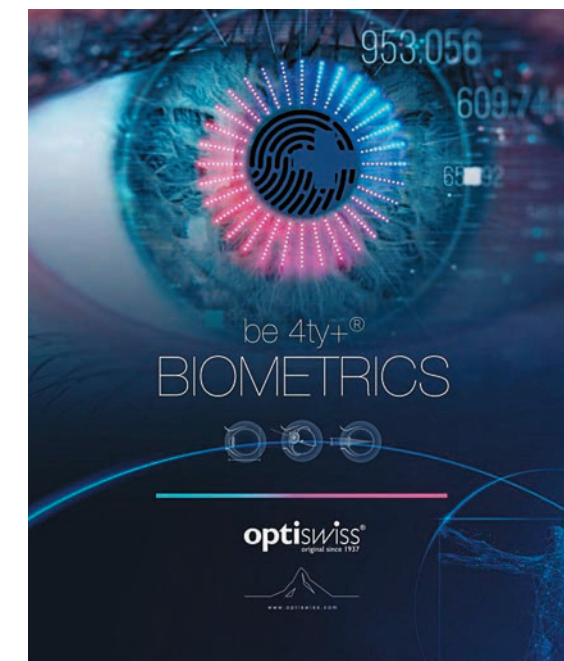
контактных линз в Германии выросло на 7% в течение 2021 года.

«Рынок контактных линз резко упал за последние два года. Линзы стали носить меньше из-за отсутствия возможностей замены, – говорит Лиза Энн Хилл, управляющий директор по Западной Европе в Johnson & Johnson Vision. – Сейчас мы видим некоторые многообещающие признаки выздоровления: 61% пользователей планируют купить новые контактные линзы в ближайшие три месяца, а 26% – уже в следующем месяце. Поскольку большинство клиентов покупают линзы у независимых поставщиков или в оптике, то сейчас идеальное время, чтобы информировать покупателей о новых решениях для контактных линз. Особенно это актуально на фоне растущей цифровизации и для большего комфорта использования электронных устройств».

Индивидуальный подход

Компания Optiswiss, швейцарский производитель офтальмологических линз, учитывает множество индивидуальных параметров при точном расчете и производстве прогрессивных линз премиум-класса. Эксклюзивное сотрудничество с Oculus и интеграция с ее технологией Myopia Master открывают дополнительные возможности для нового поколения прогрессивных линз.

Измерение с помощью Myopia Master и учет определенных биометрических параметров глаз в сочетании с известными индивидуальными данными позволяют абсолютно точно адаптировать очковые линзы под зрительную систему. Это стало возможным с инновационной технологией be 4ty+



Biometrics – последовательной и логичной эволюцией линейки прогрессивных линз be 4ty+ premium – и благодаря немецкой высокотехнологичной измерительной технологии Oculus.

Инженерам Optiswiss удалось интегрировать основные биометрические параметры в дизайн новой линзы. Например, учитывая длину глаза, точку вращения глаза и диаметр зрачка, варифокальные линзы обеспечивают наилучший комфорт зрения. Потому что каждый человеческий глаз уникален, и нет второго с точно такими же параметрами.

Благодаря технологиям оптики получают целостную систему оптимально согласованных компонентов. Субъективная рефракция в сочетании с измерением всех соответствующих параметров в итоге являются основой для дизайна линзы с учетом биометрии глаза. Муориа Master от Oculus – это высокоточный измерительный прибор, обеспечивающий точные биометрические параметры для расчета линз, а также может использоваться для множества других приложений.

Одним из особых результатов этого продуктивного сотрудничества двух компаний является возможность точного измерения отдельных параметров, например, длины глаза и передача данных напрямую в цифровом виде. Измерения завершаются определением индивидуального размера зрачка, что позволяет наилучшим образом оптимизировать области зрения. Еще одна особенность: Муориа Master может с высокой точностью измерять глаза с интраокулярными линзами (ИОЛ).

За три минуты измерений и цифровой передачи биометрических данных Optiswiss может рассчитать и изготовить прогрессивные индивидуальные линзы. В дополнение к этой технологии измерения и расчета оптик получает широкий спектр мер поддержки для успешного внедрения новинки в бизнес как части общего пакета услуг.

Поднимите мне веки

Глазные капли Upneeq от RVL Pharmaceutical, которые временно приподнимают низко расположенные веки, удостоены награды 2021 Best of Beauty Breakthrough. Журнал Allure Magazine, США, вручает эту премию в области красоты с середины 1990-х



годов. Премия признана во всем мире как профессионалами отрасли, так и потребителями. Upneeq – это одобренные FDA глазные капли для лечения приобретенного блефароптоза (низкорасположенных век) у взрослых. До этого единственным вариантом для пациентов с птозом, желающих по-настоящему поднять веки, была коррекционная операция. Теперь одна капля средства может временно поднять веко пациента. Средний подъем в клинических испытаниях составлял 1 мм, а у некоторых пациентов – до 3 мм. Активный ингредиент в Upneeq (0,1% офтальмологический раствор оксиметазолина гидрохлорида) запускает поднимающую мышцу, заставляя ее сокращаться и поднимать веко. Дозировка составляет одну каплю в день на пораженный глаз. В клинических испытаниях некоторые пациенты сообщали об улучшении всего за пять минут, а полные результаты проявлялись через два часа.

Поляризованная линза из поликарбоната

Компания INVU by Swiss Eyewear Group представляет в некоторых моделях очков из коллекции 2022 года новые современные линзы из поликарбоната, полученные литьем под давлением. Линзы с коэффициентом преломления 1.58 производятся с использованием высокотехнологичных материалов из Японии. Ее ключевые характеристики включают высокую поляризационную эффективность, исключительную ударопрочность, оптическую четкость, превосходное распознавание цвета, высокий цветовой контраст и защиту от УФ-излучения UV 400.



INVU B1202A



К 60-летию Бондианы

Barton Perreira и EON Productions Limited показали первую часть эксклюзивной капсульной коллекции 007 LEGACY в честь 60-летия серии о Джеймсе Бонде. Были представлены две модели солнцезащитных очков ограниченного тиража, вдохновленные легендарными персонажами Бонда, которые стали неотъемлемой частью богатой истории франшизы.

Модель BP0231 Thunderball – дань уважения агенту в фильме 1965 года «Шаровая молния». Классическая прямоугольная оправа из полированного ацетата с поляризованными линзами выпущена в четырех тонах: черном, каштановом, темном серо-фиолетовом и цвета шампанского. На линзу нанесен оригинальный логотип «1962 007», который проявляется при дыхании на него – breath logo.

Модель BP0227-AVTAK вдохновлена Максом Зорином из фильма 1985 года «Вид на убийство». Это переосмысленная модель авиатора в пяти различных цветовых решениях с тонкой титановой рамкой, гладкими и текстурированными деталями, создающими потрясающий многослойный эффект на мосту и заушниках. В очки с измененным углом наклона вставлены линзы с breath logo Zorin «Z». Каждая оправа из капсульной коллекции Barton Perreira x 007 Legacy будет поставляться с фирменным футляром солнцезащитных очков, салфеткой и маркироваться шильдиком с логотипом 007 1962 года на типсе заушника каждой оправы.

Устойчивость + Инновации

В соответствии с брендом F1T, который стремится к нулевому выбросу углерода к 2030 году, Formula F1T Eyewear следует ряду экологических принципов, которые родились вместе с брендом очков в 2019 году. Бренд стремится стать драйвером высококачественного, прочного экодизайна, где инновации способствуют изменениям.



F1SS0222



GU2835



GU7752



F1SS0122

Очки F1T Eyewear разработаны с учетом приверженности устойчивому развитию с помощью инноваций и передовых материалов. В коллекции представлены модели, созданные с помощью 3D-печати, а также производственных процессов Bluesint PA12 и Materialize Process Tuner, которые формируют пути устранения отходов в процессе изготовления. При лазерном спекании процесс Bluesint позволяет печатать с использованием 100% повторно переработанного порошка, что значительно повышает эффективность



F1S22001

применения ресурсов. Коллекция Gold включает переработанное углеродное волокно из некоторых моделей существующих болидов F1T, а также используемый в 3D-печати удобный, легкий материал на растительной основе, изготовленный из клещевины.

Вся упаковка и футляры для очков F1T изготовлены из переработанной бумаги и картона, а также из переработанной кожи, полученной из рабочих перчаток.

Капсульная коллекция The Get in Touch 2021

Шестой год подряд компания Guess в сотрудничестве с Marcolin поддерживает проект, продвигаемый американским фондом The

НОВОСТИ

Солнцезащитные очки и оправы



Get in Touch. Проект создан для повышения осведомленности в вопросах здоровья женской груди и обучения тому, как самостоятельно проводить обследование. В этом году Marcolin выпускает капсульную коллекцию очков Guess в целях повышения знаний об этом важном вопросе. Модели из коллекции, посвященной совместной миссии партнеров, являются доказательством активного участия в деле борьбы с раком груди и обозначены символической лентой из розового золота на кончиках заушников. Женственные солнцезащитные очки GU7752 и GU2835 имеют блестящую черную фронтальную рамку, которая сочетается с оттенком розового других элементов модели, что является отсылкой к цветовой палитре фонда. Заушники очков украшены блестящими треугольными деталями с логотипом Guess.

От тренда к стратегии

В начале ноября в Милане компания Marcolin представила модели из новых коллекций очков: внимание к окружающей среде – это стратегия бренда как при выборе материалов, так и при реализации целевых инициатив.

Внимание к планете и ее экологии – уже не просто лозунг, а обязательство. Timberland была одной из первых компаний, которая занялась устойчивым развитием и реализовала различные инициативы. С Timberland Eyewear, брендом, недавно вошедшим в портфолио, и с Treedome, веб-платформой, защищающей окружающую среду, Marcolin заключил трехлетнее партнерство, в рамках которого он будет спонсировать сайт. Также компания посадит десять тысяч деревьев с геолокацией,



Photo: Timberland Eyewear

чтобы сторонники проекта могли наблюдать за их ростом. В коллекции Timberland во всех очках на внутренней части заушника нанесена надпись, показывающая процент экологически безопасных материалов, который составляет от 35 до 80%.

Однако бренд не является единственным среди тех, кто ориентирован на экологию. Оправы Gant на 85% состоят из переработанного пластика, а модели Adidas на 97,6% изготовлены из экологически чистых материалов. В производстве коллекции Barton Perreira использует особая экологически чистая японская целлюлоза.

Четыре награды JF REY

Новаторский дизайн бренда Jean-François Rey своей креативностью и оригинальностью привлёк внимание трех жюри во Франции, Италии и Японии, что стало большим признанием для трех дизайнеров оптического Дома.



Photo: JF Rey

С наградой Silmo d'Or (слева направо): Дэн Леви, Ральф Кмох, Жан-Франсуа, Жозель Рей, Вальтер Пириньоли

За два месяца награды получили новые модели от Maison Jean-François Rey: Tralala, JF2947, JF2952 и Pomme. Это признание инновационных концепций трех дизайнеров: Оливье Моллар (JF Rey), Фанели Коломб (Volte Face) и Мари Лебон (JF Rey Kids & Teens).



Photo: JF Rey

Silmo d'Or 2021 за детскую оправу Tralala 8750

Модель Tralala разработана для девочек в возрасте от четырех до шести лет и отличается превосходной эргономикой. Оправа из ацетата с трафаретной печатью, которую подчеркивает эксклюзивный цветочный принт, привлечет своим изящным рельефом в форме цветка в верхней части фронта рамки. Два эксклюзивных и ярких цвета

(8750 и 2575) специально разработаны и нарисованы вручную JF Rey Studio. Изысканность и нежность оправы подчеркнута изящным сердечком, прикрепленным на типсе заушника.

Photo: JF Rey



Премия Graziella Pagni (Италия) за солнцезащитные очки JF2947 5560

Необычная модель из нержавеющей стали, ацетата и нейлона рождена воображением дизайнеров, не знающих технических ограничений, и создана благодаря технологии 3D-печати SLS (Selective Laser Sintering). Завораживающая своей архитектурой и воздушной конструкцией, модель в энергичном оранжевом цвете имеет поразительный футуристический вид.

Photo: JF Rey



Премия IOFT Award модели JF29520030 за функции и технологии с клипоном

Эта концепция, доступная в трех комбинированных формах из нержавеющей стали и ацетата, отличается оригинальной техникой крепления к оправе солнцезащитного клипона с антибликовым покрытием категории 3. Разработка с эксклюзивными боковыми панелями специально создана, чтобы полностью вставить зажим в конструкцию оправы. Во время финальной сборки крепление скрывается для достижения идеальных элегантности и эстетики. Творческий дух выражен в дизайне передней части модели, где продуманное расположение ацетатных кругов разной толщины играет с объемом и демонстрирует современное изделие в стиле нео-винтаж, продолжающее традиции бестселлеров JF Rey.

Photo: JF Rey



Премия IOFT (Япония) за женскую оправу Pomme 0135 Volte Face

Изящная модель украшена асимметричной высококачественной гравировкой, вдохновленной этническими узорами. На гранях выполнены скосы, подчеркивающие особый объем и дизайн. Качественное итальянское производство напоминает работу стеклодувов, а палитра полупрозрачных и кислотных цветов усиливает эффект сияния и бликов.

Будущее уже наступило

Технологическая компания SKUGGA Technology AB из Стокгольма создала интеллектуальный миниатюрный модуль для очков, разработанный в качестве идеального партнера для модных брендов.

Для конечного потребителя интегрированная технология SKUGGA означает немедленный доступ к данным датчиков движения и окружающей среды по Bluetooth, светодиодам для уведомлений и навигации. Технология предлагает возможности подключения к любимым приложениям для отслеживания состояния здоровья и внешних факторов: загрязнение воздуха, УФ-излучение и других. В отличие от громоздких smart-очков модель станет модным и стильным аксессуаром. Сегодня компания работает в сотрудничестве с McLaren Vision, частью портфеля L'Amy Luxe, над созданием высококачественной авангардной версии солнцезащитных очков следующего поколения – гибрида стильных моделей с технологией умных очков.



Pantos 45

Солнце осенней Недели моды

На прошедшей Неделе моды в Москве, в рамках показа весенне-летней коллекции Marco Moretti следующего года были продемонстрированы солнцезащитные очки Ventoe и Estilo коллекций 2022 года. Это домашние марки компании Opticus. Линия женской одежды основана талантливыми дизайнерами из России и Италии для жительниц больших городов. Платья, костюмы и верхнюю одежду гармонично дополнили очки из ацетата и металла. Актуальные формы оправ в модных цветах и их отличная посадка стали финальным штрихом в каждом образе.





Выставка VisionPlus EXPO 2021 – новый ориентир для оптиков

25–28 октября в Дубае прошел трехдневный праздник – выставка VisionPlus EXPO 2021, которая установила новые стандарты для оптической индустрии на Ближнем Востоке. Выставка продемонстрировала выдающиеся достижения в оптической индустрии с помощью современных стендов, сессий по обмену знаниями в VP Academy и возможности нетворкинга.

Экспоненты из 16 стран представили новейшие разработки в области производства очков, дизайна и технологиях средств ухода за глазами. Были объявлены победители премии VisionPlus Awards, а эксперты VP Academy провели сессии по актуальным отраслевым темам.

В этом году в VisionPlus EXPO 2021 приняли участие 1252 специалиста оптической индустрии и ухода за глазами из 59 стран. Мероприятие, организованное FourPlus Media, помогло им извлечь выгоду из Дубая как централизованного места, воспользовавшись его инфраструктурой мирового класса и притоком деловых людей и туристов на Всемирную выставку EXPO 2021.

Нарядные витрины и новые модели очков

Такие мировые бренды, как ZEISS, Schneider, Minima, Lafont, Etnia Barcelona, Stepper Eyewear, Hello Kitty Eyewear и другие показали новые модели и впечатлили посетителей креативны-

ми витринами на стендах. Участникам были предложены солнцезащитные очки, оправы, нишевые марки, очковые, контактные и RGP линзы, растворы и чистящие средства, торговое и лабораторное оборудование, продукты для дальтонизма, Virtual 3D Tryon, в том числе, AR VR и OEM. Успех мероприятия впечатляет: 80% экспонентов подтвердили свое участие на следующей выставке в 2022 году, а 30% уже подписали продление контрактов.

