

MARCO BIANCHI, CO-FUNDADOR Y CEO DE RENT TOO

# “Las ventajas de nuestro servicio de ‘renting’ de gafas graduadas VisioAlquiler se resumen en siempre nuevas, siempre adecuadas y siempre a la moda, cada año”

LA EMPRESA ITALIANA RENT TOO, LA PRIMERA EN OFRECER UN SERVICIO DE ALQUILER DE GAFAS NUEVAS, PRESENTARÁ SUS SERVICIOS A LOS ÓPTICOS ESPAÑOLES EN LA PRÓXIMA EDICIÓN DE EXPOÓPTICA.

Los ópticos con alma pionera e innovadora tienen una cita en Madrid del 12 al 14 de abril en el Salón Internacional de Óptica, Optometría y Audiología (ExpoÓptica), donde entre otras actividades se presentarán emprendimientos tan innovadores como exitosos como Rent Too, una sociedad 100% italiana que ha creado el nuevo modelo empresarial para las ópticas. **Marco Bianchi**, *co-fundador y CEO* de este proyecto fundado 2016 junto a dos hermanos ópticos (Marco Tricarico y Nunzia Tricarico, los creadores pioneros), es consciente de lo que todavía puede chirriar la idea de “alquilar gafas graduadas y nuevas”.

A él le pasó lo mismo en 2015, cuando empezó a barruntar la idea de los hermanos Tricarico de ofrecer un servicio de ‘renting’ de gafas, y también a todos los 110 ópticos activos

que se han adherido a este servicio. Pero en su opinión, “*así es exactamente como suenan de extrañas todas las novedades e innovaciones... Son cambios de paradigma que requieren mentes abiertas y ganas de nunca dejar de aprender. Hoy todo se alquila, de ahí nuestro nombre: Rent Too*”, explica Bianchi.

## Cómo funciona el servicio de Rent Too

La premisa de este moderno y exclusivo sistema de marketing estratégico es que “*el óptico no compra nuevos productos y no cambia de proveedores*”, aclara el emprendedor. Así, “*en la práctica, el óptico y el cliente realizan las mismas acciones y elecciones de siempre, y luego el cliente decide si comprar o alquilar pagando la tarifa de un año*”. La óptica, por su parte, “*dispone de un cotizador con un algoritmo en una plataforma*

informática con 24 opciones de alquiler y todo lo necesario para imprimir el contrato. Importante: el contrato es entre el óptico y el cliente”, recalca.

Después de un año, el usuario recibe unos avisos de caducidad y una invitación del profesional para que revise las gafas y realice una nueva prueba de visión. Tras ella, puede optar por cuatro opciones, como indica Bianchi. “Sustituir todo lo nuevo; renovar un segundo año las mismas gafas; rescatar todo o solo la montura sustituyendo las lentes; o devolverlas sin pagar nada más”.

Por todo ello, las ventajas del servicio de renting VisioAlquiler para el consumidor son bastante evidentes. El CEO de la compañía asegura que “para nosotros, tiene que ser sinónimo de calidad sin compromisos y responsabilidad social hacia las personas; o sea, más salud y más seguridad, más calidad de vida para adultos, chicos y niños”. Al final, recalca, los beneficios se resumen así: “Siempre nuevas, siempre adecuadas y siempre a la moda, cada año”. Además, “el cliente dispone de una cobertura del 90% para daños no reparables, y una cobertura del 80% para pérdidas, pagando le diferencia al óptico”, agrega.

Asimismo, “cambiando la perspectiva del beneficio económico del producto al beneficio económico del cliente”, con VisioAlquiler, “las ópticas reciben muchas ventajas concretas ¡y marcan la diferencia con los demás!”, subraya, y resume las ventajas para los establecimientos, destacando “más servicio al cliente, ofreciendo más profesionalidad cada año, más calidad de vida, fidelizando el cliente con un contrato y manteniendo estratégicamente la propiedad de las gafas”. “Y en un mercado con productos globalizados, donde todos venden y luchan con los descuentos, con VisioAlquiler el óptico moderno no es

comparable a nadie, ya que también alquila”, apostilla Marco Bianchi.

