

Apresente as vantagens das suas lentes com um sistema ótico

Descubra como expandir as vendas
com um atendimento 100% digital
e aumentar o ticket médio na sua loja.

SaaSTEC[®]
LABS



www.saasvision.com.br



O que impede as óticas de terem sucesso e crescimento nas suas vendas?

01

O valor de um produto vai além de seu preço, principalmente quando estamos falando sobre lentes. O consumidor, ao buscar uma ótica, espera encontrar uma solução para o seu problema. Desse modo, é de suma importância saber demonstrar com clareza todos os benefícios do que está sendo ofertado, considerando as necessidades de cada cliente.

A tecnologia presente em um sistema para óticas pode auxiliar os vendedores a oferecerem um atendimento mais completo. Favorecendo uma decisão de compra mais assertiva e fortalecendo a confiança do público. No entanto, ainda há estabelecimentos que mantêm processos antigos e morosos, o que os impede de acompanhar as tendências de crescimento do mercado.

Para que você entenda melhor, destacamos alguns sinais que evidenciam o quanto as óticas necessitam de soluções tecnológicas para ter um processo organizado e vendedores capacitados.

Dificuldade em fidelizar clientes com uma boa experiência de compra

Novos clientes são sempre bem vindos. Mas, conquistar a confiança e fidelizar aqueles que já frequentam a loja, é ainda mais lucrativo.

Um atendimento personalizado valoriza o consumidor e suas necessidades. Mas sem uma base de dados atualizada do cliente, os vendedores não conseguem acessar informações relevantes para atendê-lo melhor e oferecer uma jornada de compra mais eficaz.

Falta de padronização nos processos e tabelas de preços desatualizadas

A falta de padronização em tarefas corriqueiras e de alta demanda acaba requerendo bastante esforço dos colaboradores.

Os processos de estoque e pedidos, que são desafios nas óticas, podem ser automatizados. O uso de papéis e pastas é problemático, pois são ineficientes e podem gerar perdas financeiras. Por exemplo, com tabelas impressas desatualizadas, a loja pode vender lentes com preços antigos e perder dinheiro. Além disso, a desorganização pode causar erros, retrabalho, prejuízo e insatisfação do cliente.

Para evitar isso, a ótica precisa ter uma base de dados do histórico do cliente, que ajude os vendedores a oferecerem um atendimento mais eficaz e personalizado, mostrando que a empresa se importa com as necessidades do consumidor.

Dificuldade em mostrar o valor dos produtos

Existe dificuldades em mostrar, de fato, o valor dos seus produtos, isso não é diferente com as óticas.

Fazer com que o cliente entenda os benefícios que ele leva com cada item, especialmente os que são mais caros em termos de preços, envolve a capacitação dos vendedores e o uso de recursos que fazem com que o consumidor tenha essa percepção. Especificamente na realidade das óticas, lentes mais caras acabam sendo mais difíceis de serem vendidas justamente por esse fator, mesmo quando elas são as opções ideais para a necessidade do consumidor.

Pela falta de tecnologias que possibilitam um demonstrativo mais claro dos benefícios, muitos vendedores se acostumam a vender uma única lente e, normalmente acaba sendo aquela que ele entende que o cliente vá levar por ter um preço mais acessível.

Como o consumidor também não terá o conhecimento dos outros produtos, seu poder de escolha ficará mais limitado e dificilmente ele comprará lentes de maior valor. Resumindo, as lojas não conseguirão aumentar a sua lucratividade.

Como um sistema para óticas é capaz de reverter o cenário trazendo mais lucros.

02

Para que as óticas consigam mostrar todo o valor das suas lentes e solucionar os problemas citados anteriormente, a melhor estratégia é contar com um sistema específico para o setor.

Englobando recursos que são capazes de auxiliar as lojas a terem mais lucratividade e a oferecerem uma melhor experiência de compra para o seu público, um software para óticas eficiente vai contar com algumas funcionalidades específicas.

Demonstração interativa de lentes

Um bom sistema permite demonstrações práticas e interativas sobre campos visuais, tipos de lentes (simples e multifocal), material (digital x convencional), e tratamentos em camadas (hidrorepelente, antiabrasivo, antirreflexo, luz azul, etc), possibilitando o aumento do ticket médio das lentes vendidas. Com esses recursos, o vendedor tem o que precisa para mostrar ao consumidor o benefício de cada lente, ao mesmo tempo em que o cliente pode entender de forma prática os ganhos que ele terá com cada tratamento.

