

A.I.O.C.



**Rivista di contattologia
e optometria
dell'Accademia Italiana
Optometristi Contattologi**

N. 2 - 2020



A.I.O.C.

**Rivista di Contattologia e
Optometria
dell'Accademia Italiana
Optometristi Contattologi**

Direttore responsabile

Giuliano Bruni

Comitato di redazione

Sergio Villani, Angelo Del Grosso,
Gianfranco Fabbri, Maurizio Fabbri,
Tiziano Gottardini, Alfredo Mannucci,
Sergio Prezzi,

Segreteria di redazione e pubblicità

Anastassia Nazarova
www.aiocitalia.com
E-mail: aiocitalia@gmail.com

Collaborazione comitato di redazione

Angela Finardi

Stampa

Litografia I.P. srls - Firenze

Numero finito di stampare il

10/05/2020
Registrazione Tribunale di Firenze
n. 2944 in data 5.6.1981

*La responsabilità per il contenuto degli articoli ricade
unicamente sugli autori*

SOMMARIO

FORMAZIONE E MARKETING PROFESSIONALE

Editoriale di Giuliano Bruni p.4

OTTICI E OPTOMETRISTI RESPONSABILI DEL PROPRIO SUCCESSO

Atti del Seminario degli studi a Bologna p.7

LA TECNOLOGIA IN CONTATTOLOGIA È AL SERVIZIO DELLA PROFESSIONALITÀ

Tiziano Gottardini p.17

SPECIALI LENTI A CONTATTO MORBIDE PER RALLENTARE LA PROGRESSIONE DELLA MIOPIA

Daniele Petrini p.25

SUDDEN PAINLESS LOSS OF VISION

Terese Masinska p.29

www.aiocitalia.com



Formazione e Marketing professionale

L'obiettivo dell'Accademia Italiana Optometristi Contattologi A.I.O.C., da quando si è costituita nel lontano 1968 è sempre stato quello di implementare il bagaglio professionale degli ottici ed optometristi di tutta Italia. Sono trascorsi ben 52 anni di storia dell'Ottica italiana da allora.

Erano gli anni in cui il Prof. Sergio Villani (Past – President Aioc) fondatore della nostra Accademia dava il suo contributo alla storia dell'Ottica e dell'Optometria in Italia. Con lui l'Accademia Fiorentina è sempre stata all'avanguardia, basti pensare alla Laurea in Optometria della Lettonia, diventata ancora più una realtà con l'ingresso della stessa in Europa. Anche noi perseguiamo la strada indicata della professionalità e del confronto.

Oggi anche le Università italiane titolano i nostri colleghi, infatti la Laurea in Optometria è da tempo una realtà. Da ciò si evince quanto la nostra Accademia abbia sempre creduto nella formazione professionale.

Veniamo adesso alle nostre attività tra le quali la principale è quella di organizzare Convegni, Congressi e Seminari di studi in tutta la penisola.

Il 2019 è stato l'anno in cui abbiamo organizzato, a Bologna, il Seminario: "Ottici e Optometristi responsabili del proprio Successo "- Nuove strategie di Formazione e Marketing per un'Ottica e un'Optometria etiche e di successo-, dando adito a molte riflessioni e spunti professionali .

Il titolo del seminario evidenzia l'importanza della responsabilità individuale dell'ottico optometrista nella realizzazione del proprio successo. Il professionista fa la differenza! Si sottolinea quanto la professionalità, le competenze individuali attraverso la formazione continua e il marketing necessario per promuovere la figura professionale siano elementi insostituibili.

Nel seminario si è parlato di promozione professionale, in particolare dei nostri servizi ai clienti sempre rispettando i ruoli delle varie figure professionali.

Il nostro compito è riuscire a comunicare, nel modo giusto, ai clienti che si rivolgono ad un professionista che può soddisfare le loro aspettative. Detto questo vogliamo portare un ringraziamento particolare a tutto il Consiglio dell'Accademia e soprattutto ai colleghi: Luca Baldassari, Gianfranco Guerra, Tiziano Gottardini, Sergio Prezzi, Tony Rapisarda che hanno fortemente sostenuto la realizzazione del seminario nella città di Bologna che è risultato un successo sia per gli argomenti trattati come "Il controllo della miopia attraverso lenti oftalmiche", "Lenti a contatto e VT", "Optometria e DSA", "Marketing professionale e informativo per il pubblico", sia per la numerosa presenza di colleghi intervenuti all'evento.

Vediamo adesso il contesto in cui ogni ottico-optometrista opera. Fino a qualche tempo fa il mercato dell'ottica sembrava essersi ritagliato uno spazio privilegiato; oggi non è più così!

Varie sono infatti, le difficoltà presenti dovute spesso a :

- una forte concorrenza con prezzi raccapriccianti, scontistiche di ogni genere, in particolare per le lenti a contatto sul web e non solo,
- aumento della cultura del "fai da te" e del risparmio a causa della crisi economica che porta conseguentemente un abbassamento dello scontrino medio,
- svalutazione del mezzo correttivo su misura a favore dei premontati o occhiali a basso prezzo,
- la dequalificazione professionale persistente nei nostri confronti perseguita da altre categorie professionali.

In conclusione : il mondo dell'ottica sta cambiando inutile illuderci !

Ecco che AIOC offre da sempre agli associati un progetto/percorso orientato su quattro pilastri principali, offre delle linee guida riproposte anche durante il seminario di Bologna:

- 1) Una formazione ininterrotta per differenziarci. Noi crediamo nell'aggiornamento professionale continuo.
- 2) Utilizzo di un Marketing professionale per fare sapere chi siamo e cosa facciamo nei nostri negozi, nei nostri studi, senza invadere le professionalità altrui.
- 3) Creazione di un centro di conoscenza professionale con scambio di opinioni, di idee, di progetti per confrontarci nel quotidiano e crescere insieme.
- 4) Proporre l'iscrizione – attraverso la nostra Accademia - al registro professionale di Optometria e Ottica (Aioc è parte attiva nel Tiopto) per una ulteriore certificazione delle competenze, per avere un codice di condotta trasparente, insieme ad uno specifico mansionario, uguale per tutti.

Buona lettura

Presidente AIOC
Dott. Giuliano Bruni

LEONARDO *Visio*®

CONFEZIONI PERSONALIZZATE

**FIDELIZZA I TUOI CLIENTI:
AFFIANCA IL TUO MARCHIO
A PRODOTTI DI QUALITÀ!**

LA GAMMA LEONARDO VISIO®

IDRO MENSILI
GLICO 1-DAY
GLICO 1-DAY TORIC
GLICO MENSILI
GLICO TORIC MENSILI
SIL 1-DAY
SIL MENSILI
SIL TORIC MENSILI
COLOR 1-DAY
COLOR MENSILI



