



[www.interoptyka.pl](http://www.interoptyka.pl)

ISSN 1233-3158  
BEZPŁATNIE  
FREE OF CHARGE

2025/1 (224)

SPECJALISTYKA  
MAGAZYN DLA PROFESJONALISTÓW



**TONNY**  
E Y E W E A R

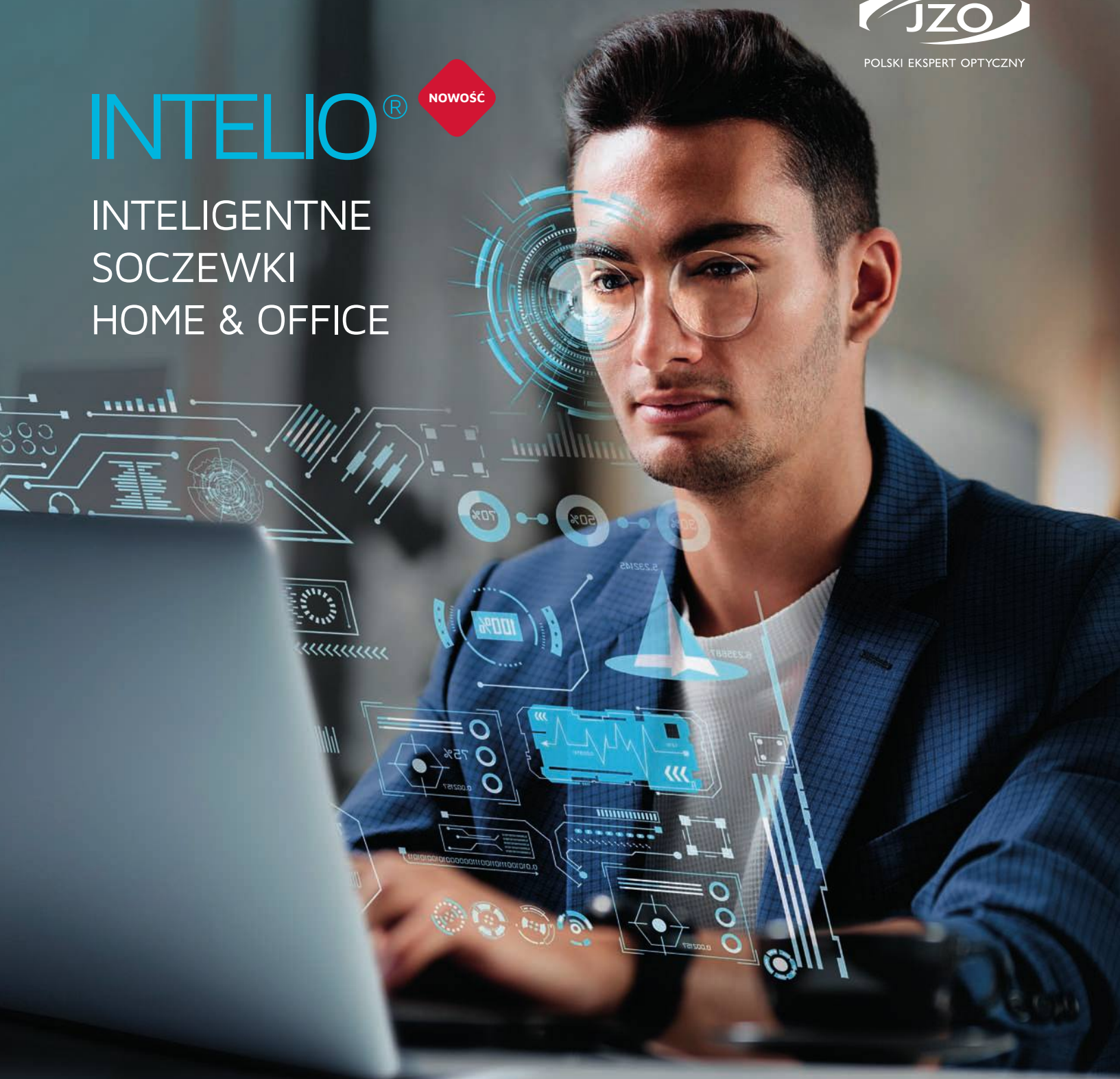


POLSKI EKSPERT OPTYCZNY

# INTELIO<sup>®</sup>

NOWOŚĆ

## INTELIĞENTNE SOCZEWKI HOME & OFFICE



**INTELIO DESK**  
DO 1 METRA



**INTELIO OFFICE**  
DO 2 METRÓW



**INTELIO PROFESSIONAL**  
DO 6 METRÓW



Belutti



POZNAJ NAJNOWSZĄ KOLEKCJĘ OKULARÓW PRZECIWSŁONECZNYCH MARKI BELUTTI

[WWW.BELUTTI.COM](http://WWW.BELUTTI.COM)

SCORPION

VISION OF PARTNERSHIP



## MOCNE STRONY MARKI

1. **Wydłużona gwarancja** dla Klienta Detalicznego i Optyka



Polska marka okularowa od 2003 roku tworzy oprawy okularowe i okulary przeciwsłoneczne.



*modne wzornictwo*

2. **Hipoalergicznosc materiałów**

zmniejsza ryzyko uczuleń użytkownika do minimum

3. **Rozpiętość rozmiarów** – w kolekcji na stałe występują nietypowo duże rozmiary!

TONNY  
EYEWEAR

Dlaczego  
warto nam  
zaufać?

Szeroka kolekcja Clip-On



OKULARY PRZECIWSŁONECZNE I NAKŁADKI CLIP-ON POSIADAJĄ **POLARYZACJĘ**

## Kolekcje TONNY:

- Dla niej
- Dla niego
- Uniseks
- Clip-on
- Titanium
- Kids
- Sport
- Sun



*wyraziste kolory*



# Szanowni Państwo!

Oddajemy w Państwa ręce pierwszy w nowym roku, 224 numer **Ogólnopolskiego Kuriera Oftalmicznego** – specjalistycznego, niezależnego magazynu dla profesjonalistów z branży ochrony wzroku „OKO” 2025/1, w którym przedstawiamy nowości i promocje, najnowsze trendy w modzie okularowej oraz poruszamy ważne dla branży optycznej tematy.

Nowy rok otwierają kluczowe wydarzenia, których nie można przeoczyć. Za nami targi **opti 2025** w Monachium, które po raz kolejny potwierdziły, że dobrze sprawdzają się jako platforma innowacji, wymiany doświadczeń, prezentacji przyszłościowych technologii i trendów. Liczba gości i profesjonalistów z branży, która osiągnęła 21 105, przy wskaźniku osób podejmujących decyzje o zakupach ponad 70 % sprawiła, że wydarzenie było udane, a nawet przez wielu uczestników określane „najlepszym **opti** wszechczasów”. To znakomity początek świetnie zapowiadającego się roku. Za kilka dni czeka nas bowiem jedno z najważniejszych wydarzeń branżowych na skalę globalną – targi **MIDO** w Mediolanie, w których redakcja magazynu „OKO” uczestniczy od kilkudziesięciu lat, aby na bieżąco informować naszych Czytelników o nowościach ze świata optyki okularowej i oftalmicznej. Podsumowanie tegorocznej edycji ukaże się w kolejnym wydaniu Czasopisma, jednak już dziś zapraszamy do śledzenia relacji na naszym profilu w mediach społecznościowych: [www.facebook.com/MagazynOko](http://www.facebook.com/MagazynOko)

Dział **Okiem Eksperta** oferuje przekrój artykułów dotyczących prowadzenia biznesu optycznego oraz znajomości produktów optycznych. **Damian Misiak**, współzałożyciel i pomysłodawca struktury **EKSPERT OPTYK**, w artykule pt. „Sztuka budowania lojalności” opowiada o sposobach na przywiązanie klienta do naszego salonu optycznego. Firma **JZO** w tekście „Intelio – innowacyjna soczewka Home & Office dla wymagających użytkowników” przedstawia swoją nową soczewkę biurową, zapewniającą komfortowe widzenie w trudnych warunkach pracy z wieloma urządzeniami. **Katarzyna Prycik** z firmy **EssilorLuxottica** w artykule „Logotypy w kolekcjach opraw” pokazuje, w jak rozmaity sposób marki zaznaczają swoją obecność na oprawach i jakie znaczenie ma fachowa wiedza na ten temat. **Katarzyna Gubernat**, optyk, optometrystka, ale również stylistka opraw okularowych i kolorystka, w tekście pt. „Jak personalizacja i nowoczesne technologie mogą tworzyć niezapomniane wrażenia dla klientów salonu optycznego” dowodzi, co jest ważne dla dzisiejszych klientów i jak możemy ich zachwycić. **Alicja Durka** (Alicja z Krainy Optyki), w artykule „Samotność w biznesie optycznym: jak znaleźć wsparcie i motywację?” porusza bardzo istotny temat samopoczucia przedsiębiorcy. Jakże często debatujemy o dobru klienta, zapominając swoim własnym...

W dziale **Trendy** prezentujemy nowe modele opraw okularowych. Wisienką na torcie jest artykuł **Jarosława Barczaka** z firmy **Vadim Eyewear**, który przedstawia najnowszą kolekcję marki **Etnia Barcelona**, będącą odzwierciedleniem energii i zapowiedzią nadchodzącej wiosny.

W rubryce **Nowe technologie** **EKSPERT OPTYK** prezentuje platformę **VANBERG Media Hub** jako przykład nowoczesnego narzędzia marketingowego ułatwiającego pracę z materiałami reklamowymi. Teraźniejszość i przyszłość optyki to indywidualizacja,

dlatego niech ten produkt będzie inspiracją nie tylko dla nas, ale również dla innych firm związanych z branżą.

Kontynuujemy prezentację nagród **SILMO d'Or**, prestiżowego wyróżnienia celebrującego kreatywność branży optycznej. Doceniono w nim m.in. innowacyjne urządzenie wspomagające wzrok dla osób niedowidzących oraz nową generację inteligentnych okularów, wzbogaconych o sztuczną inteligencję, które mogą nie tylko poszerzać percepcję rzeczywistości, ale także pomagać w codziennym funkcjonowaniu.

**Monika i Olaf Tabaczyńscy** w rubryce **Okiem Stylisty** opisują systemy barw wykorzystywane w technologii, w tym w optyce, by zaproponować użytkownikom okularów idealny dla nich kolor. Dobór opraw okularowych jest sztuką, w której odgrywa on kluczową rolę.

W dziale **Optometria i Optyka** artykuł „Niezbędnik rodziców, nauczycieli, opiekunów – krótki przewodnik o wzroku najmłodszych” przygotowały inż. **Agnieszka Drapała**, ortoptystka i tyflopedagog oraz mgr **Dominika Kalwa-Grabowska**, w ramach projektu #spełnijoswojeoptomarzenie z ramienia [@z.perspektywy.oka](https://www.facebook.com/@z.perspektywy.oka)

Drugą część artykułu pt. „Śnieg optyczny” **Barbary Pakuły**, optometrystki, terapeutki widzenia, twórczyni Ćwiczeń Oko, znajdują Państwo w dziale **Medycyna i Optyka**.

W dziale **Nauka i Optyka** prezentujemy arcyciekawy artykuł „Najważniejszy instrument optyczny” autorstwa **dr. hab. Jacka Pniewskiego**, wykładowcy w Akademickim Centrum Kształcenia Optometrystów na Wydziale Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego. To krótkie przypomnienie zjawiska interferencji oraz uświadomienie znaczenia i nieprzemijającej aktualności wynalazku, pochodzącego z Polski fizyka i noblisty, **Alberta Abrahama Michelsona**.

W rubryce **Wieści z Branży** przegląd wydarzeń z Cechów Optycznych i KRIO, dla których przełom roku był czasem podsumowań. Dla właścicieli salonów optycznych pięknym spotkaniem była gala „**Wizjonerzy EKSPERT OPTYK 2024**”, podczas której nagrodzeni zostali ci, którzy swoją postawą inspirowali innych. Nagroda przyznawana jest za wybitne osiągnięcia i zaangażowanie w rozwój branży.

W tym roku czeka nas kilka wspaniałych jubileuszy, których już dziś serdecznie gratulujemy! Przed nami jubileusz 35-lecia **Międzywojewódzkiego Cechu Rzemiosł Optycznych** w Poznaniu. Organizatorzy zapowiadają huczne świętowanie we wrześniu, a już w marcu zapraszają na organizowany przez MCRO we współpracy z Grupą MTP **Poznański Salon Optyczny**. Kolejną okazją do integracji będzie czwarta edycja konferencji **Profesjonalny Salon Optyczny** oraz 30-lecie **Cechu Optyków w Warszawie**, które odbędą się w kwietniu. Rok 2025 jest wyjątkowy także dla **JZO** – z okazji okrągłej 80. rocznicy istnienia firma przygotowuje dla Państwa wiele niepowtarzalnych wydarzeń oraz niespodzianek, o których będziemy informować na łamach magazynu „OKO”.

Życzymy inspirującej lektury! Dziękujemy, że są Państwo z nami, by wspólnie odkrywać tajniki naszej branży, poszerzać horyzonty i tropić nowości. Dziękujemy również naszym reklamodawcom, ponieważ to dzięki ich wsparciu magazyn „OKO” jest kolportowany w bezpłatnej prenumeracie od ponad 30 lat!

*Zespół redakcyjny magazynu „OKO”*





Więcej informacji  
na [www.szajna.pl](http://www.szajna.pl)

Wersja A4 / 01-2025

# Przywróć młodość swoim oczom z soczewkami progresywnymi SZAJNA.

[www.szajnanavigator.pl](http://www.szajnanavigator.pl) | [zamowienia@szajna.pl](mailto:zamowienia@szajna.pl) | tel.: 58 669 67 00 | fax: 58 665 31 55

**Soczewki okularowe to wyrób medyczny.**

Dla bezpieczeństwa używaj ich zgodnie z instrukcją używania lub etykietą.  
Producentem soczewek jest firma SZAJNA Laboratorium Optyczne z Gdyni.

## OGÓLNOPOLSKI KURIER OFTALMICZNY - OKO

Specjalistyczny, niezależny magazyn informacyjny przeznaczony dla profesjonalistów z branży oftalmicznej ukazuje się od ponad **trzydziestu lat**, dostarczając polskim optykom, optometrystom i okulistom informacji na temat najnowszych trendów, źródeł zaopatrzenia, kontaktów handlowych i ważnych wydarzeń branżowych. Magazyn OKO jest praktycznym narzędziem wspierającym prowadzenie salonu optycznego. Można w nim także znaleźć interesujące artykuły poruszające zagadnienia związane z ochroną wzroku.

**Magazyn OKO przeznaczony jest wyłącznie dla profesjonalistów z branży ochrony wzroku!**

Magazyn jest kolportowany w bezpłatnej prenumeracie wśród profesjonalistów: specjalistów ochrony wzroku, w firmach usługowych, handlowych i produkcyjnych branży oftalmicznej oraz na targach optycznych i systematycznie dociera do polskich salonów optycznych. Wersja elektroniczna jest wysyłana mailingiem do naszych subskrybentów oraz dostępna online na specjalistycznym wortalu branżowym [www.interoptyka.pl](http://www.interoptyka.pl) po zalogowaniu.

**Magazyn OKO od ponad 30 lat jest głównym źródłem informacji handlowych na polskim rynku optycznym!**

Magazyn OKO jest pierwszym i najdłużej funkcjonującym tego typu specjalistycznym i bezpłatnym czasopismem na polskim rynku optycznym. Naszymi atutami są: wieloletnie doświadczenie w branży, rzetelność i niezależność. Czasopismo wspiera polską branżę optyczną i rodzime firmy. Od ponad 30 lat pomaga we wprowadzaniu na rynek wielu polskich i zagranicznych marek.

Magazyn OKO kolportowany jest w **bezpłatnej prenumeracie dzięki reklamodawcom!**

Formularz prenumeraty/aktualizacji danych jest dostępny na stronie: [www.interoptyka.pl](http://www.interoptyka.pl)

Dane można również aktualizować za pośrednictwem:

**Facebook.com/MagazynOko**

Szczegółowy cennik reklam wysyłamy na życzenie.

Redakcja nie odpowiada za treść reklam.

**Wydawca:** INTEROPTYKA s.c.,  
ul. Planetarna 22, 91-226 ŁÓDŹ  
Rej. Pr. 66/92Nr.265

**Kontakt do redakcji:**

tel. +48 602 71 81 02, 505 805 885

e-mail: [biuro@interoptyka.pl](mailto:biuro@interoptyka.pl)

**Skład, projektowanie graficzne, fotografia:** INTEROPTYKA s.c.

**Redakcja merytoryczna:** mgr inż. Mechaniki Precyzyjnej i Optyki Waldemar Maciejewski.

**Dyrektor kreatywna:** mgr Sztuk Pięknych Izabela Maciejewska – Wydział Sztuk Wizualnych, Akademia Sztuk Pięknych w Łodzi oraz Katedra Fotografii, Państwowa Wyższa Szkoła Filmowa Telewizyjna i Teatralna (PWSFTviT) w Łodzi.

**Współpraca redakcyjna:**

dr hab. Jacek Pniewski, ACKO, Wydział Fizyki, Uniwersytet Warszawski;  
mgr inż. Kaja Sarota – Optyka, Politechnika Wrocławska, Filologia polska, Uniwersytet Wrocłowski; mgr Barbara Pakuła, Ćwicząc Oko;  
mgr Dominika Kalwa-Grabowska, @z.perspektywy.oka;  
Krajowa Rzemieślnicza Izba Optyczna; Cech Optyków w Warszawie;  
Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych w Poznaniu; Lubelski Cech Optyków; Targi SILMO Paris; Styliści Opraw Okularowych, Monika i Olaf Tabaczyński; mgr Katarzyna Gubernat; mgr inż. Katarzyna Prycik; Grupa MTP.

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

# Spis treści

	Lista Firm .....	10
	Targi .....	15,28,65
	Trendy .....	18,23-25,31,40,55
	Nowe Technologie .....	26,27
	Okiem Stylisty .....	32-35
	Okiem Eksperta .....	14-23,36-39,70
	Optometria i Optyka .....	42-44
	Medycyna i Optyka .....	46,47
	Ważne Kontakty .....	44
	Nowości .....	50-54
	Nauka i Optyka .....	56-58
	Więści z branży .....	59-69
	Ogłoszenia drobne .....	73



PEŁNA ANALIZA  
ZA JEDNYM  
DOTKNIĘCIEM

# SOLOS i SOLOS lite



Więcej  
niż konwencjonalny  
dioptriomierz

SOLOS to najnowszy, w pełni automatyczny analizator okularów i pojedynczych soczewek, który za dotknięciem jednego przycisku dokonuje obuocznego pomiaru parametrów oprawy i soczewek łącznie z mapami, transmitancją UV-A (SOLOS lite) oraz światła widzialnego (SOLOS). Aparat ma też funkcję automatycznego zaznaczania środków optycznych i osi. Dokładny i wiarygodny pomiar wszystkich parametrów okularów i pojedynczych soczewek jeszcze nigdy nie był tak prosty!

## CECHY KLUCZOWE



Automatyczny,  
obsługa jednodotykowa



Mapowanie soczewki



Pomiar transmitancji UV-A  
i światła widzialnego



Automatyczne  
oznaczanie



Automatyczne wykrywanie  
typu soczewki



Bezprzewodowy  
przesył danych



Zwiększony zakres pomiaru  
(aż do +/-20D)

Dowiedz się więcej na  
[topconhealthcare.eu/en\\_EU/solos](https://topconhealthcare.eu/en_EU/solos)

TOPCON POLSKA Sp. z o.o.  
+48 326705045 | [info.tpl@topcon.com](mailto:info.tpl@topcon.com)  
[topconhealthcare.eu](https://topconhealthcare.eu)

TOPCON Healthcare

FIRMA	LOKALIZACJA	STRONA
AMERICAN LENS	WARSZAWA	53
ARGA	POZNAŃ	73
BELUTTI EYEWEAR	WARSZAWA	3
BERGMAN	POZNAŃ	33
BINOKL	JABŁONOWO	41
ĆWICZĘ OKO	WWW.CWICZEOKO.PL	47,48
DEKOPTICA	WROCŁAW	30
EKSPERT OPTYK	WWW.EKSPERT-OPTYK.PL	14,26,27
HUMEL	JÓZEFÓW	73
JZO	JELENIA GÓRA	2,17
MAŻEX	WARSZAWA	45
MEDICAL PARTNER	POZNAŃ	57
NETZPOLSKA.PL	POZNAŃ	45
OPTALEX	WARSZAWA	67
OPTI HURT	WWW.OPTIHURT.COM	43
OPTY SPORT	ZIELONA GÓRA	45
ORATA	WARSZAWA	49
POLAND OPTICAL	CIESZYN	74,75
POLYMED POLSKA	WARSZAWA	53
POZNAŃSKI SALON OPTYCZNY	POZNAŃ	65
PRIME VISIO	OLSZTYN	37
RAKO OPTYK SERWIS	SZCZECIN	63
SCORPION	ZĄBKI	1,4,5
SHAMIR	WARSZAWA	76
SIZAR	WARSZAWA	73
STYLISTA OPRAW OKULAROWYCH	WWW.OLAFTABACZYNSKI.COM	35
SZAJNA LABORATORIUM OPTYCZNE	GDYNIA	7
SZLIFIERNIA OCZKO	JABŁONNA	73
TARGI OPTYKA	POZNAŃ	15
TONNY EYEWEAR	WARSZAWA	1
TOPCON POLSKA	SIEWIERZ	9
TRZPIL	RUDA TALUBSKA	49
VADIM EYEWEAR	WARSZAWA	12,13
VISALL	WARSZAWA	11

ViSALL®  
SOCZEWKI NOWEJ TECHNOLOGII



# BlueCut

JEDYNE SOCZEWKI DO PRACY PRZY KOMPUTERZE I JAZDY SAMOCHODEM,  
KTÓRE SKUTECZNIE CHRONIĄ PRZED ŚWIATŁEM NIEBIESKIM!



**BlueCut** to idealne rozwiązanie na co dzień – soczewki, które zapewniają ochronę przed szkodliwą częścią światła niebieskiego i 100% ochrony UV. Łączą komfort długiej pracy przy komputerze z bezpieczeństwem i doskonałą widocznością podczas prowadzenia auta. Wybierz **BlueCut** i zadbaj o zdrowie oraz komfort widzenia swoich klientów!



**Optiblok sp. z o.o.**

04-087 Warszawa, ul. Igańska 20/UŻ 3, adres do korespondencji: ul. Młodnicka 39A, 04-239 Warszawa

**Dział soczewek:** tel.: 22 870 23 31, e-mail: soczewki@optiblok.com

**Przedstawiciele handlowi:** Południowy-wschód: +48 797 869 904, Północny-zachód: +48 530 896 124, Południe +48 453 041 730

# NOWOŚCI I KOLEKCJE 2025

ZAPRASZAMY NA WYBÓR EKSKLUZYWNYCH KOLEKCJI

● **Arseniusz Przybylski** (południe Polski)

tel. 783 521 225

arseniusz.p@gmail.com

● **Patryk Dziekoński** (zachód Polski)

tel. 577 484 845

dziekonski.vadim@gmail.com

● **Jarosław Szyguła** (północ Polski)

tel. 732 686 861

jaroslaw.szygula@gmail.com

● **Jarosław Barczak** (wschód Polski)

tel. 539 713 390

jb.okulary@gmail.com



**BeAnArtist**

FERRAGAMO

BRETT

KARL  
LAGERFELD

ck

LIU·JO

KALEOS

LONGCHAMP  
PARIS  


  
CONVERSE

etnia O.  
BARCELONA

Calvin Klein

Vadim  
EYEWEAR



etnia  BARCELONA



© 2025 ETNIA BARCELONA



  
SAINT CLIQ

Calvin Klein  
Jeans

Lapo

ALLPOETS

lool



LAND ROVER  
EYEWEAR

RANGE ROVER  
EYEWEAR

NAUTICA  
EYEWEAR

# Sztuka budowania lojalności

## Lojalność – fundament sukcesu w branży optycznej

Z mojego wieloletniego doświadczenia wynika, że branża optyczna jest wyjątkowa. Klient, który wraca po kolejne okulary, nie szuka jedynie produktu – pragnie relacji, zaufania i poczucia, że wybiera najlepszy salon i specjalistów. Programy lojalnościowe stają się naturalnym narzędziem do budowania tych więzi.

Badania Deloitte wskazują, że aż 84% konsumentów jest bardziej skłonnych do zakupów w firmach oferujących programy lojalnościowe. Branża optyczna ma tutaj ogromny potencjał do wykorzystania, szczególnie w czasach, gdy konkurencja na rynku optycznym nieustannie się zaostrza.

## Co sprawia, że klienci wracają?

Lojalność klienta to coś więcej niż częste wizyty w salonie. To emocjonalne przywiązanie do marki, które przekłada się na większe zaufanie, rekomendacje i pozytywne opinie. Klienci lojalni:

- wydają średnio 67% więcej niż nowi klienci (wg badań Bain & Company),
- są bardziej skłonni wybaczać błędy, jeśli mają poczucie, że salon traktuje ich wyjątkowo,
- stanowią filar stabilności finansowej salonu, ponieważ ich wizyty są przewidywalne. Przykładowo, brytyjska sieć optyczna Specsavers wprowadziła program punktowy, który zachęca klientów do regularnych badań wzroku i wymiany okularów. Efekt? Liczba wizyt kontrolnych wzrosła o 20% w ciągu dwóch lat.

Z mojej praktyki wynika, że klienci, którzy czują się docenieni, nie tylko wracają, ale stają się ambasadorami marki. W salonie optycznym to szczególnie ważne, bo polecenie od zaufanej osoby ma znacznie większy wpływ niż nawet najlepiej zaprojektowana reklama.

## Co zyskują konkurenci, kiedy Ty nie korzystasz z programów lojalnościowych?

Nieobecność programu lojalnościowego w salonie to ryzyko utraty wielu potencjalnych korzyści. Klient, który nie widzi wartości dodanej w relacji z marką, z łatwością przechodzi do konkurencji, szczególnie jeśli ta oferuje atrakcyjne rabaty czy bonusy. Co dokładnie tracisz?