Simulação de espessura

Outra função presente em softwares para óticas é a simulação de espessura, a qual o vendedor consegue mostrar para o cliente a densidade das lentes com base em cálculos ópticos, de acordo com a dioptria e com o material. Com isso, o consumidor entenderá a diferença entre as opções disponíveis, visualizando como ficaria a espessura da sua lente feita de resina, trivex ou policarbonato, podendo ter uma noção mais clara de como será o seu produto pós produção. O recurso também contribui com o processo de venda, sendo um item que faz toda a diferença para oferecer uma experiência única e personalizada.

Tiragem de medidas e tabela de preços digitais

Ao implementar um sistema para óticas, as lojas podem abandonar as régua escala e pupilômetros, equipamentos que além de custosos, ocupam espaço e não são nada práticos. Com apenas um tablet, as tomadas de medida DNP, altura, ângulo pantoscópico e distância ao vértice são realizadas digitalmente, de forma simples, rápida e eficiente, trazendo também os dados da armação escolhida pelo cliente. Além disso, as tabelas de preços são digitalizadas e atualizadas de acordo com os reajustes dos laboratórios. Tudo isso proporciona mais agilidade e inovação na jornada de compra do consumidor, além de evitar erros que poderiam resultar até mesmo na refação dos óculos e em prejuízos para as óticas.

Orçamentos, ordem de serviços, pedidos e vendas integrados

O sistema para óticas integra todas as etapas de atendimento, indo desde o orçamento até o fechamento da venda, garantindo vantagens tanto aos clientes, quanto aos vendedores. Assim dizendo, o vendedor armazena todos os dados necessários e receituário no tablet, calculando o preço final da lente escolhida e gerando uma venda direta ao caixa. Ao final das demonstrações, o cliente também tem acesso ao resumo detalhado de suas escolhas e precificação. Dessa maneira, a loja elimina a necessidade de retrabalho ao escrever os dados da receita e escolher o tratamento e tipo de lente, para só posteriormente repassar ao PDV/Caixa da loja, evitando ainda equívocos no registro ou nas consultas em tabelas impressas

Facilidade na criação de estratégia de vendas

Com um sistema para óticas, informações de todas as áreas estão sempre à mão, permitindo a visibilidade em tempo real dos mais diversos processos. Além disso, todos os dados dos clientes são armazenados, incluindo os orçamentos realizados com esses recursos, a loja pode desenvolver campanhas de marketing personalizadas de acordo com o público, como, por exemplo, enviar descontos exclusivos para clientes que entraram na loja para fazer algum orçamento específico e não levaram o produto, garantindo um atendimento único.

Com a tecnologia, vendedores viram consultores e oferecem produtos de alto custo com confiança. Recursos digitais mostram as vantagens das lentes além do preço, com clareza e interatividade. Mais do que ter agilidade, contar com um sistema dedicado especialmente às óticas pode gerar uma experiência diferenciada e digital na loja, além de facilitar o treinamento e o dia a dia da equipe que possui mais tempo livre para aperfeiçoar suas táticas de vendas, melhorar o atendimento e trazer a lucratividade desejada.

Aumente a lucratividade da sua ótica com um sistema ágil e moderno.

03

SaaS Vision

Nasceu da parceria entre a VisioLens e a SaaSTec Labs, visando oferecer o que há de melhor e mais moderno em sistemas de atendimento e demonstrativo de lentes, integrando a gestão e retaguarda do negócio.

O sistema conta com todos os atributos destacados. acima, possibilitando uma venda indicativa, comparativa e sugestiva de lentes. Isso significa que o consumidor poderá ir compondo o pedido junto ao vendedor, além de ter a chance de comparar dois tipos de lentes ou laboratórios.

Através do uso de inteligência artificial e mais de 6.000 parâmetros, o vendedor também tem em mãos as ferramentas que possibilitam apresentar a lente certa, de acordo com o hábito diário de uso dos óculos, considerando fatores como: quanto tempo ele passa em frente ao computador, nível de exposição ao sol e muito mais. Ou seja, com o SaaS Vision, o cliente pode visualizar as opções e seus respectivos orçamentos ao mesmo tempo, tendo o poder de decidir qual das lentes quer levar.