«Мы очень рады и гордимся тем, что смогли успешно провести выставку, несмотря на ограничения поездок, которые все еще действуют в некоторых странах. Мы стали ближе к реализации нашей мечты – сделать Дубай одним из пяти крупнейших международных центров оптических выставок», – сказал Джасбир Болар, директор по маркетингу VisionPlus и FourPlus Media.

VP Академия

Одним из важных событий выставки стало выступление известных спикеров и специально организованные сессии VP Academy. Сессии, посвященные теме «Уход за зрением в цифровую эпоху», пользовались огромным успехом у посетителей. У гостей выставки была возможность учиться у таких экспертов, как доктор Ясир Хабрави, старший офтальмолог и глазной хирург из Университетской больницы Факих, Дубай, Нилеш Тайт, директор образовательных программ (IACLE), доктор Кристиан Лаппе, директор по научным вопросам и техническим коммуникациям Zeiss Vision Care и других.

VP Awards (Arabia) 2021

В рамках проведения выставки прошло награждение VisionPlus Awards. Большое жюри с участием представителей крупных компаний Ближнего Востока, объявило номинантов, затем последовало голосование оптиков из региона MENA. Участников оценивали во время самой выставки. Ожидаемой кульминацией стала «Ночь победителей». Это была ночь веселья и развлечений, где объявили лауреатов в каждой категории. Были и некоторые сюрпризы – например, награды за лучший дизайн стенда, за самый неординарный бренд и за самый выдающийся продукт.

VisionPlus EXPO 2021 установил новые стандарты, и отклик был ошеломляющим. Грандиозное мероприятие завершилось прощанием организаторов и обещанием еще более впечатляющего следующего мероприятия.

Photo by VisionPlus

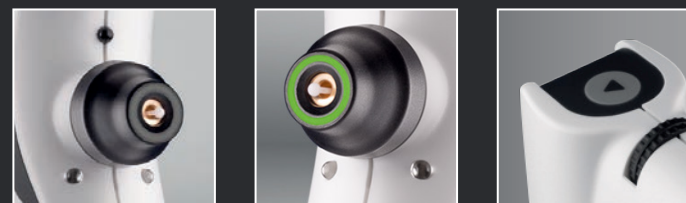
icare

ТОЧЕЧНАЯ КОНТАКТНАЯ
ТОНОМЕТРИЯ

- Новая концепция круглосуточного мониторинга офтальмотонуса позволяет быстро и правильно поставить диагноз, а также обеспечивает контроль за эффективностью назначенного лечения как в домашних условиях, так и в клинике
- Тонометр iCare® HOME предназначен для домашнего использования у пациентов с глаукомой или с подозрением на глаукому, которым лечащий врач рекомендует регулярное измерение ВГД
- При выполнении измерения тонометром iCare® HOME анестезия не требуется

iCare HOME

САМОТОНОМЕТРИЯ 24 ЧАСА.
В ЛЮБОМ МЕСТЕ, В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ!



Stormoff®

stormoff.ru
oko@stormoff.com

+7 (495) 780 0792
+7 (916) 423 7166





Photo EasyPCMod, 2019

Как растет рынок очков для геймеров

Рынок очков для геймеров значительно вырос за последние годы и становится еще более востребованным из-за пандемии. По данным исследовательской компании GfK в игры активно играют и молодежь, и люди старше шестидесяти лет. Зрение одинаково страдает у геймеров всех возрастов, но с этим можно справиться.

Очки для геймеров были разработаны для решения некоторых из этих проблем: они могут помочь при утомлении глаз, размытости зрения и от последующих головных болей. Игровые очки имеют различные комбинации тонировки, антибликового покрытия, блокировки синего света, защиты от УФ-излучения и / или увеличения.

Мария Наместникова, руководитель российской группы глобальных исследований и аналитики «Лаборатории Касперского» заявила, что сейчас в мире беспрецедентное ко-

личество игроков – почти три миллиарда человек играют в компьютерные и видеоигры. Геймеры проводят часы перед экранами с разными последствиями: от сухих и усталых глаз до синдрома компьютерного зрения. Некоторые люди даже испытывают глазную мигрень – сильные головные боли, которые могут вызвать временную потерю зрения на один глаз.

Возраст геймеров Германии

Текущие рыночные данные показывают, что рынок стабильно растет, поэтому может стать привлекательным для оптиков. Средний возраст 34 млн геймеров в Германии – 37,5 лет, что на 1,1 года больше, чем в 2019 году. С одной стороны, это связано с увеличением старших возрастных групп и растущей доступностью игр через смартфоны. С другой стороны, производители видеоигр и консолей сильны в лояльности клиентов – многие геймеры остаются верными консолям или игровым сериям своего детства.

Рис. 1. Возрастная шкала геймеров. По данным Statista

Количество игроков во всех возрастных группах в Германии, 2020 г. (в млн чел)

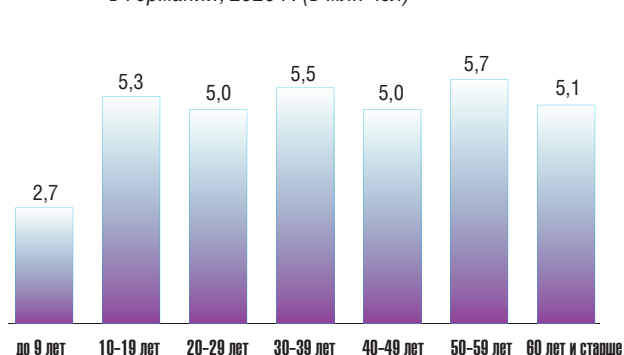
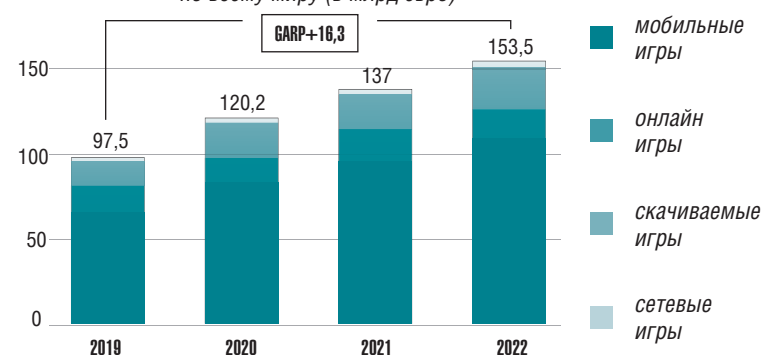


Рис. 2. Драйвер продаж мобильных игр. По данным Statista

Предполагаемый объем продаж видеоигр по всему миру (в млрд евро)



Как показывает график Statista, основанный на данных исследовательской компании GfK, игроки распределяются по всем возрастным группам. Наибольшая доля приходится на группу в возрасте от 50 до 59 лет. Ее численность – около 5,7 млн человек. Дети до девяти лет составляют наименьшую долю в ФРГ. Впервые было оценено поколение старше 60 лет, которое показало поразительный результат – около 5,1 млн пожилых людей играют в видеоигры. Чаще всего для этого они используют планшеты и смартфоны.

Драйвер продаж мобильных игр

Мировые продажи видеоигр растут даже во времена глобального ковидного кризиса. Это показывает график на основе данных Statista Digital Market Outlook. В период с 2019 по 2022 год продажи будут расти в среднем на 16,3% ежегодно. Как показывает график, растет число мобильных игр для смартфонов и планшетов.

По словам экспертов, игры, в которых игроки могут взаимодействовать друг с другом по всему миру, преуспели во время изоляционных мер во многих странах.

Топ-3 игровых очков 2021 года

По версии Digital Eye Strain, США

1. Gunnar Razer RPG

Gunnar – лидер в области игровых очков. Очки Gunnar Razer RPG Gaming имеют легкую алюминиево-магниевою оправу, регулируемые носопоры и янтарные линзы Gunnar Focus с коэффициентом защиты 65 от синего света, антибликовое покрытие, устойчивое к царапинам, УФ-блокировку и легкое увеличение.

Плюсы: есть небольшое увеличение. Возможна установка рецептурных линз.

Минусы: оправы только одного размера – 62 мм. Некоторым людям может не хватить небольшого увеличения в линзах.

Gunnar Razer RPG Gaming



2. Gamma Ray Blue Light Blocking

Отличный вариант для новичков. Очки унисекс доступны по цене, и представлены в различных вариантах оправ. Линзы имеют светло-янтарный оттенок, антибликовое покрытие, защиту от УФ-излучения и способны блокировать синий свет. Доступны с различными вариантами увеличения – от 0 до 4.

Плюсы: простые, легкие, стильные и доступные по цене очки. Есть варианты увеличения.

Минусы: не отпускаются по рецепту. Оправа бывает только одного размера.



Photo Fuentitech.com

3. Swanwick Classic Day Swannies

Стильные очки не созданы специально для игр – это скорее офисный вариант. Оправы унисекс бывают трех размеров: маленькие, средние и большие. Практически прозрачные линзы, в отличие от многих других игровых очков, имеют антибликовое покрытие и фильтры УФ-излучения и синего света в самом вредном диапазоне. Также они доступны с Rx. Оправы представлены в трех цветах: черном, черепаховом и двухцветном.

Плюсы: экологически чистые игровые оправы на рынке: сделаны из гипоаллергенного пластика растительного происхождения без бисфенола А. Доступны в трех размерах для большей универсальности. Возможна установка рецептурных линз.

Минусы: могут не достаточно блокировать синий свет. Нет опции увеличения.

ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

При большом выборе вариантов покупка очков для геймеров может показаться сложной задачей. Вот несколько вопросов, которые следует задать перед покупкой.

– Нужны ли мне для игры очки по рецепту врача?

– Наличие очков, сделанных по вашему последнему рецепту, – одно из самых важных действий, которые вы можете сделать для минимизирования синдрома компьютерного зрения. Без правильного рецепта очки будут менее эффективными. Для некоторых игровых очков можно заказать линзы по рецепту. Это позволяет исправить миопию, дальнозоркость, астигматизм и пресбиопию.

Функции игровых очков также доступны в обычных моделях, которые не предназначены специально для игр. Вы можете заказать по своему рецепту очки с установкой линз с антибликовым покрытием, УФ-фильтром, устойчивым к царапинам покрытием, блокаторами синего света и цветом линз по вашему выбору. Возможно, что этот вариант будет стоить дороже. Так же можно выбрать любую приглянувшуюся оправу или использовать имеющуюся.

Если рецептурные линзы не нужны – это упрощает задачу. Можно купить игровые очки без рецепта. Если вы просто хотите лучше видеть вблизи, то выбирайте модели с линзами с небольшим увеличением.

– Сколько стоят очки для геймеров?

– Как и солнцезащитные очки, они доступны по разным ценам. Цена зависит от характеристик линз, модели и качества оправы. Бюджет определяется тем, какие функции в приоритете.

– Насколько важна модель очков?

– Игровые очки известны своей квадратной формой, часто с желтыми линзами. На рынке представлено много вариантов: от больших оправ с яркими линзами янтарного цвета до изящных моделей. Не все очки выглядят как игровые.

– Как еще помочь себе при синдроме компьютерного зрения?

– Большую роль играет эргономика. Важно иметь правильное освещение, расположение устройства и осанку. Могут помочь антибликовые наклейки на экран. Моргание и перерывы тоже имеют значение. Помните правило 20-20-20: каждые 20 минут использования устройства делайте 20-секундный перерыв, посмотрите на объект на расстоянии шести метров (20 футов). Упражнение поможет уменьшить размытость зрения, напряжение глаз, их сухость и усталость. Установите таймер для напоминания.

Отвечает Сара Н. Фрай, OD, MPH, FAAO

ОГЛЯДЫВАЯСЬ НАЗАД

Ольга Мошеева

Новые павильоны Messe München

opti

Foto Alex Schelbert



Photo: GHM



Photo: OMR

Фокусируйся на главном

Ежегодно в январе в Германии проводится opti – Международная выставка оптики и дизайна. Лидеры мирового рынка и начинающие компании используют площадку, чтобы продемонстрировать новинки своей продукции.



opti 2019

Photo: GHM

Сначала была Optica

1 января 1907 года в Берлине начала работать «Постоянная выставочная комиссия немецкой промышленности». Из этого зерна выросла 111-летняя история выставочной деятельности Германии и оптических выставок для немецкоязычных стран (DACH).

В 1970-е годы была организована выставка Optica. С одной стороны, она объединяла профессионалов оптической торговли и региональных производителей на площадке в Карлсруэ как альтернатива международным выставкам Mido в Италии и Silmo во Франции. А с другой – производители оправ и линз не видели особой потребности в специальном мероприятии в своей стране, особенно те, у кого была своя хорошая структура продаж.

Optica хорошо развивалась и спустя некоторое время перебралась в Штутгарт. Затем ее организатор, Ассоциация немецкой прецизионной механической и оптической промышлен-

ности (F + O, предшественница нынешней отраслевой ассоциации Spectaris / Consumer Optics), и Messe Köln совместно организовали Optica Colonge в Кёльне.

Optica проводилась раз в два года, даты проведения были плавающими и постоянно менялись в течение всего периода подготовки. В лучшем случае на площадке собиралось не более 600 экспонентов. Все эти моменты вызвали недовольство профессионального сообщества.

Инициатива и успех

16 января 1998 года открылись двери «Ярмарки тенденций в оптике» или «OPTI-MUM», аббревиатура из Opti (оптика), Munich (Мюнхен) и Messe (выставка). Девизом события стала игра слов: «Disein oder nicht sein» (создавай или не будь). Организатором выступила



opti 2020

Photo: GHM

Доктор Арно Йегер был разработчиком оптической выставки Optex в Зальцбурге в 1995 году для Reed Messen. С подачи баварских оптиков им была основана выставочная компания OK Messen GmbH и разработана концепция узорегиональной выставки «OPTI-MUM» в Мюнхене. В 2007 году opti была продана компании GHM.

компания OK Messen под руководством австрийского предпринимателя Арно Йегера.

Первая выставка прошла во Фрайманне, небольшом выставочном центре Мюнхена, прямо на автомагистрали: три зала по 8000 кв. м. Крупные производители, такие как Rodenstock, Zeiss или Eschenbach, не участвовали, но Luxottica и Safilo встали с небольшими стендами. Также организаторам удалось привлечь Freudenhaus, Munc Eyewear, Тео и Роберта Ла Рош из Вены. Всего около 150 экспонентов – больше, чем ожидалось.

А. Йегер вспоминал: «Мы реализовали профессиональный маркетинг с многоэтапными рассылками посетителям, договорились с отелями о низких ценах для посетителей выставки, разослали листовки и незадолго до начала выставки обзвонили около 3000 оптиков и пригласили их лично. В то время так никто не делал. Многие думали, что это должна быть огромная ярмарка».

Переломный момент

Тогда невозможно было представить, что инициатива нескольких компаний найдет поддержку, ведь на тот момент Optica Cologne была международной и ведущей специализированной выставкой в Германии, и появление второго организатора должно было привести к конфликтам. При этом никто не хотел, чтобы две оптические площадки отрывались друг от друга.

Это было испытание и для немецкой индустрии в целом, и для профессиональной ассоциации F + O. Профессор Рандольф Роденшток, в то время председатель ассоциации и член Консультативного совета экспонентов, вспоминает: «Если оптикам и большому количеству поставщиков нужно что-то другое, то вы должны следовать их пожеланиям. Возможно, в то время ассоциация совершила ошибку, не выполнив совета перенести торговую выставку в Мюнхен».

