Publicado en Madrid el 15/01/2021

Camino de 50º Aniversario, Cione crece de manera constante y sostenida

La consolidación de la marca CIONE (hasta un 94% de los socios pide regularmente monturas de la marca), las mejores condiciones comerciales del sector en su relación calidad/precio o la facturación centralizada, son los principales argumentos que los ópticos destacan en su excelente percepción de la cooperativa

Los excelentes números con los que Cione ha remontado la crisis sanitaria en 2020, aventajando notoriamente a los del sector en prácticamente todos los segmentos del negocio, tienen su fiel reflejo en el índice de satisfacción que sus socios reflejan sobre la cooperativa.

Cione mide desde hace años esta variable con el fin potenciar aquellos aspectos que los ópticos destacan como fortalezas, y mejorar en aquellos que sugieren mejoras.

La última encuesta de satisfacción de los socios con su cooperativa (diciembre 2020), refleja que, en el último año, el nivel se ha mantenido al alza, como venía ocurriendo en todos los anteriores ejercicios económicos.

En 2020 los ópticos mejoran la valoración de Cione respecto al año anterior en 15 puntos sobre una valoración global de 100. “Mejoramos, y nuestros socios lo perciben”, afirma Miguel Ángel García, director general de Cione.

Esta misma encuesta refleja que lo que más han valorado los socios de Cione en 2020 es el producto propio, seguido de las condiciones comerciales, la facturación centralizada, la atención y contacto con el óptico, la comunicación, el servicio post venta y el servicio de transporte, con un bajísimo número de incidencias y siempre en plazo, entre otras cuestiones.

El producto propio siempre ha sido esencial para los socios de Cione, consustancial con la cooperativa y una de sus grandes ventajas a lo largo de su ya casi medio siglo de vida.

La consolidación de la marca CIONE en monturas y gafas de sol es un magnífico ejemplo de cómo la cooperativa, a las puertas de su 50 Aniversario, sigue mejorando cada día en este sentido. Creada por el equipo de diseño, en estrecha colaboración con socios de Cione, propietarios de ópticas de diferente tipología y ubicación geográfica, las primeras colecciones se han convertido, sin excepción, en éxitos superventas, también porque cuidan el detalle y siguen las últimas tendencias de la moda. “El éxito de la implantación de la nueva marca CIONE, que sintetiza todas las demás, y que estamos extendiendo al resto de categorías de producto lo demuestra que, un año después de su lanzamiento, el 94% en socios adquiere regularmente monturas de la marca”, certifica García.

Cione continúa alcanzando acuerdos win to win con todos los proveedores del sector. Esta política permite a la cooperativa que el producto propio en lentes oftálmicas y contactología, monofocales y multifocales, incluida la alta gama, cuente con condiciones comerciales excepcionales con los mejores descuentos con los proveedores más importantes del sector y con la mejor relación calidad precio. “No se trata de excluir a ningún actor del sector, sino de trabajar juntos, pero haciendo valer la posición del óptico independiente”, añade en este sentido García.

Por último, los socios de Cione, destacan en su encuesta de opinión del año 2020 algunos aspectos prácticos, como el servicio de taller o el transporte, que les ayudan en su día a día, pero sobre todo, la facturación centralizada. Toda la relación con la cooperativa, está en sólo un documento a fin de mes, que además, gracias a My Cione Online, el óptico puede consultar cuándo y cómo quiera. Esta facilidad, que es uno de los grandes retos operativos de Cione, ahorra mucho tiempo a los ópticos, que de esta manera pueden dedicar a lo que realmente les interesa, es decir, a atender a sus pacientes.

“Nuestros números por encima de los del sector, la vuelta a la senda del crecimiento en cuanto a socios, y el feed back que recibimos de los ópticos en las encuestas, nos hacen afrontar el 2021 con optimismo. Somos grandes, porque nuestros socios son grandes cada día en sus ópticas, con sus pacientes”, termina García.

Datos de contacto:
Javier Bravo
606411053

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Franquicias Logística Recursos humanos Consumo Otras Industrias

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es