Optical General Medical

**PER FIDELIZZARE I TUOI PORTATORI,
OCCHIO ALLA SELEZIONE DEI PRODOTTI OGM**

LEONARDO *Visio*®

VISION Δ RIA®

clearlab®

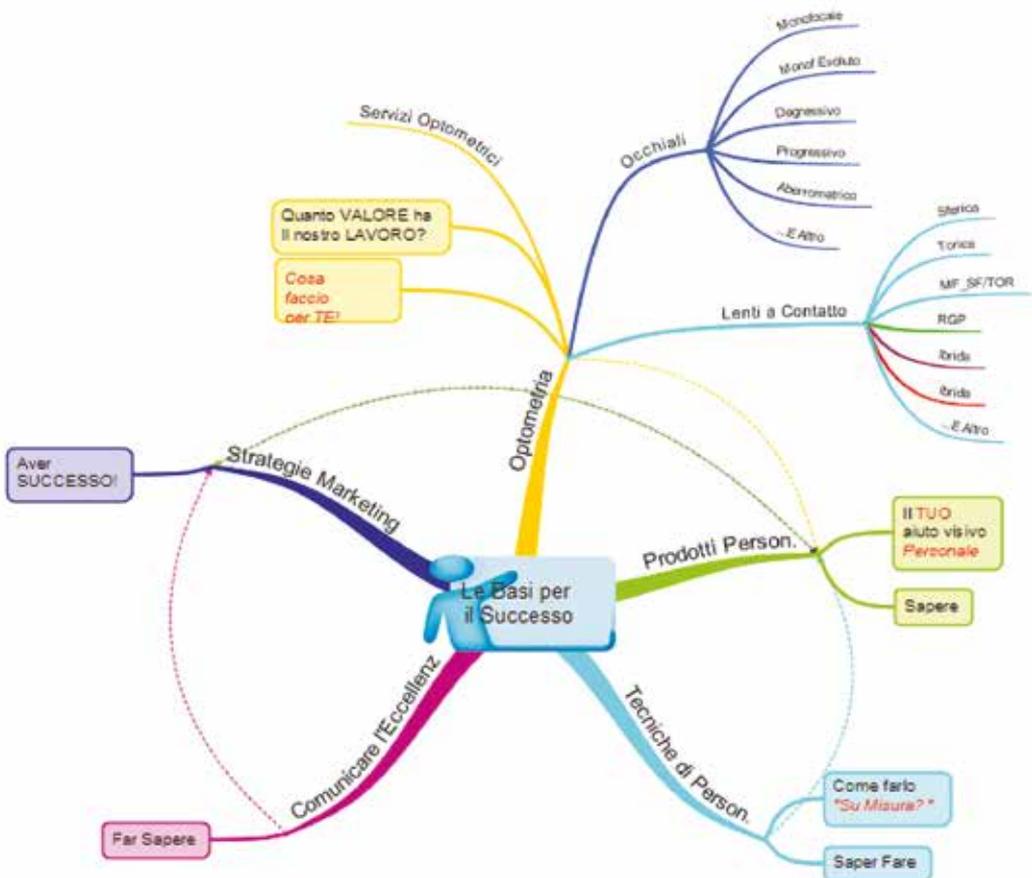
contafarma®

WWW.OGMITALIA.IT

OTTICI E OPTOMETRISTI RESPONSABILI DEL PROPRIO SUCCESSO

Atti del Seminario degli Studi
Bologna 17 Novembre 2019
Centergross Hotel

PRESENTAZIONE DELLE NUOVE STRATEGIE DI FORMAZIONE E MARKETING ADATTE AI NOSTRI TEMPI PER UN'OTTICA E UN'OPTOMETRIA ETICHE E DI SUCCESSO.



L'intento era di stimolare ottici ed optometristi a rivestire un ruolo adeguato all'importanza della nostra professione: oggi abbiamo a disposizio-

ne tecnologie e prodotti per le correzioni visive con prestazioni sofisticate e possibilità elevate di personalizzazione: questo ci richiama alla nostra

professionalità di operatori responsabili del benessere visivo delle persone, sia con tecnologie visive specializzate che con un'optometria adatta: non a caso uno dei temi fondamentali è stato il controllo della miopia, argomento di assoluta attualità. Il filo conduttore è che in una professione così ricca di possibilità come la nostra, ma anche di responsabilità, il successo è determinato dall'unire diversi fattori: la competenza, l'uso dei prodotti migliori per la qualità della vista, l'attenzione alle esigenze personali, la capacità di comunicare le proprie eccellenze in un marketing molto dipendente dal settore digitale: dato che un'immagine vale mille parole, si riporta uno schema riassuntivo di questi diversi aspetti: Nella mappa si indica il percorso di successo presentato al seminario:

- > La preparazione ottica ed optometrica dà il valore principale al nostro lavoro e va messa in evidenza nella nostra attività e comunicazione;
- > I prodotti che vendiamo ci offrono innumerevoli possibilità di presentare la qualità del nostro lavoro come risposta alle esigenze personali;
- > La personalizzazione diventa ciò che ci distingue dalle vendite on line e lowcost, o dalle politiche di banalizzazione di grossi gruppi, e richiedono attenzione per la persona. Naturalmente siamo sempre aggiornati sulle tecnologie più importanti ed avanzate presenti nel nostro mercato, seguendo corsi di formazione moderni;
- > Essere bravi non basta per far venire la gente che ha bisogno di noi nel nostro negozio: è importante sapere cosa fare nel mondo moderno per far conoscere le nostre eccellenze, e qui è fondamentale una preparazione nel marketing digitale con esperti preparati;
- > È importante costruire una strategia di marketing completa che integri la propria professionalità con i prodotti che pensiamo più adatti al nostro mercato, insieme con la comunicazione più adatta a trasmettere il nostro messaggio nei diversi media che abbiamo a disposizione.

Ne emerge la necessità che ognuno, in base alle proprie caratteristiche ed esigenze, si costruisca un percorso di formazione per le aree che ritiene più importanti e consone alla sua attività: il successo

si raggiunge con chiarezza di obiettivi e con un impegno costante.

In questa logica si collocano gli argomenti svolti:

Una rinnovata optometria adatta ai prodotti e alle esigenze moderne

Giuliano Bruni, presidente dell'AIOC,

ha evidenziato la nuova esigenza di rinnovamento per il nostro mondo dell'ottica moderna, ricordando la tendenza ad aggregare le varie associazioni sui temi professionali (v.TIOPTO);

Antonino Ivano Rapisarda (Ist. Prof. Don Bosco di Ottica e Optometria, Catania)

ha approfondito il tema del tavolo d'intesa TIOPTO per l'optometria fra le varie associazioni, di cui AIOC fa parte, presentando con esempi pratici come si accede al portale di iscrizione per gli optometristi. Sul tema vi sono state richieste di chiarimento a cui Rapisarda ha risposto in modo completo e ricordando che l'AIOC assiste in questo percorso l'optometrista suo associato;



Luca Baldassari

Luca Baldassari

ha esposto i nuovi temi della optometria moderna che ci danno l'opportunità di recitare un ruolo importante esclusivo ed anche etico;

Sergio Prezzi

ha illustrato iniziative di formazione importanti per approfondire la propria preparazione optometrica;

Lenti e tecnologie correttive con prestazioni notevoli: multifocali, per il controllo e gestione della miopia, e molte altre soluzioni per un'elevata qualità della visione. Come personalizzare le innumerevoli soluzioni visive che abbiamo per adattarle alle caratteristiche personali delle persone e quali sono i prodotti più adatti per sviluppare un marketing di successo e orientato al nostro futuro

GianFranco Guerra

ha indicato un percorso di formazione coerente ed efficace che, partendo dalla nostra professionalità, e con le giuste tecnologie e strategie, porta attraverso la personalizzazione dei servizi e dei prodotti a sicuri risultati di successo;

Tiziano Gottardini

ha mostrato esempi pratici di lenti e tecnologie al top della customizzazione, con le lenti a calco ed aberrometriche, aggiungendo la possibilità di unirvi il proprio brand;

Come ci si fa conoscere nel mondo complicato di oggi, ricco di possibilità ma anche dispersivo

Matteo Montanari

ha messo in evidenza l'importanza del marketing digitale per qualunque settore voglia vendere prodotti di qualità e crearsi un sicuro successo che duri nel tempo;

Come sopravvivere nel mondo complesso e pericoloso dell'informatica

Gianpietro Cesarotto

ha rivelato i pericoli che ci sono nella gestione dei dati a cui siamo obbligati e indica le tecnologie da impiegare per la sicurezza;

Fra gli sponsor hanno rilievo gli interventi di:

Giovanni Susti (editore dell'Ottico)

ha relazionato i presenti sullo stato dell'arte della filiera Produttiva e distributiva dell'occhiale in Italia. Sono 154 le aziende che realizzano montature da vista ed occhiali da sole ed in totale 850 le aziende coinvolte nella produzione con 20.000 addetti.

Fedon

ha presentato le sue proposte nel settore astucci ed accessori per impreziosire l'esperienza dell'occhiale, con suggerimenti per migliorare la comunicazione in negozio con un'immagine coordinata;

Imago Contact, costruttore di lenti a contatto Custom personalizzate ed ultra-personalizzate sia rigide gas permeabili che morbide, distributore di liquidi private label nonché fabbricante di lenti giornaliere e mensili ad elevato bilanciamento idrico relativo, in piena sintonia con le esigenze moderne dei Contattologi Professionisti ha proposto i prodotti a marchio Imago Contact e myIMAGO a 3 livelli di personalizzazione:

- Personalizzazione base: liquidi e lenti a contatto disposable personalizzabili nella confezione esterna.
- Personalizzazione elevata: lenti Custom personalizzabili nella confezione e personalizzate nei contenuti tecnici con una gamma di combinazioni elevatissima declinata nei 32 materiali diversi, diametri, raggi di curvatura, eccentricità, poteri e forme geometriche.
- Ultra-personalizzazione: lenti personalizzabili nella confezione ed ultra-personalizzate nei contenuti tecnici sia morbide "Foot", ossia a fronte d'onda ottimizzato, che Rigide Gas Permeabili "Calco", la prima lente commercializzata creata in stretto legame con il fattore forma (www.imago-contactlenses.com).



Giovanni Susti

OGM - Optical General Medical

mette a disposizione dei Contattologi Professionisti 4 linee di prodotti: Visionaria, Clearlab, Contopharma e Leonardo Visio. Particolarmente allineata al tema del seminario è stata la presentazione del marchio Leonardo Visio, la linea di lenti a contatto con packaging parzialmente personalizzabile. La gamma di 12 tipi di lenti si suddivide in: giornaliere, giornaliere colorate, giornaliere toriche, mensili, mensili colorate e mensili toriche. Sempre in tema con il seminario è risultata l'interessante proposta di Formazione a 360°, il valore aggiunto di Optical General Medical, che ha iniziato ad investire le proprie risorse per creare un'offerta formativa su tutte le discipline correlate alla Vista e alla Visione.