В 2002 году выставочный центр Кёльна окончательно отказался от Optica, что открыло

путь к дальнейшему успеху компании opti в том виде, в каком мы ее знаем. Когда в 2004 году она переехала в новый выставочный центр Мюнхена, где было больше выставочных площадей, это восприняли как окончательный прорыв.

opti сегодня

С 2008 года организатором opti выступает Gesellschaft für Handwerksmessen (GHM), которая позиционировала выставку как международную. С 2023 года мероприятие будет проводиться с чередованием площадок – в нечетные годы – в Штутгартском выставочном центре, в четные – в Мюнхене. В 2020 году выставка заняла шесть залов общей площадью более 48 000 кв. м. В 2021 году opti была отменена из-за пандемии COVID-19.

На opti международные и немецкие производители и дистрибуторы представляют новинки оправ, солнцезащитных очков, очковых и контактных линз, промышленного оборудования, инструментов и оборудования для мастерских, а также устройства для диагностики, средств ухода за очками и линзами, слуховые и акустические устройства.

Существуют отдельные площадки для демонстрации ИТ-решений, оснащения магазинов, стратегий маркетинга и продаж, а также – возможностей профессионального обучения. Спикеры читают лекции об инновациях в оптике, а стартапы показывают свои проекты.

С 2009 года opti предлагает молодым дизайнерам показать свои коллекции на международной площадке «YES!». Новички, которые находятся на рынке до двух лет, могут подать заявку на участие в opti-Box.

Каждый год экспоненты с нетерпением ждут января: прорыва бренда, встреч с клиентами, которые становятся праздником, и даже могут изменить жизнь.

Следующая opti пройдет 13-15 мая 2022 года.

2000 год – 16 407 посетителей, 450 экспонентов.

2017 год – 27 277 посетителей, 557 экспонентов из 35 стран.

2020 год – 28 000 посетителей, 605 экспонентов.



opti 2020

Photo: GHM



Eco Ocean ss21

Photo Spectr Magazine

Ставка на экологичность

Все больше производителей модной индустрии предлагают коллекции из устойчивых материалов. Экологичность стала не просто модным трендом – а частью стратегии развития компаний и укрепления своего влияния в отрасли. Производители создают коллекции в партнерстве с эко-организациями, помогают высаживать деревья после реализации продукции и вместе с волонтерами очищают океаны от морского пластика. Оптический бизнес также поддержал разворот на устойчивое развитие и предложил свои варианты.

Вторая жизнь старых очков

В настоящее время у бренда Botaniq 16 моделей оправ, каждая из которых представлена в трех цветах. Модели изготовлены из органического ацетата, а также пробки, бамбука и других пород дерева. Бренд сделал шаг вперед и использует старые очки для повторного использования. Немецкий дистрибьютор BoDe Design собирает старые очки и отправляет их своему партнеру, компании-производителю Inspec в Лондон. Там они перерабатываются и используются в качестве экологичного строительного материала для игровых площадок или детских горок. Вся логистическая цепочка – от упаковки до доставки – пригодна для вторичной переработки. По итогам продаж за каждую пару очков высаживается одно дерево.



Botaniq BoDe Design



INVU B2235b



B2234A



B2238B

Переработанные ПЭТ-бутылки

ПЭТ-бутылки могут быть преобразованы в гранулы и использоваться для производства высококачественных потребительских товаров. Swiss Eyewear Group применяет эту возможность в выпуске новой коллекции солнцезащитных очков INVU, которая является привлекательным сочетанием современных, ретро и уличных стилей моды. Оправы произведены в соответствии с глобальной сертификацией системы переработки GRS 4.0 на основе 100% переработанных ПЭТ-бутылок. Swiss Eyewear Group не останавливается на достигнутом. Футляр для солнцезащитных очков и очищающая салфетка также производятся из 100% вторсырья.

Линия биоразлагаемых материалов

Итальянская компания по производству очков Modo создала новую линию биоразлагаемых материалов для своего зеленого бренда Eco Ocean. Марка Eco включает в себя линию Recycled из 95% переработанного металла, Biobased – из пластика естественного происхождения и Eco Ocean – коллекцию из переработанного морского пластика, созданную совместно с Onu Waste Free Ocean, партнерской организацией ООН. Проект Eco Ocean Beach Clean Up начался в США с помощью волонтеров на пляжах Нью-Йорка, Майами и округов Ориндж. Сейчас инициатива распространяется в Европе. Так в Португалии волонтеры собрали 172 кг мусора. Сбор мусора на пляжах не только делает их комфортнее, но и улучшает прибрежную и морскую экосистему.

Модели из биоацетата оснащены скрытым безвинтовым шарниром, который встроен в переднюю часть рамки для получения более четкого и элегантного профиля. Каждая модель доступна в трех цветах. Упаковка также изготовлена из переработанных и экологически чистых материалов.



Eco Modo Biobased



Neubau Fire T648



Альтернатива палладию

Safilo начинает сотрудничество с Coventya, специализированной компанией по разработке химикатов для обработки поверхностей. Производитель оптических коллекций стремится повысить свою репутацию в области устойчивого развития и стимулировать инновации в продукции. Впервые в производстве очков будет использован Metal X – новое решение Coventya, направленное на сокращение использования драгоценных металлов при производстве оптических оправ и солнцезащитных очков. Metal X позволит сократить использование и потребление палладия. Новый материал обладает такими же качественными и техническими свойствами, как и палладий, и может использоваться для замены природных драгоценных металлов. Это решение станет дальнейшим шагом Safilo вперед в формировании устойчивых производственных процессов, которые начались с гальванической обработки без использования никеля.

Без винтов и отходов

Wires Glasses – это унисекс очки ручной работы из Италии из проволоки из нержавеющей стали для оправ по запатентованной технологии невидимых шарниров и 3D-печатью для линз и их ободков. По-



Sting G15



Half Moon



Wires Glasses

степенно, слой за слоем, ободки строятся из порошка. Неиспользованный порошок собирается и повторно используется в следующем тираже, поэтому в производстве нет отходов. Для 3D-печати ободков линз и для всех линз солнцезащитных очков используется экологический бионейлон из клещевины. Типсы заушников содержат 43% натурального каучука. Используя биоматериал, бренд стремится снизить спрос на пластмассы на нефтяной основе. Сейчас на них приходится 4% всей нефти, используемой в мире.

Дерево и биоацетат

В сезоне осень-зима 2021 T-Charge Eyewear добавил в новую коллекцию шесть моделей оправ и одну пару солнцезащитных очков из черного дерева, бука и клена, а также – четыре модели солнцезащитных очков из биопластика. Модель T-Charge T6261 A01 имеет поляризованный клипон. Оправа из древесины в естественных темных тонах очень прочная. Модель T-Charge T9130 C03 выполнена из биопластика, в котором традиционный пластификатор был заменен раствором пластификатора растительного происхождения. В комплекте к очкам идет футляр из переработанной бумаги.



T-Charge T9130



T-Charge T6261





Class2021

Contact Lenses of the Americas
Specialists Symposium

Конференция Class 2021

1 ПО 30 НОЯБРЯ КРУПНЕЙШИЙ БРИТАНСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПОЛИМЕРОВ И БИОСОВМЕСТИМЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ КОМПАНИЯ СОНТАМАС, ПРОВЕЛ ОНЛАЙН-СИМПОЗИУМ CLASS 2021. ЭТО БОЛЕЕ 200 ДОКЛАДОВ - ОФИЦИАЛЬНЫХ, АКАДЕМИЧЕСКИХ, КОММЕРЧЕСКИХ, ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКИХ С БЕСПЛАТНЫМ ОНЛАЙН ДОСТУПОМ.

Первый симпозиум CLASS (Симпозиум специалистов по контактной коррекции) состоялся в 2018 в Боготе, столице Колумбии, для специалистов по контактным линзам из Северной и Южной Америки. Второй симпозиум прошел в Буэнос-Айресе, Аргентина, с 678 участниками и 32 компаниями-спонсорами, которые воспользовались возможностями для налаживания контактов.

В 2020 году из-за пандемии COVID-19 был проведен первый онлайн-симпозиум, который стал доступен во всем мире и привлёк аудиторию в 40 000 человек.

В этом году CLASS Online прошел с 1 по 30 ноября с более чем 200 презентациями и русской секцией, в которой приняли участие известные офтальмологи и офтальмохирурги страны.

Организаторы поставили перед собой задачу привлечь многонациональную аудиторию к профессиональному обмену знаниями и решили провести виртуальную конференцию с более широкой международной программой. На симпозиуме было зачитано свыше двухсот докладов на различных языках, включая русский, английский, арабский, испанский, китайский и португальский.

Участникам представлена новейшая и наиболее исчерпывающая информация по индивидуальным контактным линзам.

В этом году на симпозиуме была открыта секция научных докладов, в работе которой приняли участие спе-

циалисты из университетов, клиник, профессиональных ассоциаций и исследовательских институтов, что еще больше обогатило образовательную программу мероприятия.

Благодаря виртуальному архиву, расположенному на сайте симпозиумов CLASS 2020 и CLASS 2021 у слушателей будет постоянный доступ к видеозаписям докладов в области индивидуальной контактной коррекции.

На сайте выложена общая программа симпозиума с информацией о спонсорах, докладчиках, профессиональных ассоциациях, поддерживающих симпозиум, а также записи выступлений. Отдельная страница посвящена российским спикерам, среди которых профессор С. Э. Аветисов, профессор В. Н. Трубилин, Г. Андриенко, П. Аситинская, Е. Белоусова, О. Рябенко, А. Хасанов, А. Шамаков и другие.

Галина Генинг

президент Российской Межрегиональной общественной организации «Межрегиональный центр поддержки больных аниридией "Радужка"»



Нарышкин Мирон,
пос. Товарково,
Калужская область

Детский альбинизм

ПРИ СЛОВЕ «АЛЬБИНОС» ЧАСТО ВОЗНИКАЕТ ОБРАЗ ЛЮДЕЙ С БЕЛОСНЕЖНЫМИ ВОЛОСАМИ, БЕЛОЙ КОЖЕЙ И КРАСНЫМ ОТТЕНКОМ ГЛАЗ. АЛЬБИНИЗМ — ЭТО СЛОЖНОЕ, ГЕНЕТИЧЕСКОЕ, ПЕРЕДАЮЩЕЕСЯ ПО НАСЛЕДСТВУ ЗАБОЛЕВАНИЕ, ПРИ КОТОРОМ ДИАГНОЗ СТАВИТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ПО НАЛИЧИЮ ГЛАЗНЫХ ПАТОЛОГИЙ, А УЖЕ ПОТОМ – ПО СОСТОЯНИЮ КОЖИ, А ТАКЖЕ ДРУГИХ ОРГАНОВ И СИСТЕМ ОРГАНИЗМА.

Клинические проявления

Клиническими проявлениями альбинизма являются гипопигментация радужки и пигментного эпителия сетчатки, гипоплазия макулы, нарушение пересечения оптических нервов. Как следствие, у таких пациентов светобоязнь, снижение остроты зрения, нистагм, амблиопия. В подавляющем большинстве такие пациенты слабовидящие, инвалиды по зрению. Другим, не всегда присутствующим проявлением альбинизма может быть гипопигментация кожи и волос, а при его синдромальных формах в список клинических прояв-

лений могут добавиться проблемы со свертываемостью крови, хроническое воспаление кишечника и даже легочный фиброз.

Гены

Современной науке известен 21 ген, несущий ответственность за появление той или иной формы альбинизма или его синдромального проявления (табл. 1). Многие из этих генов были открыты и изучены совсем недавно, а многие ученым еще предстоит открыть, ведь до сих пор 25% всех случаев альбинизма ученые не могут диагностировать генетически.

В данной таблице видно, что семь генов «отвечают» за возникновение глазо-кожного альбинизма (для OCA5 ген не найден – n.d.), два гена «отвечают» за глазную форму альбинизма, 11 генов могут быть причиной возникновения синдрома Германского-Пудлака и один ген – синдрома Чедиака-Хигаси. Ген SLC38A8 выделяется среди прочих тем, что в случае мутации не приводит к гипопигментации – ни кожной, ни глазной – у таких представлены все признаки глазного альбинизма без гипопигментации. Эта особая форма получила название синдрома FHONDA. На Международной конференции по альбинизму в ноябре 2020 разгорелся

Таблица генов альбинизма

Ген	Классификация	Тип альбинизма
TYR	OCA1	Глазо-кожный альбинизм Тип 1
OCA2	OCA2	Глазо-кожный альбинизм Тип 2
TYRP1	OCA3	Глазо-кожный альбинизм Тип 3
SLC45A2	OCA4	Глазо-кожный альбинизм Тип 4
n.d.	OCA5	Глазо-кожный альбинизм Тип 5
SLC24A5	OCA6	Глазо-кожный альбинизм Тип 6
LRMDA	OCA7	Глазо-кожный альбинизм Тип 7
DCT	OCA8	Глазо-кожный альбинизм Тип 8
GPR143	OA1	Глазной альбинизм Тип 1
SLC38A8	FHONDA	Синдром FHONDA
LYST	CHS1	Синдром Чедиака–Хигаси Тип 1
HPS1	HPS1	Синдром Германского–Пудлака Тип 1
AP3B1	HPS2	Синдром Германского–Пудлака Тип 2
HPS3	HPS3	Синдром Германского–Пудлака Тип 3
HPS4	HPS4	Синдром Германского–Пудлака Тип 4
HPS5	HPS5	Синдром Германского–Пудлака Тип 5
HPS6	HPS6	Синдром Германского–Пудлака Тип 6
DTNBP1	HPS7	Синдром Германского–Пудлака Тип 7
BLOC1S3	HPS8	Синдром Германского–Пудлака Тип 8
BLOC1S6	HPS9	Синдром Германского–Пудлака Тип 9
AP3D1	HPS10	Синдром Германского–Пудлака Тип 10
BLOC1S5	HPS11	Синдром Германского–Пудлака Тип 11

жаркий спор между учеными, относить FHONDA к одной из форм альбинизма или же выделять этот синдром как отдельное заболевание. Пока к единому мнению не пришли.

Альбинизм имеет два типа наследования – ауто-сомно-рецессивное и X-сцепленное. Все известные гены наследуются аутосомно-рецессивно, за исключением GRP143, который находится на половой хромосоме X. Мутация в этом гене тоже является причиной глазной формы альбинизма. В подавляющем большинстве случаев эта форма встречается только у мальчиков.

Глазные патологии

Практически все пациенты с альбинизмом слабовидящие. Основная причина – недоразвитая фовеа, центральная часть сетчатки – макула. Радужная оболочка таких пациентов прозрачна, поэтому их склера может казаться розовой или красной из-за просвечивающих



Ева Абрамова, г. Москва

сосудов. На самом деле, большинство пациентов с альбинизмом имеют голубой оттенок радужки. Отсутствие пигмента в радужной оболочке и пигментном эпителии таких пациентов является главной причиной их светобоязни.

Диагностика

Часто к глазным патологиям у альбиносов добавляются нистагм, косоглазие, амблиопия и астигматизм. Именно нистагм, а при глазо-кожных формах альбинизма еще белый цвет кожи и волос, приводит чаще всего родителей к офтальмологу или педиатру. Обычно офтальмолог ставит предварительный диагноз альбинизм, окончательный же диагноз ставится после сдачи генетических анализов.

Генетические анализы позволяют на ранних стадиях выявить синдромальные формы альбинизма и дают возможность родителям поставить своих детей на учет к необходимым специалистам: при синдроме Германского-Пудлака понадобится наблюдение у гематолога, гастроэнтеролога и пульмонолога. Помимо глазных и дерматологических проблем данный синдром может проявляться в дисфункции тромбоцитов, хронических воспалениях ЖКТ, заболеваниях почек, а при 1, 2 и 4 типах синдрома к возможным проявлениям добавляется фиброз легких.

При глазо-кожной форме альбинизма добавятся регулярные консультации у дерматолога, хотя степень гипопигментации у пациентов может быть различна – от полного отсутствия меланина в коже и волосах до более или менее нормальной их окрасненности.



