

El Plan Estratégico ya marca el rumbo de Cione hacia un futuro ilusionante

Fue presentado a la prensa del sector en la sede de la cooperativa en las Rozas, ya con los primeros y magníficos datos de ventas de las primeras colecciones de 'cione', la nueva marca de la cooperativa, que han superado las mejores expectativas

El equipo directivo de Cione Grupo de Ópticas ha presentado a la prensa del Sector Óptico y farmacéutico las líneas maestras de su Plan Estratégico 2019-2022. Su entrada en vigor, a continuación de su puesta de largo en la Asamblea 2019, ha generado una ola de entusiasmo y de energía positiva sin precedentes en la cooperativa, que se mantiene en el tiempo y que se ha traducido ya en unos magníficos volúmenes de ventas de la nueva marca 'cione', proyecto estrella del PE.

Después de este año de cambios, el primero desde que Miguel Ángel García asumiera la dirección general de la cooperativa, el presente, julio de 2019 se ha convertido en un excelente punto de partida hacia dónde quiere llegar Cione en los próximos años. En la actualidad, Cione es la distribuidora líder del sector óptico, con un 9% de cuota de mercado —el doble en algunas regiones del país— y “con la más sólida oferta de productos y servicios para ofrecer al óptico independiente”, afirmó García. De hecho, en el primer cuatrimestre del año 2019, las ventas del óptico Cione han crecido muy por encima de la media del mercado, teniendo una presencia importante, además, en cada una de sus facetas (monturas, lentes oftálmicas, contactología y audiología).

El objetivo y los cuatro pilares del PE

García afirmó ante los periodistas que, “tan importante como el destino al que queremos llegar, es cómo hemos decidido construirlo”. Por eso, el Plan Estratégico 2019-2022 se ha elaborado, desde septiembre de 2018, gracias a multitud de análisis internos y externos, a la escucha activa de los socios y a su participación real a través de numerosas encuestas y entrevistas y talleres de trabajo. Además de ópticos y personal de Cione, la elaboración del PE cuenta con aportaciones de proveedores y líderes de opinión del sector.

El objetivo del Plan Estratégico es el de consolidar a Cione, la red de ópticas líder en el ámbito de la salud visual y auditiva en España y Portugal, combinando para ello la mejor relación entre la calidad y el precio, con una apuesta diferencial por el servicio, y no de cualquier forma, sino de acuerdo con unos principios y valores éticos, apostando por la RSE.

Así, los cuatro pilares del Plan Estratégico 2019-2022 son: ser la mejor opción en precio y surtido para el óptico independiente; convertir a Cione en un referente de innovación en salud visual y auditiva; desarrollar servicios de valor; y fortalecer la fidelidad del socio. Estos cuatro pilares se desarrollan en 40 proyectos, ya definidos en el tiempo, con un líder para cada uno de ellos, y con los volúmenes de inversión necesarios para acometerlos.

El equipo directivo de Cione se refirió a los tres proyectos clave del PE 2019-2022. Enmarcado en el eje Ser la mejor opción en precio y surtido para el óptico independiente, la iniciativa estrella de la cooperativa en este sentido es la nueva marca de monturas de la cooperativa: 'cione'. "Cione tiene potencial para generar nuevo negocio y para llegar a nuevos clientes. Y, para lograrlo, hemos simplificado las marcas con el fin de focalizar nuestros esfuerzos en la comunicación de 'cione', que es la gran apuesta de la cooperativa por la moda", explicó Patricia Hernández, directora de Producto de Cione. Después de su presentación e inicio de comercialización tras la Asamblea, las cifras de ventas están superando las mejores expectativas. Más del 40% de los socios de Cione ya han adquirido volúmenes de 'cione', tan sólo unos días desde su puesta a la venta. "Con 'cione', buscamos notoriedad en el cliente final. Nos dirigimos a un público más joven, con la moda y una magnífica relación calidad precio como argumentos, pero sin descuidar los básicos que también entrarán en las colecciones", añadió Hernández. 'cione' concede además gran importancia a detalles como el packaging, y está fabricada con acetatos exclusivos. "Queremos que 'cione' sea la primera opción de ventas de nuestros socios, esperamos que sea un superéxito, como indican sus primeros resultados", terminó.

El segundo pilar del Plan Estratégico es la Apuesta por la innovación, cuyo proyecto abanderado es LÓÒKTIC. Con la generación de citas ha llegado el primer gran éxito del e-Commerce de la mayor red de ópticos. LÓÒKTIC ya ha recibido 600.000 visitas de usuarios únicos y ha generado 9.000 citas captadas online y convertidas en visitas reales a ópticos de Cione, cuenta con una base de datos de 30.000 clientes y lo han usado ya más de 500 ópticas de la cooperativa. Traducidas en números, las ventas generadas equivalen a un millón de euros, según ha explicado José Luis Pablos, director de la Ofical Digital de Cione. "Un año después de su lanzamiento, es un proyecto ilusionante, con cifras que nos convierten en una de las plataformas líderes del comercio electrónico en este apartado, y que nos llenan de optimismo para el futuro", ha señalado. Pero la innovación, en Cione, es mucho más. "Está en el ADN de la cooperativa. Por eso, lo que buscamos es crear un ecosistema de innovación, el liderazgo digital, ser un referente en nuevos productos, en servicios y modelos de negocio. Hemos diseñado un sistema en el que los socios participan en la captación de ideas, parecido al de la generación de Start Ups, y también vinculado a las universidades", señaló en este sentido el director de la Oficina Digital.

El tercer eje del Plan Estratégico es el Desarrollo de servicios de valor. Cione trabaja en la evolución de los grupos de imagen y en la nueva dimensión de a Cione University, como otro de los proyectos de calado que es en materia de desarrollo de servicios de valor.

El cuarto y último pilar del Plan Estratégico, centrado en Fortalecer la fidelización, está basado en la escucha activa del socio, clave del nuevo Cione. MyCione Online encabeza este eje, como explicaron ayer Felicidad Hernández, directora de Comunicación, y Juan Ara, director de Sistemas de Cione. MyCione Online es el nuevo canal de comunicación de Cione con sus socios. Ha sido diseñado para que el óptico lleve a cabo sus gestiones con la cooperativa de una manera directa, fácil y cómoda a través de una oficina virtual online abierta 24/7/365.

Datos de contacto:

Javier Bravo
606411053

Nota de prensa publicada en: [Las Rozas-Madrid](#)

Categorías: [Industria](#) [Farmacéutica](#) [Telecomunicaciones](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>