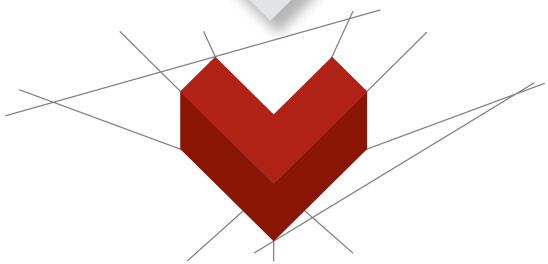


# Au Cœur de la Vision

*Pour l'Amour du Métier d'Opticien*

*Pour l'Amour du Métier d'Opticien*

Notre signature est notre credo et votre différence.

# L'Optique Indépendante bat plus fort !

# À L'ORIGINE

Sur le marché de l'optique, les enseignes ont exclusivement une approche de masse, qui vise à vendre des produits quasiment identiques à un maximum de clients, en les traitant de la même manière et en cherchant à satisfaire leurs besoins primaires. Cette stratégie ne permet en aucun cas de fidéliser le consommateur : les enseignes concurrentes deviennent interchangeables. Pourtant, un grand nombre d'Opticiens Indépendants essayent de développer leur clientèle par leur approche qualitative. Mais ils se heurtent à la communication puissante des grands groupes et se trouvent isolés.

**C'est ce constat qui a présidé, il y a 15 ans, la naissance du concept ACV, une organisation clés en main conçue comme une alternative aux enseignes et initiée par la centrale LUZ optique, forte de 30 ans d'expérience.**

# AUJOURD'HUI

## notre marché connaît une véritable mutation.

Plus que jamais, le concept « Au Cœur de la Vision », sans équivalent dans le monde de l'optique, a sa raison d'être.

**Vous devez affirmer un positionnement clair et sans équivoque afin de rester dans la course. Votre identité, votre savoir-faire, vos valeurs constituent de véritables atouts différenciateurs qu'il faut savoir réaffirmer haut et fort.**

Découvrez les 4 grandes parties du concept global et clés en main « **Au Cœur de la Vision** ».

**1/ Faites la différence**

**2/ Suscitez la préférence**

**3/ Distancez la concurrence**

**4/ Gagnez en sérénité**

*Pour l'Amour du Métier d'Opticien*

# SIGNES DISTINCTIFS

« **Au Cœur de la Vision** » fédère, partout en France, des indépendants ayant à cœur le métier d'opticien, l'engagement personnel et partageant le même souhait d'aborder le marché différemment :

- En ne dissociant pas service et produit,
- En considérant chaque client comme unique, et devant être traité comme tel,
- En segmentant la clientèle via des offres et services adaptés, en suggérant le bon produit au bon client, sans le saturer de propositions inintéressantes,
- En augmentant le champ des besoins, donc le flux de valeur ajoutée grâce à un questionnement et une écoute attentive,
- En visant, chaque jour, le service d'excellence, pour une relation qualitative et durable avec le client.

**Votre appartenance au concept « Au Cœur de la Vision » est visible dès l'entrée de votre magasin, sous forme d'une plaque élégante en verre, vous positionnant de suite comme un opticien indépendant, engagé et soucieux d'offrir un service d'excellence à ses clients.**

# 1/ Faites la différence

Vous êtes avant tout des professionnels défendant une réputation locale.
Votre appartenance au concept « Au Cœur de la Vision » valorise
votre positionnement d'opticien de proximité et vous offre des outils exclusifs
pour sublimer votre magasin et enrichir votre cadre de travail.

# Opticien de proximité : votre empreinte

Avec l'avènement du digital, l'humain dans la relation est maintenant un facteur de différenciation important et à forte valeur ajoutée.

Donner votre nom ou un rappel évocateur de votre emplacement, ville, région, c'est communiquer clairement votre engagement local, votre désir d'instaurer une relation personnalisée avec vos clients. Tout le contraire des franchises anonymes... un nom personnel inspire un rapport de confiance, de proximité, de disponibilité de l'opticien et de son équipe.

OPTICIENS
Sylvie Cléret

**Cultivez**
**votre singularité,**
**conservez votre nom,**
**votre histoire,**
**votre indépendance.**

# LES FONDAMENTAUX

## du concept architectural

En poussant votre porte, vos clients font le choix de l'accueil personnalisé, du sérieux et du savoir-faire, et d'un ensemble de valeurs conviviales farouchement préservées, dans une société de plus en plus déshumanisée. La vue de vos clients mérite un espace sur-mesure qui respire la qualité et favorise les échanges.
Le concept architectural « Au Cœur de la Vision » est pensé et construit autour du client et de son bien-être pour lui offrir un univers sans stress et sans contrainte.

**Des lampes design suspendues** procurent un éclairage tamisé qui se reflète paisiblement dans les grands miroirs pour une perception de profondeur.

**De majestueux pans de velours bordeaux** définissent les espaces « salons de vente ». Signe d'élégance et de raffinement, la couleur bordeaux symbolise la richesse du cœur.

**Différents modèles de présentoirs en bois pour un agencement sur-mesure.** Rétroéclairés, ils optimisent la mise en valeur et la lisibilité de l'offre.

**Des commodes basses, esthétiques et fonctionnelles,** délimitent les différents espaces de vente en plus de faciliter la présentation des montures grâce à ses plateaux tiroir.

**De petits salons, au mobilier chaleureux,** privilégient l'accueil, l'écoute attentive pour dialoguer en tout confort.

# Un espace pour mille et une attentions

Ambiance intime et feutrée pour un achat personnalisé et longuement étudié. Conjugue à merveille tradition et modernité, savoir-faire artisanal et technologies de pointe.

