

Alberto Sáez, coordinador comercial de Temática Software

“VISUAL ayuda al óptico a que su establecimiento sea proactivo y diferenciador”

EL LEMA Y OBJETIVO DE TEMÁTICA SOFTWARE ES ‘SIEMPRE AYUDANDO A LA ÓPTICA’. EN ESTA EMPRESA CREEN PLENAMENTE EN EMPRENDER EL CAMINO JUNTO AL ÓPTICO, DESDE LA IMPLEMENTACIÓN DE SUS PRODUCTOS, HASTA EL SERVICIO POSTVENTA Y SOPORTE TÉCNICO. SU SOFTWARE VISUAL PERMITE GESTIONAR INTEGRALMENTE LA ÓPTICA Y GENERAR MÁS NEGOCIO.

La principal solución de TEMÁTICA Software es VISUAL. **Alberto Sáez**, su coordinador comercial, destaca que es “el software para ópticas y centros auditivos con mayor funcionalidad del mercado”. Describe que incluye módulos que permiten realizar las tareas más habituales del óptico, además de otros más exclusivos.

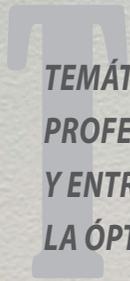
My Cloud es otra de sus soluciones, permitiendo al óptico gestionar su negocio desde cualquier lugar, gracias a que VISUAL se instala en un servidor remoto, maximizando la seguridad y reduciendo los costes. TEMÁTICA también tiene soluciones como My Center, centrador pupilar que facilita al óptico obtener los parámetros de montaje de todo tipo de lentes de un modo rápido y fácil, directamente desde un iPad, y que ahora está disponible para iPhone.

El gabinete ideal de cada profesional

Profundizamos con Sáez en VISUAL, software que permite gestionar integralmente la óptica. “VISUAL no sólo es un completo software de gestión, sino que ayuda al óptico a generar más

negocio, haciendo que su establecimiento sea proactivo y diferenciador”, indica. Automatiza procesos tales como citas, recordatorios, promociones de venta, ofertas de compra, envío de pedidos telemáticos, etcétera. Asimismo, cuenta con la conexión con aparatos de taller y el envío de pedidos telemáticos, siendo capaz de centralizar toda la información con el fin de evitar errores y no duplicar trabajo, y disponiendo de los catálogos de los principales proveedores siempre actualizados. VISUAL tiene módulos exclusivos en gabinete, taller y comunicación y marketing. My Test es una herramienta que permite al óptico o audioprotesista “diseñar el gabinete ideal de optometría, contactología y audiología mediante la creación de actos sanitarios según las necesidades en cada caso”. “A diferencia de otras soluciones de mercado que ofrecen revisiones y campos limitados sin posibilidad de adaptar a las necesidades de cada gabinete, VISUAL permite crear el gabinete ideal de cada profesional”, asegura.

Esta herramienta permite al óptico u audioprotesista homogeneizar los flujos de trabajo y protocolos de actuación en el



*TEMÁTICA SOFTWARE,
PROFESIONALIDAD, INNOVACIÓN
Y ENTREGA AL SERVICIO DE
LA ÓPTICA*



gabinete, estandarizando los casos de cadenas o grupos con varios centros. Incluso algunos de nuestros clientes han obtenido una certificación de calidad oficial gracias a este módulo. El usuario tiene a su mano distintos tutoriales en la Universidad Virtual TEMÁTICA para que, a través de cualquier dispositivo y en cualquier momento, pueda aprender a utilizar esta gran herramienta.

My Links es un sistema que comunica equipos de gabinete, taller y software externo con VISUAL, ahorrando costes y evitando errores. Por ejemplo, NOAH para audiología, trazadores para biselado remoto, biseladora para biselado local, software de contabilidad o incluso e-commerce/web.

My Orders es un sistema de envío y seguimiento telemático de pedidos, además de reposiciones automática de monturas. Posibilita al óptico evitar la duplicidad de trabajo y centralizar toda la información de gestión y relación con proveedores en VISUAL.

SMS MARKETING y LANDING PAGE es un sistema de envío de SMS y páginas web personalizadas a los clientes de la base de datos de la óptica sin salir del software de gestión. Se pueden presentar productos, novedades o promociones de manera efectiva, y automatizar envíos como cumpleaños, próxima revisión, retirada de encargo, próxima cita o recordatorios en general, entre otros.