Demonstrações práticas e interativas

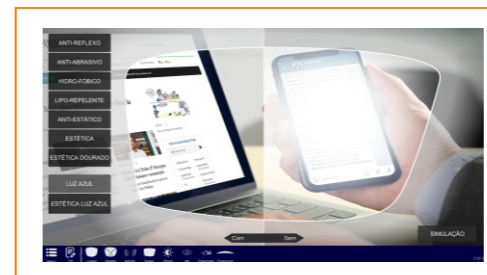
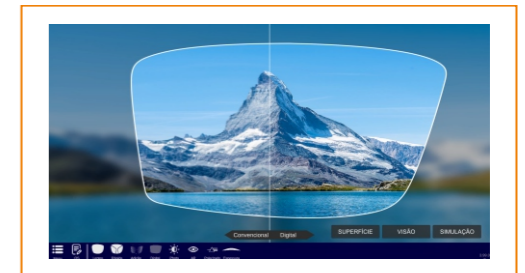
Com apenas um tablet, demonstre as diversas possibilidades de tratamento existentes em uma lente.

O SaaS Vision é a tecnologia sendo utilizada para garantir uma escolha assertiva, resultando em uma experiência única e personalizada, além de aumentar cerca de 40% em vendas, já que o vendedor pode contar com os recursos adequados para demonstrar todos os benefícios de cada produto.



Demonstre a diferença de uma lente simples x multifocal e seus campos de visão

Demonstre a diferença entre uma lente convencional x lente digital

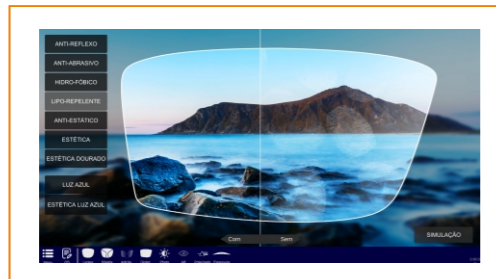


Demonstre a variedade de tratamentos >> Filtro luz azul

Demonstre a variedade de tratamentos >> Fotossensível

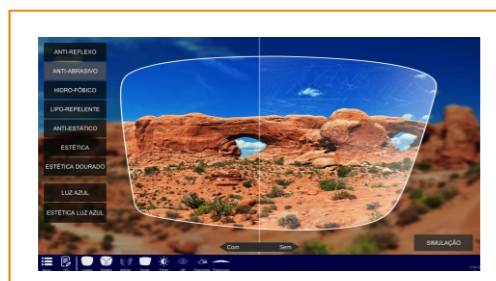
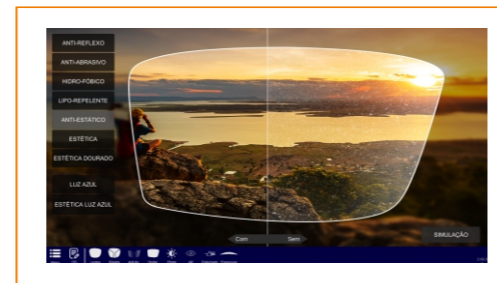


Demonstre a variedade de tratamentos >> Hidrofóbico



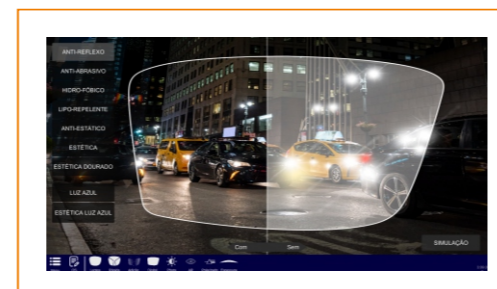
Demonstre a variedade de tratamentos
>> Lipo repelente

Demonstre a variedade de tratamentos
>> Anti estático



Demonstre a variedade de tratamentos
>> Antiabrasivo/ No risk

Demonstre a variedade de tratamentos
>> Antirreflexo diurno e noturno



O SaaSVision é a solução ideal para as óticas, pois mostra os benefícios das lentes, facilita o trabalho dos vendedores, beneficia a área fiscal, o controle de estoque e os relatórios. Além disso, ele se integra ao SaaSERP, que gerencia todo o negócio, evita erros de valores ou tratamentos, emite nota fiscal e termo de garantia, e permite buscar orçamentos e pedidos por período e por vendedor. Assim, é possível criar campanhas para converter os consumidores que não compraram. Além disso, utilizando o SaaSVision você pode:



Acompanhar o fluxo de pedidos, orçamentos, vendas e estoque da loja em um único lugar.