**Plongez-vous dans l'atmosphère réelle d'un magasin « Au Cœur de la Vision » en visionnant le film dédié grâce à la clé accompagnant cette brochure.**

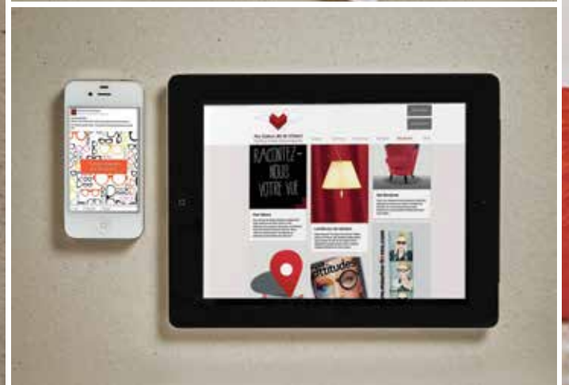
RACONTEZ-
NOUS
VOTRE VUE

RACONTEZ-
NOUS
VOTRE VUE !
100%
QUALITÉ
OPTICIEN 44
Femme
Enfant
VANNI
FENDI

# Souffle d'authenticité et d'expertise

**D'anciennes gravures, photos, presses optique habillent les murs et les espaces « santé visuelle ».**

# Le pouvoir d'une identité forte



Votre point de vente, c'est avant tout une marque, une identité, un positionnement, un univers, un concept architectural et un lieu de vie. Séduction permanente, votre communication institutionnelle doit être qualitative, cohérente d'un support à l'autre, et servir à véhiculer votre image à toutes les étapes de parcours d'achat, de la remise du devis à la livraison des lunettes...

**Chaque détail compte !**

# Un concept modulable à souhait

Lors de votre adhésion, découvrez l'ensemble de la gamme de mobilier du concept et ses nombreuses possibilités d'agencement, des outils de signalétique et d'habillage du magasin.

Entouré de notre équipe d'agenceur et de communication vous composerez votre magasin, selon vos besoins, tout en ayant la garantie d'un résultat final qualitatif, pensé dans les moindres détails et à l'image de l'ensemble des boutiques affiliées.

**En moyenne, il faudra compter entre 1200€ et 1600€ le m².**

Enseigne drapeau

Enseigne bandeau

Plaque

Comptoir d'accueil

Niches et tablettes vitrine

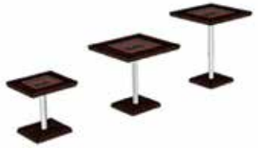
Box suspendus

Salon standard

Petit salon

Salon enfant

Sièges



Tables salon

Meubles de vente

Duo 1

Duo 2

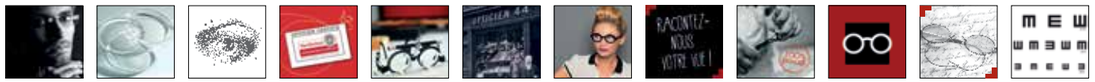
Duo 3

Table vitrine

Meuble vitrine

Échelle de Monoyer

Signalétiques




Lightbox

Porte vitrée salle d'examen de vue

Niches produits

# 2/ Suscitez la préférence

Offrir une expérience client fluide et cohérente sur l'ensemble des points de contact est prioritaire aujourd'hui dans le paysage d'un commerçant. Votre appartenance au concept « Au Cœur de la Vision » vous apporte les moyens d'être présent sur tous les médias tout en vous distinguant, grâce à des campagnes de communication aux visuels uniques, créées sur-mesure pour toujours cultiver votre différence.

# Être vu, considéré, localisé sur le web

Avant, pendant, après… multiformes et unique à la fois, le parcours d'achat de vos clients a changé. Commerce physique ou e-commerce, il est temps de supprimer le « e » de e-commerce. Pour le consommateur, il n'y a plus de différence, il n'y a que vous, commerçant… toujours accessible partout et à toute heure, lui offrant l'expérience la plus fluide possible en fonction de son emploi du temps et de ses propres critères de recherche, de comportements d'achat.

## Une stratégie web-to-store multi-sites.

**Votre SITE vitrine**

Indispensable pour **asseoir votre sérieux et votre professionnalisme.**

**Votre boutique**

**PLATEFORME web Borne Social Shopping**

En plus d'offrir un service d'aide à la décision à vos clients en magasin, **chaque partage de photo multiplie votre visibilité et favorise le bouche-à-oreille.**

**Page FACEBOOK du magasin**

Gère votre e-réputation, crée un lien avec vos clients fidèles et **améliore considérablement les résultats de recherche sur le web…**

**PORTAIL « Au Cœur de la Vision »**

Propose des fonctionnalités qui facilitent l'engagement de vos prospects et clients grâce à **des investissements mutualisés, tels que la prise de RDV en ligne, l'accès à un compte client sécurisé, blog intégré…**

**BLOG « Pour des yeux en pleine forme »**

Alimente régulièrement votre site en contenu éditorial et **vous positionne en expert de la santé visuelle et des dernières tendances « lunettes », en plus de booster votre référencement.**

**Améliore vos performances de référencement et de visibilité.**

# Étonnez, captivez, séduisez au premier regard

Véritable appel sur l'espace de vente, **les vitrines** demeurent le meilleur vecteur de séduction et d'incitation à entrer dans votre magasin. À tout moment, votre vitrine vous donne l'occasion de faire d'un passant, un client. Dans le plan de communication « Au Cœur de la Vision », nous en prenons grand soin en vous livrant tous les mois, un kit de théâtralisation de vos vitrines composé de visuels uniques, inaccessibles à vos concurrents. De quoi asseoir votre singularité en toute tranquillité !

**Rivalisez avec les enseignes grâce à des visuels uniques dignes des grandes marques**

# Médiatisez vos temps forts commerciaux

Trois fois dans l'année, en relais d'une thématique de vos vitrines, nous vous proposons **un dispositif complet d'animation commerciale et de communication prospective** pour dynamiser votre prise de parole sur votre zone, créer du trafic et des temps forts commerciaux en magasin. Une force de mutualisation de la création et réalisation des supports, mix entre médias de masse et ciblés, de conquête et de fidélisation.

**merchandising**

**spot radio**

**google adwords**

**facebook ads**

**dépliant BAL**

**mailing ciblé**

**goodies**

**sms/mms**

**geofencing**

**e-mailing**

**vidéo**

**affichage**

**film cinéma**

**encart presse**

**street marketing**

**jeux interactifs**

**site événementiel**

**animation commerciale**

...

# Offrez de l'information à vos clients

Lunettes Attitudes est un véritable **magazine** pensé comme s'il se trouvait en kiosque : une ligne éditoriale étudiée en fonction des attentes consommateur et des tendances de marché, de la saison, un ton rédactionnel en phase avec celui des grands magazines de mode et santé : averti, détendu, complice. Adressé, deux fois par an à vos clients, mis à disposition devant et dans votre magasin, il permet d'introduire votre discours professionnel dans les foyers de tous vos clients et chalands. Bref, un magazine qui profite autant au quotidien du consommateur qu'à votre image de marque.

