



“Somos el único software de óptica creado por ópticos”

EL SOFTWARE OPTIPLUS SE CREÓ EN UNA ÓPTICA PROPIA, A PARTIR DE UNA FICHA DE PACIENTES PARA PODER BUSCARLOS RÁPIDAMENTE. MÁS TARDE, SE AMPLIÓ LA FICHA OPTOMÉTRICA PARA AGILIZAR LA CONSULTA DE DATOS. DE ESTA MANERA, POCO A POCO SE FUE MEJORANDO ESTE SISTEMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN PARA ÓPTICAS, AÑADIENDO OPCIONES PARA UN USO INTERNO.

Optiplus es un software personalizable destinado al establecimiento óptico. En consecuencia, *“permite numerosas personalizaciones a la hora de trabajar con él,”* explica **Ramón Arévalo Zapata, director de Tecnología de Optiplus**. Su compra se lleva a cabo en local, *“adquiriendo una licencia perpetua para la opción en local o la versión Cloud (Saas), la cual permite usar el software desde donde quieras y cuando quieras sin contratar licencias ni mantenimientos”*. *“Nuestra dilatada experiencia, unida al compromiso con nuestros clientes, hace que hayamos evolucionado junto a ellos, por lo que las ventajas de utilizar Optiplus son innumerables”*, remarca. *“Permite gestionar desde una sola óptica hasta varias ópticas en el mismo servidor, lo que nos ofrece la posibilidad de ver cualquier dato en tiempo real, como el stock de cada óptica o informes económicos y estadísticos, entre otros”*, ejemplifica Arévalo. También cuentan con precios especiales para diversas tiendas. Además, *“una de las opciones más destacadas es la de realizar campañas de marketing, con filtros ya definidos, para ayudar a desarrollarlas mejor”*. Para poder ver los resultados, *“contamos con informes claros que nos permiten ver el ROI y ROAS obtenido”*, subraya.

Diferenciados de la competencia

“Nuestra experiencia nos dice que un punto de dolor para el cliente es el traspaso de datos, por esta misma razón, nos compromete-

mos a adaptar todos sus datos actuales a nuestro software”. De esta manera, ofrecen *“un asesoramiento continuado y personalizado en todo momento, para ayudar a obtener los mejores resultados”*. En este sentido, los técnicos cuentan con más de 10 años de experiencia en el sector y, al mismo tiempo, ofrecen una academia online para que puedan formarse a su ritmo. Algunas de las opciones más destacadas del software son: marketing automatizado, informes predefinidos y personalizables, *“que nos permiten ver la propensión de cada paciente y poder adelantarnos a los acontecimientos”*, un historial clínico completo del mercado y, además, *“conexión con la maquina-*

**“ES IMPORTANTE QUE UN ÓPTICO SEPA
SI SU PROGRAMA DE GESTIÓN ÓPTICA
NO LE APORTA BENEFICIOS”**

ria óptica, ya sea de taller o gabinete". Por otra parte, "el proceso de venta es extremadamente ágil, ya que se introducen las monturas de manera automática mediante albaranes electrónicos". Además, "disponemos de tarifas electrónicas siempre actualizadas y también gestionamos las citas e, incluso, contamos con un módulo para la conexión con la tienda web, entre otras posibilidades".

En cuanto a las características que diferencian a Optiplus, Arévalo incide en que "es el único software de óptica creado por ópticos y que, además, cuenta con una dilatada experiencia; llevamos 40 años ofreciendo estos servicios a ópticas de diferentes países". Como ópticos, "tenemos las mismas necesidades que nuestros clientes y esto nos hace adelantarnos a nuestros competidores e incorporar novedades y tecnologías de forma ágil, lo que se traduce en un conocimiento exhaustivo del mundo de la óptica y una excelente atención al óptico", recuerda.