**1. Możliwość budowania długofalowych relacji.** Relacje z klientami to nie sprint, a maraton. Program lojalnościowy jest jak stałe



### Damian Misiak

Współzałożyciel i pomysłodawca Struktury EKSPERT OPTYK. Od 2000 roku rozwija europejski biznes optyczny, wspierając rozwój lokalnych salonów optycznych. Doświadczenie zdobywał od lat 90. w branżach FMCG, telekomunikacyjnej i paliwowej. Specjalizuje się w analizie danych i zarządzaniu operacyjnym, co przekłada się na efektywność prowadzonych projektów.

zaproszenie do rozmowy, które przypomina klientowi, że zawsze o niego dbasz.

**2. Rekomendacje i polecenia.** Zadovolony klient to najlepszy sposób na zdobycie nowych odbiorców. Brak narzędzia do poleceń ogranicza ten naturalny potencjał.

**3. Bezplatny kanał marketingowy.** Dzięki programowi lojalnościowemu masz stały kontakt z klientami – wysyłając wiadomości SMS, e-maile czy oferty specjalne.

## Jak wdrożyć skuteczny program lojalnościowy?

Mój zespół zawsze podkreśla, że kluczem do sukcesu jest prostota i przejrzystość. Klient powinien dokładnie wiedzieć, jakie są zasady programu i jakie korzyści może z niego czerpać. Jakie cechy powinien mieć idealny program lojalnościowy?

- **Proste zasady działania.** Im łatwiejsze do zrozumienia, tym większa motywacja do uczestnictwa.

- **Atrakcyjne nagrody.** To, co oferujesz, musi być wartościowe w oczach klienta. Może to

być rabat, punkty na kolejne zakupy czy ekskluzywne usługi.

- **Personalizacja.** Klienci cenią indywidualne podejście. Możesz oferować specjalne oferty na urodziny lub wysłać przypomnienia o serwisie okularów.

## Technologia w służbie lojalności

Współczesne programy lojalnościowe korzystają z zaawansowanych narzędzi technologicznych, które umożliwiają skuteczniejsze zarządzanie relacjami z klientami. Systemy CRM (Customer Relationship Management) pozwalają monitorować historię zakupów, preferencje klientów i skuteczność programu. Dla salonu optycznego oznacza to:

- Lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klientów.

- Możliwość automatycznego wysyłania przypomnień o wizytach lub promocjach.

- Analizę wyników programu, co pozwala stale go udoskonalać.

Dodatkowym narzędziem może być aplikacja lojalnościowa, która pozwala klientom śledzić zdobyte punkty, korzystać z kuponów rabatowych czy umawiać wizyty – wszystko to w prosty i szybki sposób.

## Nieoczywista inwestycja z dużym zwrotem

Z mojego doświadczenia wynika, że dobrze zaprojektowany program lojalnościowy to inwestycja, która zwraca się wielokrotnie. Przyciąga nowych klientów, zwiększa sprzedaż, a także buduje wizerunek profesjonalnego i przyjaznego salonu.

Jak podkreślają specjaliści z Bain & Company, nawet niewielkie inwestycje w lojalność klientów przynoszą średnio 4-krotnie wyższy zwrot w ciągu trzech lat. Co więcej, w dłuższej perspektywie pozwala zmniejszyć wydatki na inne formy promocji, ponieważ klienci sami stają się najlepszymi ambasadorami Twojej marki.

## Twoja przewaga na tle konkurencji

Programy lojalnościowe to nie tylko narzędzie do zwiększenia sprzedaży, ale przede wszystkim sposób na budowanie trwałych relacji z klientami. Z mojej praktyki wynika, że salony, które inwestują w tego typu rozwiązania, są postrzegane jako bardziej profesjonalne, nowoczesne i przyjazne. Jeśli jeszcze nie posiadasz takiego programu, warto rozważyć jego wdrożenie – korzyści mogą przerosnąć Twoje oczekiwania. ●



# OPTYKA

targi optyczne



TARGI WYRAŹNYCH  
KORZYŚCI

**17-19.10.2025**

Poznań



**mtp**  
GRUPA



Międzynarodowe  
Targi Poznańskie

[WWW.TARGIOPTYKA.PL](http://WWW.TARGIOPTYKA.PL)

# Intelio – innowacyjna soczewka Home&Office dla wymagających użytkowników

Współczesny tryb życia i pracy wymaga od naszych oczu wielozadaniowości na niespotykaną dotąd skalę. Wielogodzinne korzystanie z ekranów komputerów, smartfonów i tabletów, częste zmiany odległości patrzenia oraz konieczność pracy z dokumentami i różnorodnymi materiałami wizualnymi sprawiają, że standardowe rozwiązania optyczne mogą nie spełniać wszystkich oczekiwań użytkowników.

Soczewka Intelio Home&Office, zaprojektowana specjalnie z myślą o użytkownikach biurowych, odpowiada na te wyzwania dzięki nowoczesnym technologiom i dopasowaniu do indywidualnych potrzeb.

## Innowacyjne technologie – przyszłość optyki

Intelio Home&Office łączy w sobie najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne, zapewniając wyjątkowy komfort i precyzję widzenia. Kluczowe technologie zastosowane w konstrukcji tej soczewki to:

### 1. Technologia Smooth Optics

Kluczowym wyzwaniem w tradycyjnych soczewkach biurowych jest efekt „pływania” (*swim effect*), który może wywoływać dyskomfort i utrudniać zmianę ostrości między różnymi odległościami. Technologia Smooth Optics skutecznie eliminuje to zjawisko, zapewniając płynne przejścia między strefami widzenia oraz bardziej stabilny obraz w strefach peryferyjnych. To rozwiązanie sprawia, że użytkownik może bez problemu przełączać wzrok między ekranami, dokumentami czy rozmówcami, bez uczucia dezorientacji.

### 2. Digital Raytracing II i Digital Vision Fit

Wykorzystanie tych technologii pozwala na pełną personalizację soczewki. Dzięki uwzględnieniu indywidualnych parametrów użytkownika, takich jak odległość wierzchołkowa czy kąt pantoskopowy, soczewka jest precyzyjnie dostosowywana do potrzeb konkretnej osoby. Proces ten minimalizuje błędy mocy optycznej oraz znacząco poprawia ostrość widzenia w każdej sytuacji.

### 3. Dynamic Booster

Tradycyjne projektowanie soczewek opiera się na optymalizacji pojedynczych punktów, co może prowadzić do nierównomiernych przejść mocy. W technologii Dynamic Booster cała powierzchnia soczewki jest traktowana jako jedna całość. Użycie zaawansowanych algorytmów pozwala na

uzyskanie wyjątkowej spójności widzenia i minimalizację zniekształceń w strefach peryferyjnych, dzięki zastosowaniu funkcji splajnow.

## Korzyści użytkowe – komfort i zdrowie w jednym

Soczewki Intelio Home&Office oferują użytkownikom szereg korzyści, które wyróżniają je na tle innych produktów optycznych:

1. Szerokie pole widzenia w zakresie bliskim i pośrednim – idealne dla osób pracujących przy komputerze, z dokumentami czy w środowisku biurowym.
2. Ergonomiczne wsparcie postawy – dzięki zoptymalizowanemu rozmieszczeniu stref widzenia, użytkownicy mogą zachować naturalną pozycję ciała podczas pracy, unikając nadmiernego pochylania głowy.
3. Redukcja zmęczenia wzroku – zastosowanie zaawansowanych technologii minimalizuje napięcie mięśni oka, szczególnie przy długotrwałym patrzeniu na ekrany.
4. Dostosowanie do potrzeb zawodowych – użytkownicy mogą wybierać spośród trzech wariantów:
  - Intelio Desk – idealny do pracy na bliskiej odległości, do 1 metra.
  - Intelio Office – dostosowany do użytkowników, którzy pracują na odległościach do 2 metrów.
  - Intelio Professional – zapewniający elastyczność w widzeniu dzięki możliwości wyboru dowolnej odległości pośredniej w zakresie od 0,6 do 6 metrów.

## Intelio a soczewki progresywne – uzupełniające rozwiązania

Soczewki progresywne, choć wszechstronne, nie zawsze są optymalnym rozwiąza-

niem w środowisku biurowym. Praca z komputerem i dokumentami wymaga przede wszystkim szerokiego pola widzenia na odległości bliskie i pośrednie, czego tradycyjne soczewki progresywne nie są w stanie w pełni zapewnić.

Porównanie korzyści:

- Szerokość stref widzenia: Soczewki Intelio oferują znacznie szersze pola widzenia w strefach bliskiej i pośredniej, co sprawia, że są idealne do pracy w biurze.
- Komfort i stabilność: Dzięki technologii Smooth Optics użytkownicy odczuwają mniejsze zniekształcenia i dyskomfort w porównaniu z soczewkami progresywnymi.
- Dostosowanie do pracy biurowej: Soczewki Intelio są zoptymalizowane pod kątem pracy z wieloma ekranami i dokumentami, podczas gdy progresywne lepiej sprawdzają się w dynamicznych środowiskach, gdzie wymagane jest także widzenie dalekie.

## Nowa era w optyce okularowej

Soczewka Intelio Home&Office jest nie tylko technologiczną innowacją, ale przede wszystkim odpowiedzią na potrzeby współczesnych użytkowników. Wykorzystanie zaawansowanych technologii, szerokie możliwości personalizacji oraz korzyści funkcjonalne sprawiają, że jest to produkt, który redefiniuje standardy widzenia w środowisku biurowym. Optycy i Optometryści mogą polecać Intelio jako rozwiązanie dla klientów poszukujących najwyższego komfortu i precyzji w codziennym życiu zawodowym.



# SZKŁA PROGRESYWNE JZO

**Jedna para**  
okularów  
na wszystkie  
odległości

*Wybrałam szkła progresywne  
JZO  
Irena Fogalska*

**80** LAT  
**JZO**  
POLSKI EKSPERT OPTYCZNY



# LOGOTYPY W KOLEKCJACH OPRAW

W każdym sezonie na półkach salonów optycznych pojawiają się nowe kolekcje opraw, a wraz z nimi nowe wersje detali takich jak logotypy. Część klientów właśnie dzięki temu detalowi jest w stanie zlokalizować swoją ulubioną markę, ponieważ poszukuje akurat tej konkretnej, a część broni się przed taką rozpoznawalnością produktu. Warto jednak wiedzieć, w jaki sposób każda z marek zaznacza swoją obecność na oprawie. Może być to forma logo, podpisu, koloru czy znaku, ale nie dla każdego jest to łatwo rozpoznawalne. Przyjrzyjmy się więc temu elementowi.



## O Autorce

### mgr inż. Katarzyna Prycik

Optyk biomedyczny, optometrystka, absolwentka Politechniki Wrocławskiej, Education Manager EssilorLuxottica. W branży optycznej działa od ponad 16 lat. Pracę w salonie optycznym zna z każdej strony: jako wykonująca badanie w gabinecie optometrycznym, jako sprzedawca podczas pracy z klientem oraz jako wykonująca okulary w pracowni. Przez wiele lat pracowała jako Doradca Handlowy w firmie Essilor Polonia, wspierając gabinety optyczne, ale to szkolenia są jej prawdziwą pasją przynoszącą satysfakcję z wykonywanej pracy.

## MARKI MODOWE

Zanim jednak zobaczymy różne formy wizualizacji logo, zastanówmy się, czym ono jest. Według słownika to unikalna i charakterystyczna forma graficzna, stylizowany napis, symbol lub inna forma ekspresji graficznej służąca do identyfikacji marki, przedsiębiorstwa bądź organizacji. Od definicji jednak ważniejsza jest rola. Jego zadaniem jest odróżnienie jednej marki od innej i wyróżnienie na rynku. Już od zarania dziejów ludzie odczuwali potrzebę zaznaczenia i podkreślenia swojej indywidualności i odróżnienia się od innych lub identyfikacji z daną grupą poprzez logo, które to w latach 90. osiągnęły swoją największą popularność. Producenci poprzez ten znak chcą przyciągnąć uwagę i zbudować zaufanie. Dzięki niemu marka może wyrazić swoją tożsamość i przekazać kluczowe wartości i misję. Odpowiednio zaprojektowane logo zwiększa rozpoznawalność marki, buduje zaufanie do niej i wywołuje pozytywne skojarzenia.

Producentami opraw kierują takie same motywy i w coraz to bardziej nowoczesny sposób przemycają logo w swoich oprawach. A jak to robią, zobaczymy poniżej.



● Rys. 1 CHANEL CH5543

Wśród marek okularów możemy wyróżnić marki modowe kojarzone z wybiegami mody, biżuteryjne, sportowe lub typowo optyczne. Każda z tych grup w inny sposób przedstawia logo.

Pierwsza grupa to marki modowe, z bardzo dużą rozpoznawalnością na rynku. Kojarzone są również z takim asortymentem jak odzież, akcesoria (np. torebki czy paski), buty oraz biżuteria. W grupie tej znajdują się marki luksusowe najbardziej znanych i pożądanym domów mody takich jak Chanel czy Prada. Klienci tych marek mają różne oczekiwania wobec logo, ale zazwyczaj chcą, aby w mniejszej lub większej formie było widoczne. Często jest ono łączone z ikonicznym

detalem marki, np. nawiązanie do materiału Tweed (Rys. 1) lub logo kojarzone z najlepszej jakości torebkami (Rys. 2). Może, nawiązując do trendu z lat 90., przedstawiać całą nazwę marki (Rys. 3 i 4) i być tylko elementem dekoracyjnym. Często jednak spełnia także rolę funkcjonalnego zawiasu (Rys. 5 i 6) lub być w formie tego zawiasu ukryte i widoczne tylko dla uważnych (Rys. 7). Pamiętajmy jednak, że logo to nie tylko nazwa, ale także motywy kojarzone z marką, np. Meduza (Rys. 8). Detale te bardzo często znajdują się także na soczewkach przeciwsłonecznych i coraz częściej nie są już tylko grawerem, ale mniej lub bardziej delikatnym metalowym detalem (Rys. 9 i 10).



Rys. 2 Prada PR B54S



Rys. 3 Prada PR\_B54S



Rys. 4 Versace VE4488U



Rys. 5 Miu Miu MU A52s



Rys. 6 Dolce&Gabbana DG45096



Rys. 7 Dolce&Gabbana DG 4495



Rys. 8 Versace VE 2281 s



Rys. 9 Chanel CH4285T



Rys. 10 Miu Miu MU A51S



Rys. 11 Emporio Armani EA4244U



Rys. 12 Ralph Lauren RL 8232



Rys. 13 Armani Exchange AX



Rys. 14 Ralph Lauren RL 7089



Rys. 15 Armani Exchange AX 4158S



Rys. 16 Emporio Armani EA4245U



Rys. 17 Polo PH 3160



Rys. 18 Polo PH 3159



Rys. 19 Michael Kors MK 1163

## MARKI PREMIUM

Grupa marek modowych to również marki premium, czyli dla większości klientów podążających za trendami te bardziej przystępne cenowo. Bardzo często są one wybierane, aby tworzyć total look w połączeniu z innymi produktami danej marki. Ta grupa także w bardzo ciekawy sposób eksponuje swoje logo. Może być to wersja delikatna w ciekawych połączeniach kolorystycznych na zausznicach poprzez znak marki (Rys. 11 i 12) lub jej podpis (Rys. 13 i 14) także w dekoracyjnej formie (Rys. 15). Logo stanowi także integralną część metalowych elementów zauszników widocznych przez transparentne materiały (Rys. 16). Również końcówki zauszników zawierają logo np. w postaci podpisu (Rys. 17) lub wykorzystując kolory kojarzone z marką (Rys. 18). Mogą też nawiązywać do kolekcji biżuterii danej marki i być mocniej zaznaczone w metalowej wersji zauszników (Rys. 19) lub w bardziej delikatnej (Rys. 20), łącząc różne materiały, z których wykonane są oprawy.



Rys. 20 Michael Kors MK 2248D

## MARKI BIŻUTERYJNE

Pozostając w trendzie biżuteryjnym, warto zwrócić uwagę na rolę marek kojarzonych właśnie z biżuterią lub akcesoriami. Ta grupa marek w sposób bardzo precyzyjny i z ogromnym kunsztem dopracowuje swoje elementy dekoracyjne. Można powiedzieć, że oprawy te stanowią małe dzieła sztuki nawiązujące do kolekcji biżuterii danej marki. To precyzyjne zdobienia w delikatnej (Rys. 21) lub bardziej wyraźnej formie (Rys. 22). Tu znakiem rozpoznawczym są przede wszystkim elementy biżuterii, a nie logo samo w sobie. Także w tej grupie zawias staje się elementem dekoracyjnym i funkcjonalnym (Rys. 23) dopracowanym w każdym szczególe (Rys. 24). Logo znajduje się również na elementach wewnętrznych opraw takich jak zawiasy (Rys. 25) i w jeszcze mocniejszy sposób podkreśla kunszt wykonania. Końcówki zauszników to także elementy precyzyjnie zdobione przez logo lub detale kojarzone z marką, np. perły czy kryształy (Rys. 26).



● Rys. 21 Tiffany TF 4237B/F



● Rys. 22 Swarovski SK6041



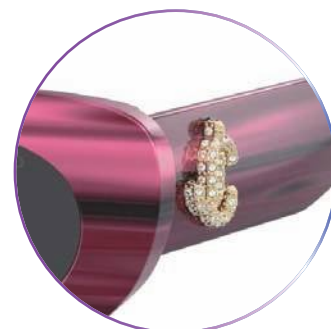
● Rys. 23 Tiffany TF 3111



● Rys. 24 Swarovski SK7035D



● Rys. 25 Jimmy Choo JC 5038BU



● Rys. 26 Jimmy Choo JC 4015HB

## MARKI OPTYCZNE

Są to marki znane użytkownikom okularów i skupiające się przede wszystkim na najlepszej jakości soczewek i opraw. Bardzo często stosowane są minimalistyczne oznaczenia, które rozpozna tylko koneser danej marki. Mogą one znajdować się na całej oprawie i stanowić element dekoracyjny (Rys. 27) albo być integralnym znakiem rozpoznawczym każdego modelu marki łączącym front i zauszniki jak Supreme Arrow w delikatniejszej (Rys. 28) lub wyraźniejszej formie (Rys. 29). Marki te bardzo często tworzą swoje kolekcje we współpracy ze znanymi sportowcami i dopracowują detale nawet na końcówkach zauszników (Rys. 30). Do tej grupy należą także marki mocno podążające za trendami i modą, które eksponują logo na zausznikach (Rys. 31) lub delikatniejsza na metalowych elementach dopracowanych w każdym szczególe (Rys. 32).



Rys. 27 Oliver Peoples OV 1355T



Rys. 28 Persol PO3378S



Rys. 30 Oliver Peoples R13



Rys. 29 Persol PO0050S PO0050S



Rys. 31 Vogue VO5642SU



Rys. 33 Ray Ban ORB3625



Rys. 32 Vogue VO5620S



Rys. 34 Ray Ban RB2140F



## MARKI SPORTOWE

Kolejna grupa to marki sportowe. One również w bardzo ciekawy sposób prezentują swoje logo. Może być to cała nazwa marki w postaci dekoracyjnego podpisu na zauszniku (Rys. 35), również w połączeniu z kolorem kojarzonym z logo marki (Rys. 36 i 37). Często jednak wykorzystywany jest znak marki, który znajduje się także na innych produktach i pozwala wraz z nimi tworzyć total look (Rys. 38).

Pamiętajmy jednak, że decyzja dotycząca detali i logo zawsze pozostaje w gestii klienta. To on musi podjąć decyzję, jak chce, aby jego okulary wyglądały, by pasowały do jego stylu. Nasze zadanie polega na tym, aby pokazać mu, jak mocno marki angażują się w prezentację swojego logo i jak wiele my na ten temat wiemy. Jestem przekonana, że każdy klient doceni naszą fachową wiedzę podczas obsługi.



● Rys. 35 Oakley OO9508



● Rys. 36 Prada Linea Rossa OPS A07



● Rys. 37 Prada Linea Rossa OPS A53S



● Rys. 38 Oakley OO 9501 OO9501-0452 9495D

**THE ICONS**

**THE MEGA CLUBMASTER**

**To jest wyrób medyczny. Używaj go zgodnie z instrukcją używania lub etykietą.**

Oprawy okularowe są wyrobem medycznym, przeznaczonym głównie do produkcji okularów korygujących wady wzroku po połączeniu ich z soczewkami korekcyjnymi. Podmiotem, prowadzącym reklamę jest Luxottica Poland Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Producentem reklamowanych opraw jest Luxottica Group S.p.A. z/s w Mediolanie.

# !HOT! trendy NEWS



**Jarosław Barczak**

Przedstawiciel Handlowy  
Vadim Eyewear

## TRENDY MODOWE W SEZONIE WIOSNA/LATO 2025

Sezon wiosna/lato 2025 to czas, kiedy moda na oprawy okularowe staje się bardziej wyrazista, odważna i pełna koloru. Etnia Barcelona, marka słynąca z unikalnych połączeń i artystycznego podejścia do projektowania, prezentuje kolekcję, która inspirowa do odważnego podejścia do trendów, zabawy kolorem oraz poszukiwania w modzie sposobu na wyrażenie swojej osobowości. Niezależnie od tego, czy wybierzesz retro kształty, wyraziste barwy czy artystyczne detale, pamiętaj – **moda to Ty!**

### RETRO W NOWOCZESNEJ ODSŁONIE

Inspiracje z lat 50., 60. i 70. wciąż królują w modzie, ale teraz zyskują bardziej współczesne proporcje i detale. Klasyczne okrągłe okulary w stylu vintage czy grube, wyraziste ramki wykonane z najwyższej jakości acetału to hołd dla przeszłości w odświeżonym wydaniu. Styl retro nabiera wyjątkowego charakteru dzięki zaawansowanym technikom laminacji i innowacyjnym rozwiązaniom materiałowym.



**BeAnArtist**

### ARTYSTYCZNA EKSPRESJA I KOLOR

Żywe, intensywne barwy, takie jak oranż, turkus, limonka czy błękit, grają główną rolę w tym sezonie. Dzięki odważnym połączeniom kolorystycznym możemy wyrazić swoją energię i osobowość. Kolekcja SS25 od Etnia Barcelona celebrowa kolory, pokazując, że mają one moc transformacji – zarówno stylizacji, jak i nastroju.







## UNIKALNY STYL I INDYWIDUALNOŚĆ

Hasło kolekcji SS25 od Etnia Barcelona – Be An Artist – doskonale oddaje ducha mody wiosny i lata 2025. Traktowanie ubioru jako formy artystycznej ekspresji to jeden z kluczowych trendów tego sezonu. Projekty wyróżniają się odważnymi połączeniami, nietuzinkowymi detalami oraz ręcznie dopracowanymi elementami, które pozwalają wyróżnić się z tłumu. Moda w tym sezonie to przede wszystkim indywidualność – eksperymentujmy i twórzmy własne, unikalne stylizacje.



## NATURA JAKO INSPIRACJA

Wiosna i lato to czas harmonii z naturą, co znajduje odzwierciedlenie w projektach inspirowanych jej bogactwem. Ziemiste odcienie brązów, zielenie, a także wzory przypominające marmur lub fakturę drewna coraz częściej pojawiają się w modzie. W kolekcji SS25 można dostrzec subtelne nawiązania do naturalnych krajobrazów, które idealnie współgrają z ideą zrównoważonego rozwoju.



## OVERSIZE I WYRAZISTE FORMY

Nie bójmy się dużych, wyrazistych kształtów! W tym sezonie królują oversize'owe okulary przeciwsłoneczne, geometryczne oprawki i wyraźne linie. To trend, który pozwala eksperymentować z modą, dodając stylizacjom charakteru i unikalności. Takie elementy stanowią odważny akcent dla tych, którzy cenią sobie nietuzinkowe rozwiązania.



**Vadim**  
EYEWEAR

**DZIAŁ OBSŁUGI KLIENTA**  
+48 536-48-48-49  
info@vadimeyewear.com  
www.vadimeyewear.com

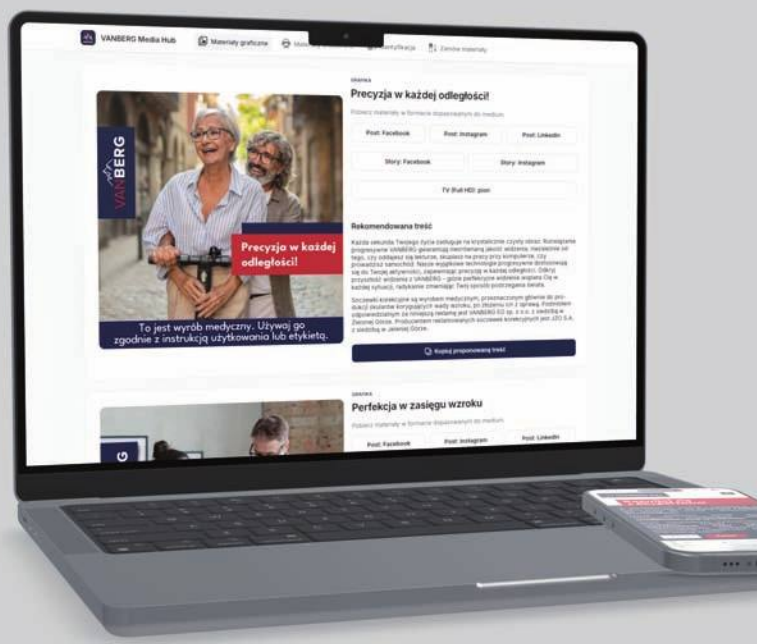
**Jarosław Barczak**  
Przedstawiciel Handlowy - Wschodnia Polska  
tel. 539 713 390  
jb.okulary@gmail.com

# Marketing Twojego salonu w erze nowych technologii

W branży optycznej, gdzie potrzeby klientów stale się zmieniają, optycy stają przed nowymi wyzwaniami. Dynamiczne środowisko wymaga narzędzi, które pozwalają na szybkie reagowanie, spójną komunikację i dostosowanie do indywidualnych oczekiwań klientów. Odpowiedzią na te potrzeby są platformy marketingowe oferujące wsparcie w codziennej pracy salonów optycznych.