**Unique et inégalé depuis 15 ans**

Thématique MADE IN FRANCE

Thématique MULTI-ÉQUIPEMENT

Thématique SANTÉ VISUELLE

Thématique LUNETTES EN TOUS GENRES

Thématique GENTLEMAN

Thématique MÉTIER D'OPTICIEN

Thématique HISTOIRE DE FAMILLE

Thématique SPORT À LA VUE

# Favorisez l'attachement, la relation exclusive

**Système de fidélisation :**
**1€ dépensé = 1 point crédité**

Instaurer une relation exclusive entre vous et vos clients, grâce à un système de points fidélité cumulables en famille et cessibles aux proches pour favoriser le parrainage. Les points acquis sont convertis en chèque de réduction à valoir sur tous les produits du magasin.

## Plan marketing automatisé : envoi mensuel

### Lettre de remerciement

Considérer l'achat de vos clients en leur adressant une lettre de remerciement et en leur rappelant vos engagements de suivi et les points acquis pour leur prochain achat.

### Lettre de relance ciblée

Solliciter vos clients au bon moment, selon la fréquence de renouvellement de leurs lunettes, avec un courrier personnalisé en fonction de leur âge et de leurs préoccupations et comprenant un chèque de réduction lié à leurs points de fidélité.

**FRÉQUENCE DE RELANCE PAR SEGMENT**

| SEGMENT | 1 an après | 2 ans après | 3 ans après | 4 ans après | 5 ans après |
|---|---|---|---|---|---|
| 18-24 ans | Relance | Relance | | | |
| 25-45 ans | Relance | Relance | | | |
| 46-60 ans | | Relance | Relance | Relance | |
| 61-74 ans | | | Relance | Relance | Relance |
| 75 ans et + | | | Relance | Relance | Relance |

### Enquête de satisfaction en ligne

Intégrée dans votre logiciel de gestion magasin, si l'adresse mail de votre client est renseignée, une enquête de satisfaction en ligne est automatiquement envoyée, à chaud à votre client, dès la réception de ses lunettes.

# Enrichissez votre communication, selon vos envies

Vous l'aurez compris : « **Tout communique !** ». Il est important d'être cohérent sur l'ensemble de vos supports de communication. Pour vous garantir une image de qualité uniforme et vous permettre la liberté d'en faire plus, si vous le souhaitez, et enrichir votre plan de communication annuel, l'Agence 100% spécialisée dans l'optique depuis 15 ans, est à votre entière disposition pour répondre à tous vos besoins.

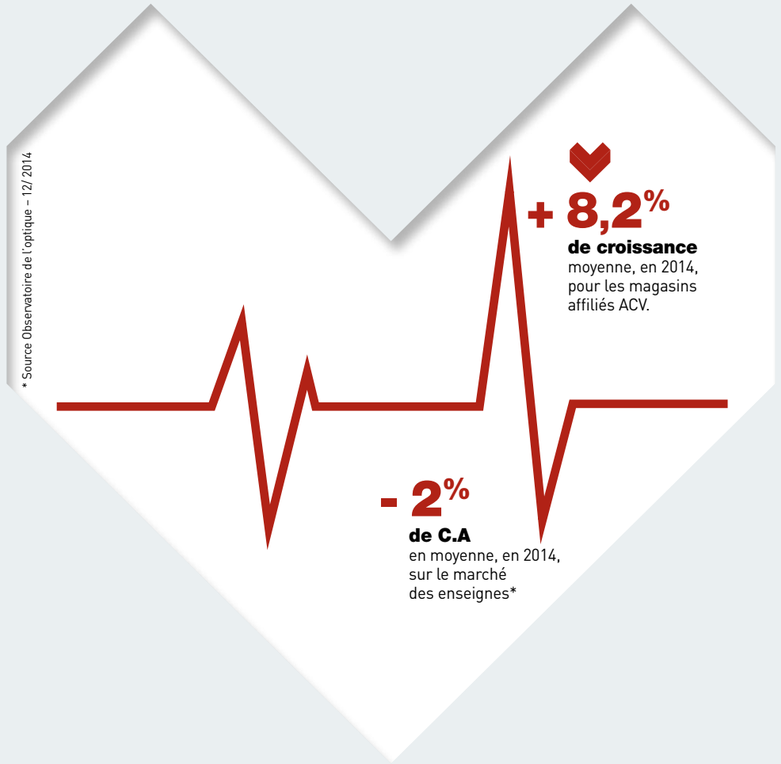
# Un marketing local, individualisé et multi-canal
## au cœur de votre programme de communication

**Un large choix d'outils de communication adaptés à votre problématique locale.**

| | WEB | | | | | | | POINT DE VENTE | | | | | MAIL | | RÉSEAUX SOCIAUX | | MOBILE | | MARKETING ADRESSÉ | | | TOUTES BOÎTES | RADIO | AUTRES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Site mobile magasin | | | Site « Au Cœur de la Vision » liens site magasin | | | Blog ACV | Outils institu-tionnels | Vitrines | Borne Social Shopping | Dispositif Display | Magazine consumer | e-mailing client | e-mail | Page facebook | Liens sponsors | SMS client | Geofen-cing | Lettre merci | Lettre de relance | Magazine consumer | Flyers | Spot | Agence 100% |
| **PARCOURS CLIENTS / LEVIERS D'ACTIVATION** | **SEO naturel** | **Contenu attractif** | **E-cou-pons prospect** | **Listing affiliés** | **Prise de RDV** | **Compte client** | **Partage contenu** | **Identité visuelle** | **Impact visuel** | **Essayage + partage** | **Offres / Promos** | **Images fortes** | **Offres / Promos** | **Enquête satisfac-tion** | **Contenu divertis-sant** | **Images / trafic site** | **Offres / Promos** | **Offres / Promos** | **Fidélité + SAV** | **Réduc-tion fidélité** | **Créateur de lien** | **Offres / Promos** | **Offres / Promos** | **Supports sur-mesure** |
| Considération / Localisation / Notoriété | ♥ | | | ♥ | | | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | | | ♥ | ♡ | | ♡ | | | | ♡ | ♡ | ♡ |
| Préférence / Séduction / Image | | ♥ | | | ♥ | | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | | | ♥ | | ♥ | ♡ | ♥ | ♥ | ♥ | ♡ | ♡ | ♡ |
| Web-mobile to store / Engagement | ♥ | | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | | | | ♥ | ♥ | | | | | ♡ | | ♡ | | | | | | ♡ |
| Création de trafic / Offres commerciales | | ♥ | | | ♥ | | | | ♥ | | ♥ | ♥ | | | | ♡ | ♥ | ♡ | | | | ♡ | ♡ | ♡ |
| Service magasin / Satisfaction / SAV | | | | | ♥ | ♥ | | ♥ | | ♥ | | ♥ | | ♥ | ♥ | | | | ♥ | ♥ | ♥ | | | ♡ |
| Recommandation / Partage / Avis | | | | | ♥ | | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | ♥ | | ♥ | ♥ | | | | ♥ | ♥ | ♥ | | | ♡ |
| Entretien relationnel / Fidélisation | | | | | | ♥ | ♥ | ♥ | | | ♥ | ♥ | | | ♥ | | | | ♥ | ♥ | ♥ | | | ♡ |
| Réactivation client / Création de trafic | | | | | | ♥ | ♥ | | | | ♥ | | ♥ | | ♥ | | ♥ | | | ♥ | ♥ | | | ♡ |

