¡Atrévete a recomendar lentes de contacto!

Giovanni Cruz Garnica L. Opt. | Professional Affairs Consultant – CooperVision México | giocruz@coopervision.com

En México la penetración de la categoría de lentes de contacto se encuentra muy por debajo de su máximo potencial, teniendo cifras por debajo del 5%. La baja penetración de la categoría puede llegar a ser bastante complicada de entender, pero uno de los factores principales es el simple hecho de que **el profesional de la salud visual raramente sugiere este tipo de corrección a sus pacientes, abandonando la probable satisfacción de necesidades latentes en el paciente además de un impacto importante en la rentabilidad de su negocio.**

Analizando las razones por las que no se recomiendan tantos lentes de contacto es necesario definir los tipos de acercamiento que se pueden generar entre un profesional de la salud visual y su paciente. Tradicionalmente se pueden distinguir dos enfoques:

Conversación proactiva

Será aquella en la que un profesional tiene la iniciativa de **ofrecer distintos productos** e indagar haciendo varios tipos de preguntas acerca de las distintas necesidades que puede tener el paciente, para así obtener información relevante que facilite la recomendación de distintas opciones de corrección, **incluso si el paciente no preguntó por ello. Esta conversación es iniciada por el profesional.**

Conversación reactiva

Es decir, aquella en donde **el profesional trabaja sobre las necesidades** expresadas de manera explícita por el paciente y nada más. **La conversación sobre lentes de contacto es iniciada por el mismo paciente.**

La importancia de distinguir estos dos enfoques radica en que distintos estudios han demostrado que cuando un profesional de la salud visual opta por tener una conversación proactiva con todos sus pacientes, es más probable que tenga una influencia positiva en el aumento de nuevos usuarios de lentes de contacto[1].

De hecho, una práctica profesional con enfoque proactivo en la adaptación de lentes de contacto tiene hasta 5 veces más adaptaciones que aquellas que esperan a que el paciente pregunte por ellos[2].

Es evidente que **el paso inicial para lograr generar interés en los lentes de contacto es la recomendación proactiva por parte del profesional,** pero además es necesario responder de manera especifica a ciertas barreras que pudiesen existir:

- **Atrévete a recomendarlos:** Algunos optometristas titubean al recomendar lentes de contacto porque piensan que se requiere de mucho tiempo para realizar la valoración, pero en realidad adaptar un lente de contacto blando solo requiere de unos minutos más del examen de rutina y los beneficios para ambos especialista y paciente son incomparables.

- **Entrena a todo tu staff:** Es de vital importancia asegurarse que todos los elementos de la óptica o consultorio se sientan seguros y cómodos hablando de lentes de contacto. Comúnmente el staff tiene el primer contacto con el paciente y pueden ser ellos quienes inicien la conversación sobre este tipo de corrección para facilitar la propuesta realizada por el profesional una vez dentro del gabinete.

- **Mantente actualizado:** Un profesional proactivo debe ser consciente de las nuevas tecnologías y nuevos productos disponibles en el mercado para siempre contar con las mejores opciones de recomendación para sus pacientes.

- **Utiliza lentes de diagnóstico:** Una vez que el paciente muestra interés en el lente de contacto, la mejor práctica será probar un lente de diagnostico para abordar cualquier mito que el paciente pudiera expresar referente a comodidad, manipulación o costo. El lente de diagnostico le otorgará la oportunidad de probar de primera mano la experiencia de una alternativa de corrección.

Con estas recomendaciones en mente el profesional de la salud visual puede iniciar el camino para ser reconocido como un experto en lentes de contacto teniendo la oportunidad de crear un negocio rentable mediante la satisfacción de todas las necesidades de sus pacientes.

¡Atrévete a recomendar lentes de contacto!

Coopervision México

coopervision_mx

OptiExpert™

www.coopervision.com.mx

coopervisionmexico@coopervision.com

Referencias:

1. Kumari R, Chaudhry M, Sharma D. Conversion contact lens from spectacles – A study about the practitioner's influence/initiative. Indian J.Sci.Res. 2017. 13 (1): 131-136,

2. Jones L, Jones D, Langley C, Houford M. Reactive or proactive contact lens fitting- Does it make a difference? Journal of the British Contact Lens Association. 1996. Vol 19. No 2. 41-43.

Biofinity multifocal Reg. 2392C2015SSA, Biofinity toric Reg. 0552C2010 SSA, Biofinity Reg. 2307C2013 SSA, Biofinity XR toric Reg. 0552C2010 SSA, Biofinity XR Reg. 2307C2013 SSA, Liberti Reg. 0418C2017 SSA, Liberti toric Reg. 0419C2017SSA, Clariti 1 day multifocal Reg. 0654C2016 SSA, Clariti 1 day toric 0651C2016 SSA, Clariti 1 day Reg. 2103C2013 SSA.

Aviso No. 193300202C6183

CooperVision®