

TRAIT D'UNION

La Newsletter des adhérents GROUPE ONE

Numéro 21 - Novembre 2018

ÉDITO

par Fabrice Martinez



JE VOUS PRÉSENTE GÉO !

Je vous le présente, mais vous le connaissez déjà !

Géo est un jeune quadra. Il vient de s'installer dans votre ville, et n'y connaît encore personne. Il n'a pas ses habitudes, mais cela ne va pas tarder. Chaque semaine, il passe du temps en ville, et a déjà repéré cette pâtisserie à la vitrine bien appétissante, ce coiffeur à la devanture avenante, ce fleuriste aux compositions colorées... bref, il commence à sélectionner ses commerçants. Ceux chez qui il aura envie d'aller et de retourner, et de prendre ses habitudes !

Comme tout jeune quadra, Géo a constaté qu'il lui fallait allonger les bras pour lire correctement. Après les premiers cheveux blancs, la calvitie naissante, les kilos devenus plus durs à perdre, la presbytie s'est invitée dans son quotidien ! Alors Géo a consulté les pages jaunes, et cherché un ophtalmo à proximité de son lieu de travail, afin de pouvoir y aller pendant sa pause déjeuner. Diagnostic confirmé, il est presbyte, et son ophtalmo lui a prescrit le port d'un équipement progressif.

Et là, c'est l'angoisse pour Géo ! Chez qui va-t-il acheter son équipement ? Il a déjà repéré que dans la rue principale de la ville, il n'y avait pas moins de 12 opticiens ! Des enseignes, des indépendants, des mutualistes ! Lequel d'entre eux saura le mieux l'accueillir, le conseiller et le guider dans ses premiers pas de jeune porteur ?

En fait, Géo a 2 façons de faire son choix. Soit il se dirige vers une enseigne connue du grand public, et qui s'est bâtie une notoriété à grand renfort de publicité, d'égérie célèbre, ou encore de matraquage radiophonique. Soit il se méfie de ces chaînes formatées, impersonnelles, trop vues, trop entendues, et va chercher un opticien « différent ».

Et là, comme il l'a fait pour son pâtissier, son coiffeur, son fleuriste, Géo devra être interpellé par une devanture, une vitrine, une offre produit, bref, un « commerce » qui se différencie des autres. Un magasin où il saura, dès le premier regard, qu'il pourra transformer son achat « contrainte », en achat « plaisir ». Il sera même prêt, si son « expérience client » est

réellement bonne, à mettre la main à la poche, pour s'offrir les verres et la monture « premium », si bien argumentés par son opticien.

Chez GROUPE ONE, nous voulons que Géo pousse la porte de votre magasin plutôt que celle de vos concurrents. Alors nous allons continuer à vous fournir le conseil et les supports qui vous permettent d'émerger, et de vous différencier durablement. Pour cela, rendez-vous à Paris pour notre Convention Nationale des 18 et 19 novembre !



Fabrice MARTINEZ
Directeur des Opérations

SERVICES



Présent au salon
du 19 novembre
à Paris

Pour vous permettre de créer (ou transformer) votre point de vente « enfant », GROUPE ONE vous propose en exclusivité le concept « TY'S YEUX ». Mis au point et développé par Cyril BOUTIN, opticien à Angers et adhérent GROUPE ONE, « TY'S YEUX » est une franchise clés en main qui a fait ses preuves, avec à ce jour, 4 magasins aux résultats totalement en ligne avec les prévisions !

Étude d'implantation, conseil sur la construction de l'assortiment, concept magasin et mobilier, animation de l'offre, techniques de vente, etc, Cyril BOUTIN vous assiste dans chacune des étapes de votre projet, jusqu'à l'ouverture de votre franchise TY'S YEUX.

Vous êtes intéressés? Contactez Cyril BOUTIN par mail ou téléphone (en bas de la page) et laissez-vous guider !

Les enfants
sont notre avenir
c'est une question
D'OPTIQUE!

LE SPÉCIALISTE des lunettes enfants

Une
ACTIVITÉ
D'AVENIR

Une enseigne VISIONNAIRE



Spécialiste des lunettes enfants depuis 10 ans TY'S YEUX développe sa franchise afin de vous permettre d'avoir les outils pour vous positionner sur ce secteur porteur.

S'orienter vers les lunettes pour enfant c'est se spécialiser sur une population cible qui représente plus de 20% de la population européenne.