♥ **Permanent / Journalier -** ♥ **Mise à jour /envois tous les mois -** ♥ **Plusieurs fois dans l'année -** ♡ **Optionnel**

Un véritable plan de communication vous permet d'exister aux yeux des consommateurs et d'entretenir une relation privilégiée avec vos clients, pour une fidélité assurée. Grâce à un panel d'outils valorisants et pertinents, dynamisez votre point de vente et partez à la conquête de nouveaux clients sur votre zone de chalandise.

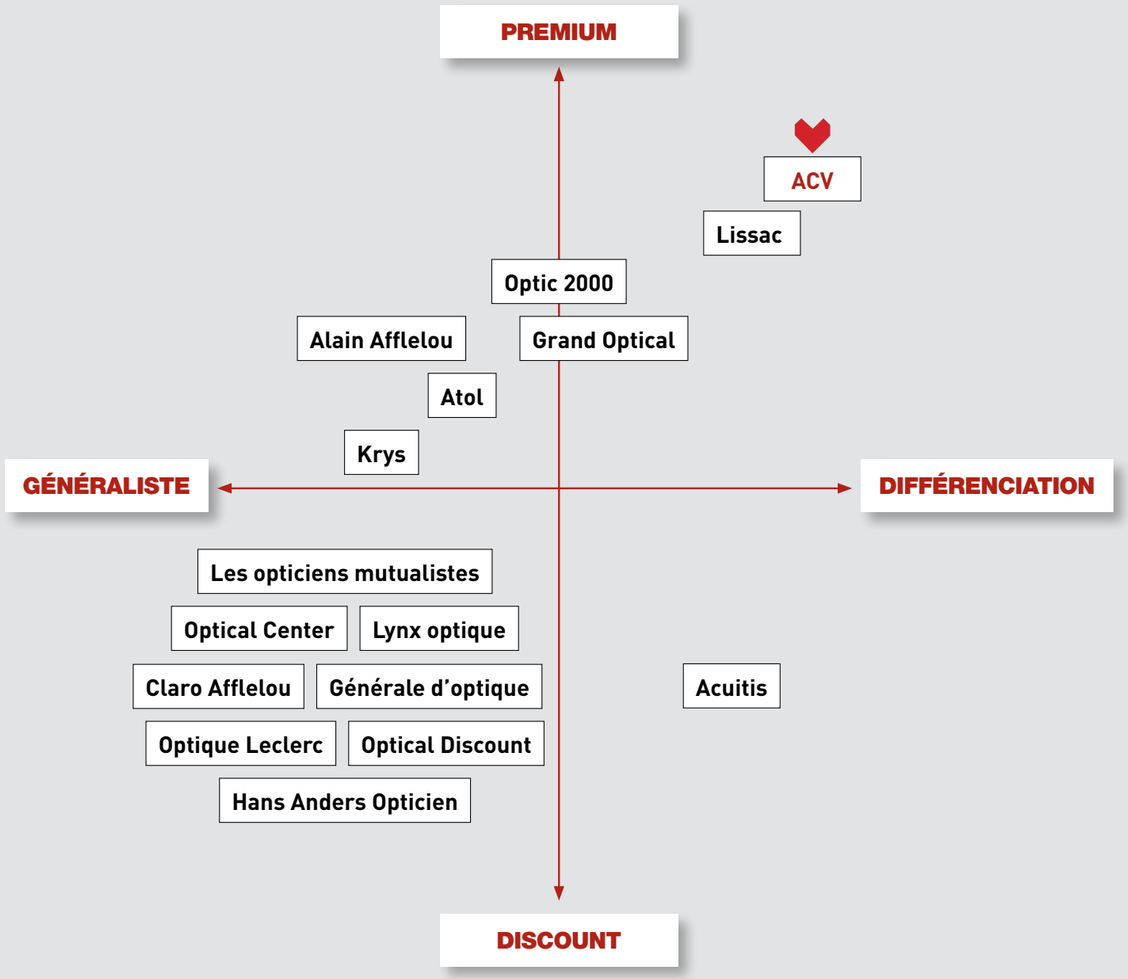



# 3/ Distancez la concurrence

Le concept clés en main « Au Cœur de la Vision », c'est aussi un modèle de développement plus performant grâce à un soutien professionnel permanent, des formations, des aides à la gestion et au management, des conditions d'achat optimales, des analyses financières, des partages d'expériences... tout un panel d'outils pour maintenir le cap et progresser vers l'excellence.

# UNE ALTERNATIVE aux enseignes

**En nous rejoignant, vous gagnez du poids face à vos concurrents sans perdre ni votre âme, ni votre liberté d'entreprendre. Vous disposez d'atouts supplémentaires face aux enseignes pour vous positionner sur un service premium tout en cultivant votre différence par votre engagement personnel et celui de vos équipes.**



# Un panel d'outils pour maintenir le cap

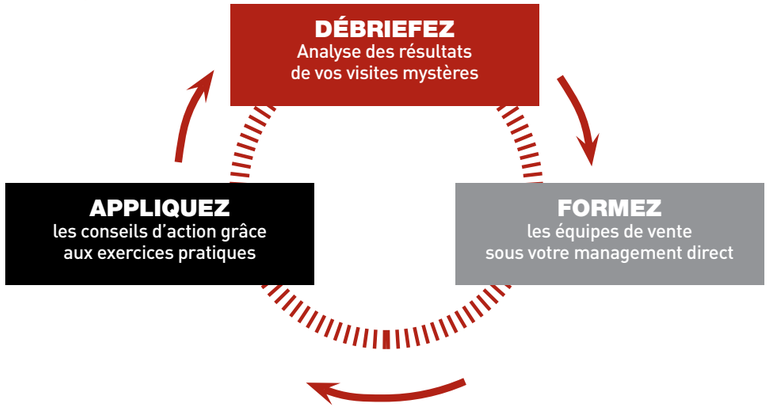
### Un soutien professionnel permanent

Notre vocation est de vous accompagner au quotidien, vous apporter tous les éclairages professionnels pour concrétiser vos ambitions et soutenir vos initiatives.
Pour cela, vous pouvez compter sur votre responsable dédié et l'ensemble de nos experts.