Алина Метелева, Оренбург



Ксения Кульбакина, г. Краснодар

Как родителям помочь своим детям

- Купить ребенку солнцезащитные очки со 100% блокировкой UV-лучей.
- Посещать офтальмолога не реже одного раза в полгода.
- При глазо-кожной форме альбинизма использовать солнцезащитные крема при каждом выходе на улицу. Ультрафиолет есть даже в пасмурную погоду.
- Регулярно посещать дерматолога.
- При синдромальных формах альбинизма, возможно, понадобятся консультации гематолога, пульмонолога, гастроэнтеролога.
- В первые шесть лет зрение ребенка будет активно развиваться. Помогут в этом правильно подобранные очки с диоптриями и развивающие занятия.
- Помните, что всем пациентам с альбинизмом, которым не было проведено специальное генетическое исследование, нужно иметь в виду возможность наличия синдрома Германского-Пудлака или синдрома Чедиака-Хигаси.
- В России существует Координационный центр поддержки пациентов с альбинизмом. Обязательно обратитесь туда, там вам окажут всю необходимую помощь и поддержку.

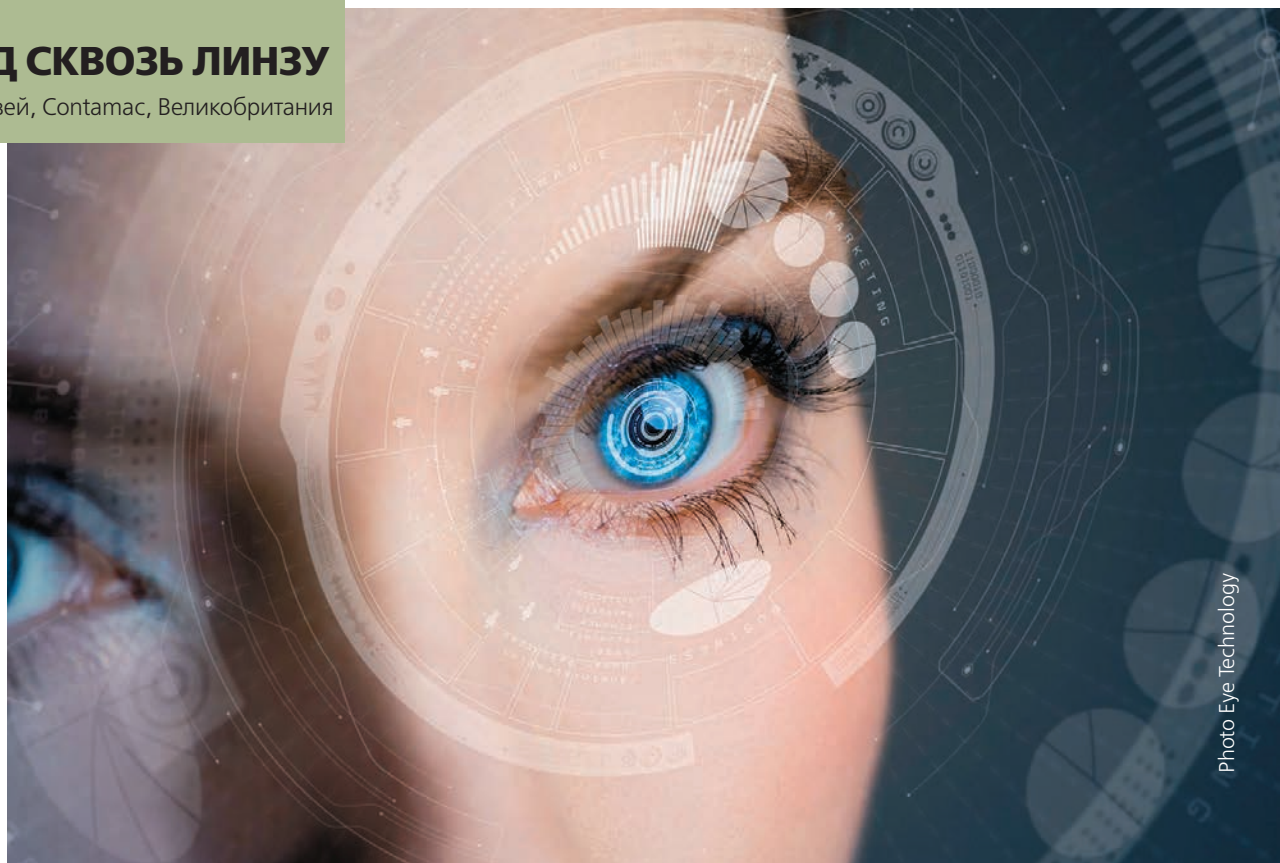


Photo Eye Technology

Уход за жёсткими газопроницаемыми контактными линзами

Научно-популярный видеобюллетень Contacts with Conway на YouTube, хорошо принятый, как профессиональным сообществом, так и широкой публикой, регулярно получает запросы на объяснение или расширение конкретных тем.

Так недавно поступила просьба, которая меня удивила – это был запрос инструкции по очистке жёстких газопроницаемых контактных линз и уходу за ними. Сначала я подумал: «Что может быть проще?» Затем понял, что когда линзы производились из ПММА (полиметилметакрилата), предоставлялась информация, сбивавшая с толку, и в связи с этим требуется некоторое разъяснение.

Несмотря на всё более широкое использование жёстких газопроницаемых линз и появление более сложных полимеров – таких как Optimum Infinite – для склеральных и ортокератологических линз, в наших знаниях относительно ухода за ними явно существует пробел. Новые виды линз требуют особого внимания как со стороны пациента, так и со стороны врача, поэтому я подготовил простое и понятное руководство для обеих сторон.

Чтобы газопроницаемые линзы оставались безопасными и комфортными во время ношения, необходимо выполнить три шага: механическую очистку, дезинфекцию и смачивание.

Очистка

На мой взгляд, очистка – самый важный шаг в уходе за контактными линзами многократного использования, в том числе жесткими газопроницаемыми линзами. Этот шаг пациенты или не выполняют должным образом, или не выполняют вовсе. Возможно, они плохо проинструктированы, боятся повредить линзу или просто слишком беспечны по поводу здоровья своих глаз. Конечно, возможно и сочетание всех этих факторов.

Если газопроницаемая линза правильно очищена, все возможные загрязнители и патогены, которые могут вызвать дискомфорт или инфекцию при последующем использовании, удаляются или уменьшаются до незначительного уровня.

Очень жаль, что успешное ношение линз зависит от шага, который пациент вряд ли выполнит. Вот почему его важность следует подчеркивать при каждом посещении.

На заре контактных линз (КЛ) для их очистки и хранения требовались отдельные растворы, и это хорошо работало. Пациентам выдавали чистящее средство, которое напоминало им о необходимости выполнения этого действия.

Внедрение многофункциональных растворов стало попыткой получить рыночное преимущество за счет «упрощения» режима ухода

и обеспечения его соблюдения. В результате пациенты прочитали на флаконе, что продукт «очищает, дезинфицирует и смачивает» линзы и предположили, что раствор обладает каким-то магическим химическим свойством, позволяющим выполнять все три этапа без необходимости тратить время на утомительные механическую очистку и промывание. И разве можно их винить?

Рассмотрим случай пациента А., которому мой коллега Марк Дарлинг подобрал склеральную линзу. У пациента был кератоконус, и он некоторое время успешно носил склеральные линзы, но затем сообщил о проблеме с левым глазом. При осмотре правая линза выглядела довольно чистой (рис. 1), а на правом веке наблюдалась начальная стадия гигантского папиллярного конъюнктивита (рис. 2), при этом левая линза была сильно загрязнена (рис. 3, 4), а на левом веке наблюдался ГПК 4-й степени (рис. 5). Пациент сообщил, что он обычно снимал правую линзу и тщательно очищал ее в соответствии с инструкциями. Затем снимал левую и ничего не видел, поскольку оба глаза остались без коррекции! Чтобы не повредить линзу, он сразу помещал её в футляр для хранения. Это привело к тому, что очиститель Progent использовался лишь «время от времени».

Этот случай демонстрирует насколько этап механической очистки и промывания влияет на здоровье пациента.

Решение: теперь, после лечения ГПК, пациент чередует правую и левую линзу для очистки, обе линзы проходят сбалансированный, хотя и не совсем идеальный, уход. Дополнительное еженедельное использование очистителя Progent, на наш взгляд, удаляет возможные остаточные отложения, и пока что предложенная схема работает.

Растворы

Стоит отметить, что использование многофункционального раствора не означает, что эффективность очистки каким-либо образом снижается при условии, что пациент выполняет этап механической очистки и промывания. Несмотря на то, что некоторые новые материалы имеют гораздо более сложный состав, чем, возможно, их предшественники, газопроницаемые линзы в целом устойчивы, и для ухода за ними можно использовать почти любое поверхностно-активное вещество, не опасаясь загрязнения или повреждения их поверхности. Исключением являются линзы с покрытием HydraPEG, целостность которого может быть нарушена, если использовать неправильный очиститель.

Следует упомянуть про использование пероксидных растворов с газопроницаемыми (ГП) линзами. Обычно я являюсь их сторонником, и они действительно дают некоторый очищающий эффект, но, на мой взгляд, они подходят не каждому пациенту. Производители КЛ рекомендуют пользователям перед его применением выполнить процедуру механической очистки и промывания, но пациенты не любят этого делать, поскольку кончики пальцев становятся белыми! В большинстве случаев контейнеры для склеральных линз слишком малы, что увеличивает риск повреждения края. У пациентов с чувствительностью к другим растворам возникает соблазн использовать пероксидный раствор, но большинству из них вы должны сначала предложить отдельный очиститель. Газопроницаемые материалы характеризуются минимальным поглощением растворов, поэтому линзы поглощают их в очень небольшом количестве, а промывка физиологическим раствором должна удалить все те остаточные количества чистящего средства, которые, по мнению пациента, он ощущает. Отдельный раствор для надевания линз требуется даже для обычных роговичных жестких линз, поэтому простой пероксидной системы для целей ухода, как правило, недостаточно.

Дезинфекция

Этап дезинфекции предназначен для уничтожения или значительного уменьшения количества определенных патогенов, связанных



Рис. 1. Правый глаз пациента А, осмотр на щелевой лампе: линза без видимых загрязнений, конъюнктивита спокойная, роговица прозрачная.

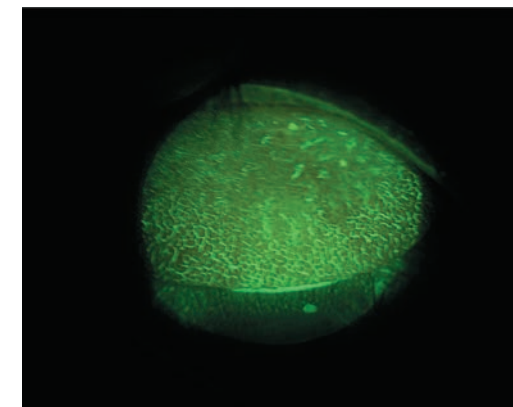


Рис. 2. Правый глаз пациента А, осмотр на щелевой лампе: при окрашивании флюоресцеином верхнее веко с начальными признаками ГПК.

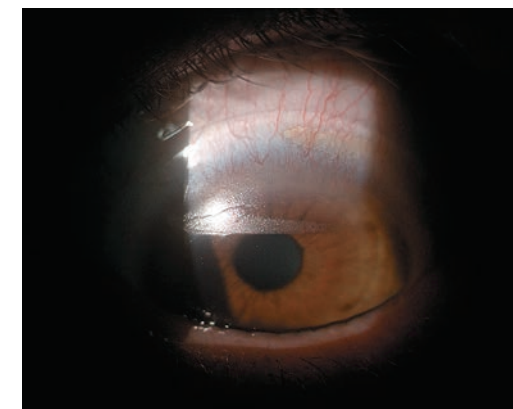


Рис. 3. Левый глаз пациента А, осмотр на щелевой лампе: на линзе видны белковые и жировые отложения.

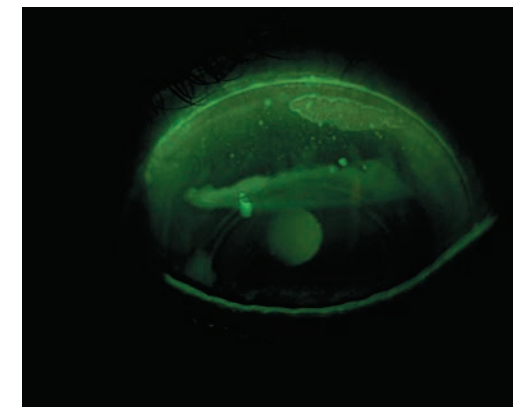


Рис. 4. Левый глаз пациента А, осмотр на щелевой лампе: при окрашивании флюоресцеином на поверхности линзы видны интенсивные загрязнения.

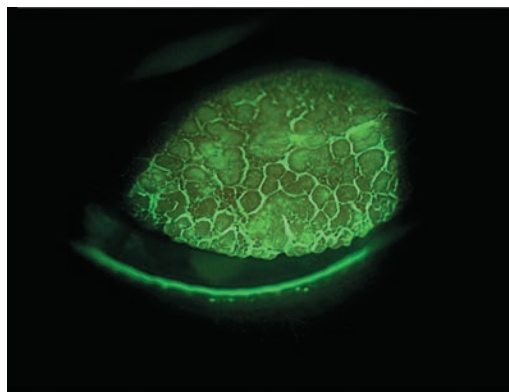


Рис. 5. Гигантский папиллярный конъюнктивит 4-й степени на левом верхнем веке пациента А, осмотр на щелевой лампе, окрашивание флюоресцеином, большое увеличение (x64).

с глазными инфекциями. Во время тестирования в раствор вводится инокулюм стандартных патогенов. Полученный раствор должен убить или уменьшить их количество до заранее указанных уровней в течение заданного периода времени.

Однако в данном процессе тестирования не используется контактная линза. В реальности биопленка загрязненной линзы, которая образуется во время ношения на их поверхности, защищает от дезинфицирующих средств любые фоновые бактерии или грибки, тем самым снижая эффективность раствора.

Таким образом, этап механической очистки не только удаляет загрязнения, уменьшая патогенную нагрузку на линзу, но и удаляет защитную биопленку, подвергая все выжившие патогены воздействию дезинфицирующего

средства. Это означает, что дезинфицирующие средства в растворе могут иметь гораздо меньшую концентрацию и, таким образом, снизить вероятность раздражения глаз. Именно на этом этапе все может пойти наперекосяк. Поэтому я еще раз подчеркну важность этапа механической очистки и промывания как наиболее важного шага в уходе за КЛ.

Смачивание

Третий шаг в уходе за линзами – смачивание. Это требование характерно для газопроницаемых линз, так как все газопроницаемые материалы содержат как гидрофобные, так и гидрофильные компоненты. Для того чтобы линза оставалась смачиваемой и комфортной, ее поверхность необходимо изменить на молекулярном уровне, чтобы вывести гидрофильные вещества материала на ее поверхность и оттолкнуть гидрофобные от поверхности. Этот процесс называется смачиванием. Он происходит в ночное время при хранении линзы в растворе и является обратимым.

Во время ношения линзы липиды, являющиеся гидрофобными, скапливаются на ее поверхности. Они отталкивают гидрофильные элементы, присутствующие на поверхности материала, и притягивают гидрофобные вещества к его поверхности, что приводит к образованию сухих участков на линзе под липидом.

Чтобы вернуть линзу к оптимальной смачиваемости во время ее нахождения в растворе ночью, смачивающие вещества, присутствующие в растворе, вызывают полную обратимость этого процесса, отталкивая гидрофобные элементы от поверхности и притягивая гидрофильные обратно к поверхности.

Невыполнение условия по удалению липидных загрязнений, которые собираются на поверхности линзы, может значительно снизить эффективность этого процесса, скрывая сухие участки от воздействия раствора. Этот жизненно важный шаг по уходу за газопроницаемыми линзами отрицательно влияет на способность полностью удалить загрязнения с поверхности.