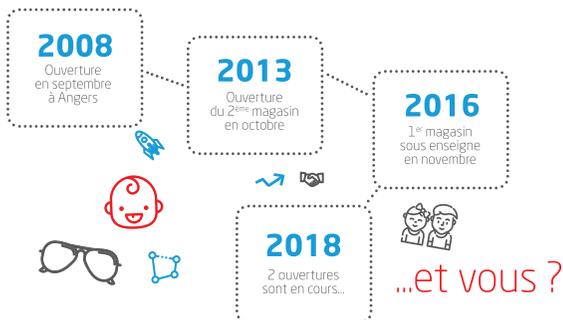
Élargissez votre zone de chalandise en nous rejoignant et devenez spécialiste des lunettes pour enfants.

ÉLARGISSEZ VOTRE
ZONE DE
CHALANDISE

UNE SENSIBILITÉ
ACCRUE DES OPTICIENS
SUR CE CRÉNEAU

SOYEZ RECONNU PAR
LES OPHTHALMOLOGISTES
& ORTHOPTISTES

HISTORIQUE & développement



Chiffres CLÉS

1^{ÈRE}
DÉMOGRAPHIE
D'EUROPE

20%
DES ENFANTS
PORTENT
DES LUNETTES

0
CONCURRENCE
SUR CE CRÉNEAU

RENTABILITÉ
ÉGALE
AUX ADULTES

12%
DU CHIFFRE
D'AFFAIRE
DE L'OPTIQUE GLOBAL

450
MONTURES
(0 A 14 ANS)

C.A.
EN CONSTANTE
HAUSSE

CHIFFRE D'AFFAIRE
DU MARCHÉ DE L'ENFANT
EN OPTIQUE
632
MILLIONS D'EUROS

Contact :
Cyril BOUTIN



06 43 71 45 70



contact@tysyeux.fr



OPTIQUE 100% ENFANT

www.tysyeux.fr

VARILUX® X series™



VIVEZ CHAQUE MOMENT
AVEC UNE TOTALE LIBERTÉ DE VISION À TOUTES LES DISTANCES



POUR VOTRE 2^{ÈME} PAIRE,
CHOISISSEZ AUSSI VARILUX
AVEC LES OFFRES

Qualissime®

VARILUX®
Libérez votre vision
1^{ère} marque de verres progressifs au monde*



* Marque de verres progressifs la plus vendue selon les données de marché calculées par Essilor®.

© Essilor International - SAS au capital de 277 845 100€ - 147 rue de Paris 94 220 Charenton-le-Pont - RCS Créteil 439 769 654. Essilor®, Varilux®, Varilux® X series™, Qualissime™ sont des marques déposées par Essilor International. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés, livrés à l'opticien dans des pochettes marquées CE conformément à la réglementation. Ils doivent être montés dans des montures optiques par des opticiens qualifiés. Consultez votre ophtalmologiste ou votre opticien pour plus d'information. 8051 - G& Communication pour Essilor. 12-2017. ** Offres soumises à conditions. 2017 - AX119

DERNIER RAPPEL 

2^{ème} CONVENTION
NATIONALE
DES ADHÉRENTS
GROUPE ONE,



les dimanche 18 et lundi 19 Novembre à Paris !

Pour vous inscrire, contactez

Delphine SABATTINI
Responsable Service Client

Tél. 04 92 72 67 04

delphine.sabattini@groupe-one.fr

La Newsletter GROUPE ONE - Novembre 2018

3

Varionet SafetyPro

Vision + Protection pour bricoler malin



Développez vos ventes complémentaires ou proposez une seconde paire différenciante avec nos lunettes de bricolage prémontées pour presbyte.

L'antibuée ultra puissante est issue de la technologie des visières de pilotes de chasse.

70%
de vos clients presbytes utilisent ces corrections pour voir de près.

6 puissances de verres dégressifs
Disponibles pour une VP de +1,00 à +3,50 dioptries



> Pack implantation 24 pièces :

- 24 lunettes VHP10: 18 x 22,50 € = 540 €
- 6 lunettes VHP de démonstration : **OFFERT**
- 1 lunette VHP10 pour prise de mesures Rx : **OFFERT**
- 1 Présentoir de comptoir : **OFFERT**

540 € HT
L'unité



> Achat unitaire

Des lunettes à la puissance désirée :
de + 1,00 à + 3,50 dioptries

22,50 € HT
L'unité

Alvera, nouveau BI-PACK FLEXIBLE

2 x 350ml + 100 ml OFFERT

alvera[®]

NOUVEAU BI-PACK FLEXIBLE
2 x 350 ml + 100ml OFFERT

Fraîcheur naturelle avec Aloe Vera

AVIZOR EYE CARE SOLUTIONS

Protection, efficace contre les lésions, efficace hydratant

Combinez comme vous voulez pour remplacer **avantageusement** tous les anciens conditionnements par le **Nouveau bi-pack flexible 2x350ml + 100ml Offert**