### L'outil « Repère Qualité » : l'autoformation by ACV

L'autoformation est un perfectionnement à la vente. Elle s'inscrit dans une politique durable de valorisation des compétences, management et motivation de vos équipes. C'est pourquoi, elle associe visites mystères et autoformation. La synergie de ces 2 outils est la méthode la plus rapide pour améliorer vos performances de vente et créer une relation durable de qualité avec vos clients.

Application
en 3 étapes :




### Opium : votre logiciel de gestion magasin dédié

Véritable assistant au quotidien, doté de toutes les meilleures fonctionnalités du marché et agréé pour Sésam-Vitale, il vous permet de piloter l'ensemble de votre activité, en toute sérénité.
Son plus : entièrement conçu par des opticiens pour des opticiens… ce qui lui permet d'être toujours au plus proche de vos besoins. Dans le cadre de votre affiliation, vous avez l'avantage de pouvoir participer à ses évolutions fonctionnelles.

Autre intérêt, son intégration au concept permet de faciliter toutes les requêtes de données clients, sur l'ensemble du réseau, pour une construction de plan marketing ciblé et personnalisé ainsi qu'un suivi et une analyse performante des retours.

### Le séminaire annuel : votre présence y est essentielle !

Tous les 9 mois, l'ensemble des opticiens se retrouve dans la région d'un nouvel affilié ou à Paris. C'est l'occasion de découvrir toutes les nouveautés, de partager ses expériences entre confrères et de booster, tout naturellement, votre motivation.

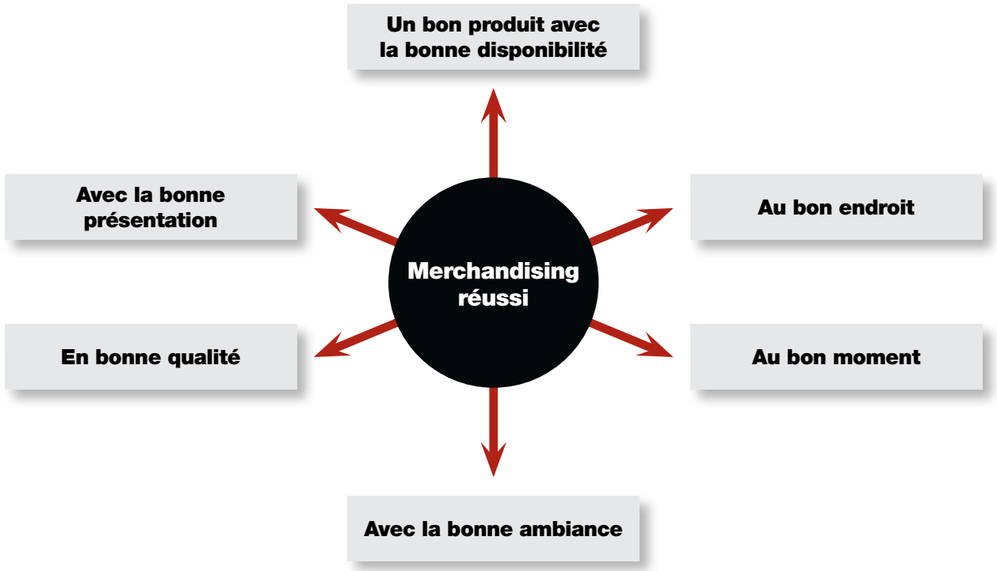
**AU PROGRAMME**

- VISITE d'un magasin affilié « Au Cœur de la Vision »
- DÉBRIEFING des campagnes marketing passées
- PRÉSENTATION des prochaines opérations de communication
- PRÉSENTATION des résultats de vos visites client mystère
- PRÉSENTATION des nouvelles fonctionnalités du logiciel de gestion magasin Opium et échanges sur les évolutions souhaitées
- CONFÉRENCES ET ATELIERS sur la finance, le management et tout autre sujet d'actualité
- et aussi, un moment de partage et de convivialité autour d'ACTIVITÉS LUDIQUES : golf, atelier culinaire, motoneige… pour partager des moments forts.

**L'accompagnement au merchandising**

Un design séduisant, un espace ergonomique, un sens de circulation efficace, un assortiment réfléchi, une signalétique visible, une vitrine harmonieuse… autant de facteurs essentiels pour séduire votre client et faciliter sa décision d'achat.

## Un service utile pour optimiser la rentabilité de votre point de vente



Nos experts, grâce à leur sens aigu de l'observation, leur expérience et l'application de techniques éprouvées, vont vous permettre de valoriser votre image et développer vos ventes.

## Intervention en 3 étapes :

- **Prise en compte de vos objectifs**
  la prise en compte de l'ensemble de vos besoins et de vos contraintes vont permettre de bâtir un projet parfaitement adapté à vos ambitions.
- **Audit de l'existant**
  l'audit de l'existant (analyse des forces et faiblesses) va permettre d'identifier les leviers à activer pour améliorer la performance de votre point de vente.
- **Recommandation**
  → VALORISATION DE LA VITRINE,
  déterminante dans l'attractivité de votre point de vente.
  → OPTIMISATION DU PARCOURS CLIENT,
  indispensable pour faciliter le processus d'achat.
  → RÉALISATION DE PLANS DE MASSE
  pour déterminer avec précision l'implantation des produits.
  → ORGANISATION DU FACING
  pour une lisibilité optimale de votre offre.
  → PRÉCONISATION SUR L'ASSORTIMENT PRODUIT,
  en fonction de votre positionnement commercial.

# Profitez de la force d'une centrale reconnue

**La centrale d'achat et de services LUZ est un des leaders des groupements d'achat pour opticiens indépendants et la seule centrale à être dirigée par des opticiens toujours en exercice.**
Depuis sa création en 1987, LUZ valorise la culture de l'indépendance, et avec le concept « Au Cœur de la Vision » soutient cette valeur fondamentale aux yeux de l'entreprise.