OGM si avvale dell'ausilio di riconosciuti esperti provenienti dal mondo dell'Ottica, dell'Optometria e di altri settori connessi; l'obiettivo è offrire un percorso in continua evoluzione interdisciplinare per favorire una solida

professionalità e competenza (www.ogmitalia.it).

I workshop del pomeriggio hanno svolto il tema di come costruire un proprio brand efficace e di successo con esempi pratici;

- Il primo, **“Lenti a contatto ed oftalmiche personalizzate”** ha illustrato come sfruttare in pratica le potenzialità delle tecnologie oggi disponibili con la scelta intelligente dei prodotti più adatti alle proprie caratteristiche con le strategie di comunicazione più efficaci con dei casi pratici di realizzazione.
- Il secondo **“Il controllo della miopia”** ha richiamato la nostra responsabilità in questo delicato settore, ponendo l'accento sulla necessità di comunicare ed approfondire le proprie conoscenze optometriche come identificazione del proprio ruolo in maniera chiara ed efficace per il nostro mercato.

Report e approfondimenti

Si riportano alcuni commenti dei relatori dopo il dibattito e l'approfondimento con i partecipanti, anche in base ai feedback ricevuti successivamente al seminario.

Maggiori dettagli sui feedback e iniziative suggerite dai partecipanti si trovano nel sito AIOC www.aiocitalia.com.

Luca Baldassari

Il Controllo della Progressione Miopica:

un dovere morale e un'imperdibile opportunità per affermare a livello sociale il ruolo dell'Ottico e dell'Optometrista

Optometria, Ottica ed Oftalmologia sono professioni che gravitano attorno ai vari aspetti fisici, funzionali, organici, comportamentali e neurologici di occhi, vista e visione.

La compensazione, il controllo e la prevenzione dei vizi refrattivi dovrebbero essere obiettivi comuni di queste tre importanti professioni e la Miopia rap-

presenta l'argomento di maggior confronto.

Le metodologie di lavoro devono essere sempre più efficaci per migliorare e specializzare la professionalità dello Studio Optometrico, cosa che si ripercuoterà con successo sulla parte commerciale eventualmente collegata al professionista, infatti il negozio di Ottica avrà un immediato ed inevitabile vantaggio economico generato da una moltitudine di possibilità prescrittive, basti considerare che l'80% degli occhiali prescritti ai giovani miopi dovrebbero essere progressivi ... un guadagno etico nell'assoluto interesse dei soggetti in questione e delle loro famiglie.

Il lavoro dell'Ottico, un tempo prestigioso ed altamente remunerativo ha subito, negli ultimi anni, una trasformazione negativa a causa di una troppo diffusa errata "politica" delle vendite ... e spesso anche a causa di scarsa professionalità. Ora più che mai è assolutamente necessario ricreare nel pubblico una corretta percezione di professionalità nella "vendita di un occhiale".

L'Optometria è una Scienza socialmente utile e, se ben applicata, può restituire all'Ottico e al Punto Vendita la meritata dignità, oltre alla giusta remunerazione.

GianFranco Guerra

La sensazione con i partecipanti al seminario, sia alla presentazione che negli approfondimenti nella parte pratica, è stata che ci rendiamo poco conto della ricchezza delle proposte che possiamo fare al nostro mercato, ai nostri clienti

Sarà perché il mio lavoro è per la gran parte fatto con lenti a contatto (ma anche lenti oftalmiche) che progetto per la singola persona, che tendo a vedere ogni caso come se avesse bisogno della "sua" lente. Anche quando si tratta di un occhiale da -2,00 è diverso darlo al ragazzino di 12 anni che inizia a mostrare la miopia che non alla signora di 30 anni ormai stabile: occorre tirarsi fuori dalla banalizzazione della correzione visiva. In questa logica la proposta base del seminario è importante: il nostro successo ora e nel futuro dipende da una nostra continua formazione, per mantenerci sempre aggiornati, sia nelle tecnologie e nei prodotti, che nell'optometria che è necessaria per realizzarli "su misura" per la singola persona. Una parte essenziale di questo percorso continuo di formazione riguarda la capacità di agire nella comunicazione e nel marketing digitale, quindi: coraggio e andiamo verso il nostro successo con decisione!

Tiziano Gottardini

In qualità di referente A.I.O.C. per il Nord Italia, presento qui le modalità per emergere nel settore dell'Ottica e, in particolar modo, della Contattologia. Per avere successo, è essenziale uscire dalla propria zona di comfort utilizzando la propria professionalità a supporto della qualità dei prodotti proposti.

8 sono le chiavi del successo, 8 le regole essenziali:

1. Disporre di strumentazione innovativa e Hi-tech (nuova o usata in ottime condizioni):

oggi è necessaria un'Optometria rinnovata per gestire le tecnologie moderne.

2. Alimentare valide conoscenze di base con il continuo aggiornamento (anche per il personale).
3. Proporre prodotti di alta qualità ed innovativi.
4. Orientare il mercato alle applicazioni basate su lenti a contatto di costruzione, che tengano conto delle reali caratteristiche fisiche del portatore.
5. Gestire le problematiche complesse, a ancato da adeguata consulenza del costruttore, tramite il supporto di software evoluti e con lenti ultra-personalizzate (quali ad esempio lenti morbide a fronte d'onda ottimizzato e lenti RGP a diretta derivazione topografica, multi asferiche complesse ad inseguimento corneale e raccordi tangenziali).
6. Improntare un marketing innovativo (relazioni personalizzate con i clienti, social, ecc.).
7. Selezionare prodotti disponibile di eccellente qualità (ed in tutti i casi ad elevato bilanciamento idrico relativo) sui quali apporre il proprio marchio, o comunque proporre prodotti di marchi di qualità con distribuzione orientata alla fidelizzazione del cliente verso il Contattologo.
8. Riassumendo, dunque, fare di ogni caso un "caso": progetti e sistemi personalizzati basati su lenti uniche e soluzioni di manutenzione idonee alla persona che si ha di fronte in quel momento.



Tiziano Gottardini

OGM[®]

Optical General Medical

TI INVITA AL SEMINARIO

IL TRATTAMENTO OPTOMETRICO DEI DISTURBI SPECIFICI DELL'APPRENDIMENTO

TRENTO info su <https://ogmitalia.it/formazione/>
Docenti: **Dr. Sergio Prezzi e Dr. Luca Baldassari -
Optometristi A.I.O.C.**

Organizzato in 6 giornate di apprendimento teorico-pratico il Seminario è stato concepito per diffondere le conoscenze necessarie per **valutare, riconoscere e trattare con successo** le maggiori difficoltà che gli studenti, con e senza certificazione, devono affrontare e superare per ottenere i migliori risultati didattici.

Leggere e scrivere senza difficoltà è possibile creando i giusti schemi di organizzazione visuo-percettivo-motoria e integrazione multisensoriale.

Saranno presentate le procedure più sicure ed efficaci (ottimizzate dalla trentennale esperienza dei due relatori in questo campo) **per aumentare le capacità di attenzione, comprensione, memorizzazione e gestione dell'iperattività e dello stress.**

L'Optometrista è un professionista che può sfruttare le sue conoscenze in parecchi ambiti, collaborando con altri professionisti della salute, Quello dei DSA è un importante campo che evidenzia particolarmente l'Optometria come professione socialmente utile. L'Optometrista specializzato può dare un grande contributo alla società svolgendo un lavoro etico, affascinante e gratificante attingendo da un bacino d'utenza "purtroppo" praticamente illimitato.

ATTENZIONE!

Pei Soci A.I.O.C. e Ottici/Optometristi che si iscriveranno all'Accademia prima del corso è previsto uno SCONTO pari alla Quota associativa annuale (€180,00)

PROGRAMMA DIDATTICO

Apprendimento teorico-pratico:

Vista, Visione e Abilità Visive
I Riflessi Primitivi, lo Sviluppo Psicomotorio e lo Sviluppo Visivo Lo Sviluppo Cognitivo
Testing e training (integrazione) dei Riflessi Primitivi
Sequenza Motoria Grossolana e Sequenza Simmetronica Rieducazione della parte motorio-raffinata

Principi di base per l'attuazione del Visual Training
Optometrico Alimentazione e benessere per l'apprendimento

Implicazioni psico-emotive nei casi di DSA

Schema delle abilità e compiti per un corretto sviluppo cognitivo e motorio (da 0 a 3 anni e da 3 a 6 anni)

Sistemi analitici per le Abilità visuo-percettivo-motorie:

Uso del T.V.P.S. (esame delle abilità visuo-percettive)

Uso del D.E.M. (analisi della motilità oculare)

Uso del V.M.I. (analisi delle abilità di rappresentazione visuo-motoria)

Uso del V.A.D.S. (analisi della memoria visuo-uditivo-verbale) Uso del Monroe III (analisi della memoria visiva)

Training Visuo-Percettivo-Motorio e di Organizzazione Mentale:

Sequenza Visiva (Oculomotricità - Vergenze - Accomodazione)

La programmazione motoria e l'orientamento del corpo nello spazio

La cerchiatura dei numeri

I codici del corpo

The Randolph Shuffle

Integrazione di inseguimenti e saccadi nella lettura (la lettura lenta o allungata)

Tecniche della palla di Marsden e delle Hart Chart

Le percussioni nel riconoscimento delle doppie

Pregrafismi nei disgrafici

Orientamento dei grafemi

Correttori dei grafemi

La matematica visualizzata e come affrontare i problemi

Come imparare le Tabelline

Capacità logica di ricordare (allenamento della memoria a breve termine)

Come trasformare la memoria da breve termine a lungo termine

Integrazione visuo-motoria (tramite Arrows, bpdq e Space Fixator)

Tecniche per aumentare la capacità di controllo nell'iperattività e per la selezione delle corrette "finestre d'attenzione"

I principi dell'Osservazione Cognitiva con Blocchi Logici e i Parquetry Blocks (manipolazione mentale delle forme, memoria visiva, relazioni visuo-spaziali, integrazione centro-periferica, sviluppo dell'immaginazione e visualizzazione, sviluppo della capacità di comprendere e di comunicare, sviluppo della capacità logica di verbalizzare ciò che si vede, ciò che si ricorda e ciò che si immagina)



Matteo Montanari

Da consulente in marketing digitale aiuto le aziende ad acquisire contatti e quindi clienti grazie a strategie moderne per il web ed i social network: sono stato invitato a questo seminario per portare le ultime novità in questo settore, così importante per lo sviluppo futuro di ogni impresa, piccola o grande che sia, che si occupi di sviluppare sempre meglio il proprio mercato.

Mi ero preparato il mio bel discorso da esperto digitale, ma nello svolgersi del seminario, ho preferito cambiare strategia, presentando ai partecipanti delle slide che stimolassero riflessioni sulla loro realtà e strategie in questo settore: da questa provocazione ne è emerso, come immaginavo, che anche gli ottici, come tante altre realtà del nostro paese, si ritrovano ad aver sottovalutato il loro Marketing Digitale.

Purtroppo la realtà ed i numeri che ogni giorno tocco con mano, ci dicono che essere on-line con professionalità e consapevolezza non è più una scelta, ma una vera e propria necessità, non ci si può più domandare “quanto mi costa adesso un Sito Web” oppure “quanto mi tocca investire in campagne di advertising sui Social”, ma la vera domanda è... “quanto mi costerà non esserci? quanto mi perderò in termini di clienti, soldi e lavoro non investendo in queste risorse?”.

Invito qui i partecipanti a sfruttare l'opportunità proposta di una consulenza gratuita, nello spirito di proseguire questi incontri per ottenere con la formazione necessaria i migliori risultati per il loro lavoro.

Gianpietro Cesarotto

Nella mia veste di esperto e consulente informatico mi sento di mettere in evidenza, dopo il seminario di Bologna e i contatti avuti, che la sicurezza dei dati informatici è da sempre molto importante, oggi ancor più che nel passato; se negli anni novanta la perdita parziale o totale dei dati danneggiava soltanto l'azienda che li custodiva, oggi colpisce soprattutto chi ne è titolare e che li ha ad essa a dati; così il 24 maggio del 2018 la comunità europea ha promulgato l'obbligo della protezione dei dati personali (il GDPR), indicando, tra le altre, la categoria degli ottici come gerente di dati sensibili e particolari.

Diciamo pure che adempiere ad obblighi di legge che sembrano lontani dalla nostra quotidianità non piace a nessuno; in questa circostanza invece il GDPR introduce un aspetto davvero importante: mentre la privacy rappresenta una sorta di diritto individuale, il diritto alla protezione dei dati estende la tutela dell'individuo oltre la sfera della vita privata e in particolare nelle relazioni sociali e commerciali, diventando uno strumento utilissimo per far accrescere la fiducia dei cittadini nei soggetti che operano nell'economia digitale e nella società digitale in genere, cioè nelle aziende che comunicano e si relazionano digitalmente.

Per adempiere al GDPR è necessario intervenire su tre macro aree: la sicurezza della rete informatica aziendale, l'aggiornamento dei sistemi e delle apparecchiature e soprattutto nella formazione del personale: l'errore umano rimane ancora la causa principale della perdita di dati.

The logo consists of the word "FEDON" in a bold, orange, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a stylized orange circle containing the year "1919".



esavision
TECHNOLOGY

OSIRIS-T : ABERROMETRO + TOPOGRAFO

Permette di misurare accuratamente le aberrazioni oculari e corneali grazie ad un innovativo sensore a piramide ed a un avanzato software di elaborazione immagini che analizza 45.000 punti sul massimo diametro pupillare.



Perfetta combinazione tra novità tecnica, qualità e design, Osiris -T è anche **topografo corneale** grazie al disco di Placido.

- **Analisi aberrometrica oculare e corneale.**
- **Visualizzazione delle mappe di morfologia corneale .**
- **Confronti e differenze tra le mappe corneali o aberrometriche misurate in diversi istanti temporali.**

LA TECNOLOGIA IN CONTATTOLOGIA È AL SERVIZIO DELLA PROFESSIONALITÀ

di **Tiziano Gottardini**
 Ottico Optometrista Contattologo
 Consigliere A.I.O.C. e Referente nord Italia

LA SCELTA DI ORIENTARSI VERSO APPLICAZIONI ULTRA-PERSONALIZZATE, CONSEGUIBILI CON LE TECNOLOGIE PIÙ AVANZATE, DIVENTA UNA STRADA SEMPRE PIÙ OBBLIGATORIA PER IL PROFESSIONISTA.

Ognuno di noi diventa la somma delle scelte fatte nel percorso professionale ed i professionisti indipendenti, per emergere, devono fare un percorso ben preciso: tramite scelte consapevoli, devono orientarsi a proporre prodotti e servizi eccellenti ed unici.

Considerato che oggi più che mai la professionalità si nutre di tecnologia, topografi e topoaberrometri possono rappresentare per noi un elemento importantissimo di innovazione nel modo di lavorare. Tramite questi strumenti possiamo offrire tecniche applicative particolarmente evolute ed ultra-personalizzate, quali ad esempio:

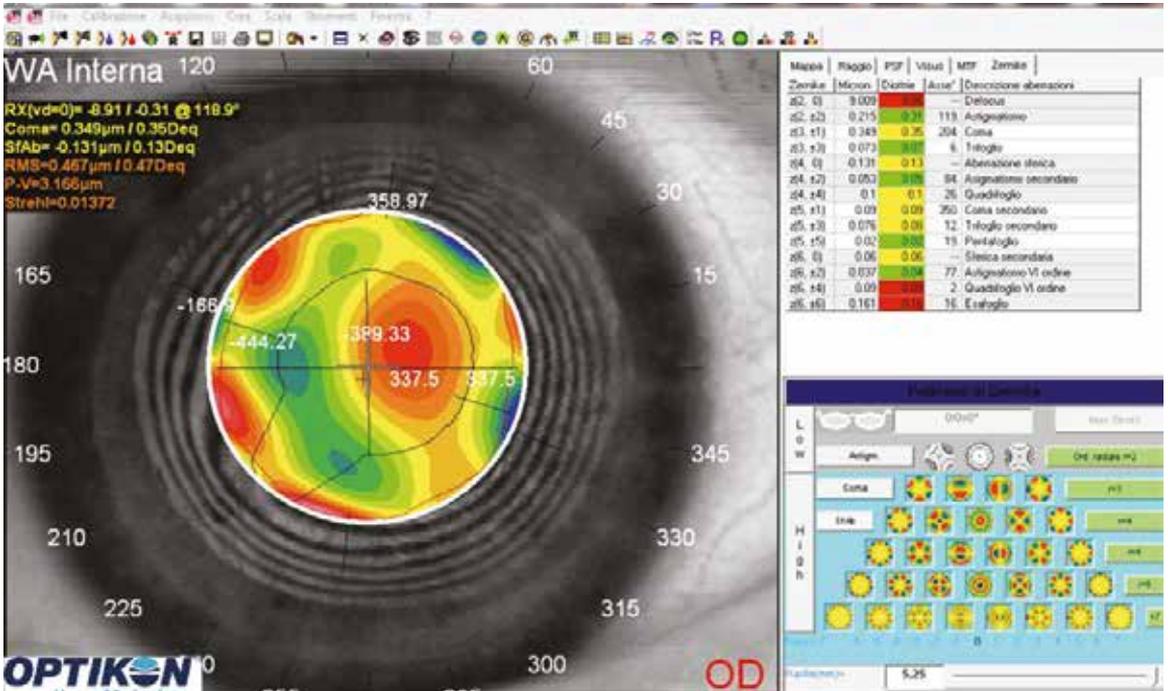


Figura 1 - WA interna senza lenti a contatto con bassi ordini corretti e pupilla normalizzata diametro 5,25mm (si osservino in particolare i dati riferiti alle aberrazioni coma e sferica)

- Lenti RGP a calco (la prima lente commercializzata creata in stretto legame con il fattore forma) a diretta derivazione topografica, multiasferiche complesse ad inseguimento corneale e raccordi tangenziali
- Lenti multifocali personalizzate (anche a doppia superficie multifocale)
- Lenti morbide FOOT a Fronte d'Onda OTtimizzato (controllo aberrometrico)

Non è certo compito di questo breve intervento fornire "le istruzioni per l'uso", ma un esempio concreto può dare un'idea precisa dei risultati che si possono ottenere applicando professionalità e tecnologia.