Eliminar os controles e processos manuais e de papel que podem gerar retrabalho e erros.



Ganhar agilidade no atendimento, possibilitando o cadastro do cliente via Tablet.



Aumentar o ticket médio de cada vendedor.



Reduzir custos e otimizar o tempo da equipe.



Transformar vendedores em especialistas de forma rápida.

Simplicidade e eficiência na gestão



Você em um novo patamar com a plataforma SaaSMed

> Garanta mais tempo para o que realmente importa: seus pacientes.

Com o SaaSMed, a gestão da sua clínica se torna simples e eficiente. Diga adeus à burocracia e olá para uma rotina mais organizada!

Nossa plataforma online oferece tudo o que você precisa para otimizar seus processos. Desde a gestão de equipes e especialidades até a agenda online, o SaaSMed simplifica sua rotina profissional e te ajuda a oferecer um atendimento de excelência.

Com o SaaSMed você:

- **Otimiza seu tempo:** Automatize tarefas e tenha mais tempo para cuidar dos seus pacientes.
- **Aumenta a organização:** Centralize todas as informações da sua clínica em um só lugar.
- **Melhora a comunicação:** Facilite e agilize a comunicação entre sua equipe e seus pacientes.
- **Oferece um atendimento mais eficiente:** Simplifique o agendamento de consultas e o acompanhamento dos pacientes.



Agende, otimize e gerencie com um clique

Com o SaaSMed, você tem acesso a um sistema completo e intuitivo, disponível em nuvem. Tecnologia e praticidade a seu serviço.

SaaSTec Labs e CROOSP
Venda mais e melhor
com negociação e
descontos exclusivos.

04

Contar com uma parceria de sucesso pode ser uma ótima estratégia para as empresas que buscam atender às reais demandas dos seus clientes, destacar-se entre os concorrentes, aumentar a competitividade e alcançar melhores resultados.

No entanto, encontrar o melhor aliado nesse processo pode ser uma tarefa bastante desafiadora para alguns negócios.

E foi pensando nisso que a SaaSTec Labs e a CROOSP formou uma grande parceria e que tem o principal objetivo ajudar óticas de todo o Brasil a aumentarem faturamento, encantarem seus clientes através de um atendimento moderno e ágil, além de fazer uma gestão completa do Ponto de Venda e retaguarda das lojas.

Confira ao lado nossos planos e valores exclusivos para os associados CROOSP.

Tabela de planos e serviços

SaaSTEC LABS	Valores SaaSTec	Valor exclusivo Conselho Regional de Óptica e Optometria SP			
		Mensalidade	Implantação	Mensalidade	Implantação
Somente VisioLens	VisioLens Plus	269,90	600,00	210,00 -22%	300,00 -50%
Somente SaaSERP	SaaSERP Básico	99,90	1.000,00	75,90 -24%	600,00 -40%
	SaaSERP Essencial	149,90	1.000,00	119,90 -20%	600,00 -40%
	SaaSERP Premium	249,90	1.000,00	219,90 -12%	600,00 -40%
SaaSERP + VisioLens	SaaSVision Essencial	369,90	1.000,00	310,90 -16%	600,00 -40%
	SaaSVision Premium	469,90	1.000,00	410,90 -13%	600,00 -40%
Integração Laboratório	SaaSHUB	150,00	-	135,00 -10%	-
Adicionais					
SaaS Med		150,00	300,00	75,00 -50%	150,00 -50%
SaaSZAP		100,00	-	80,00 -20%	-
SaaS CashBack		50,00	-	30,00 -40%	-

Canais de atendimento:



Camila Martinez
WhatsApp: 11 99472 5569

SaaSTEC[®]
LABS

+



Conselho
Regional de
Óptica e
Optometria

SP