

LÓÒKTIC, el proyecto e-Commerce de Cione ya es una realidad

El pasado 2 de abril la plataforma LÓÒKTIC se hacía pública en la red en www.LÓÒKTIC.com. Con su estreno, Cione Grupo de Ópticas materializó la petición mayoritaria de los socios, expresada en la Asamblea General del año 2017, para abordar, con todas las consecuencias, la venta por el canal digital. La cooperativa ha hecho un gran esfuerzo inversor que llegará al millón de euros al cabo de un año

Con LÓÒKTIC, la cooperativa convierte en una oportunidad de negocio el único futuro posible para el comercio en general, y obviamente, también para las ópticas: abordar el e-Commerce con un proyecto ganador que integre los dos mundos, el real y el virtual. “En muy poco tiempo, no contar con una oferta de ventas multicanal, on-line y física, hará inviables los números de retailers, como son los ópticos”, afirma Belén Andrés, directora del Canal Digital de Cione, “pero, igualmente, la adecuada combinación de óptica tradicional y presencia en internet, con lo mejor de cada modelo, es una ventaja para competir por atraer al consumidor final con mejores armas que las que utilizan las grandes plataformas ajenas a nuestro sector o de empresas extranjeras que campan a sus anchas en nuestro mercado”, añade.

Precisamente LÓÒKTIC sale al paso de esta nueva realidad con una plataforma asociada a la óptica, con más y mejores argumentos que estas grandes plataformas, pero, como ellas, lo hace de la única manera que es efectivo hacerlo, con todos los recursos necesarios. LÓÒKTIC invertirá el millón de euros en su primer año de lanzamiento. Y seguirá creciendo.

En respuesta a estas dos realidades incontestables, el avance del e-Commerce y el desembarco de empresas ajenas al sector por esta vía, LÓÒKTIC ha generado un canal digital pensado por profesionales de la óptica para beneficiar a los profesionales de la óptica. Cada operación de venta es asignada a una óptica y, según la elección del cliente, la compra es facturada por una óptica. El margen es de los ópticos, la operación es de los ópticos, y los clientes, son de los ópticos de Cione.

Después de su irrupción en la red, en abril, Cione puso en marcha el proceso de integración LÓÒKTIC en el día a día de los socios. 500 ópticas de la cooperativa han apostado por la plataforma e-Commerce desde el primer minuto. Los ensayos reales certificaron la excelente usabilidad del site, permitiendo resolver pequeñas incidencias y realizar pequeños ajustes, precisamente para mejorar la usabilidad. Ahora LÓÒKTIC calienta motores para acelerar su lanzamiento y alcanzar el verdadero objetivo de la plataforma lo antes posible: captación de clientes, ventas y tráfico hacia las ópticas. “Contar con 500 puntos de venta desde el principio nos hace sentirnos fuertes. Ahora, con el proyecto en marcha, esperamos crecer exponencialmente en lo que queda de 2018, también con ópticos de fuera de la cooperativa para los que Cione es ahora aún más atractivo gracias a LÓÒKTIC”, valora la directora del Canal Digital de Cione.

El proyecto e-Commerce de Cione tiene la aspiración de liderar la facturación del canal digital de ventas de Óptica y Optometría, pero no de cualquier manera. Lo hace trasladando la propuesta comercial y profesional de los ópticos de la cooperativa a internet. Llega a un cliente que, cada vez más, empieza a comprar antes de salir de casa, sí, pero lo hace desde el respeto de los valores de la profesión y de la salud visual.

Para conseguir el reconocimiento de los clientes, Cione ha desarrollado la marca LÓÒKTIC, que hace reconocible y referencia la profesión de Optico-Optometrista, tanto fonética como gráficamente. Además, tiene vocación internacional, otro aspecto que se ha tenido muy en cuenta en su construcción. La marca incluye el lema "El canal online de la mayor red de ópticas", que recuerda el contenido y el sentido del proyecto.

La plataforma integra los servicios profesionales de las ópticas y concede gran valor a la seguridad y tranquilidad que generan la cercanía y el respaldo de profesionales de la salud visual reales, con experiencia acreditada por años de ejercicio de la profesión, así como la variedad de producto de calidad para consumidores de segmentos medios-altos. La plataforma ha sido diseñada para diferenciar a Cione de otros competidores que basan su estrategia en precios bajos y en la agresividad de descuentos y promociones. En este sentido, su gran valor es precisamente la puesta en valor de estos servicios profesionales.

Los servicios profesionales son la conexión más importante entre la tienda física y la online, y la que marca la gran diferencia de LÓÒKTIC con respecto a otros e-Commerce. El de Cione es el canal online de la mayor red de ópticos, con establecimientos en toda España capaces de prestar los mejores servicios ópticos profesionales, una ventaja competitiva que de ninguna manera se puede desaprovechar.

La plataforma es transparente para el usuario, y de cristal para el socio de Cione, que sabe, en todo momento y desde un cuadro de mando, cuál es el estado de los pedidos que entran a través de LÓÒKTIC o, por ejemplo, si el paciente ha pedido cita para recibir asesoramiento y servicios profesionales, siempre de acuerdo con el nivel de implicación elegido. Asimismo, y dependiendo de ese nivel, el óptico puede utilizar esta plataforma para surtir su propio catálogo y poner a la venta producto, de manera on-line y también convertirse en el punto de entrega donde el paciente podrá recoger sus pedidos. En todo caso, la facturación de todas las operaciones de venta queda adscrita a una óptica, y, lógicamente, su beneficio repercute en ellas.

LÓÒKTIC compite con otros grandes proyectos en internet estando a la altura desde el primer día. La plataforma aprende de sí misma en la creación, por ejemplo, de su surtido "inteligente" que, con algoritmos, maneja múltiples variables y parámetros de posicionamiento con precios dinámicos, logrando así la mejora constante de competitividad en tiempo real de acuerdo con la estrategia LÓÒKTIC. Es la misma tecnología que usan a diario gigantes como Amazon o Walmart para diseñar sus estrategias de surtido y de precios dinámicos en sus e-Commerce.

"LÓÒKTIC empodera a los ópticos y les hace recuperar la fortaleza que habían perdido. LÓÒKTIC nos da la oportunidad de defendernos en un mercado cada vez más complejo, y ésta es la esencia de

Cione aplicada al siglo XXI", termina Belén Andrés.

Datos de contacto:

Javier Bravo

606411053

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

Categorías: [Finanzas](#) [Moda](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>