Заключение

В основе безопасного ухода за газопроницаемыми контактными линзами лежат эффективная механическая очистка и промывание. Существуют губки для очистки и ультразвуковые устройства, но ни один из них не является столь же эффективным средством, как ручная очистка. Есть пациенты, у которых тяжелая рука или плохое зрение, что мешает им выполнять эту процедуру, или они отказываются ее выполнять по этим причинам. В таких случаях пероксидная система будет полезной.

Берегите себя! Мы благодарим вас за ваши отзывы о нашем научно-популярном видеобюллетене Contacts with Conway, и будем рады услышать от вас предложения по тематике наших следующих выпусков.

Финансирование: статья опубликована при финансовой поддержке компании Contamac.

Перевод: Руслан Тахавеев, АНО «Академия медицинской оптики и оптометрии»

© Конвей М., 2021

Мартин Конвей, консультант по профессиональным вопросам Contamac, член ассоциации британских медицинских оптиков (FBDO), член международной ассоциации преподавателей в области контактных линз (FIACLE), член Британской ассоциации контактных линз (FBCLA).

ВЗГЛЯД

Экспертные знания прямо к Вам

Взгляд – это ежемесячный информационный бюллетень, который позволит Вам получать передовые статьи, разборы примеров из практики, видео ролики с практическими советами и многое другое, непосредственно в Ваш электронный ящик.



Доставлено Вам компанией
Contamac

Отсканируйте QR-код



Contacts with Conway

Веб-сериал «Индивидуальные Контактные Линзы»

Мартин Конвей (FBDO, FIACLE, FBCLA) делится своим богатейшим опытом и знаниями по подбору контактных линз, включая инструкции для пациента.



Для просмотра отсканируйте QR - код

ВЗГЛЯД СКВОЗЬ ЛИНЗУ

Михаил Фейгин, Завод рецептурной оптики ODV, г. Екатеринбург



Рис. 1. Схема слоев покрытия Superclean

Обновленная линейка линз ODV Superclean

Команда «Завода рецептурной оптики ODV» регулярно модернизирует производство и работает над качеством рецептурных линз. В этом году компания приобрела новую вакуумную установку Syrus 1100 компании Бюлер Leybold Optics, что позволило полностью обновить линейку покрытий для линз.

Новые линзы ODV Superclean за счет многослойного двустороннего покрытия обладают следующими оптическими свойствами:

- Водо- и грязеотталкивание за счет угла смачивания до 120°;
- Антистатический эффект: отталкивает пыль даже после протирания линзы;
- Антибликовый эффект: светопропускание до 98%;
- Быстрое распотевание при резкой смене температуры;
- Более длительный срок службы;
- Высокая индивидуализация в зависимости от зрительных задач;
- Легкий уход;
- Гарантия качества.

Дополнительно рекомендуется премиальное ахроматическое покрытие ODV Superclean White с бесцветным остаточным рефлексом и светопропусканием до 99,5%. Кроме того, все покрытия быстрее распотевают при резких перепадах температур и обладают антистатическим эффектом.

В зависимости от зрительной задачи клиента, компания предлагает на выбор шесть покрытий:

ODV Superclean Green – базовое супергидрофобное покрытие с остаточным зеленым рефлексом для повседневного ношения. Достигает максимальной эффективности в дневное время суток.

ODV Superclean Blue – универсальное супергидрофобное покрытие с остаточным голубым рефлексом, обеспечивает эффективную защиту глаз в сине-фиолетовой части спектра от вредных синих лучей, излучаемых электронными устройствами и искусственным освещением.

ODV Superclean Drive – покрытие с остаточным янтарным рефлексом, которое снижает зрительное напряжение за рулем в условиях недостаточной освещенности и увеличивает контрастность цветопередачи. Эффективно работает в вечернее и ночное время. Линзы с таким покрытием подойдут для постоянного ношения в помещении и на улице.

ODV Superclean Gold – декоративное покрытие Gold имеет благородный остаточный блик золотого цвета, его можно использовать как для прозрачных линз, так и для затемненных.

ODV Superclean Mirror Silver – зеркальное покрытие серебристого цвета, которое обеспечивает равномерное отражение во всем диапазоне видимого спектра для создания зеркального блика. Подойдет для поляризационных окрашенных линз и линз с тонировкой от 50% и выше.

ODV Superclean Light – премиальное ахроматическое нейтральное покрытие, которое состоит из нескольких слоев, обеспечивающих просветление линзы во всем диапазоне; показывает максимальную эффективность как в дневное, так и ночное время. Его можно использовать для прозрачных, солнцезащитных, поляризационных и фотохромных линз. Главное преимущество покрытия – это нейтральный блик, поэтому оно рекомендуется для тех, кого раздражает цветной блик.

Бюлер Leybold Optics
Оборудование
и технологии
для оптических
производств

Двух машин Бюлер на оптическом производстве достаточно чтобы наносить покрытия всех типов:

- упрочняющие
- фотохромные
- антизапотеваяющие

методом погружения;

- антибликовые всевозможных оттенков
- антистатические
- гидрофобные
- УФ-защитные
- компьютерные
- солнцезащитные: зеркальные и затемненные, цветные и градиентные

методом вакуумного напыления.

Вместе с оборудованием мы предлагаем:

- технологии нанесения покрытий
- обучение персонала на русском языке
- запчасти и расходники со склада в Москве
- техподдержку на всём сроке эксплуатации
- отслеживание производительности и состояния оборудования в режиме реального времени.

Оснащаем оптические лаборатории под ключ.

+7 495 139-34-00

www.buhlergroup.com

<http://ВакуумноеНапыление.pdf>



12+

Реклама

Innovations for a better world.

BUHLER

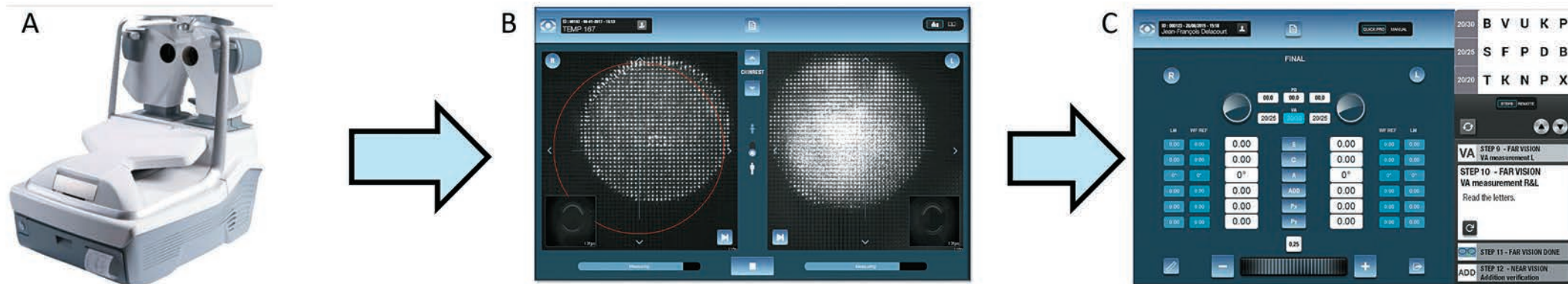


Рис. 1. Система Eye Refract (EYER) состоит из бинокулярного абберометра волнового фронта в сочетании с фороптером для выполнения динамической и бинокулярной рефракции (А). Выполнена бинокулярная абберометрия волнового фронта и рассчитана объективная рефракция с учетом очков пациента (В). Некоторые вопросы, предоставленные EYER, задавались оптометристом пациенту, чтобы настроить финальную сферу и астигматизм с наилучшей остротой бинокулярного зрения (С).

Диджитализация оптического бизнеса

Компания Luneau Technology Operations представила программное обеспечение 2.0 для системы Visionix EyeRefract. Она позволяет оптометристам бесконтактно и быстро проверять зрение для подбора средств коррекции. В основу разработки легли исследования более 5,5 млн рефракций за пять лет использования программы первого поколения по всему миру. Подбор средств коррекции зрения стал еще проще и технологичнее.

ООО «Визионикс Рус» – дочерняя компания ГК «ТехноСпарк» и Luneau Technology Operations. Ее бренды, Visionix, Briot и Weco, хорошо зарекомендовали себя на мировом и российском рынках. Visionix – высокотехнологичная диагностическая линейка, которая объединяет в одном приборе несколько функций, полезных для офтальмолога.

В начале 2020 года мир вступил в новую реальность. Оказывающие услуги отрасли и компании стали трансформироваться, передавать часть функционала вспомогательным механизированным системам, приобретать технологии и сокращать персонал, оптимизируя процессы под современную ситуацию.

Собственники бизнеса не хотят нести убытки и стараются предпринимать усилия по усовершенствованию своего предприятия. Система Visionix EyeRefract допускает удаленную работу, когда оператор находится в другом помещении. Как это реализовано

в рентгенологии или компьютерной томографии, что актуально в период антиковидных ограничений и мер безопасности рассмотрим ниже.

Что такое система Visionix EyeRefract

В 2021 году «Визионикс Рус» получила регистрационное удостоверение на систему Visionix EyeRefract и заказы от первых клиентов.

Система Visionix EyeRefract – это гибридная установка, сочетающая в себе авторефрактометр, бинокулярную абберометрию, работающую во время всего процесса определения рефракции человека, и фороптер с сверхбыстрой сменой качественных линз. В программное обеспечение заложены все необходимые тесты для взрослых и детей, включая возрастные особенности зрительной функции для идеального RX.

Процесс подбора линз на системе Visionix EyeRefract очень прост. Необходимо знать основы оптометрии, возрастные особенности клиента, уметь консультировать покупателя в торговом зале, выясняя его основные потребности к планируемому рецепту. На подбор рецепта для дали потребуется не более трех минут. В освободившееся время можно рассказать клиенту об особенностях той или иной линзы, покрытиях и оптимальной оправе.

Исследования

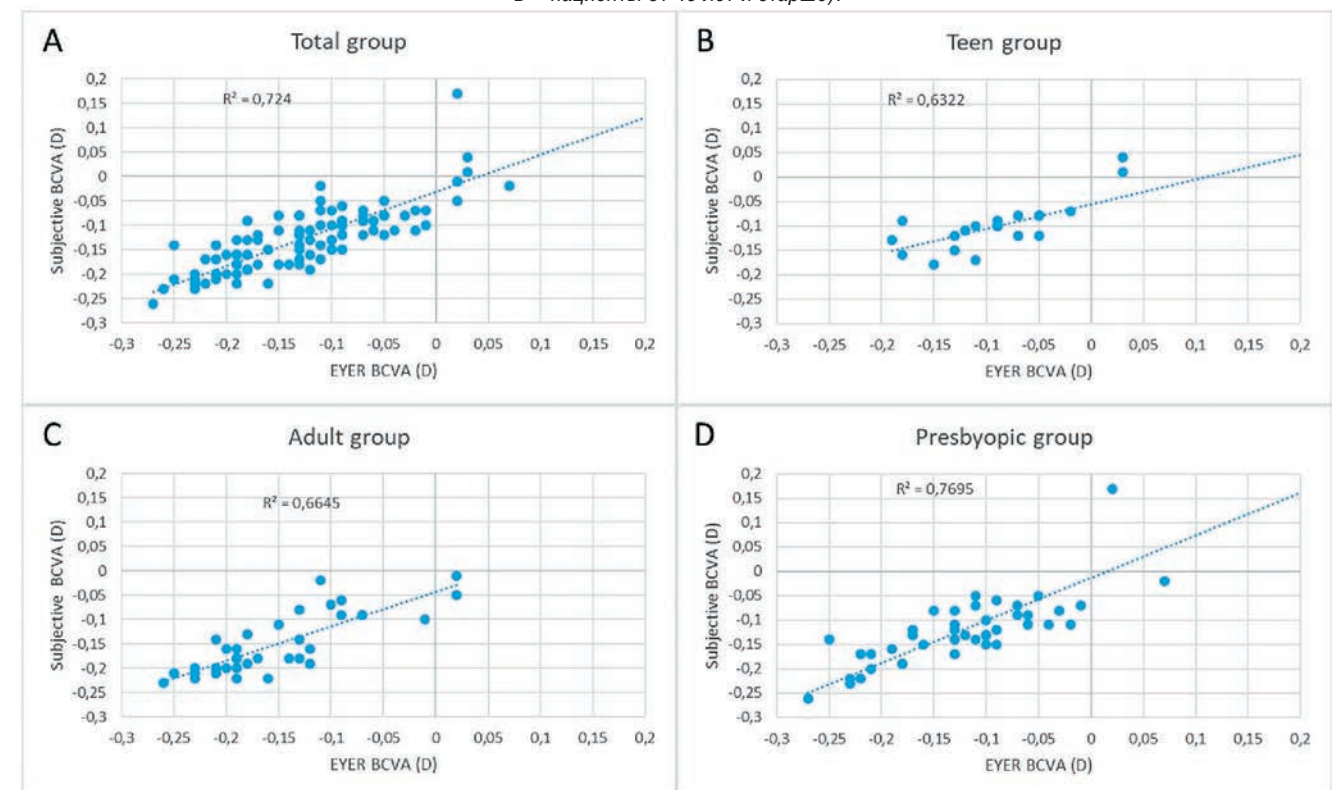
Клинические исследования, проведенные в Европе и России, в разные периоды времени и в разных условиях показали, что качество рецепта останется на высоком уровне при меньшей затрате времени.

Табл. 1. Демографические характеристики участников исследования

Группы	Возраст	Количество глаз (пациентов)	Возраст (лет)	Возрастной диапазон (лет)	Пол (М/Ж)
Подростки 7-19 лет	7-12	24(12)	9.75 ± 1.45	(8 to 12)	(7/5)
	13-19	18(9)	17.44 ± 2.47	(13 to 19)	(2/7)
Взрослые 20-39 лет	20-29	36(18)	25.00 ± 1.79	(22 to 28)	(3/15)
	30-39	30(15)	34.40 ± 2.98	(30 to 39)	(5/10)
Пресбиоты 40 лет и старше	40-49	32(16)	44.56 ± 3.31	(40 to 49)	(5/11)
	50-59	30(15)	55.80 ± 2.85	(50 to 59)	(7/8)
	60 и старше	28(14)	63.92 ± 2.87	(60 to 69)	(6/8)
Все		198(99)	37.22 ± 18.04	(8 to 69)	(35/64)

Табл. 2. Корреляция между EyeRefract и субъективной рефракцией для всех исследуемых групп

(А – вся выборка, В – пациенты от 8 до 19 лет, С – пациенты от 20 до 39 лет, D – пациенты от 40 лет и старше).



¹ <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6075791/>

Катерина Ходунова, генеральный директор «Визионикс Рус» о пользе нового программного обеспечения 2.0

Система Visionix EyeRefract второго поколения решает основную часть подбора коррекции и позволяет клиницистам сосредоточиться на консультациях пациентов. А технические специалисты генерируют последовательные и точные окончательные рецепты. С появлением технологий от Visionix часть переживаний по поводу текучести кадров и влияния этого фактора на поток пациентов и бизнес в целом, можно оставить в прошлом.

Проведенные исследования показали: из 100% пациентов, получивших услугу на Visionix EyeRefract и классическим методом, 96% предпочли рецепт, выданный системой. Рецепты на ER при этом были практически идентичны рецептам оптометристов, и погрешность не превышала значений более чем 0,25.

Сотрудники «Визионикс Рус», оптометристы и врачи-офтальмологи, участвующие в исследовании, обратили внимание, что рецепты, выписанные после классического обследования разными специалистами, могут отличаться для одного и того же пациента более чем на 0,50-0,75D. Рецепты, выписанные системой Visionix EyeRefract не отличались более чем 0,25D. Результаты исследования подтвердили надежность системы Visionix EyeRefract и достоверность данных при получении RX.

Клиенты компании сообщают о снижении статистики неверно произведенных рецептов и изделий, что позволяет им увереннее продавать средства коррекции.

Согласно статистике Luneau Technology Group, клиники, использующие эту технологию, утверждают, что система для обследования рефракции глаз и процесс рефракции на планшетах впечатляют пациентов и вдохновляют на положительные отзывы в интернете.

