

María José Bari juega con distintos colores y diseños en Influencers Sunglasses

Dejó su trabajo para crear su propia línea de anteojos top



RAUL BRAVO

Ópticas Mac Iver

La tentación de los oficinistas

M.Z.R.

En plena calle Mac Iver, centro de Santiago, se emplaza una óptica que además de recibir el mismo nombre de la calle es una de las más antiguas del sector. Así lo asegura Maritza Tacchi, quien se adjudicó el derecho a llave de este local hace más de 15 años y que actualmente se dedica a la venta de todo tipo de marcas y modelos de anteojos.

"Como estoy en un sector repleto de ópticas, desde un principio busqué diferenciarme a través de marcas de corte más boutique porque hay muchos oficinistas por el barrio. Trabajamos con marcas de anteojos y armazones como Tous, Nike, Carolina Herrera, Rayban, Converse y hasta Givenchy, por mencionar algunas, pero también tenemos harta variedad en lentes ópticos", reconoce Tacchi.

-¿Y dio resultados dicha estrategia comercial, o no?

"Sí, hoy tengo cinco ópticas con distintos nombres, pero con el mismo modelo de negocios. En todas tenemos precios que parten desde los \$21.000 para unos lentes de sol y \$40.000, en caso de que sea un modelo óptico.

María José Bari sólo utiliza materiales europeos certificados.

MAKARENA ZAPATA R.

Todo lo que María José Bari domina (38) en relación a lentes, cristales y armazones de anteojos lo asimiló durante los cinco años que trabajó para una de las empresas más importantes del rubro. "Me sirvió para conocer el mercado y todas las novedades en moda y tendencias que están asociadas a los anteojos. También me di cuenta de la gran irresponsabilidad que existe en torno a la salud visual porque estamos hablando de un accesorio que va en tu cara y que puede afectar la forma en que percibes el mundo por una mala o poco asesorada elección. El ojo es un órgano que exige de cuidado", advierte.

En una cruzada por mezclar estos dos temas: la moda y salud visual, esta profesional renunció a su trabajo y

Ya sean de sol u ópticos, todos los modelos se mandan a fabricar a Italia.

emprendió una investigación para crear su propia marca de anteojos ópticos y de sol. Partió asesorando y vendiendo estos accesorios a domicilio hasta que llegó a un contacto que fabricaba lentes en Italia.

"Le presenté mi proyecto, mis diseños y quedamos en alianza para empezar a sacar nuevos modelos. Así, hace dos años, parte Influencers Sunglasses. Una marca que ofrece distintos diseños y colores en armazones y lentes entre ópticos y de sol para hombres y mujeres. Todos son fabricados bajo norma europea con insumos top de línea como acetato

italiano, fibra de algodón y cristales de última tecnología", aclara Bari desde su tienda en Vitacura.

-¿Cuál es el modelo más vendido?

"El It Girl, que cuesta \$80.430, pero antes de cualquier cosa me preocupó mucho de observar la fisonomía de mi cliente y si vienen a comprar para sus parejas, les pido ver una foto de ellas o ellos. Mi pega no es vender por vender sino ayudar a escoger la mejor opción para el cuidado de la vista y la presentación personal.

-¿Y existe algún tip para escoger el mejor lente de sol?

"Eso dependerá del tipo de rostro y el color de la piel del cliente, entre otros aspectos, pero la moda hoy son los anteojos grandes porque protegen más de los rayos UV. Los anteojos de sol y ópticos se pueden ver en (<https://bit.ly/2HR9Jbg>).



Los hermanos Díaz son ingenieros informáticos de profesión.

Opticlic es un software que ayuda a registrar ventas e inventario

Mejoran la administración de las ópticas

M.Z.R.

"Funciona en la nube y es capaz de administrar todas las entradas y salidas de una óptica en un sólo equipo", resalta Víctor Díaz, quien es responsable junto a su hermano, Mario, de una plataforma orientada a organizar facturas, cuadratura de cajas y también llevar el inventario para este tipo de locales.

"Ambos somos informáticos y hace tres años nos topamos con un cliente que nos pidió crear una herramienta que le ayudara a organizar su local, que era una óptica. Nos demoramos cuatro meses en crear una primera versión de Opticlic y fueron los buenos resultados los que nos sirvieron de carta de recomendación para otras ópticas", complementa Díaz.

-¿Cómo funciona Opticlic?

"Hay que ingresar a través de un usuario y una clave para así registrar todas las interacciones comerciales. De esta forma podemos llevar un registro exacto de lo que pasa en el local además de crear una bodega en línea. Sirve para locales con más de una sucursal y los precios de uso de la versión más básica parten desde los \$60.000. Más información en la página web (<https://bit.ly/2DbL3Vn>)