VANBERG Media Hub to nowoczesna platforma marketingowa stworzona dla członków Struktury EKSPERT OPTYK, oferujących soczewki okularowe marki VANBERG. Zapewnia natychmiastowy dostęp do profesjonalnych materiałów promocyjnych, możliwość ich personalizacji oraz bezpłatne wsparcie, które ułatwią codzienną pracę i budowanie wizerunku salonu.

adres: [media.vanberg.pl](https://media.vanberg.pl)



## Efektywna komunikacja jako klucz do sukcesu

Zarządzanie promocją i komunikacją w salonach optycznych to dziś jedno z najważniejszych zadań właścicieli i personelu. W erze, gdzie oczekiwania klientów rosną, liczy się przede wszystkim dostępność odpowiednich narzędzi. Wyobraź sobie sytuację, w której chcesz szybko poinformować klientów o nowej kampanii dotyczącej soczewek okularowych. W takich momentach kluczowe stają się rozwiązania, które pozwalają działać natychmiast, bez zbędnych opóźnień.

Nowoczesne platformy marketingowe, takie jak VANBERG Media Hub, eliminu-

ją potrzebę długiego oczekiwania na dostarczenie materiałów. Dzięki całodobowemu dostępowi do gotowych treści można z nich korzystać w każdej chwili, niezależnie od pory dnia. Wystarczy kilka kliknięć, aby zaktualizować kampanię w mediach społecznościowych lub przygotować spersonalizowaną broszurę dotyczącą konkretnego rozwiązania.

## Jak wyróżnić się wśród konkurencji?

Każdy salon optyczny ma swoje unikalne cechy i potrzeby, które wymagają indywidualnego podejścia. Uniwersalne materiały marketingowe nie zawsze spełniają oczekiwania. Dlatego coraz

więcej właścicieli salonów sięga po narzędzia umożliwiające personalizację treści. Możliwość dostosowania grafik, katalogów czy materiałów promocyjnych pozwala skutecznie wyróżnić się na rynku.

Przykładowo, jeśli Twój salon chce wypromować nową, specjalistyczną powłokę, możesz stworzyć kampanię dopasowaną do lokalnych potrzeb klientów. Dzięki intuicyjnym narzędziom do personalizacji, takie działania stają się proste i szybkie. W przypadku platformy VANBERG Media Hub stworzonej dla członków Struktury EKSPERT OPTYK, materiały te dostępne są bezpłatnie, co pozwala na oszczędności i jeszcze większą elastyczność.

## Zawsze pod ręką – dostępność, która robi różnicę

Jednym z największych atutów nowoczesnych narzędzi marketingowych jest ich dostępność. W dynamicznej branży optycznej liczy się możliwość natychmiastowego reagowania na zmiany. Platformy marketingowe umożliwiają korzystanie z profesjonalnych materiałów o każdej porze co daje optykom pełną swobodę działania.

W sytuacji, gdy czas jest kluczowy – na przykład podczas przygotowań do lokalnego wydarzenia – możliwość natychmiastowego pobrania materiałów pozwala uniknąć stresu i skupić się na tym, co naprawdę ważne: obsłudze klientów i budowaniu relacji.

## Profesjonalizm, który buduje zaufanie

Dzisiejsi klienci zwracają uwagę na każdy szczegół – od estetyki komu-

nikacji po spójność wizualną salonu. Profesjonalne materiały, dostępne na platformach marketingowych, pozwalają budować wizerunek miejsca, które jest godne zaufania i nowoczesne. Grafiki na ekrany w salonach, katalogi promocyjne czy treści do mediów społecznościowych są projektowane z myślą o najwyższych standardach estetycznych.

Dzięki nim salon optyczny może nie tylko przyciągać nowych klientów, ale także budować lojalność wśród obecnych. Klient, który widzi spójną i dopracowaną komunikację, z większym zaufaniem podchodzi do oferty, wiedząc, że ma do czynienia z profesjonalistami.

## Wsparcie dostosowane do każdego salonu

Nie każda kampania wymaga tych samych rozwiązań, dlatego personalizacja staje się standardem w nowoczesnym marketingu. VANBERG Media Hub umożliwia zamawianie materia-

łów, które odpowiadają specyficznym potrzebom danego salonu. Planujesz kampanię promującą technologie progresywne? A może chcesz wyróżnić swoją ofertę podczas lokalnego wydarzenia? Narzędzie to pozwala na dostosowanie treści do każdego z tych scenariuszy.

## Nowa jakość w codzien- nej pracy

Branża optyczna rozwija się w szybkim tempie, a nowoczesne narzędzia marketingowe stają się kluczowym elementem jej sukcesu. Platformy marketingowe oferują nie tylko dostęp do gotowych materiałów ale także możliwość ich personalizacji oraz natychmiastowego wdrożenia. Dzięki temu codzienna praca optyków staje się prostsza, a promocja produktów, takich jak soczewki okularowe marki VANBERG, bardziej efektywna.

ARTYKUŁ SPONSOROWANY



## A jak możemy wspierać Twój sukces?



Dowiedz się więcej na

 [ekspert-optyk.pl](https://ekspert-optyk.pl)

lub **wyślij SMS** ze  
**swoim numerem NIP**  
pod numer:

 **732 143 775**

Patrzeć **bliżej**, planować **dalej**, działać **wspólnie!**



**Łączymy niezależnych  
polskich optyków,  
by wspólnie dążyć  
do bezpieczeństwa  
biznesowego  
i stabilnego rozwoju!**

# Nagrody SILMO d'Or

Kontynuujemy prezentację produktów nagrodzonych w prestiżowym konkursie SILMO d'Or w Paryżu.

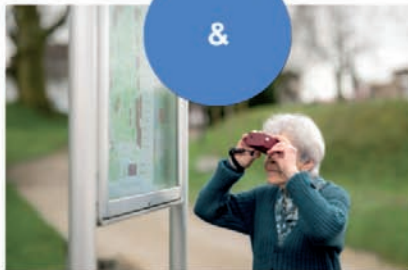
Redakcja magazynu „OKO”, jak co roku, uczestniczyła w głosowaniu Jury konkursu.

Fotoreportaż z wydarzenia znajdą Państwo na stronie organizatorów oraz na naszym specjalistycznym, niezależnym wortalu dla profesjonalistów: [www.interOPTYKA.pl](http://www.interOPTYKA.pl)

PRÉS



&



LOIN



## WIDZENIE – SYSTEM OPTYCZNY

Accessolutions – „VoiSee” Reber Informatik

**VoiSee** to innowacyjne urządzenie wspomagające wzrok dla osób niedowidzących, zaprojektowane zarówno do widzenia bliskiego, jak i dalekiego. Ten elektroniczny monokular umożliwia użytkownikom czytanie tekstu, powiększanie i zamrażanie obrazu oraz dostosowywanie ustawień wizualnych, takich jak kontrast, za pomocą prostych elementów sterujących. Jego lekka i kompaktowa konstrukcja umożliwia łatwe przenoszenie i obsługę jedną ręką.

## NAGRODA „ODPOWIEDZIALNA FIRMA”

SKANS / VANNI

**SKANS:** Firma SKANS została wybrana ze względu na jej minimalistyczne podejście, mające na celu spowolnienie konsumpcji okularów: ponadczasowe oprawki i opakowania (często bez nadruku), aby ograniczyć potrzebę zmian projektowych, dostępność identycznych części zamiennych do wszystkich modeli lub produkcja na żądanie, aby uniknąć konieczności magazynowania. Firma zaprezentowała również podejście, które bierze pod uwagę cały cykl życia oprawek, przykładowo wykonując je z jednego materiału (100% stali nierdzewnej, w tym noski), aby zmaksymalizować recykling.

## OPRAWKI DLA DZIECI

Lafont – „Roudoudou”



**Lafont**, specjalista w dziedzinie okularów dziecięcych, prezentuje swój pierwszy model zaprojektowany specjalnie dla wcześniaków. Jego wymiary i geometria są dostosowane do ich anatomii. Oprawka jest formowana wtryskowo i wykonana z materiału biopochodnego na bazie oleju rycynowego. Model jest przeznaczony do noszenia na stałe od pierwszych miesięcy życia.

SKANS

VANNI

**VANNI:** Pierwsza włoska firma w branży okularowej, która w 2021 roku uzyskała status „Società Benefit” (włoski odpowiednik „Company with a Mission”). Vanni wykazała się zdolnością do monitorowania swoich społecznych i środowiskowych wyników CSR pod względem liczb i najlepszych praktyk. Firma posunęła się nawet do tego, że poprosiła swoich pracowników o ocenę jej wyników w różnych obszarach za pośrednictwem ankiety. 100% pracowników VANNI ukończyło moduły szkoleniowe na temat zrównoważonego rozwoju (od 5 do 22 godzin szkolenia na pracownika). W latach 2023/2024 firma przeprowadziła wewnętrzną reorganizację pod przewodnictwem psychologa organizacyjnego, aby wyraźniej zdefiniować role i obowiązki każdego pracownika oraz odpowiedzieć na ich potrzeby. Vanni, mocno zakorzeniona w swojej okolicy, wspiera liczne lokalne organizacje w Turynie i Piemencie. Środowiskowa ocena cyklu życia (LCA) Cradle-to-Gate (od surowców do gotowego produktu) umożliwiła firmie wprowadzenie szeregu zmian w celu ograniczenia wpływu jej produktów na środowisko.

## OPRAWY OKULAROWE «PROJEKTANT OKULARÓW»

Pierre Eyewear – „Lady”



„Lady” to męska oprawka z acetatu, łącząca w sobie charakter masywnych modeli z lekkością transparentu. Kultowe odcienie szylkretu oraz wyszukany fason powodują, że model jest jednocześnie elegancki i nowoczesny. Mocny front dopełniono delikatniejszymi zausznikami.

## INNOWACJE TECHNOLOGICZNE OOmade – „OOmade SAV 3D”

Firma **OOmade** wynalazła koncepcję oprawek możliwych do naprawienia od ręki dzięki opatentowanej technologii druku 3D. Opracowała oprogramowanie i dostarcza drukarkę 3D, dzięki której uszkodzenie oprawki eliminowane jest w ciągu kilku minut na oczach klienta. Oprawy są wykonane z materiałów biopochodnych i nadających się do recyklingu. Optycy mogą zatem oferować nowe usługi premium i wyróżnić się serwisem. To rozwiązanie posprzedażowe 3D rewolucjonizuje doświadczenie klienta w salonie.



## INNOWACJE TECHNOLOGICZNE W OKULARACH – produkty zespolone

EssilorLuxottica – RayBan/Meta z AI

**Ray-Ban / Meta**, nowa generacja inteligentnych okularów, która powstała w wyniku partnerstwa z Meta, została wzbogacona o sztuczną inteligencję. Te nowatorskie okulary pozwalają użytkownikom pozostać online, uchwycić chwilę i konsumować treści cyfrowe, oferując jednocześnie korekcję wzroku i ochronę w kultowym stylu Ray-Ban. Dzięki AI mogą one rozpoznawać, co widzą użytkownicy, i pomagać im w codziennym życiu, sprawiając, że technologia staje się tak prosta, jak noszenie okularów.

Opracowanie: INTEROPTYKA,  
na podst. mat. pras. SILMO Paris,  
Przedstawicielstwo Targów Francuskich w Polsce.  
[www.silmoparis](http://www.silmoparis) oraz [www.interoptyka.pl](http://www.interoptyka.pl)



nénu  
eyewear

Oprawki na modelce: Nénu F023 col. 414

# dekoptica

E Y E W E A R

## Styl, który mówi sam za siebie

W nowej kolekcji Dek Optica znajdziesz subtelne biżuteryjne detale, które dodają elegancji i blasku. Modne gradientowe wykończenia nadają oprawkom głębi i lekkości, a klasyczne, odświeżone szylkretowe kolory doskonale wpisują się w współczesne trendy. Każdy model to harmonijne połączenie barw i ponadczasowego stylu, które zachwyci nawet najbardziej wymagających.



Design F103 col. 321



Design F101 col. 302

Najnowsza kolekcja Nénu czerpie inspirację z twórczości Paula Gauguina, słynnego postimpresjonisty. Intensywne, tropikalne barwy i geometryczne formy, nawiązujące do egzotycznych krajobrazów Tahiti, nadają oprawom wyjątkowy charakter. Odważne projekty łączą współczesną modę z artystycznym kunsztem, tworząc unikalne dodatki, które wyróżniają się na tle minimalistycznych trendów.



Nénu F024 col. 416



Nénu F023 col. 414



Nénu F028 col. 334



Nénu F023 col. 413

**Cała kolekcja dostępna  
na [www.dekoptica.pl](http://www.dekoptica.pl)**





# Okiem Stylisty

## GENEZA SYSTEMÓW BARW OPRAW OKULAROWYCH

*Systemy kolorów w optyce – jak kolory opraw okularowych nabierają znaczenia*

Kolorystyka opraw okularowych to fascynująca dziedzina łącząca naukę, technologię i estetykę. Na każdym etapie – od projektowania przez produkcję aż po prezentację – kolory są opisywane, analizowane i dostosowywane za pomocą różnych systemów klasyfikacji. To właśnie one pozwalają nam zrozumieć i precyzyjnie odwzorować kolory, które stają się kluczowym elementem personalizacji.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze systemy klasyfikacji kolorów, które mają zastosowanie w świecie optyki i designu okularowego:

### 1. Koło barw

Koło barw to podstawowe narzędzie projektantów i stylistów. Bazuje na wizualnej prezentacji barw podstawowych (czerwony R, żółty Y, niebieski B) i ich pochodnych (pomarańczowy, zielony, fioletowy). Koło barw pomaga zrozumieć harmonię kolorów i jest szeroko stosowane przy projektowaniu oraz stylizacji opraw okularowych, pozwalając na tworzenie zestawień kolorystycznych podkreślających indywidualny styl.

### 2. System Munsella

Stworzony przez Alberta H. Munsella w 1915 roku, ten trójwymiarowy system klasyfikuje kolory według:

- **Odcienia (Hue)**
- **Jasności (Value)**
- **Nasylenia (Chroma)**

Jego wizualizacja przypomina drzewo barw, co pozwala lepiej zrozumieć relacje między kolorami. System ten jest wykorzystywany w edukacji, sztuce i stylizacji opraw, zwłaszcza w doborze barw do pigmentacji skóry i włosów klienta.







B318-3

# BERGMAN

bergman.pl

### 3. System Ostwalda

Wilhelm Ostwald stworzył system klasyfikujący barwy na podstawie proporcji czystego koloru, bieli i czerni. Jego model w kształcie podwójnego stożka znajduje zastosowanie w projektowaniu kolorów opraw okularowych oraz w procesach technologicznych produkcji barwników i pigmentów.

### 4. System CIE

Stworzony przez Międzynarodową Komisję Oświetleniową (1931 r.), oparty na percepcji kolorów przez ludzkie oko. Kluczowe modele CIE to:

- **CIE 1931 XYZ** – matematyczny model opisujący widzialne barwy.
- **CIE Lab** – przestrzeń barw, w której kolory są opisane trzema wymiarami: L (jasność), a (oś zielony-czerwony), b (oś niebieski-żółty).
- **CIE chromatyczny diagram** – dwuwymiarowa reprezentacja kolorów, ukazująca ich zakres widzialny.

Systemy CIE wykorzystywane są w technologii druku 3D, odwzorowywaniu kolorów na monitorach czy tworzeniu multimedialnych prezentacji okularów.



### 5. RGB (Red, Green, Blue)

Model RGB to system addytywny, w którym kolory powstają przez mieszanie światła w kolorach czerwonym, zielonym i niebieskim. Jest on standardem w grafice komputerowej, telewizji i technologii cyfrowej, dzięki czemu znajduje zastosowanie w projektowaniu graficznym opraw i ich wizualizacjach online.

### 6. CMYK (Cyan, Magenta, Yellow, Key/Black)

Subtraktywny model kolorów używany w druku. Kolory powstają przez odejmowanie światła od białego podłoża. Dzięki CMYK możliwe jest wierne odwzorowanie kolorów opraw okularowych w katalogach i czasopiśmie.

### 7. HSL/HSV (Hue, Saturation, Lightness/Value)

Modele te oferują intuicyjne przedstawienie kolorów:

- **HSL**: Opisuje barwy w kategoriach odcienia, nasycenia i jasności.
- **HSV**: Uwzględnia odcień, nasycenie i wartość, czyli luminancję.

Oba modele są popularne w edytorach graficznych, gdzie stosuje się je do precy-





zyjnego doboru kolorów opraw okularowych.

## 8. Natural Color System (NCS)

System stworzony w Szwecji, oparty na percepcji kolorów przez ludzkie oko. Opisuje barwy jako kombinacje sześciu podstawowych: białego, czarnego, czerwonego, żółtego, zielonego i niebieskiego. Jest szeroko stosowany w projektowaniu przemysłowym, np. w produkcji opraw ochronnych.

## 9. Pantone Matching System (PMS)

Pantone to znormalizowany system identyfikacji kolorów, w którym każdy odcień ma unikalny numer. Jest on powszechnie stosowany w branży modowej i projektowaniu opraw okularowych. Dzięki Pantone można precyzyjnie komunikować kolory na każdym etapie – od projektu do produkcji.

## 10. Przestrzenie kolorów w technologii cyfrowej

W świecie technologii cyfrowej stosuje się kilka przestrzeni barw:

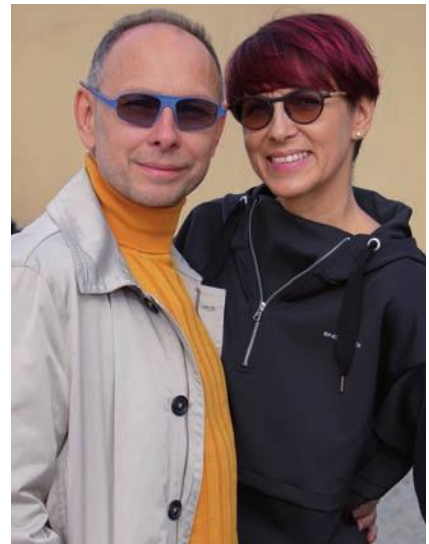
- **sRGB**: Standard dla monitorów i internetu.
- **Adobe RGB**: Szerszy zakres barw używanych w grafice i fotografii.
- **ProPhoto RGB**: Najszersza przestrzeń barw, stosowana w profesjonalnej fotografii.
- **HDR (High Dynamic Range)**: Technologia odwzorowywania szczegółów w jasnych i ciemnych obszarach, wykorzystywana w prezentacjach multimedialnych.

### Kolory w stylizacji opraw – harmonia dopasowania

Dobór idealnych okularów to coś więcej niż tylko wybór kształtu – to sztuka, w której kluczową rolę odgrywa również kolor. Odpowiednio dobrana barwa opraw uwzględni pigmentację skóry, kolor włosów i oczu, tworząc spójną całość, która podkreśli styl i osobowość.

Dzięki zaawansowanym systemom barw możesz mieć pewność, że okulary będą perfekcyjnie dopasowane do stylu i potrzeb naszych klientów. Naszym celem jest nie tylko zapewnienie doskonałego widzenia, ale także stworzenie opraw, które będą wyglądać świetnie i wyrażać unikalny charakter.

Twoje okulary, Twoja harmonia, Twój styl.



**Olaf Tabaczyński** – Twórca nazwy i kierunku nowych kompetencji w Polsce i na świecie - Stylista Opraw Okularowych; optometrysta, mistrz świata Style & MUA, artysta plastyk, designer. Kreator wizerunku, trener, wielokrotny juror i prelegent na międzynarodowych konferencjach. Twórca zasad makijażu dla osób noszących okulary i szkła kontaktowe. Zdobywca wielu nagród, w tym „Złotej Perły Mody 2023”. Właściciel Optic Cafe. Prelegent na konferencjach naukowych oraz branżowych w Polsce i na świecie.

**Monika Misiak-Tabaczyńska** – stylistka opraw okularowych, pedagog, kolorystka, wykładowca na UAM i WSEiT, instruktorka estetyki wizerunku, kosmetolog, organizatorka Mistrzostw Polski Makijażu, wieloletnia trenerka w Akademii Walki z Rakiem.

**CERTYFIKOWANE SZKOLENIA DLA OPTYKÓW**  
ZOSTAŃ STYLISTĄ OPRAW OKULAROWYCH

MARZEC							KWIECIEŃ							MAJ							CZERWIEC						
P	W	Ś	C	P	S	N	P	W	Ś	C	P	S	N	P	W	Ś	C	P	S	N	P	W	Ś	C	P	S	N
					1	2		1	2	3	4	5	6				1	2	3	4							1
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30																		
						31								26	27	28	29	30	31								

📍 LUBLIN

📍 KRAKÓW

📍 POZNAŃ

📍 OLSZTYN

# Jak personalizacja i nowoczesne technologie mogą tworzyć niezapomniane wrażenia dla klientów salonu optycznego

Branża optyczna zmienia się w szybkim tempie. Ewolucja oczekiwań klientów, postęp technologiczny i rosnąca konkurencja sprawiają, że salony optyczne muszą stale dostosowywać się do dynamicznych warunków rynkowych. Klient, który jeszcze kilka lat temu zwracał uwagę głównie na funkcjonalność opraw i cenę, dziś oczekuje czegoś więcej: indywidualnego podejścia, doświadczenia zakupowego na najwyższym poziomie, a także profesjonalnego doradztwa stylistycznego.

W wyniku tych zmian salony optyczne muszą iść o krok dalej, tworząc unikalne doświadczenia, które nie tylko spełniają, ale i przewyższają oczekiwania współczesnych klientów. Na konkurencyjnym rynku, aby wyróżnić się spośród innych, kluczowe staje się połączenie nowoczesnych technologii z personalizowaną obsługą. Bazując na moim 18-letnim doświadczeniu w branży optycznej, przedstawię najważniejsze elementy, które pomogą salonom optycznym tworzyć niezapomniane doświadczenia zakupowe.

Współczesny klient pragnie czuć się wyjątkowo. Personalizacja obsługi staje się jednym z najważniejszych elementów budowania relacji z klientem. W dzisiejszych czasach nie chodzi już tylko o sprzedaż okularów – chodzi o sprzedaż emocji, stylu życia i doświadczeń, które sprawiają, że klient nie tylko wyjdzie zadowolony, ale także chętnie wróci.

## Personalizacja może obejmować:

**Indywidualne podejście** do potrzeb klienta. Rozmowa z klientem powinna obejmować zrozumienie jego stylu życia, preferencji estetycznych i potrzeb zdrowotnych. Przykładem może być



**Katarzyna Gubernat**  
stylistka opraw okularowych,  
kolorystka, optyk,  
optometrystka, ortoptystka

klient, który spędza większość czasu przed komputerem i potrzebuje okularów chroniących przed światłem niebieskim, lub klient, który szuka oprawy, która podkreśli jego unikalny styl i osobowość.

### Stylizacja opraw na miarę.

W ciągu moich lat pracy wielokrotnie spotykałam klientów, którzy nie wiedzieli, jak wybrać okulary, które podkreślą ich atuty. Umiejętność dopasowania oprawy nie tylko do kształtu twarzy, ale również do stylu ubierania się, preferowanej palety kolorów czy

też okazji, na które okulary będą noszone, to sztuka. Szkolenie personelu w zakresie analizy kolorystycznej i stylizacji może przyciągnąć klientów szukających nie tylko funkcjonalnych, ale także estetycznych rozwiązań.

### Zarządzanie oczekiwaniami klientów.

Klienci mają często nierealistyczne wyobrażenia dotyczące okularów, które chcieliby nosić. Rzetelne, ale taktownie przekazane wskazówki pomogą im zrozumieć, które oprawy będą najlepiej pasować do ich kształtu twarzy, a także do stylu życia. Klient zyska pewność, że jest w rękach ekspertów, którzy rozumieją jego potrzeby.

Personalizacja obsługi nie tylko buduje relacje z klientami, ale również prowadzi do lojalności. Klienci wracają do salonów, które traktują ich indywidualnie, a nie jak kolejny numer zamówienia.

## Nowoczesne technologie wspierające proces zakupowy

W dobie cyfryzacji coraz więcej salonów optycznych wprowadza nowoczesne technologie, które usprawniają proces zakupowy i podnoszą jakość

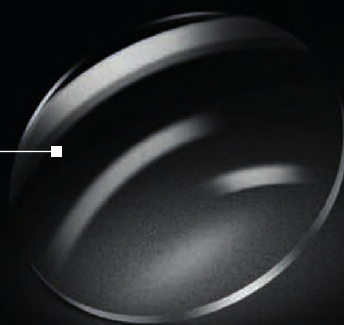
POWŁOKI ANTYREFLEKSYJNE

# do zadań specjalnych

**COMFORT**  
L I N E

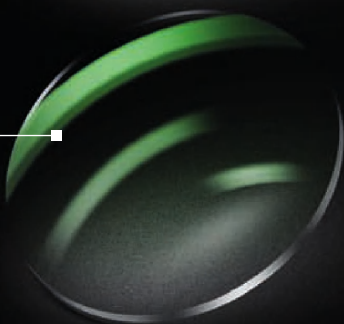
## AR White

achromatyczna powłoka  
doskonała do soczewek  
barwionych



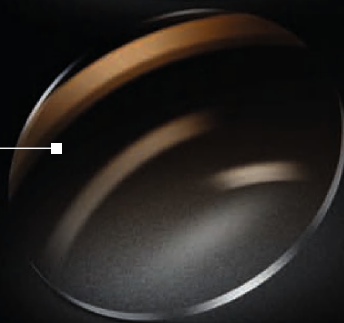
## AR Strong

superwytrzymała, przejrzysta  
powłoka codziennego użytku



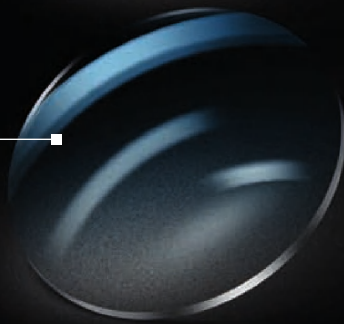
## AR Drive Gold

komfortowa złota powłoka  
dedykowana prowadzącym  
pojazdy



## AR BlueProtect

powłoka chroniąca przed  
światłem niebieskim



PRIME VISIO POLSKA

Infolinia tel.: 22 242 87 55 / fax: 22 242 87 45

[www.scomfort.pl](http://www.scomfort.pl)

obsługi. Oto kilka technologii, które zmieniają sposób, w jaki klienci wybierają i kupują okulary:

**Cyfrowe narzędzia do pomiaru wady wzroku.** Salony optyczne, które inwestują w nowoczesne urządzenia do precyzyjnego pomiaru parametrów wzrokowych, są w stanie zaoferować dokładniejsze i bardziej spersonalizowane rozwiązania. Klienci cenią sobie szybkie i precyzyjne badania, które nie wymagają długiego oczekiwania.

