

Como funciona o aumento da adição em lentes progressivas e saiba como contornar as principais queixas de clientes que comprem esse tipo de lente em sua ótica!

Em sua primeira visita ao refratometrista aos 42 anos, um cliente recebeu uma prescrição de -0,25 esférico, com adição de 1,00. Agora na véspera de seus 49 anos, não possui mais qualidade de visão para perto e recebe uma prescrição +0,75, com adição de 1,50.

No momento da compra, ele é orientado pelo seu vendedor de óculos, a adquirir uma excepcional lente em seus óculos aos 42 anos. Agora ao retirar o novo óculos, a comparação é inevitável e ele logo dispara fatalmente contra o atendente:

– Esta lente não é a mesma, tudo está balançando e torto, o campo é pequeno!

Neste momento passam pela cabeça do atendente diversas argumentações, mas ele sempre utilizará as padronizadas e aconselha o cliente a conferir a receita, ou então a utilizar os óculos por alguns dias até a adaptação.

Não satisfeito, o consumidor se retira da loja. E, eis a grande questão: Estes óculos irão para a gaveta ou para o rosto do consumidor?

No momento da retirada, o consumidor queixa-se que o campo de visão está muito menor que seus óculos anteriores. Questiona a marca e

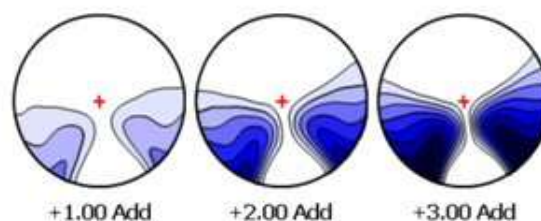
qualidade das lentes. Vamos analisar este caso.

Como funciona o aumento da adição em lentes progressivas

Ao analisar topografias de progressivos esféricos, notamos que o campo de distorções ou aberrações, aumenta na presença de dioptrias mais altas ou com astigmatismo. Este fato já apresenta uma lente diferente ao consumidor.

Entretanto, não podemos deixar de considerar o Teorema de Minkwitz, que afirma: que o astigmatismo marginal (aberração) cresce o dobro de vezes que o faz a adição em lentes progressivas.

Assim a aberração de uma lente Adição 1,00 é metade de uma Adição 1,50. A figura abaixo demonstra o aumento representado pela variação de adição em lentes progressivas, como ocorre o aumento da adição em lentes progressivas



Conclusão

Ao receber receitas com variações de ametropias ou ainda saltos de adição, ofereça sempre ao consumidor lentes superiores em relação ao produto em uso. Ou é importante cientificar o consumidor, que o campo sofrerá

diminuição adquirindo o mesmo produto.

Conhecimentos como este são fundamentais para uma adaptação eficiente aos novos progressivos.

Bons Negócios!

Conteúdo escrito por: Rodrigo Trentin
Sonoda
Professor do Ensino EaD do Curso
Técnico em Óptica da OWP Educação
Consultor no segmento óptico,
Optometrista e Técnico em Óptica
Consultor Técnico da ABCI Óptica
rodrigo@darma.biz