Chiffres clés (12/2014)

**LUZ optique**
- 155 millions d'euros d'achat net HT
- 1500 adhérents
- 200 fournisseurs et fabricants référencés

**LUZ audio**
- 30 millions d'euros d'achat net HT
- 400 centres adhérents
- 55 000 appareils auditifs transités

Une équipe de 30 experts à votre service.

MyLUZ.fr
mes envies en ligne

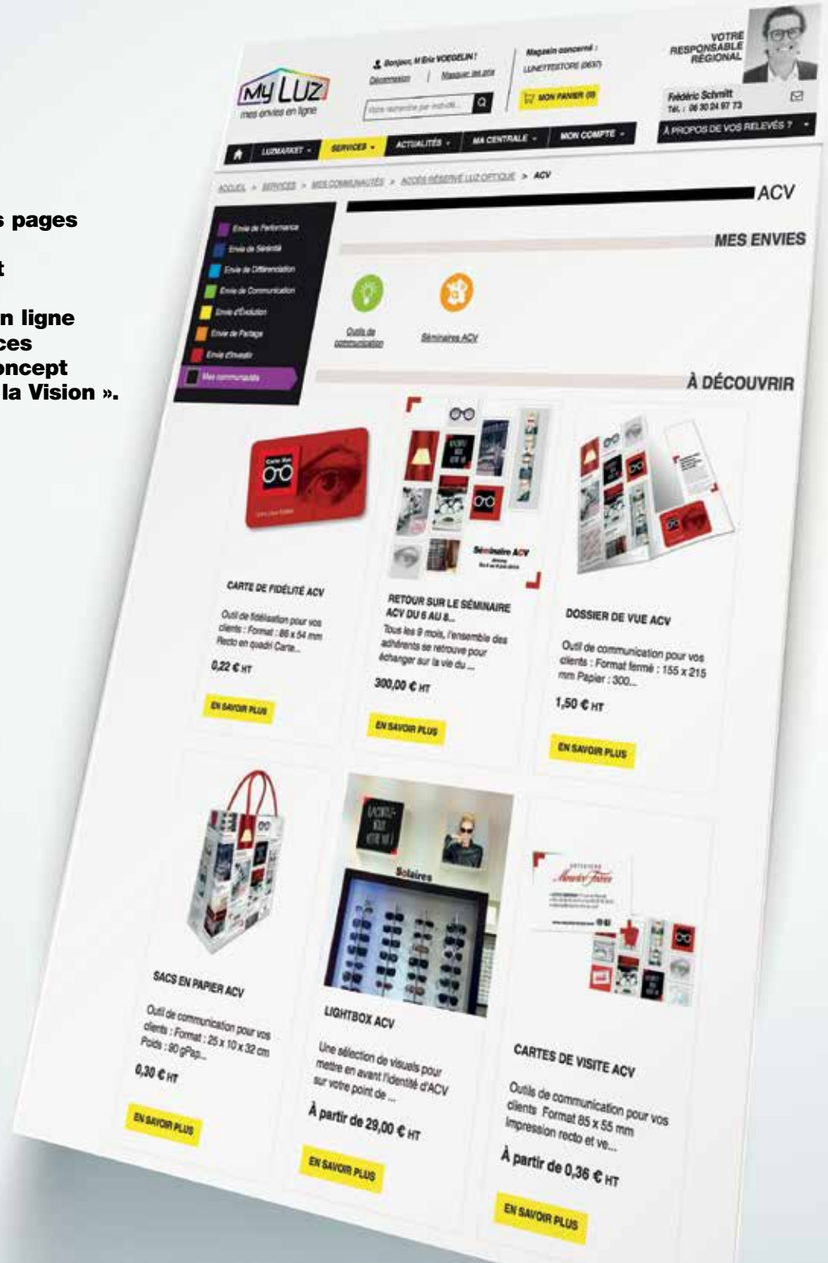
**Pour vous faciliter l'accès à l'ensemble de nos services, disposez de votre espace en ligne personnel et sécurisé**

Avec myluz.fr, **trouvez, comparez, achetez simplement sur un seul site**, lentilles et produits, montures optiques et solaires…

**Boostez votre compétitivité** au quotidien en accédant à des offres exclusives négociées auprès de nos partenaires.

**Démarquez-vous facilement** en y commandant tous les services LUZ, suivez, gérez et maîtrisez vos achats en temps réel et restez informé sur l'essentiel pour innover juste !

**PRATIQUE : accédez à des pages qui vous sont exclusivement réservées et commandez en ligne tous les services et outils du concept « Au Cœur de la Vision ».**



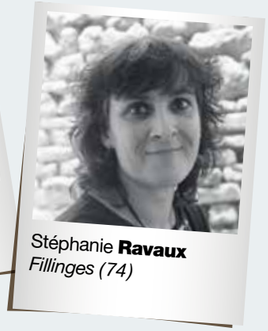
# 4/ Gagnez en sérénité

Ci-après, mot pour mot, quelques témoignages de nos affiliés… Découvrez-y tout le plaisir qu'ils ont à pouvoir se concentrer et exercer leur métier d'opticien avec passion grâce au cadre de travail complet que leur procure le concept « Au Cœur de la Vision ». Liberté, valeurs, proximité, accompagnement, organisation, convivialité, différence en sont les maîtres-mots !

# PAROLE D'OPTICIEN

## Au Cœur de la Vision

Frédéric **Ravaux**
*Viuz-en-Sallaz (74)*



Stéphanie **Ravaux**
*Fillinges (74)*

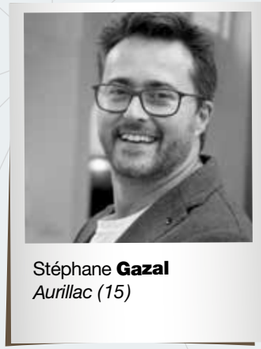
> Le concept « Au Cœur de la Vision » apporte tous les outils pour se positionner dans le haut de gamme. Sans cela, je n'aurais pas les codes et les outils qualitatifs que je considère comme de vraies clés de réussite.