**Inteligentne systemy zarządzania wizytami.** Wiele salonów optycznych korzysta z systemów CRM, które pozwalają na skuteczne zarządzanie bazą klientów i ich wizytami. Systemy te nie tylko przypominają o kolejnych badaniach wzroku, ale również gromadzą dane na temat preferencji klientów, co umożliwia personalizację oferty. Wykorzystanie nowoczesnych technologii nie tylko ułatwia życie klientom, ale także podnosi prestiż salonu i zwiększa jego konkurencyjność na rynku.

## Kreowanie niezapomnianych wrażeń w salonie optycznym

Dzisiejszy klient nie chce po prostu kupić okularów – chce przeżyć coś wyjątkowego. W dobie rosnącej konkurencji stworzenie unikalnych doświadczeń



zakupowych staje się kluczowe dla sukcesu salonu optycznego.

Wiele salonów inwestuje w:

**Atmosferę miejsca.** Wystrój wnętrza salonu, odpowiednie oświetlenie, muzyka w tle – to wszystko ma znaczenie. Klient, który wchodzi do salonu, powinien czuć się komfortowo i zrelaksowany. Dobrze zaplanowane przestrzenie do przymierzania okularów, które oferują intymność i wygodę, są ważnym elementem budowania pozytywnych wrażeń.

**Zaangażowanie wszystkich zmysłów.** Nie zapominajmy o takich detalach jak zapachy czy tekstury materiałów. Przebywanie w estetycznym

otoczeniu, które angażuje wszystkie zmysły klienta, tworzy wyjątkowe wrażenia i sprawia, że chętniej spędza on czas w salonie.

**Wyjątkowe podejście do opakowania.** Klient, który kupuje nowe okulary, zasługuje na wyjątkowe zakończenie procesu zakupowego. Opakowanie, które podkreśla wartość zakupu, może być małym, ale ważnym elementem budowania relacji z klientem. Nie wystarczy już tylko etui. Elegancka torebka czy drobny prezent przy zakupie to gesty, które zostaną zapamiętane na długo.

## Wizerunek salonu jako eksperta w branży

Dziś klienci szukają nie tylko miejsca, gdzie mogą kupić okulary – chcą skorzystać z usług ekspertów. Salony optyczne, które budują swoją markę jako liderzy w branży, zyskują zaufanie. Wizerunek salonu można budować poprzez:

**Edukację klienta.** Organizowanie warsztatów, seminariów czy eventów (np. z przesiewowym badaniem wzroku) na temat zdrowia oczu, najnowszych trendów w okularach czy stylizacji opraw, to doskonały sposób na budowanie wizerunku eksperta. Klienci doceniają miejsca, które oferują im coś więcej niż tylko produkty.



**Widoczność w mediach społecznościowych.** Działalność online staje się kluczowym elementem budowania marki. Regularne publikowanie porad, inspiracji czy informacji o najnowszych kolekcjach na profilach salonu w mediach społecznościowych wzmacnia więź z klientami i zwiększa zasięg.

**Współpracę z influencerami.** Nawiązanie współpracy z influencerami branżowymi, którzy mają zaufanie wśród swoich obserwatorów, może znacząco zwiększyć rozpoznawalność salonu. Dzięki temu salon optyczny staje się miejscem, które jest polecane przez osoby wpływowe w branży.

## Opieka posprzedażowa jako element budowania lojalności

Obsługa klienta nie kończy się w momencie dokonania zakupu. Budowanie długotrwałych relacji z klientem wymaga stałej opieki posprzedażowej, która pokazuje, że salon optyczny dba o swoich klientów na każdym etapie.

Współczesny rynek optyczny stawia przed salonami nowe wyzwania, a konkurencja jest większa niż kiedykolwiek. Aby wyróżnić się na tle



innych i przyciągnąć lojalnych klientów, salony optyczne muszą inwestować nie tylko w produkty, ale przede wszystkim w tworzenie unikalnych doświadczeń zakupowych. Personalizacja obsługi, nowoczesne technologie, dbałość o atmosferę salonu, budowanie wizerunku eksperta oraz skuteczna opieka posprzedażowa to kluczowe elementy, które mogą przekształcić zwykły zakup okularów w wyjątkowe przeżycie.

Na podstawie mojego doświadczenia wiem, że najważniejsze jest budowanie z klientem relacji opartej na zaufaniu

i profesjonalizmie. Klienci wracają do miejsc, które oferują nie tylko produkt, ale także wartość dodaną – w postaci wiedzy, stylu i indywidualnego podejścia. Przyszłość salonów optycznych to połączenie tradycji z nowoczesnością, gdzie technologia wspiera relacje, a klient staje w centrum uwagi. To właśnie salony, które potrafią połączyć wszystkie te elementy, będą odnosić sukces w długoterminowej perspektywie.

*Opracowanie: INTEROPTYKA  
na podst. mat. pras. Katarzyna Gubernat*



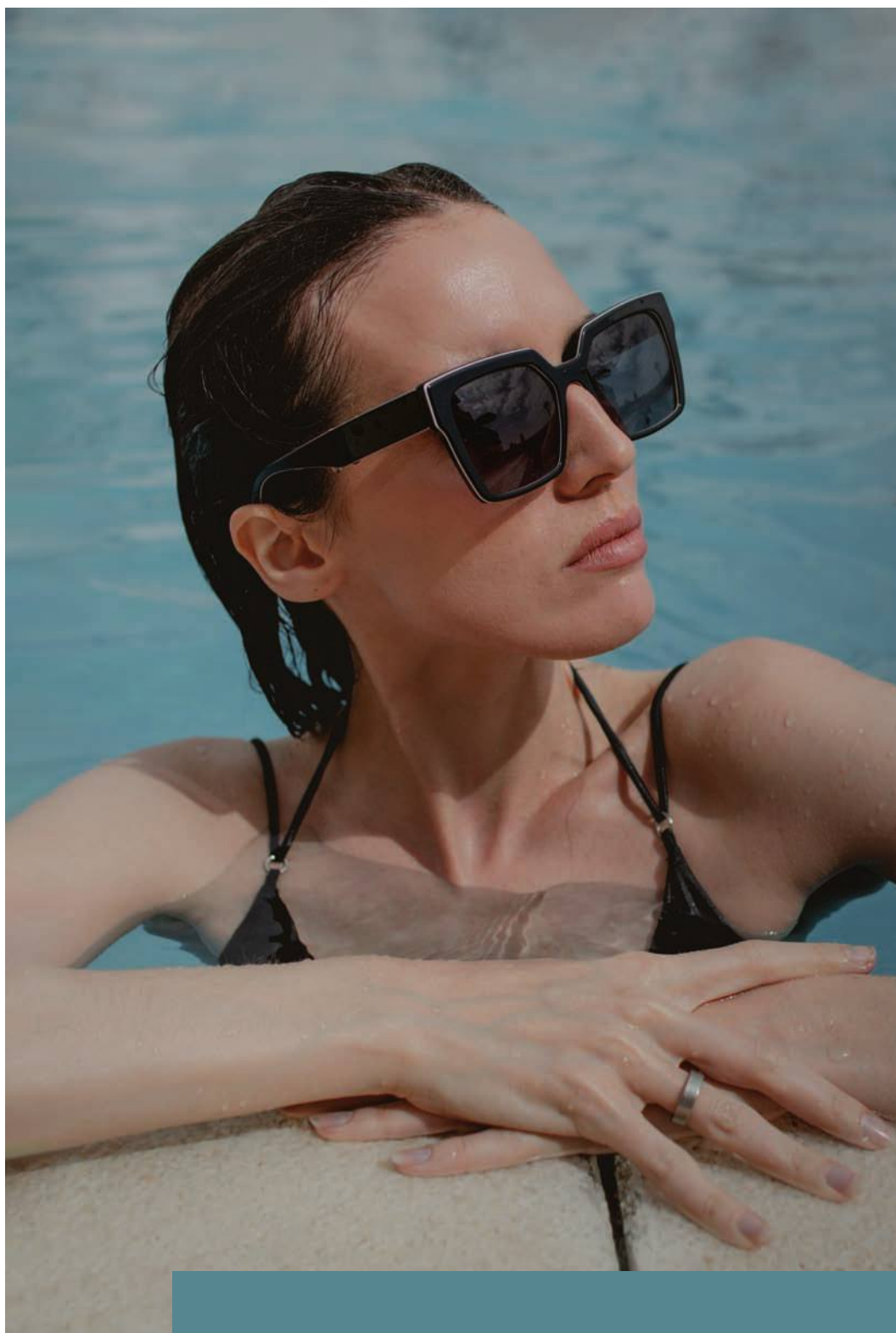
## O Autorce

Jestem stylistką opraw okularowych, kolorystką, optykiem, optometrystką oraz ortoptystką. Z pasją i zaangażowaniem działam w branży od 18 lat, pomagając tysiącom klientów znaleźć idealne okulary, które nie tylko poprawiają wzrok, ale także podkreślają ich indywidualny styl. Hasło „UBIERAM LUDZI W OKULARY” to nie tylko moje motto, to moja misja. Wierzę, że odpowiednio dobrane okulary to nie jedynie narzędzie poprawiające wzrok, ale również kluczowy element stylizacji, który podkreśla indywidualność i charakter każdego człowieka. Moja praca polega na tym, by każdą parę okularów idealnie dopasować do osobowości i wyglądu klienta.

Dzięki temu każdy może poczuć się pewnie i wyjątkowo, nosząc okulary, które są zarówno funkcjonalne, jak i stylowe.

Specjalizuję się w profesjonalnym szkoleniu z zakresu stylizacji opraw okularowych oraz kolorymetrii. Kursy skierowane są do osób z całej Polski. Moje szkolenia są zaprojektowane tak, aby dostarczyć uczestnikom niezbędnej wiedzy i umiejętności, które pozwolą im wyróżnić się na rynku optycznym.

Na swoim kanale YouTube tworzę pierwsze w Polsce i na świecie wiadomości optyczne, gdzie dzielę się wiedzą na temat najnowszych trendów i innowacji w branży optycznej.



Koniec zimy zbliża się wielkimi krokami. Najnowsza kolekcja firmy Binokl, do której zdjęcia powstały w słonecznej Hiszpanii, przypomina, że pora już pomyśleć o ochronie wzroku przed słońcem i letnich stylizacjach na plażę.





EST. 1969



[www.binokl.pl](http://www.binokl.pl)

# Niezbędnik rodziców, nauczycieli, opiekunów

## – krótki przewodnik o wzroku najmłodszych

Otoczający świat nieustannie wysyła do nas różnorodne bodźce. Możemy je poznawać i odkrywać dzięki naszym pięciu zmysłom, a są nimi: wzrok, słuch, dotyk, węch i smak. Dziecko już od pierwszych dni ma kontakt z rodzinnym otoczeniem. Wówczas zdobywa niezbędną dla swojego rozwoju wiedzę i uczy się w nim żyć. Jakie znaczenie ma zatem prawidłowe widzenie?

### Rozwój wzroku w pigułce

Za pośrednictwem układu wzrokowego odbieramy ponad 80% informacji, dlatego jego prawidłowy rozwój jest bardzo ważny jeszcze przed narodzinami. Powieki dziecka pozostają zrośnięte aż do 24 tygodnia ciąży. W tym czasie również siatkówka wraz z nerwem wzrokowym rozwijają się najbardziej intensywnie.

Po narodzinach oczy niemowlęcia nie są całkowicie rozwinięte i nie współpracują ze sobą. Dziecko nie potrafi skupić wzroku na obiektach. Obwody nerwowe przekazujące sygnały świetlne do mózgu nie są jeszcze całkowicie dojrzałe.

Układ wzrokowy u najmłodszych rozwija się nieprzerwanie do 6. roku życia. Maksymalną zdolność widzenia osiąga około 15 roku życia, ale oczy nadal rozwijają się do około 21-24 r. ż. [1].

### Czy zaburzenia wzroku zawsze łatwo dostrzec?

Zanim przejdziemy do wieku szkolnego, należy pamiętać, że wszystko zaczyna się już wcześniej. Dom to bezpieczne środowisko i miejsce, w którym mały człowiek tworzy swój świat. Obserwując jego zachowania, można nie dostrzec żadnych nieprawidłowości. Przecież dziecko widzi i potrafi pozbierać okruszki z podłogi, dostrzega małe elementy, czy też buduje konstrukcje z klocków. A jeśli oczy są obciążone wadą wzroku? Dlaczego mimo tego maluch potrafi sobie poradzić w codziennym funkcjonowaniu?

Najpierw warto wspomnieć o tym, że dziecko nie wie, jak powinno prawidłowo widzieć. Ponadto najmłodszy mają zdolność kompensowania wady wzroku, zwłaszcza na początkowym etapie swojego życia. Dzieje się tak dlatego, iż posiadają bardzo silną zdolność akomodacji, czyli tzw. nastawczość mocy oczu na bliskie i dalekie



**inż. Agnieszka Drapała**  
Ortoptystka, Klinica 2000  
Prywatny Szpital, Katowice  
Tyflopedagog, Specjalny Ośrodek  
Szkolno-Wychowawczy dla Dzieci  
i Młodzieży Słabowidzącej  
i Niewidomej, Chorzów.



**mgr Dominika Kalwa-Grabowska**  
Optometrysta (NO21803, RIZM  
150000752), optyk okularowy  
(PNO56052). Założycielka profilu  
**Z perspektywy oka** na Instagramie  
i Facebooku. Mój zawód to  
moja pasja, dlatego tak ważny  
jest dla mnie ciągły rozwój  
nauczycielki. Oprócz pracy w zawodzie  
edukuję, rozmawiam i piszę na  
tematy ochrony i pielęgnacji  
wzroku.

odległości. W związku z tym badanie wzroku u małych pacjentów powinno odbywać się po zakropieniu oczu preparatem porażającym akomodację celem jej wyłączenia i określenia rzeczywistej, ukrywającej się wady wzroku.

### Nieskorygowane wady wzroku a edukacja

Słabe wyniki w szkole, niegrzeczne, niespokojne, nadpobudliwe lub leniwe zachowanie dziecka to sygnały, które mogą wiązać się z niezdiagnozowanymi problemami wzrokowymi. Jak już wcześniej wspomniano, dziecko nie poinformuje nas o tym, że źle widzi, ponieważ nie ma żadnego porównania, skoro od urodzenia postrzega otoczenie tak samo lub podobnie nieostro.

Nieskorygowane wady wzroku (krótkowzroczność, nadwzroczność, astygmatyzm) czy też zaburzenia związane z niesprawną akomodacją, zezem lub niedowidzeniem mogą bardzo niekorzystnie wpływać na postępy w nauce oraz życie społeczne przedszkolaka czy ucznia. Dodatkowo pojawiające się nieprawidłowości w rozwoju dziecka, takie jak zaburzona koordynacja wzrokowo-ruchowa, nieumiejętność wykonywania precyzyjnych prac (nawlekanie, wycinanie, celowanie) czy asekuracyjny tryb siadania, mogą znacząco wpływać na dalszy jego rozwój i niepowodzenia szkolne.

### Niedowidzenie u dzieci

Niedowidzenie jest jednostronnym (rzadziej obustronnym) obniżeniem ostrości widzenia bez organicznej przyczyny. Innymi słowy: pomimo prawidłowo dobranej korekcji okularowej oko nadal nie potrafi przeczytać najniższego rzędu optotypów uważanych za normę widzenia. Niedowid-

dzenie może być spowodowane wieloma czynnikami, np. występującym zezem (może być również odpowiedzialne za pojawienie się zezła), znaczącą różnicą wad wzroku w obu oczach, różnymi chorobami wrodzonymi. W obliczu takich trudności można zauważyć u dziecka charakterystyczne objawy: kierowanie głowy na lewą lub prawą stronę, przekręcanie ciała w jedną stronę, mrużenie oczu, asekuracyjny tryb siadania, potykanie się, nieumiejętność łapania piłki, szuranie butami, niezdarność ruchowa. Dodatkowo podczas próby zasłonięcia oka wiodącego dziecko szybko się dekoncentruje i staje się niespokojne. Zdarzają się również sytuacje, w których dziecko nie będzie przejawiać żadnych z powyższych objawów. Wtedy najważniejsza jest regularna profilaktyka. Niezależnie od pochodzenia niedowidzenia, można zapobiegać jego rozwojowi lub cofnąć jego skutki pod warunkiem wczesnego rozpoznania, prowadzonej terapii i leczenia. Dzieci zdiagnozowane i niezwłocznie prowadzone przez specjalistę w większości przypadków poprawiają lub odzyskują normalną ostrość wzroku. Im młodsze dziecko i szybciej postawione rozpoznanie, tym lepsze efekty [1].

## Zez u dzieci

Zez to nierównoległe ustawienie gałek ocznych, które może powodować zaburzenia widzenia obuocznego. Obecność zezła pojawiającego się choćby przez jakiś czas (okresowo) u dziecka powinna zaniepokoić każdego rodzica. Wówczas należy ustalić przyczynę jego występowania. Na pojawienie się zezła dziecięcego może mieć wpływ kilka czynników, takich jak niewłaściwe funkcjonowanie mięśni gałkoruchowych, wady refrakcji (krótkowzroczność, nadwzroczność lub astygmatyzm), problemy akomodacyjne, choroby gałki ocznej lub oczodołu, choroby ośrodkowego układu nerwowego, czynniki genetyczne.

Dziecko z zezem może widzieć podwójnie, co bardzo męczy wzrok, może też powodować bóle głowy. Sposobem ułatwiającym pojedyncze widzenie będzie pochylanie głowy na jedną ze stron (tzw. wyrównawcze ustawianie głowy). Brak widzenia przestrzennego (stereoskopowego) będzie powodował trudności w ocenie odległości różnych przedmiotów. Dorośli pacjenci z tym zaburzeniem mogą mieć problemy z prowadzeniem pojazdów, wykonywaniem niektórych zawodów, upra-

wianiem sportów i obsługą maszyn znajdujących się w ruchu [1,2].

## Kiedy najlepiej wykonać kontrolne badania wzroku dziecka?

Według Stanowiska Ekspertów Polskiego Towarzystwa Okulistycznego oraz Polskiego Towarzystwa Pediatrycznego w sprawie przesiewowych badań wzroku u dzieci, okulistyczne badania przesiewowe powinny być standardem opieki pediatrycznej. Jeśli nie ma niepokojących objawów, badania powinny się odbywać: w 6-9 tygodniu życia, w 6-9 miesiącu życia, w 3-4 r. ż. oraz na początku edukacji (6-7 r. ż.), a następnie cyklicznie co 1-2 lata w zależności od potrzeby. Jeżeli dziecko zgłasza lub rodzic zauważa niepokojące zachowania swojego wychowanka, np. mrużenie oczu albo inne występujące problemy wzrokowe, wskazane są kontrolne badania wzroku co najmniej raz w roku [3].

REKLAMA



**Na etui znamy się najlepiej!**

**Gwarancja jakości!**

**Wypróbuj nasze produkty bez ryzyka!** Zamów pakiet testowy za **symboliczne 1 zł** i przekonaj się o jakości naszych etui oraz akcesoriów optycznych.

**OPTI HURT**  
hurtownia optyczna

tel. 535 117 244 / [www.optihurt.com](http://www.optihurt.com)

**Z kodem OKO100**

**100 etui za 259zł netto + wysyłka GRATIS**



## Systematyczność i regularne badania to klucz do zdrowego wzroku!

Wczesne wykrycie problemów wzrokowych u dzieci jest niezwykle istotne. Dzięki temu mamy szansę wprowadzić odpowiednie leczenie, możliwie efektywne, niezbędne do dalszego prawidłowego rozwoju wzroku. Kluczową rolę w procesie diagnostyki odgrywają konsultacje ze specjalistami ochrony wzroku: okulistą, ortoptystą czy optometrystą. Pełne badanie okulistyczne i ortoptyczno-optometryczne pozwala m.in. wykryć niedowidzenie i choroby oczu, określić rodzaj zezu oraz wdrożyć właściwe leczenie oraz terapię.

Wzrok najmłodszych to bardzo ważny temat wymagający uwagi rodziców, nauczycieli, opiekunów i specjalistów zajmujących się jego ochroną i terapią. Dziecko dużo czasu spędza nie tylko w swoim najbliższym domowym środowisku, ale również

w przedszkolu, a potem w szkole. Każdy opiekun może zauważyć, że ze wzrokiem dziecka dzieje się coś niepokojącego. Najważniejsza jest profilaktyka oraz regularne badania wzroku. Wykryte choroby oczu należy leczyć, wady wzroku korygować, zaburzenia identyfikować i stosować odpowiednią terapię. Im później zostaną wykryte problemy wzrokowe, tym trudniejsze (jeśli nie niemożliwe) będzie odzyskanie przez dziecko, nastolatka, a nawet już osobę dorosłą normalnego, prawidłowego widzenia.

### Bibliografia:

1. Oleszczyńska-Prost E., Zez, Edra Urban & Partner, 2011.
2. Krzystkowska K., Kubatko-Zielińska A., Pająkowska J. i wsp., Choroba zezowa. Rozpoznanie i leczenie, PZWL, 1997.
3. Wytyczne Polskiego Towarzystwa Okulistycznego: Stanowisko Ekspertów Polskiego Towarzystwa Okulistycznego oraz

Polskiego Towarzystwa Pediatrycznego w sprawie przesiewowych badań wzroku u dzieci: <https://pto.com.pl/wytyczne>

### O projekcie

Interesujesz się tematyką związaną z oczami oraz ich pielęgnacją i ochroną? Marzysz o publikacji, ale nie wiesz, jak się za to zabrać? To właśnie dla Ciebie stworzyłam projekt #spełnijswojeoptomarzenie, w którym pomogę Ci osiągnąć Twój wymarzony cel. Masz już pomysł na ciekawy artykuł? Świetnie, zatem zgłoś się do mnie na: [z.perspektywy.oka@gmail.com](mailto:z.perspektywy.oka@gmail.com), przedstaw swój projekt i działajmy! #spełnijswojeoptomarzenie

## WAŻNE KONTAKTY

WARMIŃSKO-MAZURSKI  
CECH OPTYKÓW  
OLSZTYN  
89 527 60 24  
[www.wmco.pl](http://www.wmco.pl)

CECH OPTYKÓW  
w WARSZAWIE  
22 635 78 67  
[www.cechoptyk.waw.pl](http://www.cechoptyk.waw.pl)

POLITECHNIKA CZĘSTOCHOWSKA  
Wydział Inżynierii Produkcji  
i Technologii Materiałów  
Katedra Fizyki  
+48 343 250 795  
[www.fizyka.wip.pcz.pl](http://www.fizyka.wip.pcz.pl)

PRYWATNA POLICEALNA  
SZKOŁA OPTYCZNA „OCULUS”  
CZĘSTOCHOWA  
606 307895  
[www.szkołaoptyczna.pl](http://www.szkołaoptyczna.pl)

DOLNOŚLĄSKI  
CECH OPTYKÓW  
WROCŁAW  
71 321 29 55  
[www.cechoptykow.pl](http://www.cechoptykow.pl)

POMORSKI CECH  
OPTYKÓW  
GDAŃSK  
52 305 45 77  
[www.pco.net.pl](http://www.pco.net.pl)

UNIwersytet SZCZECIŃSKI  
Instytut Fizyki  
SZCZECIN  
91 444 1215  
[www.wmf.usz.edu.pl](http://www.wmf.usz.edu.pl)

KRAJOWA RZEMIEŚLNICZA  
IZBA OPTYCZNA  
WARSZAWA  
22 635 20 50  
[www.krio.org.pl](http://www.krio.org.pl)

LUBELSKI CECH OPTYKÓW  
LUBLIN  
81 746 39 33  
[www.cechoptyk.lublin.pl](http://www.cechoptyk.lublin.pl)

MAŁOPOLSKI  
CECH OPTYKÓW  
KRAKÓW  
12 421 90 77  
[www.mckrakow.pl](http://www.mckrakow.pl)

UNIwersytet MEDYCZNY  
KATEDRA OPTOMETRII  
POZNAŃ  
61 85 47 362  
[www.optometria.amp.edu.pl](http://www.optometria.amp.edu.pl)

MIĘDZYWOJEWÓDZKI  
CECH RZEMIOSŁ  
OPTYCZNYCH  
POZNAŃ  
61 853 77 83  
[www.mcro.pl](http://www.mcro.pl)

INTEROPTYKA  
WYDAWCA MAGAZYNU OKO  
ŁÓDŹ  
505 805 885  
[www.facebook.com/MagazynOKO](http://www.facebook.com/MagazynOKO)  
[www.interoptyka.pl](http://www.interoptyka.pl)

POLICEALNA SZKOŁA  
ZAWODOWA  
WARSZAWA  
22 810 79 61  
[www.fundacjaszkolyoptycznej.pl](http://www.fundacjaszkolyoptycznej.pl)

POLICEALNA SZKOŁA PRACOWNIKÓW  
SŁUŻB SPOŁECZNYCH  
KROTOSZYN  
62 7253275  
[www.policealnaszkola.eu](http://www.policealnaszkola.eu)

ZESPÓŁ SZKÓŁ Nr 31  
im. Jana KILIŃSKIEGO  
WARSZAWA  
[www.zs31.waw.pl](http://www.zs31.waw.pl)

POLITECHNIKA WROCŁAWSKA  
WYDZIAŁ PODSTAWOWYCH  
PROBLEMÓW TECHNIKI  
71 3203774  
[www.optyka.if.pwr.wroc.pl](http://www.optyka.if.pwr.wroc.pl)

POLSKIE STOWARZYSZENIE  
SOCZEWEK KONTAKTOWYCH  
TORUŃ  
tel./fax 56 652 23 76

POLSKIE TOWARZYSTWO  
OPTOMETRII I OPTYKI  
POZNAŃ  
61 868 78 68  
[www.ptoo.pl](http://www.ptoo.pl)

POLSKIE TOWARZYSTWO  
ORTOPTYCZNE  
KRAKÓW  
668 145 966  
[www.pto-ipkk.pl](http://www.pto-ipkk.pl)

ŚLĄSKI  
CECH OPTYKÓW  
KATOWICE  
32 781 06 58  
[www.slaskicechoptykow.pl](http://www.slaskicechoptykow.pl)

UNIwersytet  
im. A. MICKIEWICZA  
POZNAŃ  
61 829 52 02  
[www.fizyka.amu.edu.pl](http://www.fizyka.amu.edu.pl)

UNIwersytet WARSZAWSKI  
Wydział Fizyki  
[acko.uw.edu.pl](http://acko.uw.edu.pl)  
[www.fuw.edu.pl/informator.html](http://www.fuw.edu.pl/informator.html)

ZESPÓŁ JEDNOSTEK  
EDUKACYJNYCH  
WOJ. MAŁOPOLSKIEGO  
KRAKÓW  
12 64 42 871  
[www.zjewm.krakow.pl](http://www.zjewm.krakow.pl)



Wszystko dla  
optometrystów  
i okulistów

Zapraszamy:  
**netzpolska.pl**



WWW.OPTYSPORT.PL

**OPTY SPORT**

Mariusz Jerszyński  
ul. Godlewskiego 1B/26  
65-552 Zielona Góra  
biuro@optysport.pl  
f /optysport

- Mikrofibra (również z formułą ANTI FOG),
- Filtry przeciwsłoneczne i polaryzacyjne,
- Akcesoria (noski, śrubki, żyłki),
- Galanteria oftalmiczna (sznurki, silikonki, rzemyki, stopery),



**Lens Clean**  
płyn do czyszczenia  
soczewek okularowych,  
zalecany do socze-  
wek z AR.  
Wzbogacony o formułę  
ANTI FOG 30ml, 130ml

**NOWOŚĆ:**

Wykonujemy nadruki na  
mikrofibrze, futerałach  
i torebkach ekskluzywnych  
oraz eko z logiem i danymi  
salonu optycznego.

tel.+ 48 602 30 82 31



HURTOWNIA ARTYKUŁÓW  
OFTALMICZNYCH

Żanna SERZYSKO

01-833 WARSZAWA ul. Daniłowskiego 2/4  
czynne pn.-pt. od 8.30 do 15.30  
e-mail: mazex.optics@gmail.com

**ZAPRASZAMY NA ZAKUPY**  
NA TARGACH I GIEŁDACH OPTYCZNYCH

- 🕶️ łańcuszki, sznurki, gumki,  
mikrofaza i płyny czyszczące,
- 🕶️ futerały od 1,50 do 30,00 zł.
- 🕶️ oprawy wtryskowe, frezowane, met.,  
noski, śrubki, stopery, zauszki,
- 🕶️ filtry p/s: mineralne, organiczne,  
lustrzanki,
- 🕶️ NAKŁADKI Z POLARYZACJĄ 25 rodz.
- 🕶️ LUPY od 5,00 zł. ponad 130 wzorów

**NAPRAWY I SPAWANIE OKULARÓW**  
**669 200 400**

SPRZEDAŻ WYSYŁKOWA

tel. 601 612 713, 669 905 905

www.mazexhurt.pl

# Śnieg optyczny

## (Visual Snow Syndrome, VSS)

Zespół śniegu optycznego (VSS) to rzadkie, ale coraz częściej rozpoznawane zaburzenie neurologiczne, które wpływa głównie na percepcję wzrokową. Jego najbardziej charakterystycznym objawem jest ciągłe widzenie „śnieżenia” w całym polu widzenia, które przypomina migoczące kropki, podobne do zakłóceń telewizyjnych. Objaw ten występuje 24 godziny na dobę, niezależnie od tego, czy pacjent ma oczy otwarte, czy zamknięte, i nie zmienia się znacząco w zależności od oświetlenia czy tła. Właśnie to różni VSS od innych zaburzeń wzrokowych, takich jak migrena z aurą, gdzie zaburzenia wizualne są epizodyczne i przemijają.