Компания отмечает, что практики, использующие эту передовую технологию, могут позиционировать себя как «высокотехнологичную» оптику или клинику, и рекомендовать свои услуги как более современные и удобные для клиентов. Выбор системы Visionix EyeRefract практически всегда ведет за собой изменение рабочего процесса, требований к персоналу, оценку рентабельности бизнеса.

Кому будет полезен продукт

Систему приобретают собственники бизнеса, знающие мировые тренды, часто посещающие зарубежные выставки и конференции, готовые к диджитализации процессов бизнеса. Это прагматичные люди, понимающие бизнес-процессы. Среди клиентов компании «Визионикс» есть крупные игроки оптического рынка, которые смотрят в будущее уже сегодня, например, сеть салонов оптики «Очкарик».

Клиники федерального значения, для которых подбор средств коррекции не приоритет, а трафик пациентов превышает 70 тысяч человек в год, также обращают внимание на систему Visionix EyeRefract. Работа оптических магазинов при этих учреждениях позволяет оказывать дополнительные коммерческие услуги, но, когда речь заходит о конверсии таких салонов, оказывается, что она не слишком высока из-за загруженности основных специалистов и невысокого чека. Исходя из общей практики подбор средств коррекции длится от 15 до 20 минут, а порой занимают и все 40 минут. С системой Visionix EyeRefract это сокращается до трех-четырех минут в 90%, а в особенно сложных случаях система позволит подобрать средство коррекции за семь минут.

12+

Реклама

Система динамической бинокулярной aberрометрии EyeRefract

*Будущее доступно
уже сегодня*

ООО «Визионикс Рус»

г. Москва, г. Троицк, ул. Промышленная, 26

www.visionix.ru, info@visionix.ru

+7(981) 878-52-59, +7(958) 804-70-30

Фото: клиника «Нью-Вижн», г. Краснодарт

София Волик,
коммерческий директор,
к.м.н., рефракционный хирург



Офтальмологическая клиника «Нью Вижн» приобрела систему EyeRefract

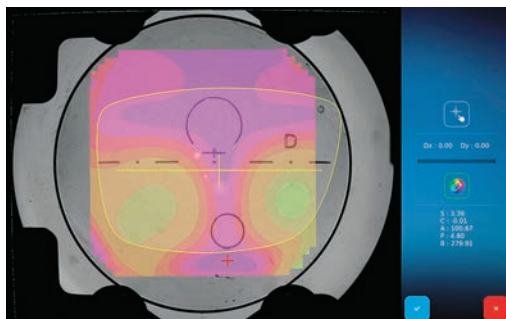
Briot Couture французской компании Luneau Technology – это одна из самых передовых систем фасетирования с точки зрения точности и надежности. Она позволяет требовательным оптикам увидеть результат своей работы еще до её начала.



Интеллектуальные технологии для оптиков

Разработка проекта заняла пять лет. Получив награду SILMO d'Or за систему Briot Attitude в 2015 году, Luneau Technology, материнская компания Briot, продолжила внедрять инновации в области обработки очковых линз, занимаясь совершенствованием конструкции и проводя тщательные маркетинговые исследования в Европе и США.

«3D-технология давно используется для выполнения высокоточных работ во многих сложных отраслях, таких как архитектура и авионавтика. Мы хотели предложить такую же прекрасную возможность оптикам», – сказал Лайонел Ирибарн, директор по стратегии Luneau Technology.



Учет различных параметров оправы и линзы в процессе виртуального 3D-моделирования позволяют мастеру-оптику наглядно видеть положение линзы в про-

еме оправы и быть уверенным в безупречном результате работы до запуска обработки. Технология TrueFit™ рассчитывает оптимальное расположение facets на торце, ширину и высоту facets для монтажа линзы в оправу с наименьшим количеством точек напряжений. Система мониторинга крутящего момента (TMS) вычисляет оптимальное давление, которое должно быть оказано линзой на круг, в режиме реального времени и на каждом этапе процесса нанесения facets. Это оптимизирует время обработки линзы без риска её сдвига, что важно при работе на высоких скоростях вращения кругов или со скользкими гидрофобными линзами.

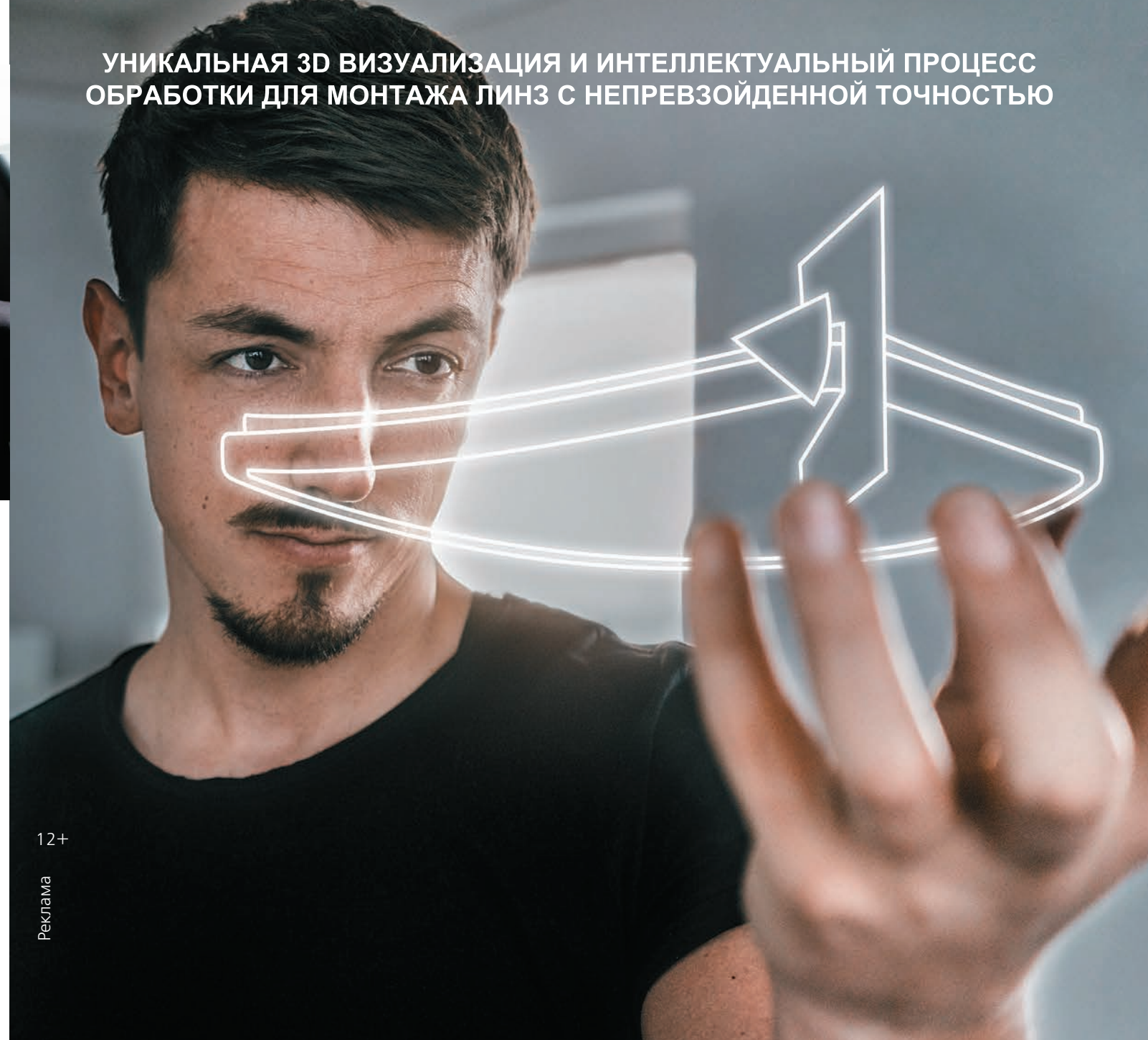
Сочетание технологии TrueFit™ и системы TMS в одном станке обеспечивает высокую эффективность и точность работы мастера при значительной экономии времени за счет установки линзы без доточек в 95% случаев, что критически важно для жестких деревянных оправ и оправ с высокой базовой кривизной.

В Briot Couture внедрена эксклюзивная технология WaveFront, разработанная Visionix, позволяющая оптикам видеть на экране дизайн прогрессивных линз и определять оптическую силу во всех её зонах для идеального размещения зоны для близи в процессе центрировки.

Воспользовавшись этими новыми, интеллектуальными функциями любой подготовленный сотрудник оптического салона может рекомендовать покупателям линзы с характеристиками, наиболее подходящими для выбранной оправы, а затем, продемонстрировать на экране прибора 3D-визуализацию будущих очков. Предложение подобных эксклюзивных услуг позволит повысить прибыльность оптического салона.

Briot – это бренд компании Luneau Technology, которая также владеет марками Visionix, Optovue и Weco, и предлагает широкий спектр продуктов для специалистов в очковой оптике и офтальмологии. Станок Briot Couture, разработанный и собранный в Нормандии, Франция, отмечен высоким знаком качества Origine France Garantie.

УНИКАЛЬНАЯ 3D ВИЗУАЛИЗАЦИЯ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ОБРАБОТКИ ДЛЯ МОНТАЖА ЛИНЗ С НЕПРЕВЗОЙДЕННОЙ ТОЧНОСТЬЮ



12+

Реклама

- > Объемное отображение линзы на экране позволит увидеть результат Вашей работы ещё до её начала
- > Технология **TrueFit** рассчитывает кривизну линзы и оправы для их гарантированного и безупречного соединения
- > Новые датчики вместе с новейшим ПО контролируют постоянство давления линзы на круг, сокращая время обработки без риска сдвига линзы, даже с гидрофобным покрытием



briot
Couture

Эксклюзивный дистрибьютор оборудования Briot в России:
АО "ОМТЕХ" / Москва, ул. Бориса Жигуленкова, 27/ тел.:(495) 921-33-48; www.briot-russia.ru



Фото: Интероптик, 2021

Проблемы при изготовлении корректирующих очков

Недостаток профессионального образования

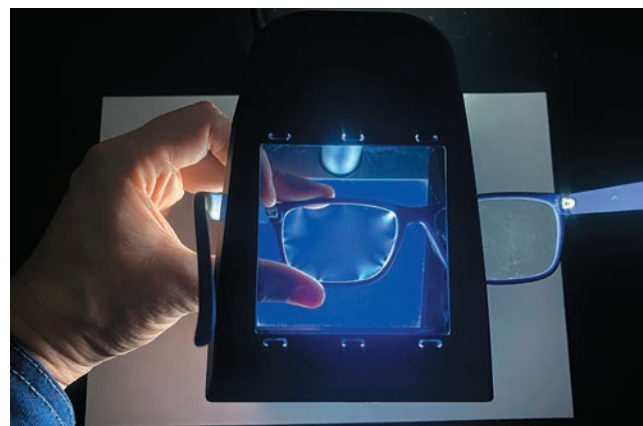
Активное развитие оптического рынка России сопровождается ощутимым недостатком специалистов с профессиональным образованием. Подготовку оптометристов проводят в нескольких колледжах страны с выдачей диплома государственного образца, а дополнительную подготовку – на курсах и в учебных центрах. Обучение продавцов-консультантов компании проводят самостоятельно или с привлечением бизнес-тренеров или агентств. А вот с обучением сборщиков очков – серьезные проблемы. Набор на специальность прекращен много лет назад. Количество специалистов, которые ранее прошли профессиональную подготовку по специальности техник-оптик и продолжают работать, с каждым годом все меньше и меньше. В масштабах страны их немного, и, как правило,

они работают в крупных городах. Часть из них переросла свои навыки и перешла в компании на другие должности.

Сегодня подавляющее большинство сборщиков очков – это самоучки с хорошими навыками, но обладающие недостаточными теоретическими и практическими знаниями в ряде важных аспектов изготовления корректирующих очков. В своей двадцатилетней практике работы с оптическими мастерскими и их сотрудниками, мы видим, что часто складывается ситуация, когда мастер-самоучка допускает многочисленные ошибки и, не пытаясь понять их причину, считает, что проблема в оборудовании. Руководители, принимая сторону мастера, пытаются разрешить ситуацию покупкой другого оборудования или смиряются с проблемами и пытаются подстроиться под них.

Перенапряжение линз в оправе

Одной из распространенных ошибок мастеров-самоучек является изготовление очков с перенапряжением линз в оправе. Причин может быть несколько: от разной формы и размера световых проемов оправы, до нестабильности формы световых проемов. Поэтому возникают трудности с установкой линз в оправу. Мастер вместо доточки линз, пытается их установить, как есть.



Контроль качества установки линзы в оправу с помощью тензиометра



Многие мастера не задумываются о том, что можно самостоятельно выполнять автоматическую или ручную настройку станка, выбирая разные режимы обточки линзы, поэтому работают в режиме «автопилота» с нажатием одного и того же набора кнопок управления, не обращая внимания на особенности конкретных линз и оправ. Ни один станок не способен произвести сборку линз в оправу за мастера. На этом этапе начинаются первые сложности.

Помимо навыков техники установки линзы в различные типы оправ, существует такое понятие, как размер первично-изготовленной линзы и необходимость ее доточки. Не соответствие измеренных данных светового проема и изготовленной линзы часто не позволяет произвести сборку всех частей с первого раза. Опытный мастер-оптик всегда старается доточить такую линзу, но в большинстве случаев, самоучка не доводит свою работу до конца и пытается затянуть винт в замке, прикладывая усилия или дополнительно нагревая полимерную оправу для повышения ее эластичности.

Чем грозит

Замок в металлической оправе закрывается, но по внутренней проекции не сходится из-за перекоса. По сути, работа выполнена, линза не вылетает, но по факту – образовывается перетяжки или внутреннее напряжение. Мастер выдает этот заказ клиенту как готовый,

но потом, из-за отсутствия выходного контроля вторым сотрудником, оборачивается проблемами при использовании данных очков.

Решение

Внутреннее напряжение в линзе может вызвать aberrацию искажения. Для контроля качества сборки очков во время выходного контроля необходимо использовать как минимум три прибора: автоматический диоптриметр, линейку и тензиометр, который позволяет выявлять перенапряжение линзы в оправе. Желательно, чтобы выходной контроль качества изготовления очков проводился другим сотрудником, а не мастером. Этим сотрудником может быть обученный продавец-консультант или медицинский оптик-оптометрист. При этом у контролера должен быть точный перечень всех параметров, которые он должен проверить. Большинство из них прописаны в ГОСТ 51193-2009 на корректирующие очки.

Для исключения перенапряжения линзы в оправе мастеру уже на первых этапах изготовления очков необходимо обращать внимание на симметричность правого и левого проемов оправы, а также на жесткость проемов без демонстрационной линзы. Перед сканированием оправы мастер вытаскивает демонстрационные линзы из проемов оправы, после чего некоторые модели меняют свою форму, «провисая».

Для многих оправ демонстрационная линза является своего рода каркасом. При сканировании таких оправ трудно получить корректную форму с первого раза. Если мастер не обратит на это внимания, то некорректная форма проема поступит в станок для последующей обработки линзы. Особенно это видно при сканировании такой оправы по обоим проемам, так как обе линзы получаются разными. Неточности формы проемов скажутся при сборке очков, что зачастую проявляется при сборке с минусовыми линзами. Давление на линзу в оправе распределяется неравномерно, в верхней и нижней частях оно ниже, в носовой и височной частях – выше. Это разница приводит к изменению геометрии линзы, возникновению перетяжки, хруста линзы и выпадения

www.inter-optic.ru



ИнтерОПТИК

Takubomatic

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ОЧКОВ



Комплексное оснащение салонов оптики

ОСНАЩЕНИЕ ОПТИЧЕСКОЙ МАСТЕРСКОЙ:

- оборудование для обработки очковых линз Takubomatic (Япония)
- фены, тестеры, красильни компании GFC (Италия)
- автоматические диоптриметры Ротес и Huvitz (Южная Корея)
- инструменты и расходные материалы различных производителей

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТИЧЕСКОЙ МАСТЕРСКОЙ:

- практическое обучение сборщиков очков с любым опытом работы
- консультирование на этапе подготовки помещения
- монтаж оборудования и прокладка коммуникаций
- лизинг и trade-in оборудования

127254, Москва, Россия, ул. Добролюбова, 21а, корп. Б

+7 (495) 225-44-38 info@inter-optic.ru www.inter-optic.ru



На правах рекламы



Сканирование формы оправы

нию из оправы. Установка такой линзы повторно вызывает большие трудности, часто просто невыполнима, так как оправа уже деформирована. Контроль оправы на изменение геометрии перед сканированием избавляет мастера от ошибок при установке и обеспечивает комфортную носку очков клиентом.