Il soggetto di questa applicazione presenta una cheratoplastica perforante con la quale è stato raggiunto un parziale successo tramite RGP multi asferiche toriche ad allineamento corneale e ad assi disassati. Il visus raggiunto con questa Lac ultra-personalizzata RGP è stato di circa 10/10, risultato, in termini di visus, leggermente al di sotto delle aspettative (visti i mezzi messi in campo) presumibilmente giustificato anche dalla presenza di aberrazioni di alto ordine interne all'occhio.

In termini di comfort, invece, il fatto che il portatore presenti delle gravi allergie, che rendono praticamente impossibili le lenti RGP da Aprile a Settembre, rende vani i risultati ottenuti (Figura 1).

Per queste motivazioni è stata scelta la strada di tentare di risolvere il caso tramite lenti morbide a fronte d'onda ottimizzato "FOOT" (ditta Imago Contact).

A seguire la topografica dell'occhio destro, dal quale si può evidenziare qual è la situazione dell'occhio prima dell'applicazione (Figura 2).

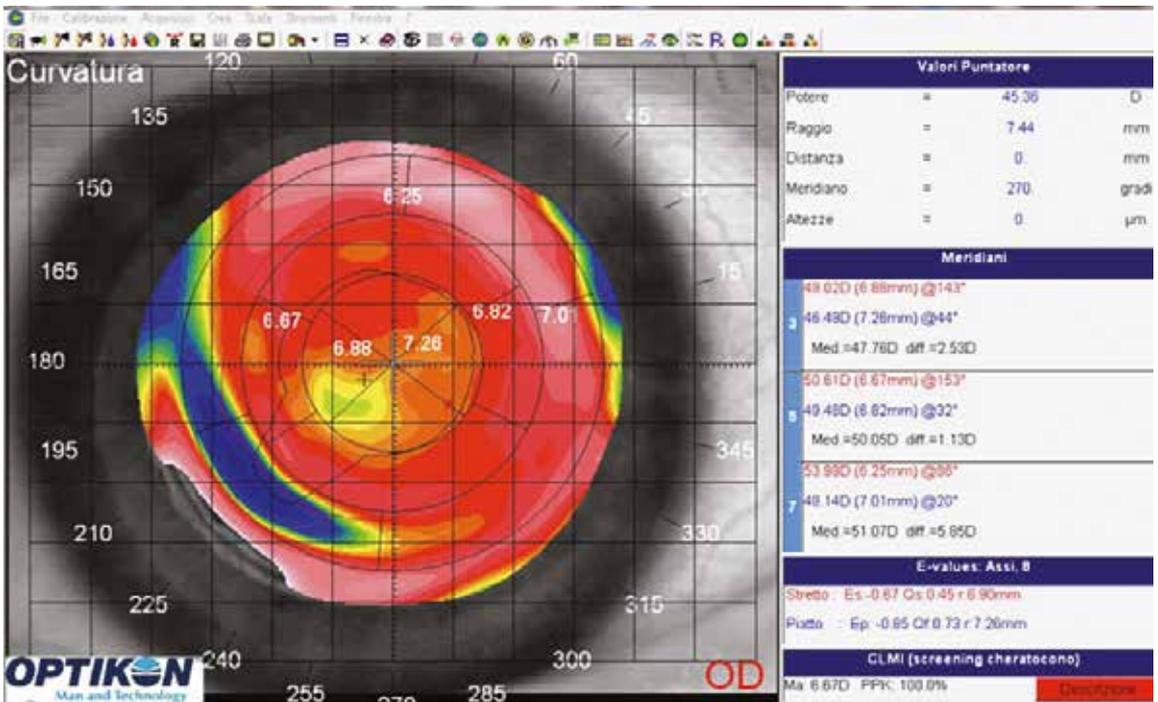


Figura 2 - Topografia senza lenti a contatto

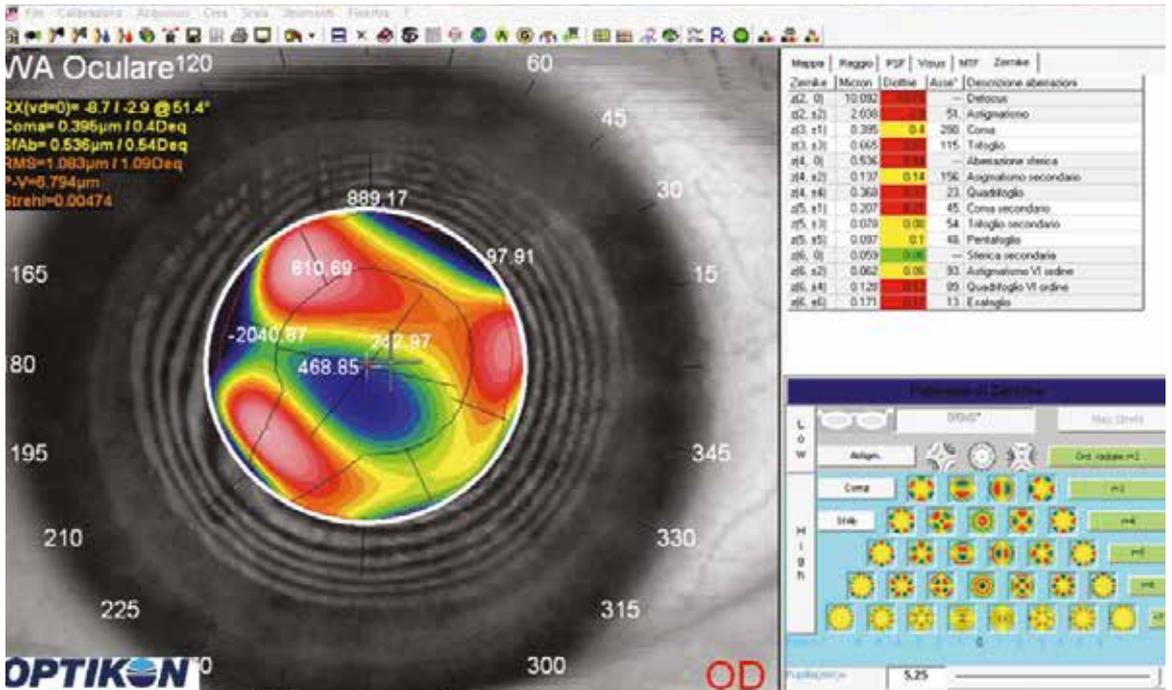


Figura 3 - WA oculare senza lenti a contatto con bassi ordini corretti e pupilla normalizzata diametro 5,25 mm

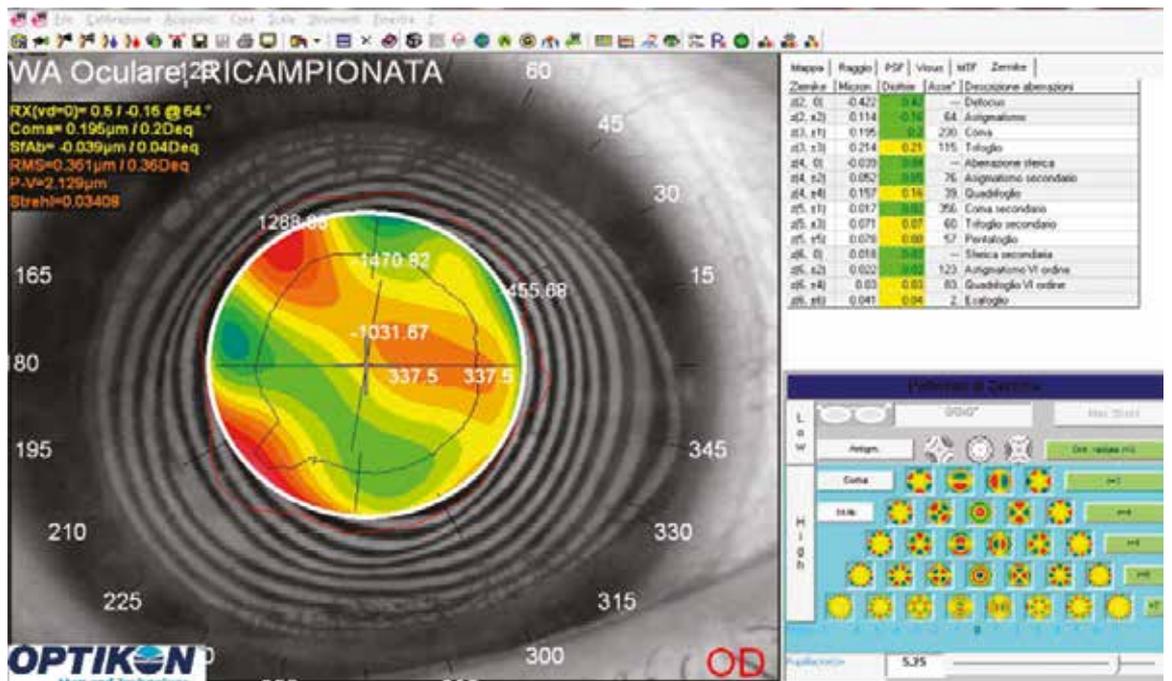


Figura 4 - WA oculare con lente a contatto FOOT di spessore 0,13 mm, bassi ordini corretti e pupilla normalizzata diametro 5,25 mm