Pero no solo eso. En su opinión, “desde el punto de vista empresarial VisioAlquiler ofrece al centro óptico una exclusividad financiera, algo que intrínsecamente las ventas no pueden ofrecer: en el mundo de las ventas es imposible conocer los ingresos que tendrán por la tarde o mañana, por eso es pura fantasía poder conocer los de dentro de un año”. Al revés, indica, ya que con este modelo de negocio, el óptico ya conoce sus ingresos semanales y mensuales dentro de un año (y más allá), “y esto se traduce en futuro más certero y bajo control, así como más serenidad”. “Un ejemplo básico: 3.000 euros de alquiler en mayo de 2024, significa garantizarse también un mínimo de 3.000 euros en mayo de 2025 (más los nuevos alquileres) y los años que siguen”, detalla el empresario.

Por lo que se refiere al funcionamiento del servicio con lentes graduadas o graduados de sol, Marco Bianchi deja claro que “absolutamente no se pueden reutilizar para otros clientes”. Y si al cliente le cambia la graduación durante el tiempo que tiene las lentes de renting, insiste en que puede sustituirlas, lo cual es un ahorro. “Dos años de alquiler supone menos gastos que dos productos comprados”. Todo ello con un filtro de calidad tan evidente como que “el cliente del óptico alquila solo gafas nuevas con lentes nuevas”.

Este servicio aporta beneficios para el usuario, para las ópticas, y, como no, para el medioambiente. En el stand de ExpoÓptica, Rent Too llevará a cabo una demostración práctica de sostenibilidad. Aunque según afirma el italiano, este concepto conlleva “cambiar el objetivo desde el beneficio económico del producto (todo de inmediato y sin visión del futuro) al beneficio



El bonito del alquiler!

**VISIOALQUILER**

económico del cliente (hoy y todos los años). Es la nueva visión multifocal de business que se suma a la venta". En materia de responsabilidad ambiental, igualmente, "convertimos el tema en una oportunidad para el tercer mundo, con gafas usadas (uno o dos años) higienizadas, clasificadas y donadas".

### Un modelo exitoso en Italia que llega a España

VisioAlquiler se ha implementado con éxito en Italia, cuyos resultados tienen entusiasmados a los fundadores del proyecto. "Queríamos crecer solo con nuestras propias fuerzas, ganándonos mes a mes la confianza de los ópticos y de los clientes finales, manteniendo las promesas de esta increíble innovación. Y también estamos orgullosos de habernos ganado la confianza del mayor grupo de compras italiano, Vision Group Spa, que, de hecho, certifica nuestra fiabilidad y nuestra organización, solicitándonos un servicio de alquiler personalizado", explica.

Hasta hoy cuentan con 110 centros ópticos (activados progresivamente) y más de 61.000 alquileres, de los cuales el 22% son de niños con lentes monofocales y entre los adultos el 29% son gafas con lentes progresivas. "Las diez principales ópticas, que ya llevan 5-6 años alquilando, están realizando una media de 560 alquileres al año, siempre creciendo, y sin considerar las ventas. Eso se traduce para el óptico en una seguridad de entrada garantizada todos los años por los contratos y un futuro más cierto. Los clientes están felices y satisfechos de la cita anual con el óptico y, en muchas ocasiones, se convierte también en una cita para la salud de la visión de toda la familia, contratando para todos", comenta Marco Bianchi.

A este respecto, avanza que España es el país que han decidido para empezar con su estrategia internacional. Las razones,

de acuerdo con las palabras del CEO, son: "Salir de la zona de confort del propio país buscando 'nuevos mundos' y experiencias, colores, sonidos, olores y sabores, es un antiguo desafío que el hombre ha perseguido durante siglos. Italia es un pueblo de navegantes y exploradores, España también de conquistadores. Está en nuestra naturaleza explorar nuevos horizontes. Somos primos, tenemos afinidades culturales y de estilo de vida, la gente tiene un carácter maravilloso y el idioma me encanta".

El objetivo de esta expansión internacional es "que un grupo de ópticos españoles visionarios puedan ser los pioneros del alquiler en España para escribir juntos una nueva página en la historia de la óptica también aquí". A día de hoy, concluye, la ventaja para un óptico español es que tenemos "resultados visibles y tangibles, numerosas historias de ópticos y clientes satisfechos, no una hipótesis y teorías; tenemos un método exitoso, hechos concretos y todo el know-how que compartiremos con lógica win-win". ■

**"DESDE EL PUNTO DE VISTA  
EMPRESARIAL VISIOALQUILER OFRECE  
AL CENTRO ÓPTICO UNA EXCLUSIVIDAD  
FINANCIERA, ALGO QUE INTRÍNECAMENTE  
LAS VENTAS NO PUEDEN OFRECER"**



*Pues a mí me gustan así,  
¡y el año que viene las cambio!*

