



o óptico francês está estabelecido em Curitiba com a óptica Eric Gozlan Lunettes

# Prevenção, a chave da visão saudável **parte 1**

**O óptico Eric Gozlan dá início a mais uma série ao tratar do trabalho profilático do óptico para garantir uma visão saudável, do recém-nascido à melhor idade. Neste primeiro capítulo, uma reflexão do papel do profissional na importância da prevenção.**

Edição de **Andrea Tavares**  
Arte **Débora Nascimento**

Em geral, a profissão de óptico é encarada como algo meramente comercial. O.k., em grande parte, isso é verdade, mas profissional que é profissional não vende qualquer produto. E vou mais além: profissional recomenda produtos de saúde.

Saúde implica em responsabilidade e conhecimento para escolher a lente adequada, tirar medidas exatas e fazer um bom ajuste. Mas será que apenas ao recomendar os óculos adequados, o profissional está cumprindo de fato sua missão como óptico? Eu penso que vai além disso, pois também há uma responsabilidade profilática com os clientes.

Fico muito surpreso ao constatar que o oftalmologista é procurado apenas quando as pessoas se ressentem de uma insuficiência visual. Se, na maioria dos casos, a indicação do uso de óculos pode resolver o problema, em outros mais sérios já é tarde demais quando se chega ao consultório

médico. Se não tratadas logo, muitas doenças visuais podem causar danos irreversíveis à visão e a prevenção é a única ferramenta para evitar tais danos. Sem falar que muitas patologias oculares não avisam, ou seja, não dão nenhum sinal prévio de perda de visão, como glaucoma ou degeneração macular relacionada à idade.

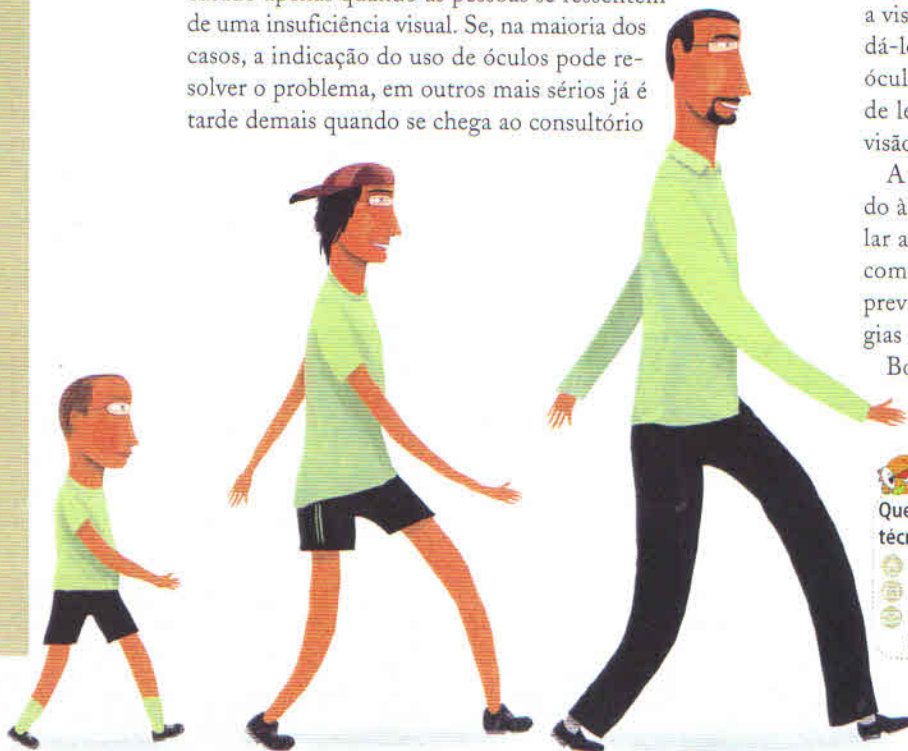
A prevenção é geral, para quem usa óculos ou não. Todo mundo precisa cuidar de seus olhos com frequência. É a única ação para manter a visão saudável.

Obviamente, o médico deve informar o paciente de algumas medidas preventivas. Entretanto, como você, óptico, passa mais tempo com o cliente, também tem o papel de informá-lo. Se além de confeccionar os óculos, informa e conscientiza seus clientes sobre a importância da prevenção, você pode ter certeza de que isso agregará valor - e muito - à sua venda, já que está oferecendo atendimento personalizado, fidelizando assim o cliente. Além de que isso é uma ferramenta para se fazer diferença frente à concorrência, que muito provavelmente não se preocupa com os "olhos" dos clientes.

Você tem o dever de informar o cliente sobre a condição visual dele, recomendar a visita regular ao oftalmologista, convidá-lo para voltar à óptica para ajustar os óculos, telefonar para lembrar a troca de lentes e também dar dicas para uma visão saudável.

A cada etapa da vida, do recém-nascido à melhor idade, é importante controlar a visão. Veja nos próximos capítulos como informar o cliente sobre medidas preventivas, além de entender as patologias oculares mais comuns.

Boas vendas! ☺



**positivo, operante!**

Quer conversar sobre esse e outros assuntos técnicos com Eric Gozlan? Faça contato  
 ✉ [espaçodoeric@revistaview.com.br](mailto:espaçodoeric@revistaview.com.br)  
 ☎ fax 11 3061 9025 ramal 114  
 📍 Rua Cônego Eugênio Leite 920  
 São Paulo/SP 05414-001