OFFRI AI TUOI CLIENTI
IL MEGLIO DELLA LORO VISIONE



VISION-RTM 800

REINVENTA LA REFRAZIONE

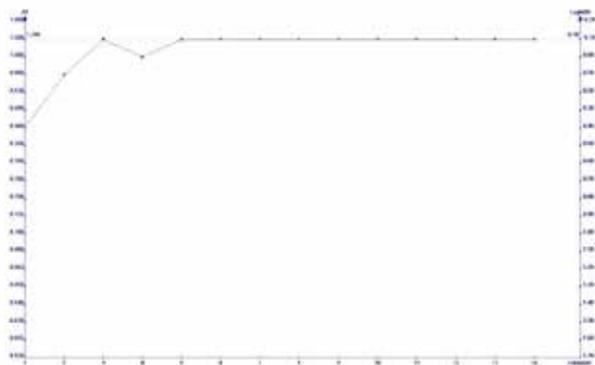


**ESSILOR
INSTRUMENTS**

Nella Figura 3, possiamo notare il fronte d'onda oculare. Per evidenziare al meglio le aberrazioni di alto ordine, è stato scelto di togliere totalmente dalla rappresentazione grafica le aberrazioni di basso ordine (miopia ed astigmatismo), in altre parole vengono poste in evidenza solo le aberrazioni di alto ordine. Senza lenti a contatto si presenta una RMS pari a 1,083.

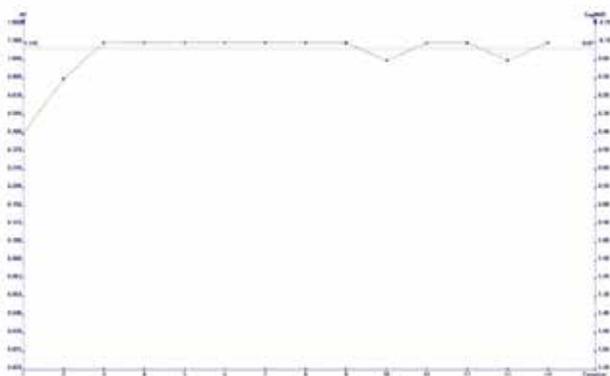
In tutte le aberrometrie la pupilla è stata normalizzata a 5,25 mm e riguardo alla rappresentazione cromatica il passo scala è uniformato a 0,2 μm .

Nella figura 4, vediamo il cambiamento del fronte d'onda ottenuto con la lente FOOT con spessore di soli 0,13mm. Si noti che il valore RMS è sceso a 0,361 e che il residuo del cilindro è di solo 0,16 diottrie. La pupilla è sempre normalizzata a 5,25 mm.



AV = 1.200 LogMAR = -0.100 DevStd = 0.000 LC = 0.000

Figura 5 - STAIR-CASE interattivo 100% con lac FOOT spessore 0,13 mm



AV = 1.142 LogMAR = -0.070 DevStd = 0.050 LC = 0.048

Figura 6 - STAIR-CASE interattivo 10% con lac FOOT spessore 0,13 mm

Con la lente FOOT la qualità del visus è stata particolarmente elevata, come evidenzia il metodo Stair-Case interattivo sia al 100% (Figura 5) che al 10% (Figura 6) di contrasto. Il portatore ha letto correttamente i 16/10 con l'ottotipo tradizionale in assenza di illuminazione ambientale.

Reset your vision.



FOOT

Lente a Fronte d'Onda OTtimizzato

Probabilmente la miglior lente morbida per risolvere difetti visivi complessi

Oltre i limiti di sfero, cilindro e asse

Tollerabilità di elevato livello

La lente a contatto morbida FOOT ha superato, con una tecnologia avveniristica, i limiti della lente a contatto morbida. La correzione aberrometrica personalizzata con lenti a contatto morbide fornisce per i difetti visivi, anche se complessi, una soluzione di alta qualità completamente personalizzata ed innovativa.

Imago 
contact

- Lenti morbide
- Lenti RGP standard, Multicurve, Triconiche, Tetraconiche, OrtoK, altre
- Lenti Calco
- Lenti Ortok Calco
- Lenti FOOT
- Soluzioni per la manutenzione

Imago Contact s.r.l. Via 4 Novembre 95
38121 Gardolo (Trento)
Tel. 0461 530 784 - Fax 0461 533 574
e-mail: ordini@imagocontact.com - imago@imagocontact.com www.imagocontact.com



Lente MORBIDA

OD CSG.G6AB

M4 blu



CB: 8.10
Dia: 14.20
Sf.: -8.01
Cil.: -4.42
Ax: 52

Figura 7 - Le caratteristiche sono riferite solamente ai bassi ordini (miopia ed astigmatismo)

Nella figura 7 sono evidenziate le caratteristiche della lente.
Nella figura 8 è confrontato il visus ottenibile con le diverse tecnologie.

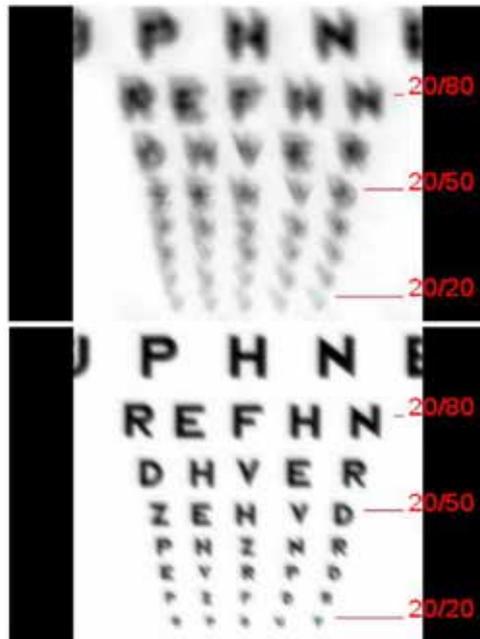


Figura 8 - Confronto visus simulato tra lente morbida sottile tradizionale e lente FOOT spessore 0,13 mm (con pupilla normalizzata diametro 5,25 mm)

Conclusione: per ottenere l'Unicità, oltre ad una buona dose di curiosità e spirito dell'avventura, sono necessarie le giuste strumentazioni, i giusti prodotti ed una formazione unica ed innovativa.



FACILE
EFFICACE
DIVERTENTE



PER I SOCI AIOC:

*Buono del valore di 100€ corrispondente a 90 giorni e 35 crediti su www.vteasy.it!

Vteasy è il portale per il professionista dedicato al training visivo in studio e a domicilio. Simpatici giochi trasformati in esercizi interattivi per la visuomotricità, deficit fusionali, visualizzazione, memorizzazione, direzionalità, antisoppressione e didattica.

**CONTATTACI PER ATTIVARE
IL TUO ACCOUNT!**



info@vteasy.it



0461 530620

SPECIALI LENTI A CONTATTO MORBIDE PER RALLENTARE LA PROGRESSIONE DELLA MIOPIA

di **Daniele Petrini**

Presidente Accademia
Italiana Lenti Sclerali (AILeS)
Direttore Tecnico Vision Optika

Gestire optometricamente i giovani miopi, in completa e sinergica cogestione del paziente con l'oculista, ognuno nel rispetto delle proprie competenze relative, ponendosi il duplice obiettivo di correggere il difetto di vista e contestualmente agire sul rallentamento della progressione dello stesso vizio di refrazione, è sempre più avvertito e considerato come un approccio auspicabile e doveroso per un professionista dell'eye care [1-2].

E' ormai noto e di usamente accettato che l'incremento statistico dell'insorgenza della miopia e la sua progressione in giovane età è un serio problema globale, da affrontare attivamente ed efficacemente anche per ridurre la possibile insorgenza di specifiche patologie oculari direttamente collegate all'allungamento assiale dell'occhio ed il conseguente aumento del vizio miopico [1-2].