### Przyczyny i mechanizmy zespołu śniegu optycznego

VSS jest zaburzeniem o podłożu neurologicznym, którego dokładne przyczyny nie zostały jeszcze w pełni wyjaśnione. Obecne badania wskazują, że u podstaw tego schorzenia leżą **nieprawidłowości w przetwarzaniu sensorycznym** w mózgu, a szczególnie w **korze wzrokowej**. Poniżej omówione zostaną kluczowe mechanizmy związane z nadpobudliwością kory wzrokowej, rolą neuroprzekaźników oraz znaczeniem urazów mózgu, takich jak wstrząsy mózgu.

#### 1. Nadpobudliwość kory wzrokowej

Kora wzrokowa (zlokalizowana w płacie potylicznym mózgu) odgrywa kluczową rolę w przetwarzaniu bodźców wizualnych. W normalnych warunkach odpowiada za analizowanie i interpretowanie informacji dostarczanych przez siatkówkę oka, a następnie przesyła przetworzone dane do wyższych obszarów mózgu odpowiedzialnych za złożone procesy percepcyjne. U osób zdrowych kora wzrokowa jest w stanie skutecznie **filtrować** bodźce wizualne, wyciszając nieistotne sygnały i wzmacniając te kluczowe, takie jak obrazy, które są ważne w danym momencie (np. rozpoznawanie twarzy lub przedmiotów w ruchu).

W przypadku VSS dochodzi do **nadpobudliwości neuronów** w korze wzrokowej. Badania neuroobrazowe, takie jak funkcjonalny rezonans magnetyczny (fMRI), wykazały, że u pacjentów z VSS kora



**Barbara Pakuła**, optometrystka, kontaktolog, terapeutka widzenia, twórczyni „Ćwicze Oko” i bloga [www.cwiczeoko.pl](http://www.cwiczeoko.pl) oraz [www.barbarapakula.pl](http://www.barbarapakula.pl)

wzrokowa wykazuje nadmierną aktywność, nawet w warunkach, w których nie ma bezpośrednich bodźców wzrokowych. Wówczas mózg nie jest w stanie efektywnie tłumić nieistotnych bodźców, takich jak migoczące kropki lub zakłócenia w tle. Zamiast wyciszenia sygnałów, mózg odbiera te informacje jako ważne, co skutkuje postrzeganiem „śnieżenia” w całym polu widzenia, zarówno przy otwartych, jak i zamkniętych oczach.

Nadpobudliwość kory wzrokowej w VSS może być wyjaśniona zaburzeniami równowagi pomiędzy pobudzaniem a hamowaniem neuronalnym. W normalnych warunkach aktywność neuronów jest precyzyjnie regulowana, aby zapobiec nadmiernej stymulacji, ale w VSS mechanizmy hamujące nie działają prawidłowo,

co prowadzi do stałego „bombardowania” mózgu sygnałami wzrokowymi.

#### 2. Rola neuroprzekaźników: glutaminian i serotonina

W nadpobudliwości neuronów kory wzrokowej u pacjentów z VSS kluczową rolę odgrywają dwa neuroprzekaźniki: **glutaminian** i **serotonina**.

- **Glutaminian:** Jest głównym neuroprzekaźnikiem pobudzającym w mózgu i odpowiada za przekazywanie sygnałów pomiędzy neuronami. W normalnych warunkach glutaminian działa jako mediator szybkiego przekazu informacji wizualnych z siatkówki do kory wzrokowej. U pacjentów z VSS dochodzi do **nadmiernej aktywacji receptorów glutaminianowych**, co prowadzi do niekontrolowanego pobudzenia neuronów. Zamiast precyzyjnego przekazywania bodźców wizualnych, neurony są nadmiernie aktywne, co skutkuje ciągłą stymulacją wzrokową, postrzeganą przez pacjentów jako „śnieżenie”.

- **Serotonina:** Jest neuroprzekaźnikiem, który pełni funkcję hamującą w mózgu. Odpowiada za regulację nastroju, snu, ale także za kontrolowanie aktywności neuronów w korze wzrokowej. Badania wykazały, że w VSS poziom aktywności serotonergicznej może być obniżony. Oznacza to, że mózg pacjentów z VSS ma **mniejszą zdolność do hamowania nadmiernej stymulacji** neuronalnej, co prowadzi do stałego, niekontrolowanego odbierania bodźców wizualnych. W przypadku VSS nieprawidłowe działanie serotonergiczne może również przyczynić się do objawów

współwystępujących, takich jak lęk, bezsenność czy depresja. Współpraca między glutaminianem a serotoniną jest kluczowa dla zachowania równowagi między pobudzeniem a hamowaniem neuronów. Jej zakłócenie w VSS prowadzi do nadmiernej aktywności kory wzrokowej, co z kolei jest odpowiedzialne za objawy wzrokowe charakterystyczne dla tego zaburzenia.

### 3. Znaczenie urazów mózgu, np. wstrząsu mózgu

Jednym z istotnych czynników predysponujących do rozwoju VSS są **urazy mózgu**, takie jak wstrząs mózgu. Choć VSS może wystąpić bez wyraźnej przyczyny, wiele przypadków tego schorzenia wiąże się z wcześniejszymi urazami głowy, które prowadzą do zmian w mózgu i jego funkcjonowaniu.

Wstrząsy mózgu i inne urazy mogą powodować **zmiany strukturalne i funkcjonalne** w obszarach mózgu odpowiedzialnych za przetwarzanie wzrokowe, co może prowadzić do nadpobudliwości neuronów w korze wzrokowej. W wyniku urazu mózgu dochodzi do zaburzenia równowagi między mechanizmami hamującymi a pobudzającymi w korze wzrokowej, co może powodować pojawienie się objawów VSS. Uszkodzenia mikroskopijne w neuronach lub szlakach nerwowych mogą powodować trwałe zakłócenia w przekazywaniu

sygnałów wzrokowych, co wywołuje śnieżenie i inne towarzyszące objawy.

Dodatkowo, urazy mózgu mogą prowadzić do zmian w funkcjonowaniu układu serotonergicznego i glutaminergicznego, co jeszcze bardziej nasila nadpobudliwość neuronów i zaburzenia w przetwarzaniu wzrokowym.

### Diagnoza zespołu śniegu optycznego

VSS jest trudnym do zdiagnozowania schorzeniem, ponieważ jego objawy są często mylone z innymi zaburzeniami wzrokowymi lub neurologicznymi, takimi jak migrena z aurą czy zaburzenia neurologiczne o podłożu psychogennym. Właściwa diagnoza wymaga zastosowania specjalistycznych testów optometrycznych i neurologicznych, które pozwalają na ocenę funkcjonowania układu wzrokowego oraz przetwarzania sensorycznego w mózgu.

### Metody leczenia zespołu śniegu optycznego

VSS jest schorzeniem, którego leczenie wciąż stanowi wyzwanie dla specjalistów. W związku z nieprawidłowym przetwarzaniem wzrokowym w mózgu, standardowe metody farmakologiczne okazały się mało skuteczne. Z tego powodu coraz większą uwagę poświęca się **niefarmakologicznym metodom terapii**, w tym zastosowa-

niu **filtrów chromatycznych** oraz różnym formom terapii okulomotorycznej. Poniżej szczegółowo omówimy te metody oraz aktualne badania nad ich skutecznością.

## 1. Zastosowanie filtrów chromatycznych

### Filtry FL-41

FL-41 to specjalnie opracowany filtr chromatyczny, który blokuje światło niebieskie i fioletowe, uznawane za szczególnie drażniące dla pacjentów cierpiących na VSS oraz inne zaburzenia związane z nadwrażliwością wzrokową, np. migrena. W badaniach nad pacjentami z VSS filtr FL-41 wykazał dużą skuteczność w zmniejszeniu objawów takich jak śnieżenie, palinopsja czy fotofobia.

Zablokowanie światła niebieskiego zmniejsza ilość nadmiernych bodźców docierających do siatkówki, co prowadzi do zmniejszenia aktywności kory wzrokowej. Pacjenci stosujący filtr FL-41 często zgłaszają **poprawę komfortu wzrokowego** w codziennych czynnościach, takich jak czytanie czy korzystanie z urządzeń cyfrowych. Noszenie okularów z tym filtrem może również zmniejszyć występowanie bólu głowy i zmęczenia oczu, które często towarzyszą VSS.

### Filtry BPI-Omega i BPI-Mu

Oprócz FL-41 stosuje się również inne filtry



Barbara Pakuła

 Akademia Cwiczeń Oko™

# ŚNIEG OPTYCZNY

TEORIA - DIAGNOZA - TERAPIA

**SZKOLENIE**

[CWICZEOKO.PL/SNIEG\\_OPTYCZNY/](http://CWICZEOKO.PL/SNIEG_OPTYCZNY/)

chromatyczne, takie jak **BPI-Omega** i **BPI-Mu**, które różnią się procentem transmisji światła. Filtry te redukują krótkie długości fal, zwłaszcza światła niebieskiego, i są często wybierane w zależności od potrzeb pacjenta. Filtr BPI-Omega blokuje około **50% światła niebieskiego**, podczas gdy BPI-Mu przepuszcza około **73%** światła, co czyni go bardziej odpowiednim do warunków słabego oświetlenia.

Dzięki zastosowaniu filtrów chromatycznych pacjenci mogą lepiej tolerować różne warunki oświetleniowe, co jest szczególnie ważne w miejscach o intensywnym sztucznym świetle, takich jak biura czy sklepy. Filtry **BPI-Omega** i **BPI-Mu** działają podobnie do FL-41, choć ich dokładna skuteczność może różnić się w zależności od preferencji pacjenta i specyfiki jego objawów.

## 2. Terapie wspomagające

### Trening okulomotoryczny

Trening okulomotoryczny to rodzaj terapii mającej na celu poprawę ruchów gałek ocznych i zdolności widzenia oboczne, które często są zaburzone u pacjentów z VSS. Dysfunkcje okulomotoryczne, takie jak **niedomoga konwergencji** (trudności z ustawieniem oczu na bliskie objekty) oraz **dysmetria sakkadowa** (nieprecyzyjne ruchy gałek ocznych), są częste w VSS i mogą nasilać objawy wizualne. Trening okulomotoryczny polega na systematycz-

nym wykonywaniu ćwiczeń, które mają na celu poprawę funkcji wzrokowych poprzez kontrolowanie i usprawnianie ruchów gałek ocznych.

### Techniki śledzenia sakkadowego

Techniki śledzenia sakkadowego to kolejna metoda terapii, która może być skuteczna w redukcji objawów VSS, zwłaszcza palinopsji. Sakkady to szybkie, skokowe ruchy gałek ocznych, które wykonujemy, aby przenieść wzrok z jednego obiektu na drugi. U pacjentów z VSS te ruchy są często zaburzone, co prowadzi do nieprawidłowego przetwarzania bodźców wizualnych i może nasilać powstawanie powidoków.

W ramach terapii okulomotorycznej stosuje się ćwiczenia, które mają na celu poprawę precyzji ruchów sakkadowych oraz zwiększenie zdolności mózgu do tłumienia zbędnych informacji wzrokowych. Regularne wykonywanie ćwiczeń śledzenia sakkadowego może prowadzić do **zmniejszenia intensywności palinopsji** oraz poprawy ogólnej funkcji wzrokowej u pacjentów z VSS.

Zespół śniegu optycznego jest jednym z tych schorzeń neurologicznych, które wciąż wymaga intensywnych badań i zwiększonej świadomości zarówno wśród pacjentów, jak i specjalistów. Choć jego przyczyny nie są jeszcze w pełni zrozumiałe, wiemy, że nadpobudliwość kory wzrokowej oraz zaburzenia neurotransmisji glutaminianu i serotoniny

odgrywają kluczową rolę w powstawaniu objawów. Dzięki nowoczesnym narzędziom diagnostycznym, takim jak EEG, fMRI czy VEP, oraz stosowaniu filtrów chromatycznych, np. FL-41 i BPI-Omega, możliwe jest znaczne złagodzenie symptomów VSS.

Leczenie VSS, choć wciąż pozostaje wyzwaniem, jest coraz skuteczniejsze dzięki terapiom wspomagającym, takim jak trening okulomotoryczny i techniki śledzenia sakkadowego. Terapie te, w połączeniu z filtrami optycznymi, oferują pacjentom realne wsparcie w radzeniu sobie z codziennymi trudnościami, takimi jak czytanie, praca przy komputerze czy prowadzenie pojazdów. Z uwagi na znaczący wpływ VSS na jakość życia, istotne jest, aby specjaliści z zakresu optometrii, neurologii i rehabilitacji wzrokowej stale poszerzali swoją wiedzę na temat tego schorzenia oraz skutecznych metod jego leczenia.

Jeżeli chcesz pogłębić swoją wiedzę na temat zespołu śniegu wzrokowego i skutecznych metod terapeutycznych, zapraszamy do **Akademii Ćwiczeń Oko** na szkolenie pt. **„Śnieg optyczny”**. To 14-godzinne szkolenie online, opracowane przez ekspertów, dostarczy Ci najnowszych informacji na temat diagnozy, leczenia i rehabilitacji pacjentów z VSS. Zarejestruj się już dziś i zyskaj wiedzę, która pomoże zmienić życie Twoich pacjentów na lepsze!

Barbara Pakuła optometrysta (NO 12232, 10201)



# Choroby genetyczne i rzadkie oczu

<https://cwiczeoko.pl/choroby-genetyczne/>

## SZKOLENIE



# ORATA

Wyposażenie, które podnosi prestiż Twojego salonu optycznego



501 708 257  
601 308 569  
BIURO@ORATA.PL

WWW.ORATA.PL

## MAGAZYN DLA PROFESJONALISTÓW



OGÓLNOPOLSKI KURIER OFTALMICZNY



promocje

nowości

ogłoszenia

reportaże

trendy



[www.interoptyka.pl](http://www.interoptyka.pl)

Specjalistyczny, niezależny magazyn branży ochrony wzroku.  
Ponad 30 lat doświadczenia na rynku optycznym!

BEZPOŚREDNI IMPORTER  
I PRODUCENT ETUI

DO OKULARÓW

PAWEŁ TRZPIL

ETUI SZTYWNE  
ETUI SZYTE  
TORBY OPTYCZNE  
AKCESORIA  
WYKONUJEMY NADRUKI

NOWOŚĆ!



PAWEŁ TRZPIL  
ul. Polna 1  
08-400 RUDA TALUBSKA  
tel. 601 277 981 PAWEŁ  
tel. 785 324 750 BARTEK  
e-mail: [etui@poczta.onet.pl](mailto:etui@poczta.onet.pl)

[www.etui-trzpil.pl](http://www.etui-trzpil.pl)

# Shamir wprowadza na rynek innowacyjne, w pełni zautomatyzowane rozwiązanie do pomiaru opraw okularowych – Shamir iFit™

Przełomowe oprogramowanie Shamir iFit™, wykorzystujące automatyczną i precyzyjną technologię, zostało zaprojektowane tak, aby w ciągu kilku sekund zapewnić każdemu klientowi dokładne pomiary opraw okularowych i soczewek.



**Shamir Optical Industry**, wiodący producent soczewek okularowych na świecie, należący do grupy EssilorLuxottica, z dumą przedstawia technologię **Shamir iFit™**. Oprogramowanie do centracji Shamir iFit™ oferuje automatyzację procesu dopasowania opraw okularowych, zapewniając szybkość, niezawodność i bezproblemowy pomiar.

Aktywowany jednym kliknięciem Shamir iFit™ przechwytuje i rejestruje każdy punkt pomiarowy z szybkością i precyzją opartą na sztucznej inteligencji, w tym najtrudniejsze do zmierzenia parametry indywidualne, takie jak kąt panoramy oprawy, kąt pantoskopowy i vertex. Został zaprojektowany do pracy z każdymi okularami, niezależnie od kształtu oprawy lub rodzaju soczewek, w tym z okularami przeciwsłonecznymi czy z soczewkami barwionymi z dowolną powłoką.

Oprogramowanie Shamir iFit™, dostępne wyłącznie dla urządzenia Shamir Spark™ 4W, sterowane jest za pomocą aplikacji na dowolnym urządzeniu mobilnym i zawiera opcję trybu dotykowego. Nie jest wymagane wcześniejsze szkolenie, a pacjenci muszą jedynie spojrzeć w lustro Shamir Spark™ 4W.

## Precyzyjne dopasowanie, szybki i nieskomplikowany proces pomiaru

Zalety Shamir iFit™ są liczne. Przechwytywanie i rejestrowanie wszystkich punktów pomiarowych zajmuje zaledwie kilka sekund i nie wymaga ich ręcznego oznaczania. Proces pomiaru bez dodatkowych przyrządów pozwala zachować osobistą przestrzeń klienta, zapewniając bezdotykowe doświadczenie, a jednocześnie umożliwiając naturalną postawę podczas pomiaru.

Oprogramowanie zostało zaprojektowane w celu zapewnienia dokładnego dopasowania okularów do każdego klienta i do jego unikalnej anatomii twarzy. Spersonalizowane dopasowanie oparte na zautomatyzowanych funkcjach rozpoznawania źrenic i opraw oraz dokładnym pomiarze parametrów indywidualnych umożliwia dopasowanie okularów już za pierwszym razem i może zmniejszyć liczbę reklamacji czy zwrotów. Sztuczna inteligencja oparta

na głębokim uczeniu ciągle zwiększa dokładność systemu.

*Shamir iFit™ pokazuje nasze zaangażowanie w doskonałość i skupienie się na tworzeniu wspaniałych doświadczeń dla specjalistów ochrony wzroku i ich klientów – powiedział Zohar Katzman, Dyrektor ds. Technologii Shamir.*

*Wykorzystując zaawansowaną technologię, innowacyjne oprogramowanie Shamir iFit™ oferuje specjalistom ochrony wzroku precyzyjne, oszczędzające czas rozwiązanie, które wprowadza automatyzację do procesu pomiaru opraw. Nasz system wielu kamer oraz zautomatyzowany algorytm wykrywania opraw i źrenic oferuje szybkie oraz dokładne wyniki dla wszystkich parametrów, aby zapewnić dokładne dopasowanie optyczne dla każdego klienta. Ten bezproblemowy proces nie tylko zwiększa wydajność personelu, ale także zapewnia klientom cyfrowe doświadczenie, które daje efekt WOW – dodał.*

*Pokazywanie klientom procesu i obrazu bez naruszania ich przestrzeni osobistej jest profesjonalne i dokładne. Daje im to większą pewność, że pomiar nie zależy od osoby, która go wykonuje, ponieważ jest przeprowadzany automatycznie. Z psychologicznego punktu widzenia pokazuje to, że proces jest godny zaufania – skomentowała Carmit Perry Elkayam, optometrystka.*

### O firmie Shamir Optical Industry Ltd.

Firma Shamir Optical Industry Ltd., założona w 1972 roku, zyskała reputację lidera w kreatywnym i innowacyjnym rozwoju soczewek optycznych poprawiających wydajność i styl życia. Jej przełomowe centrum badawcze znajduje się w kibucu Shamir, w izraelskim regionie Górnej Galilei. Grupa Shamir zatrudnia około 2500 pracowników w 23 zakładach i spółkach zależnych na całym świecie, w tym w 19 zakładach produkcyjnych.

## Nowość w ofercie JZO od 1.02.2025 r. – INTELIO



Intelio to nowa soczewka HOME&OFFICE, łącząca w sobie zaawansowane technologie, by zmniejszać negatywne skutki długotrwałej pracy przy komputerze i innych czynnościach wymagających korzystania z obszarów do widzenia bliży i odległości pośrednich.

W ofercie JZO dostępna w trzech wersjach: Desk, Office i Professional, z personalizacją w każdej wersji, w materiałach bezbarwnych oraz BLUVXpert.

## IDEAL MAX® BLUE UV PRO – nowa powłoka antyrefleksyjna JZO

IDEAL MAX® BLUE UV PRO to ulepszona wersja nowoczesnej powłoki antyrefleksyjnej Ideal Max Blue UV. Zachowany został charakter tej wyjątkowej powłoki, polegający na ochronie wzroku użytkownika okularów przed nadmiarem światła niebiesko-fioletowego, a podwyższona została estetyka samej soczewki.

# 80 LAT JZO

POLSKI EKSPERT OPTYCZNY

## Wspólnie świętujemy jubileusz 80-lecia JZO!

Rok 2025 jest wyjątkowy dla JZO – z okazji jubileuszu 80-lecia przygotowujemy dla Państwa wiele niepowtarzalnych wydarzeń oraz niespodzianek. Już dziś chcielibyśmy Państwa zaprosić do skorzystania z dwóch z nich. Symposium szkoleniowe JZO80 to wyjątkowa okazja dla optometrystów, optyków, jak i pracowników salonów optycznych do przyjrzenia się wraz z naszymi ekspertami zagadnieniom dotyczącym presbiopii i soczewek progresywnych. W ramach kampanii Polska w Okularach chcemy wraz z Państwem rozwijać kategorię tych nowoczesnych produktów, dlatego wymiana wiedzy na ich temat jest dla nas szczególnie ważna.

Drugim wydarzeniem, które w wyjątkowy sposób docenia jakże istotną rolę kobiet w biznesie optycznym, jest nasz konkurs, w którym nagrodą jest weekendowy wyjazd z Marzeną Rogalską na profesjonalne warsztaty coachingowe. Zapraszamy do rejestracji na oba wydarzenia na stronie:

[www.polskawokularach.pl](http://www.polskawokularach.pl)





nowości

## HALINA MAKOWSKA ZOSTAJE DORADCĄ BIURA OBSŁUGI KLIENTA W AMERICAN LENS



Halina Makowska zostaje DORADCĄ BIURA OBSŁUGI KLIENTA W AMERICAN LENS, firmie optycznej należącej do Grupy ALVEGO, której integralną częścią jest firma Vadim Eyewear, oferująca luksusowe kolekcje światowej sławy projektantów, takich jak: Karl Lagerfeld, Etnia Barcelona, Calvin Klein, Liu Jo, Kaleos czy Ferragamo.

W AMERICAN LENS będzie odpowiedzialna za codzienne wspieranie oraz rozwijanie relacji z klientami.

Halina Makowska rozpoczęła przygodę z optyką w 1979 roku w szkole optycznej

przy Śląskich Zakładach Mechaniczno-Optycznych, gdzie pracowała do 1991 roku. Kolejnym krokiem w jej karierze była praca w międzynarodowej korporacji optycznej, z którą była związana przez 33 lata.