Con VISUAL es posible registrar el consentimiento RGPD a través de tableta de firmas, iPad, iPhone, o a través del propio móvil del cliente final. Con estos dispositivos es posible recoger la firma de aquellos consentimientos informados como en lentillas, ORTO-K, audiología, terapias visuales, etc.

Del mismo modo, VISUAL ofrece la posibilidad de confeccionar promociones de venta por muy complejas que sean. La cantidad de combinaciones que ofrece es muy amplia. Existen promociones de aplicación inmediata, por bonos, a través de vales descuento y cualquier otra que se le ocurra al profesional de la óptica.

Por otro lado, My Center es el centrador pupilar desarrollado por TEMÁTICA, que permite al óptico obtener los parámetros de montaje de todo tipo de lentes de un modo rápido y fácil, directamente desde un iPad o iPhone. Ofrece precisión y aporta una imagen moderna y tecnológica a la óptica. *"Usuarios de My Center relatan cómo desde que utilizan esta herramienta para la toma de medidas, el porcentaje de devoluciones de progresivos por inadaptación se han reducido considerablemente"*, subraya. En el pasado mes de abril, en ExpoÓptica, presentaron My Center para iPhone, *"siendo el primer centrador pupilar de bolsillo"*. Para los ópticos que trabajan con VISUAL, todos los datos obtenidos con My Center pueden enviarse al software de gestión de un modo automático y transparente con solo un botón.

My Buy es el demostrador de lentes desarrollado por TEMÁTICA para iPad. Su finalidad es permitir simular al paciente los distintos tratamientos, lentes progresivas, lentes ocupacionales, protección solar y espesores. Muestra al cliente cómo ve y cómo le ven. Sáez nos adelanta que este producto va a tener una importante actualización y mejora en los próximos meses. Una pregunta que siempre hace a los gerentes de las ópticas

Más de 40 años anticipándose a las necesidades del mercado óptico

La trayectoria de TEMÁTICA Software se remonta a 1978, cuando **Rafael Ros**, su *gerente y director general*, decidió desarrollar software empresarial, llegando a centrar sus esfuerzos unos años después en el sector de la óptica debido a la especialización que éste requería. Históricamente y con la experiencia de más de 40 años, esta empresa ha trabajado intensamente anticipándose a las necesidades del mercado óptico, aportando soluciones y herramientas que facilitan el día a día al óptico.

Un ejemplo muy reciente de ello es la adaptación de VISUAL a Ticket BAI. Esta solución permite a todos los usuarios de VISUAL con sede en el País Vasco poder cumplir con las obligaciones fiscales de forma transparente y sin la intervención del óptico.

es de qué sirve tener información en tu gestión si no se puede explotar. Por esto, *"VISUAL cuenta con herramientas avanzadas de análisis de datos, llamadas OLAP (tipo tablas dinámicas), para que el usuario pueda crearse sus propios cuadros de mando o análisis por muy complejos que sean, para consultar todos los campos de la base de datos y estructurar la información para una lectura fácil y clara"*. Existe la posibilidad de poder compartir con los distintos usuarios de VISUAL. Asevera que *"analizar la información es importante para la toma de decisiones, y VISUAL cubre adecuadamente esta necesidad"*.

Unas 3.400 ópticas utilizan VISUAL. El mercado principal de TEMÁTICA es España, aunque tiene una notable presencia en Portugal desde hace unos años, ya que este software fue certificado para la hacienda Portuguesa. Gran cantidad de clientes de todo el mundo usan su centrador pupilar My Center, que está disponible en siete idiomas.

En cuanto a la implementación de su software, es muy sencilla. Sus asesores de negocio contactan con la óptica para estudiar las necesidades y asesorar al óptico. A continuación, se establecen los requisitos para la migración de los datos a VISUAL para una puesta en marcha exitosa. Para la implantación, hacen formaciones personalizadas en función de cada usuario. Gracias a la Universidad Virtual TEMÁTICA, los usuarios pueden tener un primer contacto con VISUAL antes de la formación definitiva, que suele ser personalmente en la óptica. Finalmente, se concreta un día de puesta en marcha definitiva y se establece el protocolo de soporte con su departamento técnico. Sáez incide en la importancia del *"gran equipo humano"* que forma TEMÁTICA y que está día a día en contacto con las ópticas. Declara que, gracias a esto, la suya es *"una posición destacada como empresa de software"* y *"útil"* para el sector. Prueba de ello es que hace pocos meses fueron galardonados como el mejor software para ópticas y audiología en los Premios Nacionales de Visión y Audiología Siglo XXI. ■