Questo approccio va però perseguito e proposto ai propri utenti solo attraverso metodologie fondate su evidenze scientifiche e di conseguenza considerabili certificatamente e caci per lo scopo preposto: "il controllo della progressione miopica". E' necessario premettere che, allo stato delle conoscenze e delle dimostrazioni scientifiche disponibili, solo alcuni metodi sono risultati utili ed efficaci per rallentare l'avanzamento della miopia in età pediatrica ed adolescenziale, tra questi risultano particolarmente utili ed efficaci l'uso di atropina a basso dosaggio (approccio di esclusiva competenza medica oculistica), le lenti a contatto per ortocheratologia notturna e le lenti a contatto morbide multifocali a defocus miopico periferico [3].

Proprio per la loro semplicità di progettazione ed applicazione, per il minor costo al paziente finale e per le minori preoccupazioni relative al rischio di infezioni apparentemente collegate all'uso notturno tipico delle lenti per ortocheratologia [2-4], che restano la soluzione tra quelle non farmacologiche più efficaci per lo scopo in oggetto di questo di questo articolo [3-5], le lenti a contatto morbide multifocali, con specifica geometria ottica detta "Extended Depth of Focus", meritano particolare attenzione e vanno considerate seriamente nel ventaglio delle proposte optometriche per il controllo della progressione della miopia [6-7].

Ad ulteriore supporto della validità scientifica delle lenti a contatto morbide multifocali per il controllo della progressione miopica, risultano molto incoraggianti i risultati e le relative conclusioni di un recentissimo lavoro scientifico (Cooper J. et al. 2017) condotto su 32 pazienti miopi di età compresa tra 6 e 19 anni (età media $10,98 \pm 2,95$). Al momento del reclutamento dei soggetti presi in esame dallo studio, tutti i partecipanti, hanno mostrato una progressione di almeno -0.50 diottrie (D) con le correzioni ottiche in uso, a tutti sono state applicate lenti a contatto morbide multifocali "centro lontano" (tipologia e brand indicati nello studio), che come noto producono defocus miopico periferico.

XXII Convegno Nazionale A.I.O.C.

**“Tecniche a confronto nel controllo
della progressione miopica
nell’anno 20/20”**

15-16 Novembre 2020

FIRENZE

(date supposte)



Il tempo di follow-up fu distribuito su un arco temporale da 6 a 25 mesi (media: 10,94 ± 4,76).

I risultati del lavoro dimostrarono una riduzione del tasso di progressione miopica su base annua per gli occhi destri da -0,85 D ± 0,43 D a -0,04 D all'anno ± 0,18 D (P < 0,00000), per gli occhi sinistri da -0,90 D ± 0,57 D a -0,03 D all'anno ± 0,17 D (P < 0,00000). Circa il 98,4% dei bambini ha mostrato una riduzione significativa della progressione miopica su base annua, di questi ben il 91% ha mostrato una diminuzione del 70% o superiore. Complessivamente l'81,25% ha mostrato l'arresto completo della progressione miopica.

Possiamo affermare, anche sulla base di questo recente ed ulteriore studio scientifico, che questa esclusiva lente a contatto multifocale (con speciale design ottico detto EDOF) è risultata particolarmente efficace nel rallentare la progressione miopica nel campione statistico di bambini miopi reclutati [7]. Questi risultati si aggiungono alla crescenti evidenze scientifiche che confermano l'utilità delle lenti a contatto morbide clinicamente validate al fine di rallentare la progressione della miopia [8].

Sappiamo che altre opportunità contattologiche ci aspettano nei prossimi mesi, così da poter offrire, in qualità di ottici e optometristi, ai medici oculisti ed ai loro pazienti strumenti sicuri ed efficaci per il controllo della progressione della miopia.

Bibliografia:

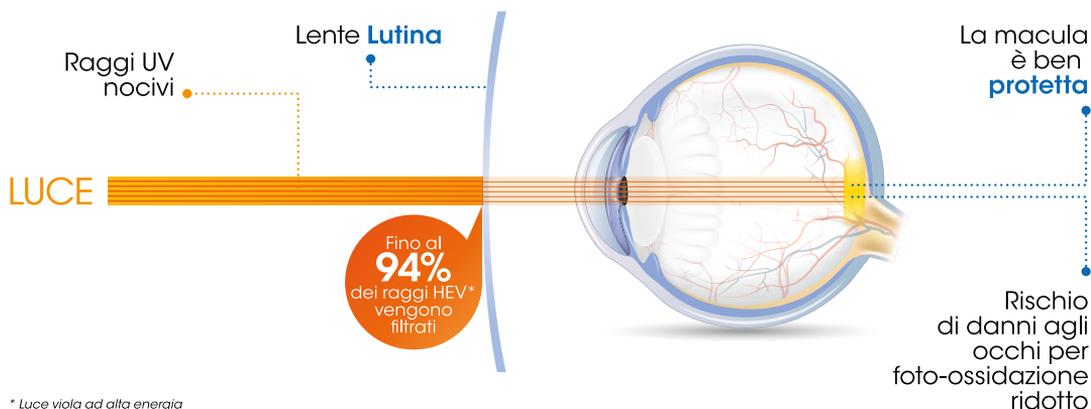
- [1] Leo SW. Current approaches to myopia control. *Curr Opin Ophthalmol*. 2017 May;28(3):267-275.
- [2] Li X, Friedman IB, Medow NB, Zhang C. Update on Orthokeratology in Managing Progressive Myopia in Children: Efficacy, Mechanisms, and Concerns. *J Pediatr Ophthalmol Strabismus*. 2017 May 1;54(3):142-148.
- [3] Huang J, Wen D, Wang Q, McAlinden C, Flitcroft I, Chen H, Saw SM, Chen H, Bao F, Zhao Y, Hu L, Li X, Gao R, Lu W, Du Y, Jinag Z, Yu A, Lian H, Jiang Q, Yu Y, Qu J. Efficacy Comparison of 16 Interventions for Myopia Control in Children: A Network Meta-analysis. *Ophthalmology*. 2016 Apr;123(4):697-708.
- [4] Liu YM, Xie P. The Safety of Orthokeratology--A Systematic Review. *Eye Contact Lens*. 2016 Jan;42(1):35-42.
- [5] Wen D, Huang J, Chen H, Bao F, Savini G, Calossi A, Chen H, Li X, Wang Q. Efficacy and Acceptability of Orthokeratology for Slowing Myopic Progression in Children: A Systematic Review and Meta-Analysis. *J Ophthalmol*. 2015;2015:360806.
- [6] Walline JJ, Greiner KL, McVey ME, Jones-Jordan LA. Multifocal contact lens myopia control. *Optom Vis Sci*. 2013 Nov;90(11):1207-14.
- [7] Cooper J, O Connor B, Watanabe R, Fuerst R, Berger S, Eisenberg N, Dillehay SM. Case Series Analysis of Myopic Progression Control With a Unique Extended Depth of Focus Multifocal Contact Lens. *Eye Contact Lens*. 2017 Oct 19.
- [8] Walline JJ. Myopia Control: A Review. *Eye Contact Lens*. 2016 Jan;42(1):3-8.

INNOVAZIONE E RICERCA DELLA MASSIMA PROTEZIONE PER GLI OCCHI



LUTINA
ルティーナ

Filtrando i raggi nocivi,
le **lenti Lutina** contribuiscono a **preservare**
la salute dei vostri occhi.



I raggi **ultravioletti** (UV) sono completamente bloccati.
La luce nociva blu/violetta ad alta energia (**HEV** fino a 420 nm)
emessa dagli schermi e dalle luci LED viene filtrata fino al 94%.

Guarda il Video!