Проблемы с несоответствием размеров линз полимерной оправе по ширине возникают при работе на старых автоматических станках, которые вытачивают линзы вытянутых форм шире, чем нужно, а мастер бездумно их устанавливает. В итоге, у носа и виска возникает перенапряжение, а сверху и снизу в оправе линза «дышит», издавая хруст.

Центровка линз по высоте

Распространенной ошибкой у мастеров-самоучек становится некорректная центровка линз по высоте без учета положения глаза относительно конкретной оправы. Если продавец-консультант или медицинский оптик-оптометрист не указали эту информацию, что является их ошибкой, то многие мастера не смещают оптический центр линзы относительно геометрического центра оправы по высоте, делая его посередине. В итоге, в готовых очках глаз оказывается выше оптического центра линзы. У клиента возникает дискомфорт и переутомление зрения. Положение оптического центра линзы в очках зависит от функционального назначения данных очков. У очков для дали и близи центр располагается на разном уровне и часто мастер-самоучка этого не учитывает, делая свою работу по одной заученной схеме. Погрешность усугубляется еще в тех случаях, когда линзы центрируются по горизонтали без учета положения каждого глаза относительно оси носа.

Чем грозит

Игнорирование сотрудниками салона оптики и мастерами параметра монокулярного межцентрового расстояния – непростительная ошибка. Она приводит к обоснованным жалобам со стороны клиента на дискомфорт и головокружение.

Решение

Глаза, расположенные симметрично относительно оси носа, встречаются в природе крайне редко. Поэтому, фактически, распространенное расстояние между глазами в 64 мм разное у каждого человека. Чем выше оптическая сила линз, тем больше эта ошибка проявляется при использовании очков клиентом. Учет назначения очков, выполнение разметки на оправе – это ключ к индивидуализации процесса изготовления заказа даже со стандартными линзами.

Уход за оборудованием

Мастера-самоучки и их коллеги с профильным образованием допускают общие ошибки – плохо ухаживают за оборудованием и не выполняют перечень профилактических работ, прописанный производителем. Это касается как процесса чистки рабочей камеры станка в конце рабочей смены, так и периодической правки шлифовальных кругов. Многие мастера не уделяют этим процессам должного внимания.

В процессе обработки линз используется вода, в которой, как правило, высокое содержание кальция. После высыхания воды на поверх-

ностях рабочей камеры станка остается налет, на который еще дополнительно наслаиваются отработанные частички пластика. Совместно они повреждают резиновые и полимерные элементы внутри рабочей камеры, затрудняя работу подвижных узлов. В итоге это влияет на точность работы станка, несоответствие формы и размера линз, положения facets или паза под леску.

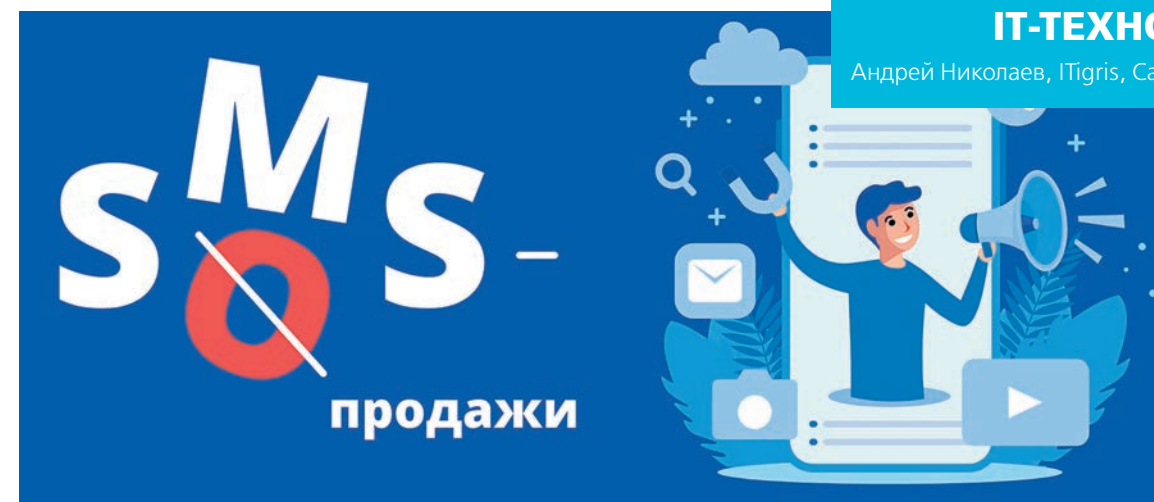
Чем грозит

Незаправленные специальным абразивным бруском алмазные круги не способны правильно функционировать. Это сказывается на скорости и качестве обработки линзы. В результате снижается количество заказов, изготавливаемых мастером за одну рабочую смену, увеличивается износ алмазных кругов и оборудования в целом. Многие мастера с гордостью заявляют, что они год или два не делали правку кругов, но при этом они же спрашивают: «Почему станок стал точить медленнее»? У каждого производителя оборудования есть свои рекомендованные сроки правки кругов. Обычно – раз в месяц. Черновой круг для стекла заправляется абразивным бруском размером 100-120 единиц, фасетный круг и фрезы для проточки паза под леску/снятия фаски бруском – 300-400 единиц, полировальные круги брусками – 1000-1500 единиц.

Решение

Выполнение мастером правил эксплуатации и периодического обслуживания оборудования минимизирует проблемы, связанные с обработкой линз, и обеспечивает долгую и надежную работу всех частей и узлов оборудования. Но многие мастера не считают нужным читать инструкции и не контактируют с сервисным центром компании, где было куплено оборудование. Часто руководители начинают задумываться о состоянии купленного ими оборудования только тогда, когда оно ломается и нарушаются процессы изготовления, а получая счет за его ремонт вместе с фотографиями исходного состояния, сильно удивляются и недоумевают как такое может быть.

По аналогии с выходным контролем заказов в компании должен быть сотрудник ответственный за контроль состояния оборудования. Им может быть тот же контролер (продавец-консультант или оптометрист), который будет обращать внимание мастера на выполнение рекомендаций производителя и сервисной службы. Небольшие бонусы к зарплате этому сотруднику станут хорошим стимулом, а руководитель сэкономит затраты на преждевременный ремонт установок. Особенно это актуально, когда в мастерской работает несколько приходящих мастеров, которым не важно состояние оборудования, а важно сделать как можно больше заказов за отведенное время.



Эффективность СМС-рассылок в продажах

С начала пандемии роль СМС-рассылок изменилась. Осенью 2020 года опрос маркетингового агентства WebClusion в фейсбуке показал, что 50% потребителей готовы подписаться на СМС-рассылку в обмен на информацию о распродажах и специальных предложениях. В 2021 году такой канал коммуникации по-прежнему востребован.

Компания ITigris решила выяснить, насколько эффективны СМС-рассылки для оптиков на примере данных пользователей системы управления Optima.

Настроил и работает

В Optima отправку СМС-сообщений можно настраивать вручную, выбирая сегменты и периоды, или сделать автоматическую рассылку, используя более 50 фильтров для формирования сегментов, задавая периодичность и вставляя короткие ссылки. Как показывает исследование, автоматические рассылки имеют более высокую конверсию, чем «ручные»: 6,6% против 2%.¹ При этом в любой момент можно менять параметры авто-рассылки для получения лучших результатов.

О чем писать, чтобы продать

Забота – двигатель СМС-продаж. 46% покупателей согласны получать напоминания о нужном товаре, так почему бы этим не пользоваться?² В магазинах оптики лучшие показатели конверсии и ROMI показывают рассылки с напоминанием о замене мягких контактных линз.

Важно указать конкретные даты замены – это сразу повышает конверсию: 27% против 18%. Результат не заставит ждать: основной поток клиентов приходит в первые четыре дня после отправки СМС: 15% из 27%.

Другими популярными темами рассылок являются подарки, скидки, бонусы и распродажи – любые варианты ценовых предложений.

В Optima бонусные баллы можно начислять и уведомлять покупателей сразу после

покупки или через заданное количество дней. В сообщении также можно использовать переменные для информирования покупателя о сумме начисленных бонусов, сроке их действия и текущем балансе.

Как писать и привлекать

Дело не в 70 символах сообщения, а в трех-пяти секундах, которые есть для захвата интереса читателя.

Угадайте, какое из двух сообщений имело большую конверсию?

- Ваша скидка на линзы 20% действует до 15.06.2021 + ссылка отправителя
- Уважаемый клиент, напоминаем о необходимости замены контактных линз.

С уважением, оптика «Василёк».

Верно, первое! Его конверсия составила 27% против 18% второго текста.

Кроме краткости, важным моментом является персонализация и продолжение сообщения в другом канале. Например, сообщение об открытии нового салона или напоминание о его работе можно дополнить краткой ссылкой на карту с указанием способов добраться. Это та самая забота, о которой говорилось в начале. В ссылку можно добавить любой медиаконтент, который помогает продавать: переход в каталог товаров на сайте или красивые фото оправ в инстаграм.

Узнайте больше

В текущих условиях СМС остается тем бесконтактным, прямым, быстрым и экономичным каналом коммуникации, который помогает продавать даже при ограниченных ресурсах компании. Получите полную презентацию исследования СМС-рассылок салонов оптики с примерами успешных текстов и данными ROMI по типам сообщений по QR-коду:



¹ Здесь и далее данные исследования 60779 рассылки за период 01.05.2020 – 30.04.2021, сделанные оптиками-пользователями системы Optima. Данные обезличены и полностью анонимны.

² Данные исследования Simpletexting за 2020 год.

Правильно обученные продавцы умеют работать с любыми типами покупателей и совершать продажи, даже если человек зашел «просто посмотреть». Они всегда продают не одну вещь, а несколько, помогают лучше разобраться в товаре, оставляют хорошее впечатление о магазине и о себе, и к таким продавцам покупатели возвращаются вновь и вновь, а прибыль магазина растет.



Photo Akris, RS2018

Сто одиннадцать советов продавцам

Каждый день владельцы магазинов и продавцы задаются вопросами – как увеличить продажи в своей торговой точке, как привлечь покупателей и повысить уровень их лояльности, как стать лучшим продавцом или как воспитать такого сотрудника в своей команде, с каких фраз начинать общение, как работать с возражениями клиентов.

Предлагаем познакомиться с некоторыми рекомендациями из книги «111 советов продавцам. Как стать лучшим продавцом?», которая написана на основе тренингов, проведенных компанией Vision Trainings.

КАК НАУЧИТЬСЯ ПРОДАВАТЬ

1. Поставьте себе цель

Пока у вас нет конкретных целей, ваши действия хаотичны. Вы можете быть постоянно занятым, но не достигать значимых результатов. Почему вы хотите научиться продавать? Что будет, когда научитесь? Сколько денег вы хотите зарабатывать? Как будете их тратить? Будете ли развиваться дальше? Ответьте на важные для себя вопросы и поставьте такие цели, ради которых стоит развиваться.

2. Вообразите будущее

Представьте себя через год, когда вы многому уже научились и зарабатываете в несколько раз больше, чем сейчас. Представьте, чего бы вам хотелось достигнуть, что купить,

куда съездить, где жить? Теперь осталось захотеть этого добиться. Вам точно это нужно? Оно того стоит? Тогда вперед!

Дружите с сильными людьми, которые развиваются. Наставничество ускоряет рост в продажах в несколько раз.

3. Оцените свои сильные и слабые стороны

Подумайте, что у вас получается лучше всего при общении с людьми, а что идет сложнее. Каждый день выбирайте одну свою сильную сторону и одну свою слабую и работайте над тем, чтобы сделать их сильнее. Укрепляйте то, что дано, и подтягивайте слабости.

4. Изучайте свой товар и товары конкурентов

Узнайте все о своем товаре, спросите у покупателей, что им особенно нравится, почему они покупают. С чем сравнивали, когда выбирали. Вы скоро станете экспертом, и с вами будут советоваться.

5. Наблюдайте за другими продавцами

Отмечайте, что вам нравится в поведении других продавцов, и пытайтесь повторить увиденное. Наиболее интересные находки включайте в свой арсенал продавца. Смотрите на чужие ошибки и думайте, как можно было иначе обслужить покупателя.

6. Спрашивайте совета у покупателей

Никогда не спорьте с покупателем. Лучше узнайте, почему он так думает, как для него лучше в той или иной ситуации. Если покупатель отказался от покупки, спросите, что бы он посоветовал вам как продавцу.

7. Найдите наставника

Выберите лучшего продавца, коллегу, руководителя, человека, который продает лучше всех. Общайтесь с ним чаще, попросите его поделиться опытом, делайте для него что-то полезное, дружите с сильными

людьми, которые развиваются. Наставничество ускоряет рост в продажах в несколько раз!

8. Читайте две книги по продажам в месяц

Да. Две книги в месяц. Вы и так все знаете? В них нет ничего нового, и это для новичков? Именно потому, что вы так думаете, вы сейчас имеете такие результаты. Ищите бриллианты, не изобретайте велосипед заново.

9. Анализируйте свою работу

В конце каждого дня спросите себя, что у вас получилось лучше всего и хуже всего в продажах за день. Проанализируйте свою работу и сделайте выводы. Нет выводов – нет развития.

10. Работайте на перспективу

Делайте свою работу на 10% лучше, чем от вас требуют. И через год вы получите на 50%, больше чем ожидали. Чтобы получить, нужно сначала вложить.

11. Проявляйте настойчивость, уверенность и терпение

Старайтесь максимально помочь покупателю – в этот момент он для вас самый важный человек в мире. Слушайте, уточняйте, демонстрируйте уверенность и желание помочь. Уделяйте столько времени, сколько нужно. Возможно, вам кажется, что этот покупатель никогда не купит, но если вы проанализируете сто своих покупателей, то увидите, что самые крупные покупки они сделали благодаря вашему вниманию.

О САМОНАСТРОЕ И МОТИВАЦИИ НА ПРОДАЖИ

1. Настройтесь на успех

На востоке говорят: «Если у тебя сегодня плохое настроение – ты не имеешь права открывать свою лавку!» Один день работы негативного продавца может стоить недели успешных продаж. Переступив порог магазина, отбросьте все, что беспокоит и вспомните, как ощущается предвкушение чего-то радостного!

2. Улыбайтесь!

«Как я могу не улыбаться покупателям? Ведь они несут в магазин мою зарплату!» У улыбки есть замечательное свойство. Если вы улыбаетесь искренне – улыбка обязательно к вам возвращается. Подумайте, какие лица вам приятнее видеть. Посмотрите вокруг. Те лица, которые вы видите сейчас, – обычно отражение вашего лица.

3. Используйте позитивные аффирмации

Чтобы позитивно взаимодействовать с покупателями, продавцу важно настроить себя на успех, на доброжелательное общение, включить оптимизм и обаяние. Мож-

но мысленно приговаривать: «Сегодня мой день!», «Сегодня каждый мой подход к покупателю принесет результат», «Сегодня люди будут со мной приветливы, позитивны и открыты!», «То, что я делаю, нужно другим людям!»

4. Думайте о других

Подумайте о тех, кто вам близок и дорог. Сможете ли вы о них позаботиться, если весь день будете хмурым, ничего не заработаете и вернетесь в таком же состоянии домой? Что бы вы хотели сделать для близких? Что принести домой (как в материальном, так и моральном смысле)?