Pełniła tam rolę specjalisty ds. obsługi klienta, a następnie starszego specjalisty ds. obsługi klienta. W trakcie tego czasu zdobyła bogate doświadczenie w pracy z klientem, rozwijając umiejętności komunikacyjne oraz budując trwałe i wartościowe relacje biznesowe. Jej praca wyróżnia się profesjonalizmem, zaangażowaniem i pasją do branży optycznej.

## SPEKTAKULARNE WYNIKI AMERICAN LENS COLLEGE W 2024 ROKU!

American Lens College – to wszechstronna i unikalna platforma szkoleniowa stworzona z myślą i z sercem o przedstawicieli branży optycznej. CO WYRÓŻNIA AMERICAN LENS COLLEGE? Przede wszystkim nie szablonowe i niestandardowe podejście do oferty szkoleniowej oraz fakt, że szkolenia odbywają się na żywo i często z gościnnym udziałem specjalistów z branży optycznej, którzy dzielą się na forum swoimi doświadczeniami i cennymi radami.

W 2024 roku osiągnęła spektakularne wyniki! 15 000 godzin uczestnicy spędzili na zdobywaniu wiedzy w ramach American Lens College w ramach 30 modułów tematycznych. W szkoleniach wzięło udział 2000 osób. 13 prowadzących zabrało uczestników do świata wiedzy.

American Lens w dzieleniu się wiedzą stawia również na innowacje i elastyczne rozwiązania. Z tą myślą powstała Cyfrowa Biblioteka Wiedzy American Lens College – platforma, za pośrednictwem której klienci mogą w dowolnym momencie wrócić do nagranych szkoleń i uzupełnić swoją wiedzę. To idealne rozwiązanie dla tych, którzy chcą doskonalić umiejętności we własnym tempie lub powtórzyć kluczowe zagadnienia w dogodnej chwili.

Informacja: AMERICAN LENS ●



TRWA NOWY SEMESTR NAUKI – ZAPRASZAMY DO ŚWIATA WIEDZY!



## AMERICAN LENS ORAZ POLYMED POLSKA Z WIELKIM SUKCESEM WYPOSAŻAJĄ GABINETY POLSKICH NIEZALEŻNYCH SALONÓW OPTYCZNYCH W NOWOCZESNE INSTRUMENTY OKULISTYCZNE I OPTOMETRYCZNE

Oferta American Lens i Polymed Polska „Soczewki, które wyposażą Twój gabinet” zdobywa coraz większą popularność wśród niezależnych polskich salonów optycznych. Już kilkadziesiąt z nich skorzystało z tej wyjątkowej propozycji.

Dzięki niezwykle atrakcyjnym warunkom finansowania możliwe jest wyposażenie gabinetów w profesjonalne instrumenty okulistyczne i optometryczne marki Nidek. To znacząco podnosi ich standard i konkurencyjność.

Z dumą prezentujemy kolejne przykłady naszych wspólnych realizacji.



### Nowy standard diagnostyki wzroku w salonie „Vision Optyk” w Nowym Sączu

„Vision Optyk” w Nowym Sączu to idealny przykład salonu, który zainwestował w nowoczesne rozwiązania diagnostyczne marki Nidek: **tomograf okulistyczny RS-1 oraz wielofunkcyjne urządzenie Tonoref III**. Jako pierwsi na lokalnym rynku postawili na tak kompleksową i profesjonalną diagnostykę. „Inwestycja w światowej klasy instrumenty Nidek jest dla nas prawdziwą rewolucją. *„Korzystne warunki finansowania w ramach oferty „Soczewki, które wyposażą Twój gabinet” American Lens i Polymed Polska, umożliwiły nam realizację naszych planów”* – mówi Monika Rola, właścicielka salonu.

*„RS-1 oraz Tonoref III to jedne z najbardziej innowacyjnych instrumentów do diagnostyki wzroku, dostępnych na rynku. Z jednej strony tomograf okulistyczny pozwala skutecznie wykrywać i monitorować choroby oczu, takie jak jaskra czy zwyrodnienie plamki żółtej, co przekłada się podnoszenie standardów opieki medycznej nad pacjentem. Z drugiej strony Tonoref III Nidek łączy w sobie funkcje autorefraktometru, tonometrii, keratometrii, pachymetrii, co pozwala na szybkie i kompleksowe badanie wzroku w jednym miejscu”* – podsumowuje Monika Rola.



### „Ulubiony Optyk” w Siedlcach-idealne rozwiązanie dla nowo powstających salonów

W nowo otwartym salonie optycznym „Ulubiony Optyk” w Siedlcach zainstalowano nowoczesne **instrumenty Nidek: autorefraktometr ARK-1 oraz foropter automatyczny RT-3100U**, które idealnie sprawdzają się w gabinetach o ograniczonej przestrzeni. Dzięki swojej kompaktowej konstrukcji i zaawansowanej technologii, te urządzenia pozwalają na precyzyjną diagnostykę wzroku w komfortowych warunkach zarówno dla specjalistów, jak i pacjentów. ARK-1 NIDEK umożliwia szybkie i dokładne pomiary refrakcji, co jest kluczowe w doborze soczewek i diagnostyce wad wzroku. Z kolei foropter RT-3100U zapewnia wygodę podczas badania zarówno dla pacjenta, jak i specjalisty, automatyzując procesy porównywania soczewek i redukując czas badania.

*„Decyzja o wyborze tego zestawu była dla nas kluczowa, aby zapewnić najwyższy standard usług w nowym salonie, mimo ograniczeń lokalowych”* – podkreśla właścicielka Emilia Zegardło-Oknińska.

*„Realizacja inwestycji była możliwa dzięki preferencyjnym zasadom finansowania gabinetu, oferowanym przy zakupie soczewek American Lens”* – dodaje Emilia Zegardło-Oknińska.

**UMÓW SIĘ NA SPOTKANIE Z EKSPERTEM AMERICAN LENS I POZNAJ WSZECHSTRONNE MOŻLIWOŚCI ROZWOJU GABINETU OPTYCZNEGO!**

## **RAFAŁ OGŁAZA**

### **NOWY DYREKTOR SPRZEDAŻY SAINT CLIQ**

Na czele strategii sprzedażowej marki Saint Cliq stanął człowiek, którego doświadczenie i energia doskonale wpisują się w filozofię marki. Rafał Ogłaza to postać nietuzinkowa – lider, który przez lata udawał, że potrafi łączyć biznesową skuteczność z prawdziwą pasją do detali oraz indywidualnym podejściem do każdego klienta. Jego umiejętność dostosowywania oferty do unikalnych potrzeb sprawia, że współpraca z nim nie ogranicza się do transakcji, lecz staje się procesem wzajemnego zrozumienia, który prowadzi do tworzenia najlepszych rozwiązań.

Swoje doświadczenie w branży optycznej Rafał zdobywał m.in. w American Lens Poland, gdzie budował relacje z klientami i rozwijał współpracę z kluczowymi partnerami na rynku północno-zachodniej Polski. Jego podejście do sprzedaży wykraczało poza klasyczne schematy – stawiał na długotrwałe, oparte na zaufaniu i wspólnych celach, relacje z klientami i partnerami.

Rafał to także utalentowany fotograf, co doskonale wpływa na jego zdolność dostrzegania detali i subtelnych różnic w tym, co oferuje rynek. Jego wrażliwość na estetykę, połączona z umiejętnością słuchania klientów, pozwala mu skutecznie dostosowywać ofertę do ich indywidualnych potrzeb.

Jako nowy Dyrektor Sprzedaży Saint Cliq, Rafał Ogłaza wnosi do zespołu wizję, doświadczenie oraz autentyczną pasję. Jego podejście oparte na indywidualnym traktowaniu klienta ma na celu dalsze umocnienie pozycji marki na polskim rynku. Połączenie francuskiej elegancji z nowoczesnym personalizowanym podejściem do klienta to zdecydowany krok w rozwoju tego wyjątkowego przedsięwzięcia. Nie ma wątpliwości, że Saint Cliq wchodzi na zupełnie nowy poziom!



## **VADIM EYEWEAR**

### **CERTYFIKAT VIP DLA WYJĄTKOWYCH PARTNERÓW**

Firma Vadim Eyewear przyznaje certyfikaty VIP, wyróżniając swoich najważniejszych partnerów biznesowych.

Tylko wybrana grupa firm, które wyróżniają się pasją, zaangażowaniem i najwyższymi standardami współpracy, ma szansę otrzymać ten prestiżowy tytuł.

Certyfikat jest symbolem zaufania, jakości i elitarnego partnerstwa, otwierającym drzwi do wyjątkowych możliwości na rynku opraw okularowych. To również potwierdzenie dostępu do najnowszych kolekcji renomowanych marek, takich jak Etnia Barcelona, Calvin Klein, Karl Lagerfeld i wiele innych. Współpraca z Vadim Eyewear to nie tylko wyróżnienie, ale także prestiżowa wizytówka w branży optycznej.

# Hot ★ Trendy

OPRAWKI



Oprawki: **KARL LAGERFELD**  
Dystrybutor: **VADIM Eyewear**



Oprawki: **LONGCHAMP**  
Dystrybutor: **VADIM Eyewear**



Oprawki: **ETNIA BARCELONA**  
Dystrybutor: **VADIM Eyewear**



Oprawki: **KALEOS**  
Dystrybutor: **VADIM Eyewear**



Oprawki: **ETNIA BARCELONA VINTAGE**  
Dystrybutor: **VADIM Eyewear**



Oprawki: **CALVIN KLEIN JEANS**  
Dystrybutor: **VADIM Eyewear**

**Arseniusz Przybylski**  
Dyrektor Regionalny Południe Polski  
tel. 783 521 225  
arseniusz.p@gmail.com

**Jarosław Szyguła**  
Dyrektor Regionalny Północ Polski  
tel. 732 686 861  
jaroslaw.szygula@gmail.com

**DZIAŁ OBSŁUGI KLIENTA**  
+48 536-48-48-49,  
info@vadimeyewear.com  
www.vadimeyewear.com

# Najważniejszy instrument optyczny

Sądzę, że wszyscy optycy znają pojęcie interferencji, a znakomita większość słyszała o interferometrach. W powszechnej świadomości specjalistów te urządzenia jawią się jako skomplikowane i drogie instrumenty laboratoryjne. Jest to prawda tylko po części. Ich podstawą jest konstrukcja zaproponowana jeszcze w XIX wieku przez późniejszego noblistę z Polski, genialna w swojej prostocie. Dzięki tej cesze, a także dzięki uniwersalności, elastyczności w tworzeniu różnych wersji oraz precyzji działania, interferometr Michelsona znalazł zastosowanie w bardzo licznych dziedzinach nauki i działach techniki, także tych, które są związane z pomiarami oka.

Na początek przypomnienie ważnych pojęć. O **interferencji** światła mówimy wtedy, gdy nakładają się na siebie dwie fale elektromagnetyczne (oczywiście trudno uzyskać „pojedyncze” fale, więc interferencji podlegają raczej wiązki światła, ale jest to różnica tylko ilościowa). W zależności od różnych cech tych dwóch fal – rozkładu przestrzennego i czasowego, fazy oraz polaryzacji, fala wypadkowa może mieć inną amplitudę i fazę od fal składowych. W podręcznikach zwykle pisze się o dwóch szczególnych przypadkach interferencji. Pierwszy, gdy dwie fale o tych samych amplitudach, częstotliwościach, fazach i polaryzacjach nakładają się – wtedy w danym miejscu można zarejestrować falę o amplitudzie będącej podwójną sumą amplitud składowych. Jest to **interferencja konstruktywna**. Drugi – gdy faza tych dwóch fal różni się o pół długości fali, co znaczy, że minima jednej pokrywają się z maksimami drugiej i *vice versa* – wtedy w danym miejscu nie rejestrujemy fali. Jest to **interferencja destruktywna**. Ważna uwaga: interferencji nie obserwuje się w powietrzu, np. po skrzyżowaniu światła z dwóch źródeł, a zawsze potrzebny jest detektor, na którym ta interferencja zachodzi. Wiązka światła, jeśli podczas propagacji nie napotyka na żadne przeszkody, nie oddziałuje z innymi wiązkami. Gdyby tak było, wszędzie wokół nas widzielibyśmy unoszące się „hologramy”, bo światło pochodzi z różnych źródeł i kierunków.

W praktyce uzyskanie dwóch identycznych fal nie jest możliwe, co jednak nie przeszkadza w obserwacji wielu pięknych zjawisk opartych na interferencji, na przykład feerii barw powstających na bańkach mydlanych w pełnym słońcu. Zatem jak to się dzieje?



**Dr hab. prof. ucz. Jacek Pniewski**  
Akademickie Centrum Kształcenia  
Optometrystów Wydział Fizyki,  
Uniwersytet Warszawski

Do zrozumienia potrzeba jeszcze dwóch pojęć: **spójność przestrzenna** i **spójność czasowa**. Są to pojęcia „makroskopowe”, czyli takie, które nie wymagają szczegółowej analizy fal elektromagnetycznych z użyciem równań Maxwella, a za to umożliwiają doświadczenie zbadanie wiązek światła.

Spójność przestrzenną wiązki światła określa się np. w doświadczeniu Younga, gdy światło przechodzi przez dwie wąskie szczeliny, oddalone od siebie o niewielką odległość. Jeśli na ekranie będziemy obserwować charakterystyczny wzór prążków interferencyjnych, lub – bardziej dokładnie – zmierzmy, że natężenie światła jest modulowane, oznacza to, że wiązka posiada pewną spójność. Rozsuwając coraz dalej od siebie szczeliny, poszukujemy odległości, dla której ta modulacja praktycznie zanik-

nie. Można wtedy powiedzieć (w pewnym uproszczeniu), że spójność przestrzenna wiązki jest równa znalezionej odległości.

Analogicznie, choć w innym doświadczeniu, określa się spójność czasową. Jeśli podzielimy wiązkę na dwie, na przykład za pomocą zwierciadła półprzepuszczalnego (jeśli zależny nam na kontrolowanym podziale natężenia) lub oświetlając wiązką światła cienką warstwę jakiegoś przezroczystego materiału o zadanym współczynniku załamania, to możemy spodziewać się, że część wiązki odbita od pierwszej powierzchni tej warstwy będzie interferować z częścią odbitą od drugiej warstwy. Obie części wiązki będą różnić się amplitudą i fazą. Amplitudą w zależności od tego, jaka część jest odbita i załamana, a fazą – od tego, jak będą różnić się drogi obu części, zanim się ponownie „spotkają”. Jeśli różnica dróg (a zatem także czasu propagacji) jest niewielka, czyli warstwa jest bardzo cienka, to istnieje szansa na obserwację wzoru pozwalającego na stwierdzenie, czy mamy do czynienia z interferencją. Przykłady tego typu interferencji to: wspomniane wcześniej bańki mydlane lub plamy benzyny na powierzchni wody (kilka mikrometrów), warstwy powłok na soczewkach okularowych (od dziesiątek do setek nanometrów), pierścienie Newtona w pobliżu styku soczewki i płytki płaskorównoległej (kilka mikrometrów). Interferencja jest, oczywiście, zależna od długości fali analizowanego światła, bo fazę mierzy się względem tej długości. Jeśli padające światło ma szerokie widmo, to możemy obserwować barwne, tęcze wzory. Schemat interferencji na cienkiej warstwie przedstawia Rys. 1.





25 LAT DOŚWIADCZENIA NA RYNKU

**medicalpartner**<sup>®</sup>**Projekty i wyposażenie gabinetów okulistycznych****Najnowocześniejsza technologia OCT i AngioOCT****Optometria dziecięca****Atrakcyjne ceny i możliwości finansowania****medicalpartner**<sup>®</sup>**Medical Partner Sp. z o.o.**

ul. Szczepankowo 158 b

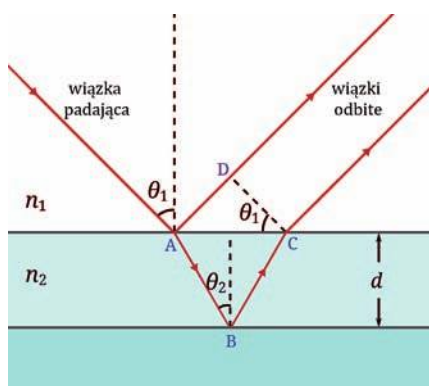
61-313 Poznań

**Autoryzowany dystrybutor VISIONIX****Sprawdź naszą ofertę w sklepie internetowym:**

tel. 784 079 209

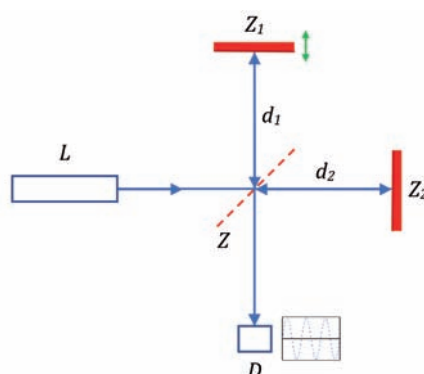
[www.medicalpartner.pl](http://www.medicalpartner.pl) [sklep@medicalpartner.pl](mailto:sklep@medicalpartner.pl)

Zjawiskami interferencji zajmował się Albert Abraham Michelson (ur. 1852 w Strzelnie, obecnie woj. kujawsko-pomorskie, zm. 1931 w Pasadenie, USA), fizyk pochodzenia polsko-żydowskiego, późniejszy noblista. Pasjonował się wszystkim, co było związane ze światłem, m.in. dokonał bardzo precyzyjnego pomiaru szybkości światła. Wynalazł urządzenie, zwane obecnie interferometrem Michelsona, które wywodzi się wprost z wcześniejszych rozważań na temat interferencji. Schemat tego urządzenia, składającego się z ledwie kilku części, jest przedstawiony na Rys. 2.



Rys. 1. Schemat interferencji na cienkiej warstwie

Źródło  $L$  emituje wiązkę światła, która pada na zwierciadło półprzezroczyste  $Z$ . Część wiązki, która przechodzi na wprost, odbija się od zwierciadła  $Z_1$ , a następnie od zwierciadła półprzezroczystego  $Z$  i trafia do detektora  $D$ . Część wiązki odbita od zwierciadła  $Z$  odbija się od zwierciadła  $Z_2$ , a następnie przechodzi na wprost w kierunku detektora  $D$ . W rezultacie detektor rejestruje natężenie światła wynikające z interferencji obu części początkowej wiązki (zaniedbujemy część światła, która zostanie skierowana w stronę źródła).



Rys. 2. Schemat ogólny interferometru Michelsona.

Jeśli różnica dróg  $2 \cdot (d_1 - d_2)$ , jaką przebyły obie części, jest odpowiednio mała, to detektor może zarejestrować interferencję jako modulację natężenia światła, wywołaną poruszaniem jednego ze zwierciadeł (np.  $Z_1$ ) o kilka mikrometrów w obie strony.

Zwiększając różnicę dróg optycznych, np. poprzez odsunięcie drugiego zwierciadła  $Z_2$ , sprawdzamy, kiedy modulacja zaniknie. Wyznaczona różnica określa tzw. **drogę spójności**. Działanie interferometru Michelsona zależy od cech źródła światła. Jeśli używamy światła żarowego albo słonecznego, to uzyskanie interferencji jest skrajnie trudne, bo efekt zanika już przy różnicach dróg optycznych poniżej mikrometra, za to w przypadku niektórych laserów droga spójności może wynosić kilkadziesiąt-kilkaset centymetrów, a nawet dziesiątki kilometrów. Zamiast punktowego detektora można też obserwować wzór na ekranie. Jeśli wiązki nie są idealnie równoległe (także do siebie) i/lub czoła fal nie są płaskie, to obserwuje się rozmaite prążki, analogicznie do pierścieni Newtona.

Koncepcja podziału wiązki na dwie lub więcej i ponowne ich nałożenie na siebie leży u podstaw wielu kolejnych interferometrów, m.in. Macha-Zehndera, Fizeau, Fabry-Pérot, Sagnaca czy Twyman-Greena. Część z nich stała się punktem wyjścia do budowy

układów pomiarowych oka. Duży postęp w tym zakresie nastąpił w latach 80. wraz z rozwojem relatywnie niedrogich laserów półprzewodnikowych, które charakteryzują się wysoką sprawnością energetyczną, możliwością pracy w szerokim zakresie długości fali i żywotnością.

Jednym z pierwszych mierzonych parametrów oka była biometria, czyli, nieco upraszczając, długość gałki ocznej. Często cytowane prace Ferchera i in. dowiodły nie tylko dokładności pomiaru na poziomie 30 mikrometrów, ale także możliwości obserwacji dynamicznej zmiany położenia tkanek (DOI: [10.1117/12.938523](https://doi.org/10.1117/12.938523), [10.1364/OL.13.000186](https://doi.org/10.1364/OL.13.000186)), a jeszcze wcześniej, w latach 70., opracowano pierwsze układy interferometryczne do pomiaru grubości rogówki (DOI: [10.1364/JOSA.65.000119](https://doi.org/10.1364/JOSA.65.000119)).

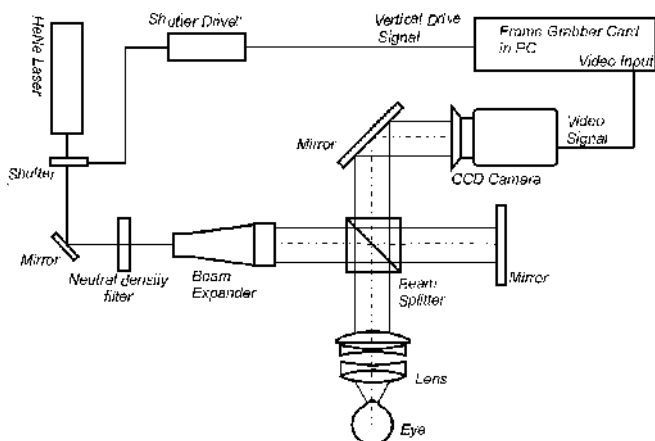
Pomiar oka tylko w jednym kierunku nie jest przesadnie użyteczny i dość szybko zaczęto wykorzystywać interferometry o szerokiej wiązce. Takie badania prowadzono także w Polsce. Jeden z nestorów wrocławskiej optometrii, prof. Henryk Kasprzak, jest współautorem publikacji z 1999 roku pt. „Application of Twyman-Green interferometer for evaluation of in vivo breakup characteristic of the human tear film”, w której zespół z Politechniki Wrocławskiej zaprezentował możliwość oceny charakterystyki przerwania filmu łzowego za pomocą własnej konstrukcji interferometru w układzie Twymana-Greena (TG) (DOI: [10.1117/1.429904](https://doi.org/10.1117/1.429904)). Za zgodą autorów na Rys. 3 zamieszczam schemat ich układu, a na Rys. 4 przykładowe zarejestrowane zdjęcie interferogramu.

Wierzę, że oryginalne angielskie nazwy elementów optycznych nie będą stanowiły problemu dla czytelników. Układ pozwolił zarejestrować moment przerwania filmu łzowego, który miał charakter przełomu z uwagi na bardzo krótki czas trwania tego

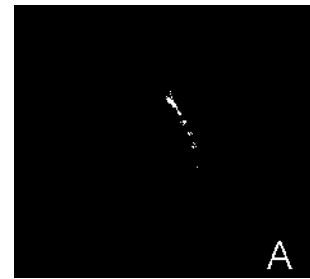
zjawiska (rzędu milisekund). Co ciekawe, całkiem niedawno, bo w 2021 roku, pojawiła się kolejna, tym razem chińska praca traktująca o biometrii oka, także w oparciu o interferometr TG (DOI: [10.1002/jbio.202100021](https://doi.org/10.1002/jbio.202100021)).

Mimo szalonego rozwoju interferometrii różnego typu, w badaniach oka na razie zwycięża interferometr Michelsona za sprawą optycznej tomografii koherencyjnej (OCT). Ta technika pomiarowa powstała na przełomie lat 80. i 90. Zauważono wtedy, że pozorną wadą interferometru, polegającą na konieczności użycia niemal identycznych dróg optycznych w obu ramionach w przypadku źródeł światła o małej spójności czasowej (większość małych laserów półprzewodnikowych, diody LED itp.), może łatwo stać się zaletą. W momencie, gdy obserwujemy interferencję jako modulację natężenia światła przy małych ruchach jednego zwierciadła, mamy pewność, że drugie znajduje się w tej samej odległości. Dzięki temu można skanować próbkę czy oko w głąb i obserwować sygnał interferencyjny na detektorze. Pierwszy prototyp z 1991 r. autorstwa Huanga i in. miał niewielką szybkość skanowania wzdłużnego (mniej niż 2 mm/s), a czas akwizycji przekroju wynosił 3 min, ale osiągnięto rozdzielczość około 2  $\mu\text{m}$  mimo mocno zaszumionego obrazu (DOI: [10.1126/science.1957169](https://doi.org/10.1126/science.1957169)).

Na przestrzeni ostatnich dekad OCT rozwinęło się ogromnie. Bazy publikacji naukowych zawierają dziesiątki tysięcy tekstów na ten temat, a warto pamiętać, że w początkach OCT nie nosiła jeszcze takiej nazwy. Posługiwano się pojęciem interferometrii z użyciem światła o częściowej spójności (ang. *interferometry with partially coherent light*). Obecnie wzrasta stopień komplikacji urządzeń, pojawiają się nowe funkcje, np. poprawa sygnału dzięki optyce adaptatywnej, stabilizacja obrazu, wykorzystanie polary-



Rys. 3. Schemat układu do pomiaru charakterystyki przerwania filmu łzowego z publikacji Licznarski, Kasprzak, Kowalik. Cechą charakterystyczną użytego interferometru w układzie Twymana-Greena jest poszerzenie wiązki lasera, dzięki czemu obrazowany jest duży fragment rogówki przy zachowaniu spójności czasowej światła.



Rys. 4. Przykładowy interferogram filmu łzowego z pracy Licznarski i in.

zacji światła, obrazowanie szerokopolewe, obrazowanie ze źródłem przestrzajalnym (DOI: [10.1364/BOE.505569](https://doi.org/10.1364/BOE.505569)).