Quand j'ai découvert le concept, je voulais me structurer et marquer ma différence. Les leitmotivs « Pour l'amour du métier d'opticien » et « Progressons vers l'excellence » m'ont de suite interpelé, car je ne voulais pas baser ma communication sur le prix. Je suis alors devenu un professionnel de santé incontournable : probablement le plus cher de ma zone de chalandise mais toujours en croissance ! Beaucoup de nouveaux clients poussent notre porte grâce au bouche à oreilles, mes services et mes outils sont de valeur et les gens le voient ! Et je n'ai plus à me justifier quand il s'agit de les faire payer à leur juste valeur. Je développe ma passion, mets mon professionnalisme en valeur et ce concept me permet de me structurer et de me stimuler pour toujours mieux grandir !

> Le concept « Au Cœur de la Vision », c'est avoir vu avant tout le monde que le marché allait évoluer et qu'il fallait impérativement retrouver le plaisir d'être opticien.

Le concept représente une vision du métier qui me correspond, notamment en valorisant le métier d'opticien et ses belles valeurs vers le haut. Mieux préparée à affronter les enseignes, je me différencie avec la qualité de mes conseils due en partie aux formations proposées par le réseau (visagisme, colorimétrie...). Je peux donc vendre mieux et bien, sortir des réseaux, du tiers-payant, et orienter mon discours sur les produits et surtout répondre avant tout aux besoins de mes clients par de la valeur ajoutée. Ce sont de nouvelles méthodes de vente, une théâtralisation dans le discours, le tout au cœur d'un magasin très beau, mis en valeur par le concept architectural. « Pour l'amour du métier d'opticien » est à 100% ma vision des choses car nous portons haut et fièrement les valeurs de notre métier au travers d'un engagement et d'une charte.

> L'affiliation au concept « Au Cœur de la Vision » nous aide professionnellement et cela nous laisse le temps de nous consacrer à bien faire notre métier, à le mettre en valeur.



Stéphane **Gazal**
*Aurillac (15)*

Quand mon Responsable Régional LUZ m'a présenté le concept, j'ai craqué sur le côté cocooning du magasin et aimé l'idée d'une communication organisée avec un plan programmé à l'année ! Rester indépendant et bien armé pour réussir. Quand on a un problème, « help », et on a une réponse de la centrale, que ce soit pour du commercial, du juridique, de la communication... Ou en contact avec d'autres opticiens affiliés s'il s'agit d'un produit par exemple. L'échange, le soutien entre adhérents « Au Cœur de la Vision » est fort, on partage les mêmes valeurs, on sort la tête du guidon quand on se retrouve en séminaire, on apprend des autres et on relativise. Le concept est très bien perçu par mes clients et la communication permet un maintien et une progression régulière de mon CA.

Véronique **Mary**
*St-Chéron et Breuillet (91)*

> « Au Cœur de la Vision » est un concept très novateur car il y a peu d'alternative sur le marché entre les enseignes et l'indépendance : nous avons tous les avantages, sans les inconvénients.

Je ne pouvais pas lutter avec mon magasin indépendant pour lequel je n'avais pas la belle communication identitaire des enseignes. Garder mon indépendance, c'était primordial ! Pour travailler avec qui je veux, quand je veux, si je veux... Avec l'affiliation au concept « Au Cœur de la Vision », c'est possible ! Il y a bien sûr des obligations mais ce concept préserve des valeurs de savoir-faire, de services et si on l'a choisi, c'est qu'on les partage. En somme, c'est une vraie liberté encadrée : on fait des choses qu'on ne ferait pas seul ! De nos jours, il faut choisir son positionnement et être apte à le mener. J'ai maintenant un positionnement fort, je ne suis plus un opticien « lambda » : quand un client rentre dans un magasin d'enseigne, l'opticien est caché parmi tous les vendeurs, alors que dans mon magasin, l'opticien est au centre de l'activité ! Le logiciel Opium permet beaucoup de solutions pour nos besoins de communication. Le SAV est très attentif à nos demandes, le logiciel évolue au fur et à mesure... Par rapport à tous les logiciels du marché, il y a une vraie approche personnalisée.

Véronique **Sarret**
*Aurillac (15)*

> Avec le concept « Au Cœur de la Vision », c'est plus facile, il y a un cadre et un positionnement qui font qu'on n'est plus un simple indépendant. C'est un concept de qualité, de services, un véritable outil de travail bien défini qui me rendent plus forte !

Au quotidien, sur le terrain, c'était dur pour moi de chouchouter les clients tout en m'occupant de la gérance. Ce concept nous facilite la tâche, je n'ai plus besoin de réfléchir à certaines choses car je sais que cela a été organisé pour moi.
Et les séminaires biannuels font qu'on réfléchit ensemble à la vie du réseau, aux outils de communication... puis hop, c'est fait en magasin !
Cela m'aide aussi au niveau du management, car on a des chiffres à l'appui avec le client mystère ou l'analyse statistique de nos chiffres d'activité. Le marché actuel est plus tendu qu'il y a 8 ans, et c'est bien de m'être affiliée à l'époque : on est aussi armés que des franchisés et on peut les dépasser avec notre liberté conservée.

Nicolas **Mathio**
*Morcenx et Parentis (40)*

> Quand tu accueilles tes clients dans un salon cosy et qu'ils te disent que c'est beau, design... qu'ils te remercient pour les courriers réceptionnés... qu'ils ont aimé lire le magazine de la saison que je leur ai envoyé... ça fait sacrément plaisir !

L'affiliation au concept « Au Cœur de la Vision » m'a permis de me développer et j'aime beaucoup l'entourage, l'accompagnement humain de l'équipe LUZ.
Pour viser l'excellence, on nous incite à nous former, à nous spécialiser et les formations visagisme, management, colorimétrie... sont top ! Le logiciel métier Opium est bien et l'équipe est nombreuse, c'est très agréable de pouvoir les joindre rapidement.
Le fait d'avoir les moyens de faire comme les franchises tout en restant indépendant, avec un concept clés en main, c'est de quoi me différencier et montrer mon professionnalisme : avec « Au Cœur de la Vision », mon CA a presque doublé !

> Je suis sûre que je ne m'en sortirai pas de la même manière sans le concept « Au Cœur de la Vision », c'est très cadré et c'est super.