5. Поднимите настроение коллегам

Сделайте кому-нибудь комплимент. Расскажите жизнеутверждающую историю. Найдите человека, у которого хорошее настроение и вместе порадитесь чему-нибудь. Сделайте кому-то что-то приятное, чего от вас не ожидают. Не будьте слишком серьезны. Продажи – это игра! И вы проиграете ее, не успев начать, как только позволите внешнему миру лишить вас жизнерадостности!

6. Делитесь только позитивными новостями

Обсуждение негативных новостей, а также сплетен, скандалов и выяснения отношений лишают энергии. С удовольствием поддерживайте позитивные темы разговора. От негативных тем уходите или покажите, что вы не настроены это обсуждать. Вы не хотите, чтобы о вас сплетничали? Тогда не обсуждайте других людей у них за спиной, как бы иногда приятно это ни было!

7. Представьте, что сегодня волшебный день

Да, именно так! Сегодня каждый третий покупатель будет делать у вас покупку. А может быть, каждый второй. Или каждый первый? Или сегодня придет та, что купит полмагазина. Остается только быть максимально заинтересованным и позитивным со всеми, чтобы не пропустить и не отпугнуть никого!

8. Живите в ожидании чуда!

Жизнь – череда приятных и неприятных сюрпризов. Правда жизни в том, что не может быть только черной полосы. Так что ждите перемен. Будьте внимательны и... любопытны! Попробуйте угадать, какое приятное событие вас скоро ожидает.

9. Найдите семь причин для радости

Ответьте себе на один вопрос: «Что хорошего в сегодняшнем дне?» Может быть, день солнечный? Или утром был вкусный кофе? На улице улыбнулся ребенок. Уже завтра я иду в театр. Мое здоровье в порядке. У меня все хорошо. И так каждый день – ищите повод для радости. Только так вы научитесь видеть позитив и сохраните высокий уровень мотивации и энергии, несмотря на суровый климат или плохое настроение.

10. Сделайте так, чтобы покупатель улыбнулся

В одном фильме опытный продавец учил новичка: «Заставь их улыбнуться! И они доверят тебе даже своих детей на выходные!» Покупатели устали от формальных и навязчивых продавцов. Не будьте говорящей куклой, будьте живым и приветливым человеком! Улыбайтесь сами и мир улыбнется вам.

11. Поставьте себе цель на день

Многие из нас ждут какого-то мифического светлого будущего. А вы попробуйте совершить подвиг сегодня! Продайте что-то дорогое или сложное! Поставьте себе цель продать сегодня как можно больше аксессуаров или сопутствующих товаров... То есть больше, чем обычно, или лучшее.

По материалам журнала «Модный magazine»



Магазин Gentle Monster, Сеул, Южная Корея.
Тема: «Жертвоприношение». 2019

Питер Ипполито: Я продаю товары или мир?

Как создать привлекательный имидж магазина оптики с помощью дизайна? Почему у бутиков бренда Gentle Monster выстраиваются очереди? Рассказывает Питер Ипполито, управляющий партнер международной дизайн-студии Ippolito Fleitz Group.

Фото: Joseph Heicks / Edel-Optics



С недавних пор во флагманском магазине Edel-Optics в Гамбурге робот помогает выбирать очки

— Какие последствия цифровизации для дизайна розничных магазинов?

— К классической розничной торговле присоединилась онлайн-торговля и соцсети. Сегодня потребитель может легко получить продукт и информацию о нем онлайн, поэтому возникает вопрос: что мне делать в магазине? Зачем туда идти? Речь о том, что не получишь в сети, а именно — взаимодействие, обслуживание. Что может быть точкой соприкосновения, определяющей физический контакт, помимо продуктов, которые я вижу? Один из ответов — положиться на робототехнику. Но я сомневаюсь, что это перспективно. Робот-продавец не отличается от автоматизированного сервиса, что и в интернет-магазине. Я еще не проектировал магазины с роботами.

В нынешней нестабильной ситуации розничные магазины должны ответить на вопросы: чем заинтересовать людей, чтобы они захотели прийти в магазин? Это также связано с контекстом: где находится магазин, удобно ли туда добираться, безопасно ли? Что еще можно предложить покупателю, кроме того, что уже есть онлайн? Самый простой ответ: то, что можно потрогать.

— Что еще важно?

— За последние годы подход к продажам поменялся. Мало продавать товар, нужно продавать идею. Возьмем, к примеру, классический бизнес с предметами домашнего хозяйства. Сегодня человеку не нужна просто кухонная утварь. Продавайте приготовление пищи как событие. Когда я хожу по магазинам, которые выглядят также, как 35 лет назад, — это романтично. Но сегодня люди ищут большего.

Правила игры бренда сегодня: чем более цифровым становится мир, тем больше возникает стремление к аналоговому.

Чем более цифровым становится мир, тем больше возникает тяга к аналоговому. Чем больше мы путешествуем виртуально, тем больше жаждем физической близости. Сегодня бренды должны играть по этим правилам.

— У вас есть примеры передового опыта в области очков?

— Японский бренд J!ns и южнокорейский Gentle Monster. Когда покупатель заходит в магазин Gentle Monster, то сперва не понимает, куда попал, потому что видит инсталляции вместо очков. В Сеуле салон бренда сделан в виде старой прачечной. У него каждый магазин имеет свою тематику. Это выходит за рамки классической концепции розничной торговли. Это история не об очках как способе коррекции зрения, а о красоте как части моды. Товар становится частью идеи, ценности, которой хотят обладать люди. Многие немецкие оптики этого еще не поняли. Результат такого решения: когда вы подходите к салону Gentle Monster в Шанхае, то видите, что 150 человек стоят в очереди перед магазином.



Фото: Eiichi Kano

Простой белый бетон и очки: это магазин японского производителя очков J!ns в Шанхае, Китай

Бренд J!ns, который находится в нижнем ценовом диапазоне, также предлагает магазины с эффектной концепцией: клиент видит сотню моделей на длинном столе. Это серийный принцип, который создает сильные образы и приносит успех. Аналогичной концепции придерживается и австралийский парфюмерный бренд Aesop. Каждый из их магазинов по всему миру спроектирован местным архитектором и выглядит индивидуально, но с обязательным строем черных флаконов с духами Aesop на полках.

— Почему дизайн магазинов в Азии эффективнее, чем в Европе?

— От 60 до 70% всех мировых наград в индустрии дизайна достаются Китаю, и не

только за интерьеры. В Азии высокая творческая энергия: дизайнеры быстро пробуют применять разные идеи. Добавьте другую культуру мышления. Азиаты двигаются малыми шагами и пробуют на этом пути гораздо больше. Люди на Западе ставят цель и стараются найти наиболее эффективный путь ее решения. Пока мы будем обсуждать концепцию, китаец попробует пять вариантов и отбросит их, но при этом многому научится.

Сегодня на китайском рынке есть крупные богатые национальные игроки. Они берут западные бренды как образец для подражания и пытаются завоевать мировой рынок. Bolon Eyewear является ведущим брендом очков в Китае, который присутствует примерно в 50 странах и теперь принадлежит EssilorLuxottica.

— Как оптика среднего размера может позиционировать себя через дизайн магазина?

— Наш клиент — старинная семейная оптика и ювелирная лавка Hunke в Людвигсбурге — хороший пример того, как работает дизайн. При перестройке магазина мы опирались не на тренды, а на идею смены поколений. Из столетних семейных складов мы спроектировали магазин будущего, с которым переплетается местная история. Теперь магазин выглядит главным зданием на площади города. Кроме дизайна магазин предлагает хороший сервис и качественный ассортимент. Универсальных правил нет. Например, если выходить на оптический рынок Берлина с инновационной коллекцией, то нужен авангардный контекст, чтобы привлечь свою целевую аудиторию.

— Какое значение имеет модульная конструкция для торгового оборудования?

— Десять лет назад всем нравились модули. Но мы живем в мире, движимом стремлением к дифференциации и индивидуальности. Сегодня он должен быть модульным, но его больше никто не хочет видеть таким. Потому что никто не хочет быть взаимозаменяемым, равно как и пространства, в которых мы движемся.

Двадцать лет назад у меня была встреча во Франкфурте в Starbucks. На следующий день я вылетел в Шанхай, и там была встреча в почти таком же Starbucks. Сегодня такой подход ужасен. Мы привыкли к мгновенному удовлетворению благодаря цифровизации. Это вызов для архитекторов. Надо проектировать так, чтобы не нужно было кардинально менять пространство, и чтобы у клиента по-прежнему было ощущение, что он постоянно открывает для себя что-то новое.

— Как это сделать?

— Двадцать лет назад мы спроектировали обувной магазин в Штутгарте. У него сохранилась геометрия залов, но с тех пор мы меняли поверхности четыре или пять раз: либо с новым слоем краски



В пекинском торговом центре Sanlitun команда П. Ипполито построила салон Kering, в котором каждая пара очков как элегантная скульптура

Фото: Sui-Sicong Суй Сиконг



В Людвигсбурге Ippolito Fleitz Group создала интерьер для семейной компании Hunke

Фото: Zoëy Braun



Новый дизайн магазина Bolon Eyewear от Ippolito Fleitz Group, Шанхай

Фото: ShuHe Architectural Photography

– Насколько устойчивое развитие важно для будущего обустройства магазинов?

– Эта тема кардинально изменит строительство. На строительную промышленность приходится 40% всех выбросов CO2. Цемент является одним из основных источников выбросов углекислого газа. В дизайне интерьеров я использую меньше бетона и больше экологичных материалов – это большая проблема и экономия замкнутого цикла. Но мы не можем решить вопрос только с помощью архитектуры, так как зависим от производителей. Переосмысление имеет решающее значение: мы больше не думаем о потреблении, а покупаем время использования. Материал всегда стоит одинаково дорого.

Интервью провел Юрген Бройнляйн,
eyebizz 6.2021, октябрь-ноябрь

и другой отделкой, каждый раз добиваясь нового впечатления у покупателей. Мы построили магазин таким образом, что изменения стали возможны с минимальными бюджетами и материалами. Иногда приходится приспосабливаться. Это большая проблема: как создавать изменчивые интерьеры, чтобы они не выглядели взаимозаменяемыми? Если у меня есть ресторан, и все стулья установлены плотно, я ничего не могу изменить. А если свободно расставлена мебель, то смогу при необходимости снять треть посадочных мест и разместить клиентов на большем расстоянии.

Питер Ипполито изучал архитектуру в Штуттгарте и Чикаго. В 2002 г. совместно с Гюнтером Флейцем основал Ippolito Fleitz Group. Студия дизайна, удостоенная множества наград, стала широко известна благодаря дизайнам интерьеров и продуктов, в том числе дизайна магазинов оптики для Kering Eyewear и Bolon. В 2015 году П. Ипполито и Г. Флейц были включены в «Зал славы дизайна интерьеров», как первые немецкие дизайнеры в этой области.

Глазки Селесты

Уже несколько лет марка сложных вышитых вручную аксессуаров с необычайной графикой Céleste Mogador привлекает внимание представителей модной индустрии и вызывает интерес концептуальных оптических бутиков.

Компания была основана во Франции в 2016 году двумя художниками и получила



Дизайн броши в виде глаза – любимый образ Céleste Mogador



Глаза Селесты: мини-броши в стиле барокко в виде глаз из цветных ниток с отделкой Миюки или жемчугом

свое имя в честь танцовщицы XIX века Селесты Могадор, создавшей культовый канкан кабаре Мулен Руж.

В основе техники коллекций лежат бретонские традиции рукоделия западной Франции. Рисунок вышит вручную и ярко окрашен с использованием стойких материалов. Céleste Mogador работает исключительно с Au ver à soie, французской шелковой компанией, одного из мировых лидеров в производстве шелковых ниток с 1820 года. Бусины, используемые в каждой вышивке, представляют собой смесь позолоченного мюки, тонкого стекла, кораллов и пресноводного жемчуга. Часть коллекции производится во Франции, часть в этических мастерских Индии.

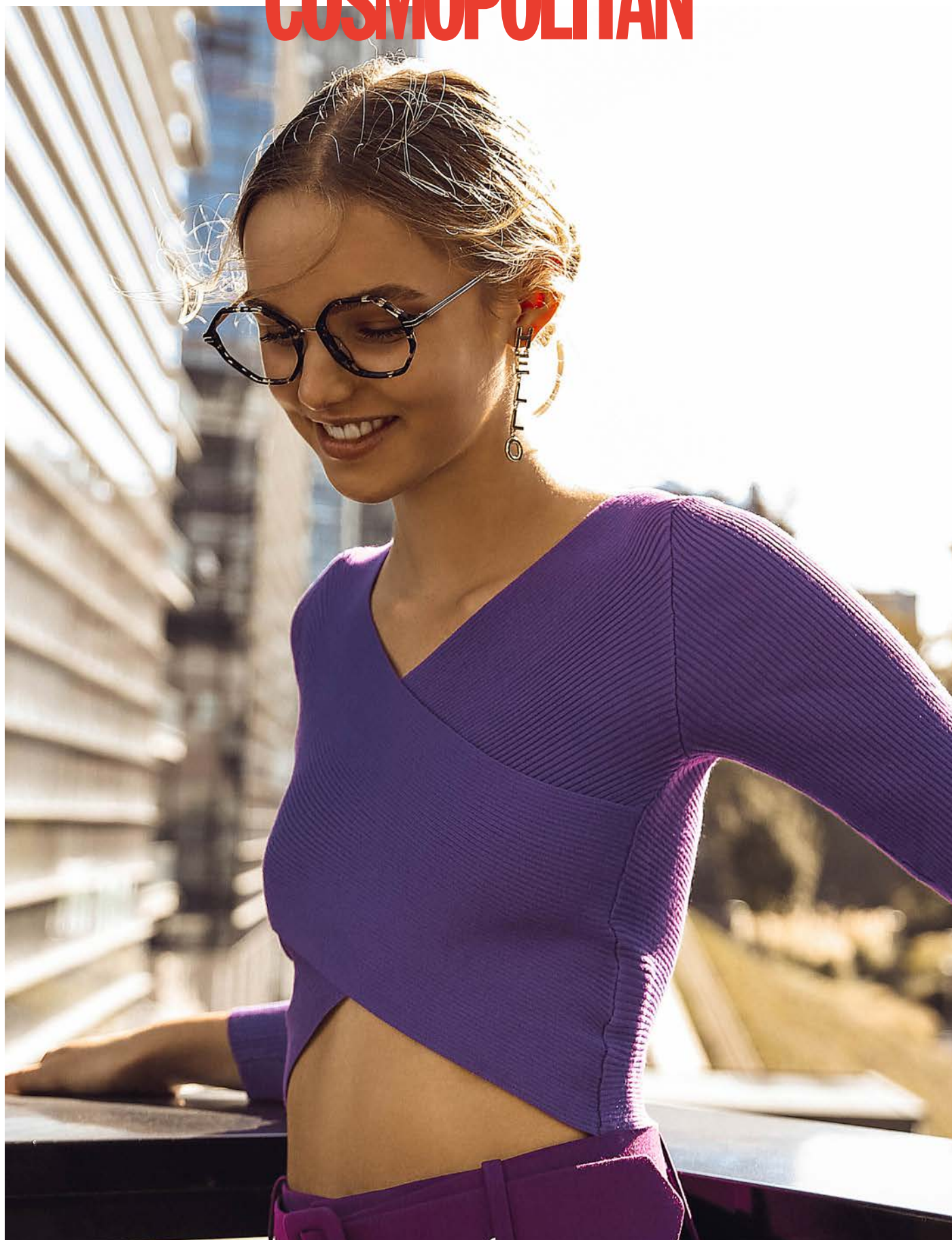
12+

Реклама

ОМ
RUSSIA

Журнал для людей, которые помогают отлично видеть и красиво выглядеть

COSMOPOLITAN



12+

Реклама

Eyewear Collection

+7 903 796 42 81, info@keyopticalrussia.ru, www.keyopticalrussia.ru



SCAN ME