Mimo rozwoju naukowego i technicznego, podstawą konstrukcji nowoczesnych układów OCT jest poczciwy interferometr Michelsona. I nie jest to jego ostatnie słowo, nie tylko w optyce oka. Można znaleźć go w wielu działach nauki i techniki, począwszy od spektroskopii (DOI: [10.1364/OE.483358](https://doi.org/10.1364/OE.483358)), przez metrologię (DOI: [10.1016/j.yofte.2022.102990](https://doi.org/10.1016/j.yofte.2022.102990)), fizykę atmosfery (DOI: [10.1007/s11214-023-00971-1](https://doi.org/10.1007/s11214-023-00971-1)), holografię (DOI: [10.1088/1361-6404/ad7a41](https://doi.org/10.1088/1361-6404/ad7a41)), optykę światłowodową (DOI: [10.1002/9781119678892.ch10](https://doi.org/10.1002/9781119678892.ch10)), zakończywszy na... detekcji fal grawitacyjnych (LIGO). W obliczu tak wielkiego wpływu wynalazku Michelsona na rozwój ludzkości może dziwić, że 2007 rok (100-lecie otrzymania przez niego Nagrody Nobla) był rokiem Michelsona... na terenie gminy Strzelno, zamiast na terenie całej Polski. Prawdopodobnie nie ma takiego drugiego wynalazku optycznego na świecie, który praktycznie nie starzeje się. Wydaje się, że twórca nie został w naszym kraju właściwie uhonorowany. Mimo że posiadał obywatelstwo USA, pamiętał o swoim polskim pochodzeniu, a swoje poświęcenie ciężkiej pracy ponoć tłumaczył tym, że pracowitość to cecha wszystkich Polaków.

Wszystkich czytelników, optyków, optometrystów, zachęcam do bliższego zapoznania się z sylwetką Alberta Michelsona. Książka Tomasza Kardasia *Od początku było światło. Rzecz o Albercie Abrahamie Michelsonie* (755 stron) zdobyła wyróżnienie w konkursie Jana Jędrzejewicza za najlepszą książkę historyczną w roku 2015. Można obejrzeć arcyciekawy wywiad z jej autorem: „Kim był Albert Michelson? Fizyk opowiada o nobliście”. Dostępnych jest mnóstwo materiałów internetowych, istnieje tablica pamiątkowa w Strzelnie, odsłonięta w 1963 r. z inicjatywy innego wybitnego polskiego fizyka-optyka, profesora Aleksandra Jabłońskiego (znanego z diagramu luminescencji, nazwanego jego nazwiskiem), także multimedialna ławeczka z jego nazwiskiem, a także szkoła podstawowa jego imienia w Strzelnie.

# DRUK 3D W OPTYCE OKULAROWEJ

## PROFESJONALNE SZKOLENIE DLA OPTYKÓW

Kształcenie ustawiczne to trwający przez całe życie proces stałego pogłębiania wiedzy i umiejętności, a w szczególności doskonalenia i rozwijania kwalifikacji ogólnych i zawodowych człowieka. Nie ulega wątpliwości, że dla optyków okularowych i optometrystów proces rewitalizacji wiedzy i doskonalenia umiejętności ma szczególne znaczenie.

## JAK DŁUGO?

Czas trwania kursu to 16 godzin lekcyjnych, w ramach których zostaną przeprowadzone zajęcia wykładowe oraz zajęcia laboratoryjne w nowoczesnej Pracowni druku 3D.

Kurs realizowany będzie w formule dwóch dni zajęciowych - każdy po 8 godzin lekcyjnych. Pierwszego dnia odbędą się wykłady dla wszystkich uczestników, drugiego dnia zostaną przeprowadzone zajęcia laboratoryjne.

## JAKIE TEMATY ZOSTANĄ PODJĘTE NA SZKOLENIU?

### CHARAKTERYSTYKA MATERIAŁÓW OPTYCZNYCH:

- Współczynnik załamania światła i jego dyspersja.
- Właściwości optyczne, mechaniczne i użytkowe materiałów optycznych.
- Nowe zastosowania tworzyw sztucznych na bazie polimerów.

### WYKŁADOWCY

- prof. dr hab. Ryszard Naskręcki, dyrektor Centrum ECOTECH-COMPLEX UMCS
- dr hab. Bożena Zgardzińska, prof. UMCS
- Maciej Ciebiera, Senior Product Manager, Hoya
- dr Marek Gorgol, UMCS
- mgr Karol Standzikowski, UMCS

## ZAPRASZAMY!



CENTRUM ECOTECH-COMPLEX UMCS,  
LUBLIN, UL. GŁĘBOKA 39



## ZAPRASZAMY!



CENTRUM ECOTECH-COMPLEX UMCS,  
LUBLIN, UL. GŁĘBOKA 39

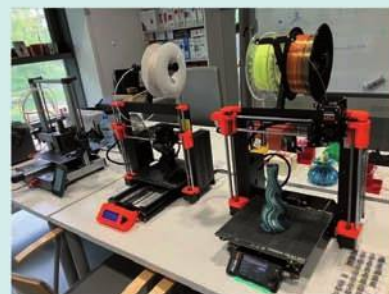


### KIEDY?

28 luty 2025 - wykłady

1 marca 2025 - zajęcia laboratoryjne grupa I

8 marca 2025 - zajęcia laboratoryjne grupa II



### NOWOCZESNE TECHNOLOGIE PRZYROSTOWE:

- Druk przestrzenny z termoplastów (technika FDM).
- Stereolitografia (druk z żywic światłoutwardzalnych).

### PRAKTYCZNE ASPEKTY TECHNOLOGII DRUKU 3D:

- Zasada działania, budowa i obsługa drukarek 3D.
- Przegląd popularnych baz modeli do druku 3D.
- Projektowanie modeli 3D w wybranych programach.

### PRAKTYCZNE UMIEJĘTNOŚCI UCZESTNIKÓW:

- Przygotowanie własnego projektu.
- Wykonanie wydruku projektu

# Wizjonerzy EKSPERT OPTYK 2024



Fot. INTEROPTYKA / Izabela Maciejewska

## Święto liderów polskiej optyki!

Trzynastego grudnia Łódź stała się miejscem, gdzie optyka spotkała się z wizją i sukcesem. W prestiżowym Hotelu Vienna House odbyło się wydarzenie Wizjonerzy EKSPERT OPTYK 2024, które zgromadziło liderów niezależnych salonów optycznych z całej Polski. To wyjątkowe spotkanie stało się okazją do celebrowania osiągnięć i wyznaczenia ambitnych planów na przyszłość, a wszystko to w atmosferze elegancji i świątecznym nastroju.

## Dyskusje, prelekcje i nowe możliwości

Wydarzenie rozpoczęło się od części formalnej, podczas której wybrani uczestnicy mieli możliwość objęcia udziałów w spółce VANBERG EO – wyjątkowym modelu współwłasności, który pozwala członkom EKSPERT OPTYK na aktywny udział w rozwoju tej innowacyjnej marki soczewek.

Nie zabrakło także inspirujących prelekcji i paneli dyskusyjnych, które były okazją do wymiany doświadczeń i omówienia nadchodzących trendów. Uczestnicy mieli również okazję zapoznać się z najnowszym portfolio marek optycznych firmy DE RIGO, w tym z ekskluzywnymi kolekcjami Yalea, Twinset czy IN inspired by St'ing, dostępnymi tylko dla członków EKSPERT OPTYK.

## Uhonorowanie tych, którzy inspirują

Kulminacyjnym punktem wieczoru była uroczysta gala wręczenia nagród Wizjoner EKSPERT OPTYK, przyznawanych za wybitne osiągnięcia i zaangażowanie w rozwój branży. Wyróżnieni zostali ci, którzy swoją codzienną pracą wyznaczają nowe standardy w polskiej optyce, zarówno poprzez rozwój swoich salonów, jak i aktywne uczestnictwo w programach takich jak VANBERG Select. Te prestiżowe nagrody podkreśliły, jak ogromny wpływ mają wizjonerskie działania na przyszłość całej branży.

## Gala w historycznej scenerii

Wieczorna część wydarzenia odbyła się we wnętrzach odrestaurowanej przędzalni Izraela Poznańskiego, będącej częścią słynnego kompleksu Manufaktura. To miejsce, gdzie historia łączy się z nowoczesnością, stało się idealnym tłem dla uroczystości. W eleganckiej atmosferze goście mogli delektować się wykwintnym menu, wymieniać się pomysłami i cieszyć się blaskiem świątecznych dekoracji. Spotkanie sprzyjało integracji oraz budowaniu relacji, wzmacniając więzi w branży optycznej.

## Wizja na kolejny rok

Wizjonerzy EKSPERT OPTYK 2024 to wydarzenie, które udowodniło, jak ważne są wspólnota, inspiracja i wyznaczanie nowych standardów w polskiej optyce. Organizatorzy już zapowiedzieli kontynuację tej inicjatywy w przyszłym roku, podkreślając, że kolejna edycja będzie jeszcze bardziej inspirująca. Tegoroczna gala to nie tylko święto sukcesu, ale także przypomnienie, że wizjonerskie działania są fundamentem przyszłości.



## AKTUALNOŚCI Z KRIO

### REGULACJA ZAWODU OPTYKA



Informujemy, że Zarząd KRIO wystosował do Ministra Rozwoju i Technologii pismo z wnioskiem o podjęcie inicjatywy mającej na celu regulację zawodu optyk okularowy i przywrócenie wymogu posiadania potwierdzonych kwalifikacji zawodowych przez osoby wykonujące ten zawód.

### STANDARDY OCHRONY MAŁOLETNICH



Dla optyków należących do cechów zrzeszonych w KRIO przygotowaliśmy dostosowane wzory Standardów Ochrony Małoletnich wraz z instrukcją.

Pliki można pobrać w Strefie Optyka dostępnej na naszej stronie:

[krio.org.pl/strefa-optyka](http://krio.org.pl/strefa-optyka)

(Przypominamy, że Strefa Optyka dostępna jest wyłącznie dla członków cechów zrzeszonych w KRIO).

### NABÓR WNIOSKÓW DO PROGRAMU „ASO KRIO”



Do 6 lutego trwa kolejny nabór wniosków do programu „AUTORYZOWANY SALON OPTYCZNY KRIO”!

**Uzyskaj nasz znak jakości dla Twojego salonu optycznego.**

Budując na doświadczeniu pokoleń i nawiązując do najlepszej tradycji i etyki rzemieślniczej, w zgodzie z nadrzędnym celem, jakim jest bezwzględne dobro klienta, Krajowa Rzemieślnicza Izba Optyczna prowadzi program „Autoryzowany Salon Optyczny KRIO”. Nadawany znak jakości ASO jest świadectwem profesjonalnej i świadczonej na najwyższym poziomie usługi, obsługi i bezpieczeństwa serwisowego klienta.

### EGZAMINY W KRAJOWEJ RZEMIEŚLNICZEJ IZBIE OPTYCZNEJ

Informujemy, że zostały opublikowane stawki opłat za egzaminy rzemieślnicze w 2025 r.

**Opłata za egzamin mistrzowski na 2025 rok wynosi 2 008,74 zł, a za egzamin czeladniczy – 1 004,36 zł.**

Zachęcamy do wysyłania zgłoszeń.

Informacje i wnioski do pobrania znajdują się na naszej stronie: [krio.org.pl/egzaminy](http://krio.org.pl/egzaminy)



Do **egzaminu mistrzowskiego** Izba Rzemieślnicza dopuszcza osobę, która spełnia jeden z następujących warunków:

1. posiada świadectwo ukończenia szkoły ponadgimnazjalnej albo dotychczasowej szkoły ponadpodstawowej oraz tytuł czeladnika lub równorzędny w zawodzie, w którym zdaje egzamin, a także:
  - co najmniej trzyletni okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, po uzyskaniu tytułu zawodowego, albo
  - co najmniej sześcioletni okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, łącznie przed i po uzyskaniu tytułu zawodowego;
2. posiada świadectwo ukończenia szkoły ponadgimnazjalnej albo dotychczasowej szkoły ponadpodstawowej oraz co najmniej sześcioletni okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, w ramach samodzielnie prowadzonej działalności gospodarczej;
3. posiada świadectwo ukończenia szkoły ponadgimnazjalnej albo dotychczasowej szkoły ponadpodstawowej oraz tytuł czeladnika lub równorzędny w zawodzie wchodzący w zakres zawodu, w którym zdaje egzamin, a także co najmniej trzyletni okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, po uzyskaniu tytułu zawodowego;
4. posiada świadectwo ukończenia szkoły ponadgimnazjalnej albo dotychczasowej szkoły ponadpodstawowej oraz tytuł mistrza w zawodzie wchodzącym w zakres zawodu, w którym zdaje egzamin, a także co najmniej roczny okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, po uzyskaniu tytułu mistrza;
5. posiada świadectwo ukończenia szkoły ponadgimnazjalnej albo dotychczasowej szkoły ponadpodstawowej, dających wykształcenie średnie i kształcących w zawodzie wchodzącym w zakres zawodu,

# Rabaty na każdy dzień tygodnia!\*



**20%**  
**Sobota  
Niedziela  
Poniedziałek**  
rabatu na oprawy okularowe korekcyjne  
zamówione przez stronę  
**www.rakoserwis.pl**

Oferta dotyczy opraw okularowych dostępnych w regularnej cenie, (liczy się data - dzień złożenia zamówienia, w tym przypadku najwcześniejszym dniem złożenia zamówienia przez stronę www może być sobota a najpóźniejszym poniedziałek).



**35%**  
**Wtorek**  
rabatu na soczewki magazynowe

Organiczna 1,67 HMC Ø 60



**15%**  
**Środa**  
rabatu na wszystkie soczewki recepturowe



**40%**  
**Czwartek**  
rabatu na soczewki magazynowe

Organiczna 1,60 ASP HMC  
Organiczna 1,60 HMC PLATINUM  
Organiczna 1,60 HMC



**99%**  
**Piątek**  
rabatu na koszty wysyłki \*\*

\*Oferta dotyczy Katalogu soczewek okularowych magazyn i receptura 2023/2024.  
Rabat naliczany jest od cen katalogowych NETTO.

\*\*Rabat na koszty wysyłki dotyczy zamówień o wartości powyżej 150 zł netto, złożonych i wysłanych w piątek.  
Oferta ważna od 01.03 do 30.04.2025r. Oferta nie łączy się z innymi promocjami.

w którym zdaje egzamin, oraz tytuł zawodu w zawodzie wchodzącym w zakres zawodu, w którym zdaje egzamin, a także co najmniej dwuletni okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, po uzyskaniu tytułu zawodowego;

6. posiada dyplom ukończenia szkoły wyższej na kierunku lub w specjalności w zakresie wchodzącym w zakres zawodu, w którym zdaje egzamin, oraz co najmniej roczny okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, po uzyskaniu tytułu zawodowego.

Do **egzaminu czeladniczego** Izba Rzemieślnicza dopuszcza osobę, która spełnia jeden z następujących warunków:

1. ukończyła naukę zawodu u rzemieślnika jako młodociany pracownik oraz kształcenie teoretyczne młodocianych pracowników w szkole lub w formach pozaszkolnych;
2. posiada świadectwo ukończenia gimnazjum albo ośmioletniej szkoły podstawowej oraz ukończyła kształcenie ustawiczne w formie pozaszkolnej, dotyczące umiejętności zawodowych wchodzących w zakres zawodu, w którym zdaje egzamin;
3. jest uczestnikiem praktycznej nauki zawodu dorosłych, o której mowa w art. 53c ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy;
4. posiada świadectwo ukończenia gimnazjum albo ośmioletniej szkoły podstawowej co najmniej trzyletni okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin;
5. posiada świadectwo ukończenia szkoły ponadgimnazjalnej albo dotychczasowej szkoły ponadpodstawowej, prowadzącej kształcenie zawodowe o kierunku związanym z zawodem, w którym zdaje egzamin;
6. posiada tytuł zawodowy w zawodzie wchodzącym w zakres zawodu, w którym zdaje egzamin oraz co najmniej półroczny okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin;
7. posiada świadectwo ukończenia gimnazjum albo ośmioletniej szkoły podstawowej oraz zaświadczenie o zdaniu egzaminu sprawdzającego lub świadectwo potwierdzające kwalifikację w zawodzie, a także co najmniej roczny okres wykonywania zawodu, w którym zdaje egzamin, po uzyskaniu zaświadczenia o zdaniu egzaminu sprawdzającego lub świadectwa potwierdzającego kwalifikację w zawodzie.

Skany dokumentów należy przesłać mailem na adres: **biuro@krio.org.pl**. Po ich rozpatrzeniu przez Izbę otrzymają Państwo informację o dopuszczeniu do egzaminu i wskazany termin uregulowania opłaty.

## REJESTRACJA WYSTAWCÓW NA TARGI OPTYKA 2025



**Krajowa Rzemieślnicza Izba Optyczna** i **Grupa MTP** przygotowują wyjątkowe, trzydniowe wydarzenie, na którym przedstawiciele wiodących firm na rynku optycznym mogą zaprezentować swoje produkty, najnowsze technologie i usługi.

**Targi Optyczne OPTYKA 2025** odbędą się w dniach **17-19 października 2025 r.** w **Poznaniu**. Rejestracja dla wystawców została już uruchomiona.

**ZAPRASZAMY!**

Niższe ceny powierzchni wystawienniczej obowiązują dla zgłoszeń do 25 kwietnia br. Wszystkie informacje są dostępne w strefie wystawcy na stronie **targioptyka.pl**

## DOŁĄCZ DO NAS

W Polsce interesy optyków rzemieślników reprezentuje Krajowa Rzemieślnicza Izba Optyczna. To KRIO jest gwarantem jakości, kwalifikacji i rzetelności salonów, które przynależą do poszczególnych Cechów.

Chcesz do nas dołączyć?  
Skontaktuj się z najbliższym cechem regionalnym!

Informacja własna: KRIO

**Dołącz i Ty**

**KRIO**  
Krajowa Rzemieślnicza Izba Optyczna

Łączy nas rzemiosło optyczne

[www.krio.org.pl](http://www.krio.org.pl)

Kwalifikacje

Jakość

Niekonwencjonalne umiejętności





**mtp**  
GRUPA



# POZNAŃSKI SALON OPTYCZNY

## 29 MARCA 2025, POZNAŃ



Międzynarodowe  
Targi Poznańskie



Wstęp wolny po rejestracji, dla osób związanych  
z branżą optyczną, godz. 10.00 - 18.00

[www.pso.mtp.pl](http://www.pso.mtp.pl)

[www.mcro.pl](http://www.mcro.pl)

# Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych

## Poznański Salon Optyczny

Serdecznie zapraszamy wszystkich przedstawicieli branży optycznej w sobotę 29 marca 2025 roku do Poznania!

Poznański Salon Optyczny współorganizowany jest przez Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych i Grupę MTP. To event dla profesjonalistów, a wystawcami są producenci, importerzy oraz dystrybutorzy szerokiego wachlarza produktów optycznych. Wydarzenie daje możliwość zapoznania się z bogatą ofertą opraw okularowych, soczewek oraz środków do ich pielęgnacji, sprzętu, materiałów i urządzeń optycznych.

Na zwiedzających oraz wystawców czeka jednodniowa formuła, która z pewnością pozwoli efektywniej wykorzystać czas i za-



poznać się z nowoczesną wizją prowadzenia biznesu optycznego. Wszystkie informacje znajdą Państwo na stronie:

<https://pso.mtp.pl>



## PRZED NAMI JUBILEUSZ 35-LECIA MIĘDZYWOJEWÓDZKIEGO CECHU RZEMIOSŁ OPTYCZNYCH

Z radością informujemy, że rok 2025 to rok, w którym nasz Cech obchodzi swój wyjątkowy jubileusz. 35 lat działania na rzecz zrzeszonych optyków to powód do celebracji, dlatego już teraz przygotowujemy się do hucznego świętowania we wrześniu. Więcej szczegółów już wkrótce!



## JAK MINĄŁ NAM 2024 ROK?

**W maju** odbyło się spotkanie pożegnalne z Panią Zofią Stempowską, która z końcem miesiąca zakończyła współpracę z naszym Cechem i przeszła na emeryturę.

**14 czerwca** przedstawiciele naszego Cechu wzięli udział w Walnym Zgromadzeniu Przedstawicieli Wielkopolskiej Izby Rzemieśniczej, na którym podsumowano działalność Izby w latach 2023–2024. Spotkanie to było okazją do wręczenia odznaczeń rzemieślniczych. Jesteśmy bardzo dumni z naszej koleżanki Ilony Nowaczek, która otrzymała honorowe odznaczenie za wybitne zasługi



dla rzemiosła – „Kordzik Wielkopolskiej Izby Rzemieślniczej”. Wśród osób, które otrzymały to honorowe odznaczenie, była również nasza wieloletnia Kierowniczka Biura, Pani Zofia Stempowska, nagrodzona za wieloletnią pracę na rzecz rzemiosła.

Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych wychodzi naprzeciw swoim członkom i organizuje nie tylko szkolenia branżowe, ale również te związane z działalnością firmy. Dlatego też we wrześniu zorganizowaliśmy szkolenie okresowe z zakresu BHP i P-POŻ oraz pierwszej pomocy przedmedycznej. Bardzo się cieszymy, że szkolenia spotkały się z takim zainteresowaniem, co świadczy o świadomości pracodawców w temacie przepisów, jakie obowiązują. Będziemy chcieli te szkolenia przeprowadzać w na-

szym Cechu cyklicznie. Zapraszamy wszystkich zainteresowanych do wzięcia udziału!

**7 grudnia** odbyło się coroczne spotkanie opłatkowe członków Cechu, które świętowaliśmy w siedzibie Cechu. Życzenia, spotkanie twarzą w twarz, relacje – było wzruszająco i niezwykle miło.



## ZOSTAŃ CZŁONKIEM CECHU

Dlaczego warto do nas dołączyć:

- Organizujemy wydarzenia, które odpowiadają na aktualne potrzeby biznesowe i stanowią doskonałą okazję do integracji i wymiany doświadczeń w środowisku optyków.



- Zawsze można na nas liczyć! Zrzeszamy specjalistów, którzy chętnie wesprą i doradzą, gdy tego potrzebujesz.
- Organizujemy szkolenia branżowe oraz związane z działalnością przedsiębiorstw
- Organizujemy wyjazdy i spotkania integracyjne

Chcesz dowiedzieć się więcej? Zajrzyj na stronę <https://www.mcro.pl> lub skontaktuj się bezpośrednio z naszym biurem: tel. 061-853-77-83, e-mail: [biuro@mcro.pl](mailto:biuro@mcro.pl)

### Warto być razem!

Informacja własna:  
Międzywojewódzki Cech  
Rzemiosł Optycznych w Poznaniu

### POLSKI PRODUCENT OPRAW OKULAROWYCH - NA RYNKU OD PONAD 35 LAT.

- 160 modeli opraw – damskich, męskich oraz dziecięcych,
- szeroka gama kolorystyczna,
- włoskie surowce i elementy metalowe,
- dostępne części zamienne.

Serdecznie zapraszamy do naszego sklepu internetowego pod adresem

**[www.optalex.pl](http://www.optalex.pl)**

Zachęcamy do rejestracji i zakupów :)

OPTALEX Aleksander Sawicki  
ul. Patrolowa 4  
02-459 Warszawa

kom. +48 602-219-394  
tel/fax +48 22 863-48-19/20  
email: [info@optalex.pl](mailto:info@optalex.pl)



# Rozwój salonów optycznych w 2025 roku

Rok 2025 otwiera przed branżą optyczną zarówno nowe możliwości, jak i wyzwania, które wymagają od salonów optycznych elastyczności i umiejętności dostosowania się do zmieniających się realiów rynkowych. Dynamiczne tempo rozwoju technologii, rosnąca konkurencja oraz zmieniające się oczekiwania klientów sprawiają, że salony muszą nieustannie podnosić swoje standardy obsługi i rozwijać ofertę. Współczesny klient oczekuje więcej niż tylko dostępu do wysokiej jakości produktów – kluczowe staje się kompleksowe podejście, które łączy profesjonalne doradztwo z personalizacją usług.

W obliczu tych zmian fundamentem sukcesu w branży optycznej staje się umiejętność budowania długoterminowych relacji z klientami oraz efektywne zarządzanie procesami sprzedaży. Kluczowe jest także inwestowanie w rozwój zespołu, który odgrywa główną rolę w kształtowaniu pozytywnego wizerunku salonu. Rok 2025 stawia przed nami wyzwanie polegające na harmonijnym łączeniu tradycyjnych wartości, takich jak profesjonalizm i zaufanie, z nowoczesnym podejściem do obsługi klienta i zarządzania biznesem.

## Fundamenty sukcesu sprzedażowego

Sprzedaż pozostaje niezmiennie jednym z kluczowych filarów sukcesu w branży optycznej, jednak aktualnie skuteczność sprzedaży zależy od zdolności salonu do dostosowania się do indywidualnych potrzeb klientów w przyjaznej atmosferze. Konsumenci coraz bardziej cenią sobie kompleksową obsługę, która uwzględnia ich styl życia, preferencje estetyczne i wymagania zawodowe.



Efektywne zarządzanie procesem sprzedaży obejmuje kilka istotnych etapów. Pierwszym

z nich jest zrozumienie potrzeb klienta, co wymaga zarówno odpowiedniego przeszkolenia personelu, jak i stworzenia przestrzeni sprzyjającej rozmowie i doradztwu. Czynnikiem wpływającym na przyszłość firmy jest budowanie relacji opartych na zaufaniu, co często oznacza wyjście poza przyjęte schematy i pełne zrozumienie stylu życia klienta. Kolejnym krokiem jest umiejętne zarządzanie obiekcjami – przewidywanie wątpliwości klienta i zaproponowanie rozwiązań, które odpowiadają na jego potrzeby. Zamykanie sprzedaży w sposób naturalny i satysfakcjonujący dla obu stron to ostatni, ale równie ważny element. Finalizacja transakcji wymaga znajomości psychologii i typologii, jak również umiejętności interpersonalnych. W dłuższej perspektywie buduje to lojalność klienta i zwiększa prawdopodobieństwo jego powrotu do salonu. Wspieranie zespołu sprzedażowego poprzez regularne szkolenia, wprowadzenie nowoczesnych narzędzi, materiałów pokazowych ułatwiających wyobrażenie proponowanych rozwiązań optycznych stanowi dodatkowy atut.