Cuando hablamos de software de gestión Optiplus, explica su director de Tecnología, "uno de los beneficios más importantes es el aumento de la productividad en el trabajo diario, ya sea a la hora de introducir los datos de una venta, buscar un paciente o, simplemente, revisar su historial clínico o poder notificar mediante SMS, por ejemplo, que venga a recoger sus lentes con un solo clic, un hecho que nos agiliza enormemente el trabajo diario". No obstante, remarca, las ventajas no se reducen únicamente a lo mencionado, sino que "una de las partes más interesantes es el análisis de los datos, ya que poder predecir que nos deparará el siguiente trimestre y anticiparnos es clave para cualquier negocio". En este sentido, resume, "Optiplus ofrece las herramientas para explorar, transformar y examinar los datos para poder conocer tendencias y patrones que nos revelarán Insights importantes y aumentarán la eficiencia para respaldar la toma de decisiones en nuestra empresa". Todas estas ventajas se recogen en una sola herramienta la cual, "utilizada con inteligencia, suele ser garantía de éxito".

Cómo escoger el software más adecuado

"Es importante que un óptico sepa si su programa de gestión óptica no le aporta beneficios", reconoce. Básicamente, "adquirir un software para gestionar nuestra óptica no es tarea sencilla, pues existen en el mercado un sinfín de opciones, pero debemos

"OPTIPLUS AYUDA A ANALIZAR DE FORMA CORRECTA LOS DATOS PARA VER PATRONES Y RECURRENCIAS"

tener en cuenta algunos aspectos que nos ayuden a decantarnos por el adecuado". Según Arévalo, "es vital preguntarse si el software tiene experiencia en el sector y si es específico para ópticas". En caso afirmativo, debemos cuestionarnos "si el historial clínico va a satisfacer las necesidades o, lo más importante, si se podrán recuperar los datos en caso de querer cambiar de software". Estas, en su opinión, "pueden ser algunas de las preguntas que debemos plantearnos a la hora de adquirir un software".

En este sentido, recuerda Arévalo, "todos los años recibimos clientes que quieren traspasar sus datos a nuestro software, pero sus datos están encriptados con claves que su actual software no le proporciona, y por miedo a perder sus datos, se vuelven esclavos de estas empresas, pagando todos los años por un software que no satisface sus necesidades". Otros, en cambio, se decantan por un software a medida, "suponiendo que será más económico, un grave error, pues tú mismo debes diseñar y financiar cada opción, lo que puede parecer sencillo, pero, quizás, poco prudente, ágil y rentable". El resultado de un deficiente software de gestión lo resume en una frase: "Menos ingresos para el negocio". No obstante, considera que, "prestando atención a las señales ya descritas, es posible evitar estos problemas".

En relación con las limitaciones legales en cuanto a protección de datos, Arévalo explica: "Dado que las ópticas y las clínicas oftalmológicas se consideran establecimientos sanitarios al manejar datos de categorías especiales, cumplimos con la normativa vigente de protección de datos y estamos adaptados al RGPD y la LOPD". Además, de contar con un registro de actividades dentro del software, "es necesario tener el consentimiento explícito de los pacientes, antes de poder tratar sus datos". Para ello, disponen de tabletas de firmas para sus clientes, las cuales "se integran perfectamente con el software, facilitando el proceso de validación y firma de documentos".

Digitalización y futuro

Recientemente, la empresa Optiplus ha sido admitida como Agentes Digitalizadores en el programa Kit Digital, "unas subvenciones para pequeñas empresas, microempresas y autónomos que nos concede la Unión Europea para poder digitalizar y mejorar nuestro negocio". En cuanto a los beneficios que pueden aportar como agentes digitalizadores, "podríamos resumirlo como una mayor productividad", ya que, en su opinión, "Optiplus es la mejor herramienta para agilizar nuestro trabajo diario y automatizar procesos repetitivos. Además, nos ayuda a analizar de forma correcta nuestros datos para ver patrones y recurrencias e incluso mejorar la experiencia del paciente, aparte de fortalecer los canales de comunicación óptica-paciente, aportando mayor fluidez de la información".

En cuanto a los retos que plantea Optiplus en el presente, "ahora mismo estamos centrados en una nueva versión del software, la cual después de varios años de trabajo, esperamos poder testear en 2023". Para esta nueva versión, "hemos utilizado toda nuestra experiencia para mejorar la usabilidad y agilidad del software, además de presentar un diseño más dinámico y actual". Además, "actualmente ya estamos testeando algún módulo". En definitiva, se identifican como una empresa "en continua evolución por y para los clientes". ■