Sylvie **Cléret**
*Frévent (62)*

J'ai tout de suite craqué sur la communication, avec un vrai suivi du client.
Comme je suis dans une région rurale, je connais bien les gens et le côté fidélité de la communication, c'est tout à fait moi !
Les valeurs du concept « Au Cœur de la Vision » correspondent à mon amour du métier, du petit commerce, et je peux pleinement chouchouter mes clients.
Ce qui est top c'est que tout est ficelé : j'ai fait des travaux et je me suis laissée porter, chaque intervenant savait quoi faire, entre l'agenceur, les corps de métier, l'agence de communication... LUZ et ses partenaires maîtrisent leur sujet et j'aime me laisser guider comme ça.
Tout est pensé, dans les détails et rien n'est bricolé. Je me sens différente de mes concurrents, car même si je suis à la campagne, mon magasin est aussi beau que ceux des grandes villes.
Dès que j'ai repris le magasin et l'ai passé au concept architectural, j'ai fait une progression que je n'aurais pas imaginée, ma nature fait que j'ai besoin d'être très entourée. Et grâce à mon affiliation « Au Cœur de la Vision », je suis très bien accompagnée.

Marc **Lekawski**
*Ste-Geneviève des Bois (91)*

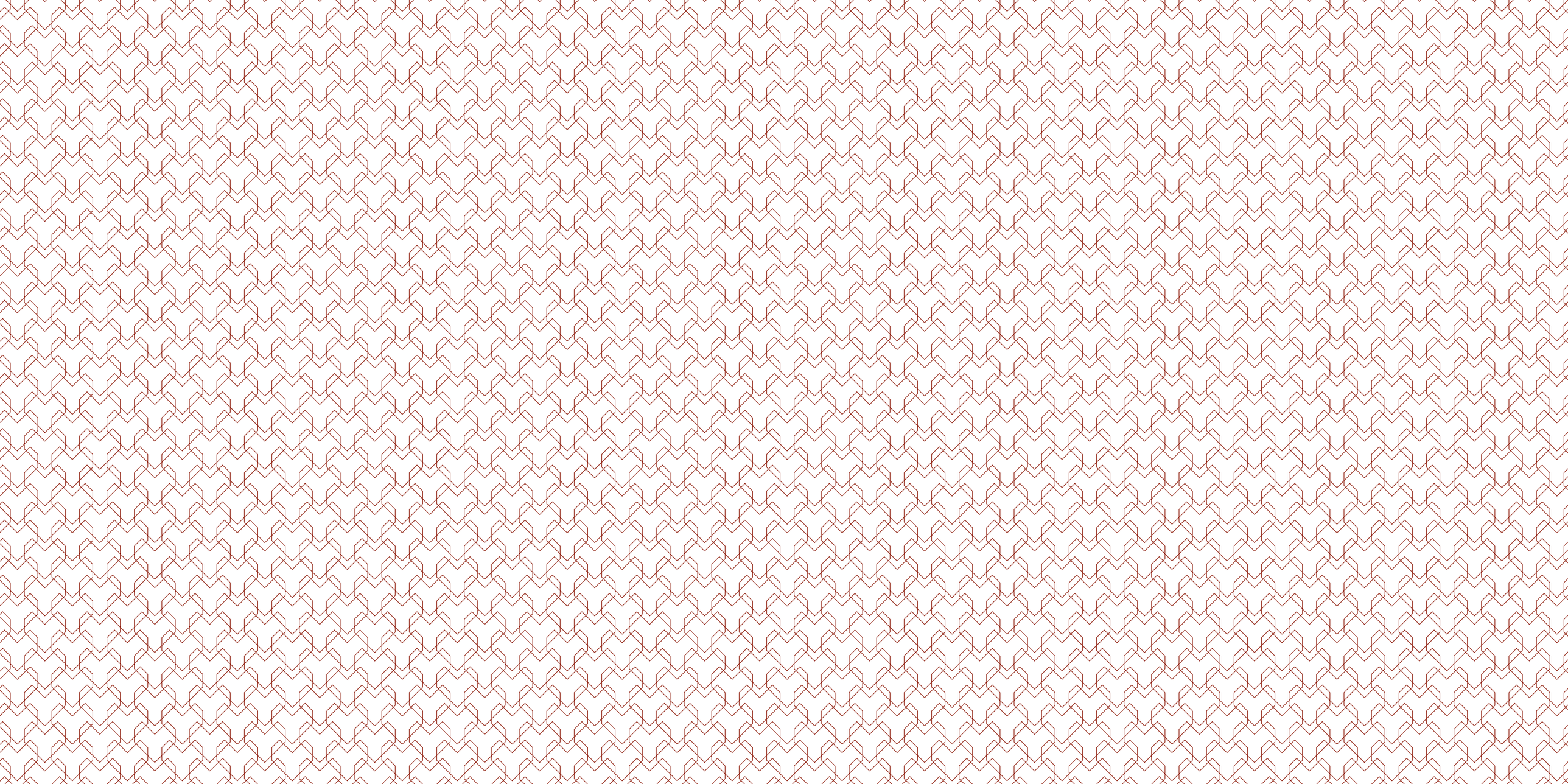
> Nous avions la même vision du métier et le concept « Au Cœur de la Vision » était LA réponse à nos attentes ! Le concept nous a séduit : proximité, indépendance et valeurs préservées.

Grâce à des outils qualitatifs et l'accompagnement LUZ, on se sent encadré, dans la confiance car tout est étudié !
Nous percevons le concept comme un regroupement d'opticiens qui s'entre-aide : on se retrouve, on travaille ensemble, on se remet en question en regardant chez les confrères et on sort la tête du guidon. Des rencontres régulières, constructives, qui nous conviennent parfaitement. On aurait pu penser s'en sortir seuls car nous croyons dans notre vision du métier, mais l'encadrement est très important et cela nous manquerait sans cette affiliation à ce concept.

Au Cœur de la Vision

*Pour l'Amour du Métier d'Opticien*

Vous appréciez les moyens que nous mettons à votre disposition
pour rivaliser avec les enseignes tout en préservant votre liberté.
Vous partagez nos convictions, nos valeurs et notre optimisme.
Vous êtes un opticien passionné, soyez le bienvenu !



Un service exclusif

OPTIQUE LUZ

les indépendants s'y retrouvent

LUZ - EAP0515 - Agence 100% SIRET 530 661 511 000 10 - 03 88 410 650 - 01241

## ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?

Nos Responsables Régionaux vous rendent visite et vous conseillent.

6, rue de l'Abbé Groult - CS 41517 - 75725 Paris cedex 15
**Tél** 01 56 56 75 67 - **Fax** 01 56 56 75 68 **- e-mail** groupe@luz.fr

**Retrouvez toute notre actualité - www.luz.fr -**