TOKAI ITALIA S.R.L.
P.zza G. Carducci, 2 - 21100 Varese - ITALY
SEGUICI SU:  Tokai Italia • www.tokai-italia.it



SUDDEN PAINLESS LOSS OF VISION

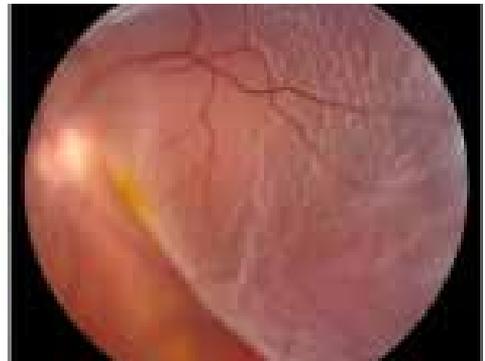
di Terese Masinska
Oculista
University of Latvia (Riga)

1. Retinal detachment

- Sudden (sometimes gradual) painless loss of vision
- Usually preceded by symptoms of flashing lights (photopsia) and/or floaters due to Posterior Vitreous Detachment PVD
- Visual field defect

When the macula is not involved the visual loss involves the peripheral field and visual acuity may be normal

Once the macula is involved the central vision is lost

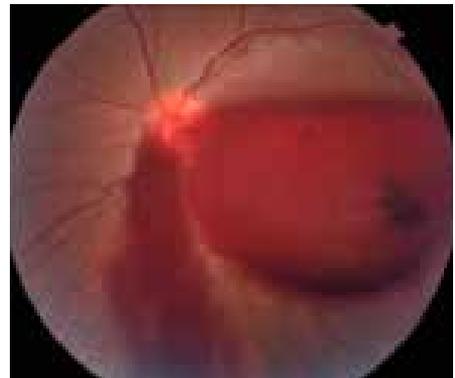


Management:

Referral to vitreoretinal surgeon for vitrectomy+ gas/ oil

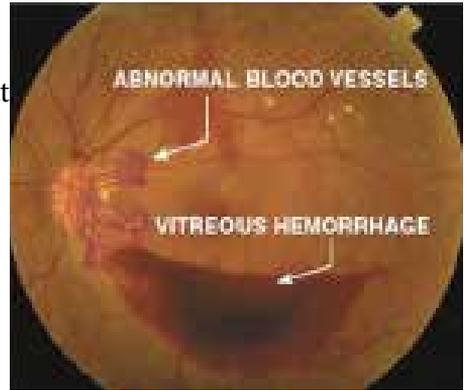
2. Vitreous haemorrhage

- Haemorrhage into the vitreous cavity can result in sudden painless loss of vision
- The extent of visual loss will depend on the degree of haemorrhage.
- a large haemorrhage will cause total visual loss
- a small haemorrhage will present as floaters and normal or only slightly reduced visual acuity



Aetiology:

- Proliferative retinopathy—spontaneous rupture of abnormal fragile new vessels that grow on the retinal surface cause bleeding into the vitreous cavity
- Trauma
- Posterior vitreous detachment can result in vitreous haemorrhage if, as the vitreous separates from the retina, it pulls and ruptures a small blood vessel
- Age-related macula degeneration (AMD)—haemorrhage may occur into the vitreous from the abnormally weak vessels forming a subretinal neovascular membrane



Management :

- Referral to an ophthalmologist to determine the cause of VH
- Sometimes patient needs vitreoretinal surgery for removal of persistent VH

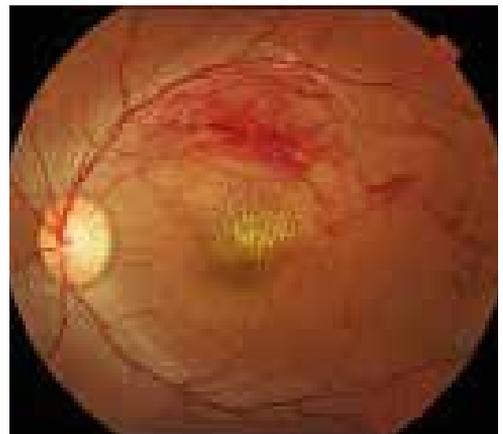
3. Retinal vascular occlusions

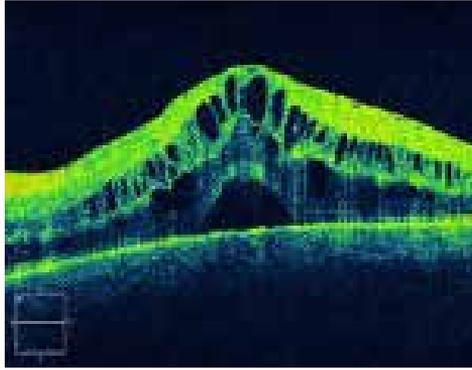
A. Central retinal vein occlusion (CRVO) or Branch retinal vein occlusion (BRVO) often presents with sudden painless loss of vision due to macular edema

Aetiology:

- Systemic hypertension
- Raised intraocular pressure
- Hyperviscosity syndromes
- Vessel wall disease (e.g. diabetes, inflammation such as sarcoidosis)

Management: referral to family doctor





B. Central retinal artery occlusion (CRAO) or branch retinal artery occlusion (BRAO) also presents as acute painless loss of vision due to retinal ischemia

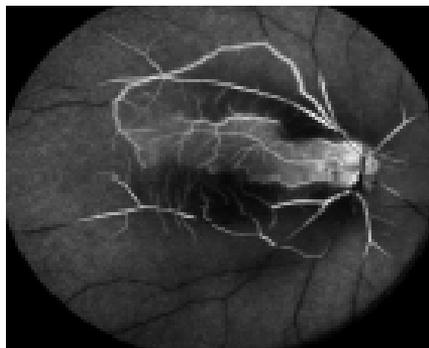
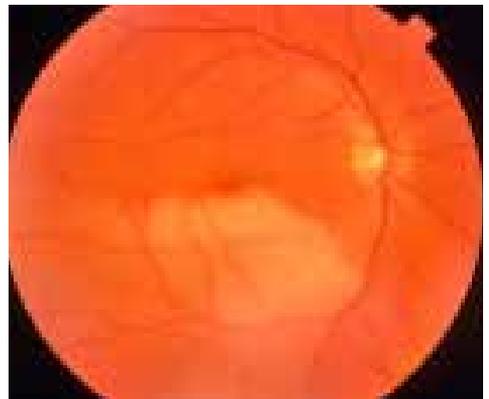
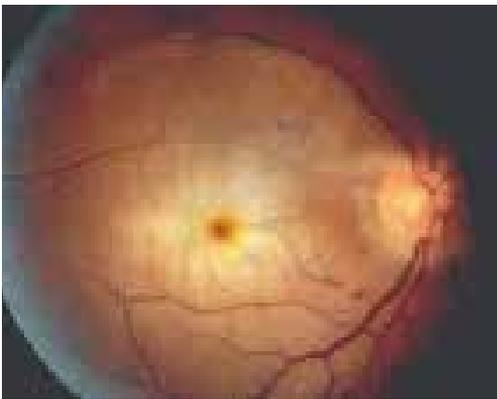
Aetiology:

- Arterial embolus from diseased carotid, valvular heart disease, atrial fibrillation
- Arterial occlusion from atheroma or inflammation (e.g. giant cell arteritis)

WARNING

All patients with CRAO need full cardiovascular work-up !!!

Referral to cardiologist !!!





Rinnova la

L'ASSOCIAZIONE A.I.O.C. OFFRE AI SOCI:

- Iscrizione gratuita al Registro ufficiale in Optometria e in Ottica
- Assicurazione professionale agevolata
- Attestato personalizzato di appartenenza A.I.O.C. in qualità di optometrista o ottico contattologo
- Tessera personalizzata Socio A.I.O.C.
- Distintivo per camice A.I.O.C.
- Vetrofania per automobile e per negozio A.I.O.C.
- Diritto di utilizzo logo registrato A.I.O.C.
- Una copia del regolamento interno
- Un corso gratuito (front-line / on-line / cd) l'anno
- Partecipazione con particolari sconti ai corsi e convegni organizzati dall'Accademia
- Rivista aioc
- News letter dell'Accademia
- Possibilità di inserire il link dell'attività di socio nel sito dell'accademia
- Consulenza professionale

informati

alla Segreteria AIOC:

tel. 055280161

e-mail aiocitalia@gmail.com

tua associazione!

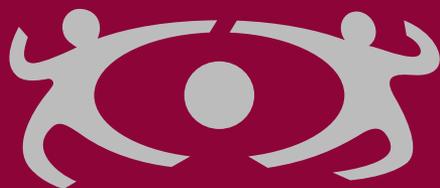
LA QUOTA ASSOCIATIVA PER L'ANNO 2020 È DI € 180,00.

L'IMPORTO PUÒ ESSERE PAGATO CON LE SEGUENTI MODALITÀ:

- **BONIFICO BANCARIO** c/o Crédit Agricole, Ag.13 di Firenze
IBAN : **IT 65 U 06230 02848 000035843879** (*attenzione nuovo IBAN*)
- **ASSEGNO NON TRASFERIBILE** o **VAGLIA POSTALE** ordinario intestato ad A.I.O.C.- O.n.I.u.s. ,
Via Dello Steccuto, 4 - 50141 Firenze (FI)
- **TRAMITE S.D.D. (SEPA Direct Debit)**

Per formalizzare l'autorizzazione all'addebito, e quindi creare la delega SDD sul proprio conto corrente, occorre inviare il proprio consenso e IBAN tramite e-mail alla Segreteria A.i.o.c., la quale provvederà al pagamento della quota associativa con le suddette modalità.

- **Iscriviti al Registro ufficiale in Optometria e Ottica;**
- **Fai la Tua assicurazione professionale con AIOC**



VisionOttica

Il tuo ottico di fiducia.

**L'unica insegna glocal del settore.
La prima con il servizio
certificato al cliente.**

Entra a far parte anche tu della nostra squadra
con oltre 300 professionisti dell'ottica.

Per informazioni sull'affiliazione:
Vision Group · Tel. 02-92885300 · mail: info@visionottica.it