## Znaczenie współpracy i wymiany doświadczeń

Rozwój branży optycznej wymaga współpracy między salonami oraz poszukiwania najlepszych metod. Ogromne znaczenie ma wymiana doświadczeń, która pozwala na lepsze zrozumienie potrzeb rynku oraz identyfikację trendów kształtujących przyszłość branży. Salony optyczne, które angażują się w dialog i współpracę, mają większą szansę na dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych. Współpraca nie tylko sprzyja wprowadzaniu innowacyjnych roz-

wiązań, ale także buduje społeczność, która wspiera się nawzajem w obliczu wyzwań.



Jako Cech Optyków w Warszawie popieramy takie inicjatywy, organizując wydarzenia, które sprzyjają zdobywaniu wiedzy i wymianie doświadczeń. Nasze działania skupiają się na edukacji, podnoszeniu kwalifikacji oraz dostarczaniu inspiracji, które pomagają salonom osiągać lepsze wyniki sprzedażowe i budować trwałe relacje z klientami. Zachęcamy również do śledzenia naszych mediów społecznościowych, gdzie regularnie publikujemy informacje o dostępnych szkoleniach i warsztatach wspierających rozwój zawodowy. Aby być na bieżąco, wystarczy zeskanować kod QR umieszczony w naszych materiałach promocyjnych, który przeniesie Państwa bezpośrednio do aktualnych treści. Oferujemy szeroki wachlarz tematów – od technik sprzedażowych po rozwój umiejętności specjalistycznych. Nasze programy są otwarte dla wszystkich: właścicieli, pracowników oraz osób rozpoczynających karierę w branży optycznej. Członkom naszego Cechu zapewniamy dodatkowe korzyści, w tym indywidualne wsparcie w rozwoju biznesu i dostęp do wyjątkowych materiałów edukacyjnych.

# Konferencja „Profesjonalny Salon Optyczny 2025” i jubileusz XXX-lecia Cechu Optyków w Warszawie



W odpowiedzi na wyzwania i potrzeby branży już po raz czwarty organizujemy Konferencję i Wystawę Optyczną „Profesjonalny Salon Optyczny”, która odbędzie się 26 kwietnia w prestiżowym Hotelu Airport Okęcie w Warszawie. To wyjątkowe wydarzenie łączy różnorodne aspekty funkcjonowania salonów optycznych, koncentrując się na rozwoju kompetencji sprzedażowych, optymalizacji działań marketingowych oraz wymianie doświadczeń między uczestnikami. Program konferencji obejmuje zarówno merytoryczne wykłady, jak i interaktywne warsztaty prowadzone przez wybitnych ekspertów branżowych. Prelegenci podzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem, poruszając kluczowe tematy, takie jak efektywne zarządzanie procesem sprzedaży, budowanie lojalności klientów poprzez profesjonalną obsługę oraz wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań wspierających rozwój salonów. Integralną częścią konferencji będzie wystawa, na której swoją ofertę zaprezentują liderzy rynku optycznego. Wśród wystawców znajdą się renomowane firmy, takie jak Hoya, Alcon, OPTA, PGO Optom, Mažex, Seykopol, IWONA PIETRANEK IVONLENSES POLSKA, Optimex Group Mateusz Florczak, VISTAN BRILLEN GmbH, Framed to Perfection sp. z o.o. sp. k., Reko-Optyk, 1st SPECTRA, Kavita, HAYNE Polska Sp. z o.o., IMAVISION SP. Z O. O., Optocare Sp. z o.o., Bodych, Koch Optical, Mertz Eyewear,

OPTIBLOK SP. Z O.O., New Vision Optyka, OWP Brillen GmbH, E-parasol, Mr Gain i wielu innych. To jedynie część wystawców, którzy przygotowali specjalne oferty i nowości dostępne wyłącznie podczas tego wydarzenia. Wystawa stanowi doskonałą okazję nie tylko do zapoznania się z najnowszymi rozwiązaniami na rynku, ale również do dokonywania korzystnych zakupów. Dzięki przygotowanym na ten dzień promocjom uczestnicy będą mieli możliwość zaopatrzenia swoich salonów w innowacyjne produkty i technologie na preferencyjnych warunkach. To także idealny moment na rozmowy z przedstawicielami firm, wymianę doświadczeń oraz budowanie relacji biznesowych.



Kulminacyjnym punktem konferencji będzie uroczysta kolacja, która upamiętni XXX-lecie istnienia Cechu Optyków w Warszawie. To wyjątkowe wydarzenie nie tylko podsumuje dotychczasowe osiągnięcia branży, ale

również pozwoli uczestnikom na nieformalne rozmowy i budowanie relacji w przyjaznej atmosferze. Jubileusz to także okazja do refleksji nad przyszłością i wyznaczenia nowych kierunków rozwoju dla branży optycznej.

## Budowanie przyszłości branży optycznej

Rok 2025 to czas intensywnych zmian, ale także ogromnych możliwości dla salonów optycznych. Wierzymy, że poprzez wspólną edukację, wymianę doświadczeń i współpracę możemy budować lepszą przyszłość dla całej branży. Jako Cech Optyków w Warszawie dokładamy wszelkich starań, aby wspierać salony optyczne w osiągnięciu ich celów. Nasza konferencja to nie tylko miejsce zdobywania wiedzy, ale również platforma do nawiązywania relacji biznesowych i wspólnego kształtowania przyszłości branży. Zachęcamy do aktywnego uczestnictwa w naszych inicjatywach oraz dołączenia do Konferencji i Wystawy Optycznej „Profesjonalny Salon Optyczny”. Niech to wydarzenie stanie się impulsem do dalszego rozwoju i sukcesów, które pozwolą polskiej optyce wyróżnić się na arenie międzynarodowej.

Śledźcie nasze działania w mediach społecznościowych, aby być na bieżąco z nowościami, ofertami edukacyjnymi oraz relacjami z wydarzeń branżowych. To właśnie tu znajdziecie najświeższe informacje, które ułatwią Wam uczestnictwo w naszych inicjatywach i przyczynią się do sukcesu Waszych salonów. Pamiętajmy, że każde, nawet najmniejsze działanie przyczynia się do większej zmiany. Razem możemy zbudować branżę optyczną, która nie tylko spełnia oczekiwania klientów, ale także wyznacza nowe standardy profesjonalizmu i innowacji.



Zeskanuj kod QR i bądź na bieżąco ze wszystkimi najważniejszymi informacjami ze świata branży optycznej.

Informacja własna:  
Cech Optyków w Warszawie

# Samotność w biznesie optycznym: jak znaleźć wsparcie i motywację?

Czy pamiętasz swoje początki w biznesie optycznym? Zapał, energia, poczucie wolności i ekscytacja, że wreszcie jesteś „na swoim” i możesz podejmować decyzje co do funkcjonowania firmy.

Chęć pomagania klientom, ale również chęć zdobywania szczytów jako przedsiębiorca.

Czego większość z nas wtedy nie wiedziała? Nikt nam nie powiedział ani nie przygotował na to, że gdy prowadzimy małą działalność, to często prędzej czy później pojawia się samotność.

## Biznesowa samotność

Cóż to takiego?

Możliwość decydowania o własnej firmie to piękne doświadczenie. Budujesz ją, najczęściej od zera. Uwielbiasz to, co robisz.

### Nie masz z kim pogadać

Z czasem jednak pojawia się stres. Bo często nie idzie tak, jak chciałeś. Ponieważ chcesz więcej i lepiej, ale nie wiesz, jak się za to zabrać. Twoje działania nie przynoszą takiego rezultatu, jakiego oczekujesz.

Pojawiają się pytania i dylematy, których tak naprawdę nie masz z kim skonsultować. Z pracownikiem o nich nie pogadasz, a gdy opowiadasz o swoich biznesowych problemach znajomym czy rodzinie, to często słyszysz mało wspierające słowa. Albo słowa, które nijak mają się do rzeczywistości.

Dzieje się tak, ponieważ osoba, która nie jest przedsiębiorcą, rzadko kiedy jest w stanie zrozumieć kogoś, kto prowadzi własną firmę. Osoba pracująca na etacie nie musi płacić podatków i składek ZUS, najczęściej nie musi przejmować się roszczeniowymi klientami, nie musi podejmować trudnych decyzji co do reklamacji, cen, zarządzania finansami, zatrudniania nowego pracownika i tak dalej. Osoba, która pracuje na etacie, myśli inaczej. Piszę to oczywiście bez oceniania, czy to złe czy dobre, tak po prostu jest.



**Alicja Durka**, znana jako Alicja z Krainy Optyki. Autorka bloga dochodowy-OPTYK.pl, książek i szkoleń dla branży optycznej, organizatorka eventów i Biznesowej Niezależnej Konferencji Optycznej.

W branży optycznej działa od kilkunastu lat. Tysiące przebadanych pacjentów, tysiące sprzedanych par okularów, otwarte i prowadzone salony optyczne – to wszystko jej doświadczenia.

Jej misją jest przyczynić się do tego, aby małym polskim firmom wiodło się lepiej. Abyśmy mieli siłę przebicia i przyciągali klientów – niekoniecznie niską ceną.

Dziś Alicja pomaga właścicielom salonów optycznych sprawić, aby ich biznes nie tylko przynosił stabilne przychody, ale wciąż się rozwijał.

Grupa na FB: [facebook.com/groups/DochodowyOptyk](https://www.facebook.com/groups/DochodowyOptyk)

Biznesowa Niezależna Konferencja Optyczna: [OptyczneSpotkania.pl](https://www.OptyczneSpotkania.pl)

A ty, gdy zamkniesz wieczorem drzwi salonu, zostajesz sam z problemami, które nie znikają wraz z końcem dnia pracy. Nawet jeśli masz pracownika lub kilku, to ostateczne decyzje spoczywają na tobie. W małej firmie nie masz do dyspozycji zorganizowanych struktur zarządzających, z którymi możesz wymieniać się pomysłami i konsultować się w ważnych sprawach.

### Czy wątpliwości stają się twoim jedynym doradcą?

Gdy wszystko spoczywa na twoich barkach, pojawia się też naturalne pytanie: „Czy to, co robię, robię dobrze?”. Gdy nie masz nikogo, kto mógłby potwierdzić, że idziesz we właściwym kierunku (lub wręcz przeciwnie), poczucie izolacji może narastać.

Z czasem może to prowadzić do zwątpienia we własne decyzje, a nawet zablokowania rozwoju firmy. Brak zewnętrznej perspektywy sprawia, że łatwo wpaść w rutynę zamiast szukać nowych, lepszych rozwiązań.

### Z kim świętujesz swoje sukcesy?

W dużych firmach zespół świętuje sukcesy razem. W salonie optycznym, gdzie główną osobą odpowiedzialną za sukcesy (i porażki) jesteś ty, brakuje miejsca na dzielenie się tymi momentami z innymi. Gdy osiągasz sukces, trudno jest go celebrować bez wsparcia zespołu czy partnerów biznesowych.

Sukcesy dają największą satysfakcję, kiedy możesz się nimi z kimś podzielić. Najlepiej z osobami, które zdają sobie

# I BIZNESOWA NIEZALEŻNA KONFERENCJA OPTYCZNA EYES ON BUSINESS

ZAREZERWUJ DATĘ:  
16.05.2025 WARSZAWA

Sprawdź: [SpotkaniaOptyczne.pl](https://SpotkaniaOptyczne.pl)

→ CZAS WYKORZYSTAĆ POTENCJAŁ  
TWOJEGO SALONU OPTYCZNEGO



sprawę, że na ten sukces ciężko zapracowałeś. Z kolei gdy pojawiają się porażki lub trudności, trudno o odciążenie emocjonalne, bo nie masz nikogo, z kim można je przegadać i spojrzeć na problem z innej perspektywy.

## Świat pędzi, a ty?

Świat zmienia się dziś w tempie ekspresowym, a wymagania klientów rosną. Możesz czuć się przytłoczony, gdy musisz nadążyć za nowinkami technologicznymi i utrzymywać wysoki poziom usług. Możesz mieć dylematy, w co inwestować, żeby nie zostać w tyle i nie przeinwestować. W czasach tak dynamicznego rozwoju rynku łatwo zagubić się w gąszczu ofert i trendów. Nie jesteś pewien, które z nich faktycznie przyciągną klientów. Wiesz, że każda decyzja, zarówno co do nowych urządzeń, jak i nowych form marketingu, niesie ze sobą ryzyko. Gdy brak ci wsparcia i nie masz z kim się skonsultować, czujesz, jak wzrasta twój stres.

## Gdy rutyna zabija kreatywność

Jeśli prowadzisz salon optyczny od wielu lat, może pojawić się uczucie stagnacji i możesz odczuwać brak inspiracji. Codziennie te same obowiązki i związana z tym rutyna może skutecznie przyćmić twoją kreatywność i zniechęcać do wprowadzania nowych rozwiązań. Może wydawać ci się, że wszystkie pomysły już wykorzystałeś i wszystko już było.

## Gdy brakuje mentora

I wreszcie, gdy nie masz mentora czy też osób podobnych do ciebie, to wszelkie

wyzwania biznesowe mogą wydawać ci się skomplikowane, a wypracowanie odpowiednich strategii rozwoju firmy staje się trudniejsze. Brak konstruktywnej krytyki i świeżej perspektywy sprawia, że podejmowanie trafnych decyzji może zająć ci znacznie więcej czasu i energii.

Biznesowa samotność nie jest czymś rzadkim i wielu właścicieli małych firm się z nią boryka. Poczucie odpowiedzialności za wszystko, od strategii po codzienne operacje, może być przytłaczające.

## Jak sobie zatem poradzić z biznesową samotnością?

„Jeśli chcesz odnieść sukces, nie możesz obawiać się podążać ku niemu samemu”. I nie obawiasz się, prawda? Ale... czy musi tak być przez cały czas? Otóż niekoniecznie. W swoim biznesie wcale nie musisz być sam.

Jeden z tricków polega na tym, żeby znaleźć inne osoby, które także czują się w swoich biznesach samotnie. Takie, które są na podobnym poziomie biznesowego rozwoju jak ty. Takie, które mogą doświadczać podobnych problemów i dylematów. Gdzie ich szukać?

## Targi branżowe

To znakomite miejsce, żeby poszerzyć znajomości w branży optycznej. Spotkasz tu nie tylko producentów i dostawców, ale także właścicieli innych

salonów optycznych. Rozmowy kuluarowe, warsztaty czy panele dyskusyjne są doskonałą okazją do wymiany pomysłów i nawiązania nowych znajomości. Nie bój się też rozmawiać i zagadywać osoby, które spotykasz przy stoiskach. To świetne kontakty, a przy następnym spotkaniu być może pojawi się okazja do dłuższej rozmowy.

## Konferencje, szkolenia zewnętrzne i warsztaty

Wszelkie konferencje, szkolenia i warsztaty branżowe to nie tylko okazja, żeby zdobyć nową wartościową wiedzę optyczną czy biznesową. To także kolejna po targach okazja, żeby poznać właścicieli innych salonów optycznych.

Na targach zazwyczaj oglądasz oprawki, sprzęt, poznajesz nowych producentów i przedstawicieli handlowych. Skupiasz się głównie na nich. Natomiast na wydarzeniach szkoleniowych ludzie są często bardziej otwarci na poznawanie siebie nawzajem, na dyskusje i na to, żeby dzielić się swoim punktem widzenia.

Sama na szkoleniach i warsztatach staram się mocno angażować uczestników do tego, abyśmy rozmawiali. Bo nic tak świetnie nie uczy, jak poznawanie problemów innych osób z branży i sposobów, jak sobie z nimi poradzić. Po takich spotkaniach czujesz też, że znasz te osoby – to dodatkowa wartość.

## Networking online – grupy na mediach społecznościowych

Internet oferuje dzisiaj nieograniczone możliwości nawiązywania kontaktów. Grupy dyskusyjne świetnie nadają się do tego, żeby poszukać wsparcia, zadać



pytanie, zasięgnąć opinii czy wymienić się pomysłami.

Jeśli mnie znasz, to wiesz, że nie lubię słowa „konkurencja”. Zależy mi na tym, żeby właściciele salonów optycznych ze sobą współpracowali i byli dla siebie nawzajem wsparciem, bo wszyscy bardzo tego potrzebujemy. Wszyscy mamy ten sam cel – zarabiać więcej – dlaczego więc nie mamy pomagać sobie nawzajem? W innych branżach taka współpraca już powoli zaczyna coraz mocniej działać. Jestem przekonana, że w branży optycznej sprawdzi się to równie dobrze. Zamiast więc być dla siebie nawzajem konkurencją – współpracujmy!

Taka grupa to także miejsce, w którym możemy się poznać. Jeśli jesteś w internecie, to wiesz na pewno, jak to działa. Osoby, które widzisz w sieci, wydają ci się po jakimś czasie znajome, prawda? Mimo, że osobiście ich nie znasz. Tak samo zresztą działa obecność twojej marki optycznej w sieci. Im więcej punktów styku potencjalnego klienta z twoją firmą, tym bardziej znany dla nich jesteś i tym chętniej przyjdą. To jednak temat na inny artykuł. Dołącz do grupy dla optyków i nie wahać się pytać. Jeśli znasz odpowiedź, napisz. Poznajmy się!

### Mastermindy – kameralne grupy wsparcia

Innym sposobem na znalezienie wsparcia jest dołączenie do moderowanej grupy mastermindowej. To grupa 3-5 osób, które spotykają się regularnie i wspólnie dążą do osiągnięcia swoich celów. Rozwiązują nawzajem swoje problemy i wyzwania, motywują się i wspierają. Takie wsparcie i wzajemna odpowiedzialność pomagają w poradeniu sobie z chwilami zwątpienia, które mogą pojawiać się w samotnej pracy nad własnym biznesem.

To przestrzeń, w której możesz poprosić o opinie, pomysły. Każdy uczestnik wnosi do grupy inne spojrzenie, bo każdy ma nieco inne doświadczenia i swój sposób radzenia sobie z trudny-

mi sytuacjami. Pozwoli ci to wyjść poza twoje schematy. Otworzy oczy na różne rozwiązania, na które sam mógłbyś nigdy nie wpaść.

Grupa mastermind to znakomite narzędzie do tego, żeby zacząć działać dla rozwoju twojego biznesu optycznego. Szczególnie jeśli nie wiesz, jak ruszyć albo wciąż odkładasz na później, bo nie masz czasu ani energii, aby wdrażać swoje pomysły.

W grupie mastermindowej, zamiast działać samodzielnie, masz wokół siebie ludzi, którzy rozumieją twoje wyzwania i mogą pomóc w momentach kryzysowych. To osoby takie jak ty, osoby z branży optycznej. Czy znasz to uczucie radości i ulgi, gdy spotykasz się z innymi, którzy mówią takim samym językiem? Nie trzeba im wszystkiego tłumaczyć od nowa, bo znają twoje dylematy. Pojawia się wiele momentów „Aha, mam tak samo”. To wzmacnia poczucie, że nie jesteś sam.

Jako certyfikowany moderator mastermindów dbam nie tylko o odpowiednie dobranie osób do grupy, ale również o to, żeby spotkania miały konkretną strukturę i nie przeradzały się w luźne rozmowy, a każdy z uczestników miał na każdym spotkaniu szansę na rozwiązanie swojego problemu czy wyzwania i na zrealizowanie celu biznesowego. I aby każdy dostał dużą dawkę motywacji. Bo mastermind jest po to, żeby działać i wdrażać, a nie „tylko” rozmawiać.

### Lokalne grupy biznesowe

Niemal w każdym mieście działają stowarzyszenia przedsiębiorców, izby handlowe lub grupy networkingowe, które organizują regularne spotkania i warsztaty dla właścicieli małych i większych firm. Przykładem takich spotkań są coraz bardziej popularne śniadania networkingowe.

Regularne spotkania z innymi właścicielami firm z twojej okolicy z różnych branż pomogą ci spojrzeć na prowadzenie biznesu z innych perspektyw. Takie spotkania mogą również zaowo-

nować współpracami, których dziś możesz się nie spodziewać. Możecie nie tylko polecać nawzajem swoje usługi, ale na przykład wspólnie zorganizować wydarzenie dla lokalnych mieszkańców. Będzie to dla nich okazja, żeby poznać was i wasze biznesy. A dla was szansa, by stać się widocznym na lokalnym rynku nie tylko jako salon, który mieści się w danym miejscu, ale i taki, który wychodzi przed szereg, a tym samym staje się widoczny i rozpoznawalny.

## Optyku, nie jesteś sam!

Prowadzenie salonu optycznego to nie tylko sprzedaż okularów i dbanie o wzrok twoich klientów. To wiele innych zadań, również takich, których być może nie spodziewałeś się, gdy zakładałeś swoją działalność gospodarczą. To podejmowanie decyzji, za które ty jesteś odpowiedzialny. To często brak zrozumienia i wsparcia ze strony znajomych i bliskich osób. To często biznesowa samotność.

Zmaga się z nią wielu właścicieli małych firm, jednak nie musi tak być. Jeśli ją odczuwasz, poszukaj wsparcia, bo nie musisz być z nią sam. Poszukaj ludzi, którzy rozumieją twoje wyzwania i mogą pomóc ci w trudnych chwilach. Nawet jeśli uważasz, że znakomicie radzisz sobie sam. Nawet jeśli uważasz, że jesteś samotnikiem lub introwertykiem, to spróbuj raz – zobaczysz, że czasem warto wyjść ze swojej samotni.

Dlatego nie odkładaj tego artykułu na półkę, żeby o nim zapomnieć. Jeśli odczuwasz biznesową samotność, zaplanuj swoje dalsze działania dziś. Spotkaj się ze mną i z innymi osobami z naszej branży w grupie na Facebooku, w Optycznym Mastermindzie czy też Biznesowej Niezależnej Konferencji Optycznej już w maju. Do zobaczenia!



**SPRZEDAŻ i SERWIS**

URZĄDZEŃ firmy ESSILOR  
TARCZE SZLIFIERSKIE  
ceny konkurencyjne

tel. **600 433 463**  
**agalczynski@wp.pl**

**SPRZEDAM**

OCT REVO FC OPTOPOL  
z 2021 roku z osprzętem  
(stolik okulistyczny, komputer  
Dell do obsługi tomografu,  
drukarka laserowa),  
bardzo mało używany.

**przytocki.optyk@onet.pl**

**SZLIFIERNIA OPTYCZNA**

Zapraszamy do współpracy w zakresie szlifowania i montażu soczewek do wszystkich typów opraw okularowych, prace są wykonywane na najwyższym poziomie.

Pracujemy na maszynach ESSILOR Mr.Blue 2.0

**Wykonujemy trudne prace i kształty soczewek oraz grawerunki na soczewkach.**

**NAPRAWY OKULARÓW**

Wykonujemy szeroko pojęte naprawy okularów, w tym fleksów do pełnej sprawności, spawanie oraz mikrospawanie, prostowanie, renowacja, klejenie i wiele innych nietypowych napraw.



Szlifiernia Optyczna OCZKO

Adres do wysyłek:  
Szlifiernia Optyczna „OCZKO”  
ul. Listopadowa 35d  
05-110 Jabłonna

**KONTAKT**  
tel: 502074521  
tel: 508348695  
e-mail:  
szlifierniaoczko@wp.pl

**NAPRAWY****SIZAR**

Zaprasza do współpracy optyków z terenu całej Polski. Oferujemy naprawy opraw metalowych, z płyty oraz drewnianych.

Spawanie tytanu, lutowanie srebrem, naprawa flexów, spawanie w osłonie Argonu (bez uszkodzenia powłoki), wymiana wtoppek, dorabianie elementów metalowych, klejenie tworzywa. Naszym atutem jest jakość oraz szybki czas realizacji zleceń.

Serdecznie pozdrawiamy naszych stałych klientów, a nowych zapraszamy do zapoznania się z naszą ofertą.

Kontakt tel. **+48 604 601 251**  
e-mail: **sizar.luty@gmail.com**

**HUMEL  
GALANTERIA OPTYCZNA**

- etui skórzane i syntetyczne
- etui wsuwane z nadrukiem
- łańcuszki do okularów
- obturatory



**P.P.H. HUMEL**  
ul. Kołłątaja 52  
05-402 Otwock  
kom.: 509 577 117  
tel.: 22 788 90 23  
pphhumel@gmail.com





## Poland Optical, Hoya Lens Poland i Nidek Global - współpraca dla Twoich korzyści

Z radością informujemy, że firmy Poland Optical, Hoya Lens Poland i Nidek Global połączyły siły, aby zapewnić naszym Klientom jeszcze więcej korzyści! Dzięki tej współpracy możemy zaoferować lepsze warunki finansowania produktów NIDEK, które wspierają rozwój i innowacyjność w gabinetach optycznych oraz optometrycznych.

### **W ramach naszej współpracy przygotowaliśmy specjalną ofertę promocyjną na zakup biometru NIDEK AL-Scan M.**

Szczegóły dotyczące promocji oraz finansowania można uzyskać, kontaktując się bezpośrednio z naszymi przedstawicielami handlowymi. Z przyjemnością odpowiemy na wszystkie pytania i dopasujemy rozwiązanie do indywidualnych potrzeb.

Skontaktuj się z nami i skorzystaj z wyjątkowych możliwości, które oferujemy dzięki tej współpracy!

#### **SKONTAKTUJ SIĘ Z NASZYM PRZEDSTAWICIELEM**

##### **Warszawa**

Piotr 506 128 363

##### **Cieszyn**

Wiarosław 509 366 930

##### **Zielona Góra**

Mateusz 513 028 590

LUB WEJDŹ NA **WWW.POLANDOPTICAL.PL**

NOWOŚĆ

# Shamir iFit™

## AUTOMATYCZNA PRECYZJA POMIARÓW

Innowacyjne oprogramowanie do pomiaru dowolnej oprawy okularowej dedykowane do urządzenia Shamir Spark™ 4W

Rewolucyjne oprogramowanie zaprojektowane w celu zapewnienia dokładnych pomiarów opraw okularowych zaledwie w ciągu kilku sekund. Aktywowane jednym kliknięciem, przechwytuje i rejestruje każdy punkt pomiarowy z szybkością i precyzją opartą na sztucznej inteligencji (AI), w tym najtrudniejsze do zmierzenia parametry, takie jak kąt panoramy oprawy, kąt pantoskopowy i vertex.



Wygodny pomiar



Pomiar każdej soczewki i oprawy



Większa satysfakcja klientów



Oszczędność czasu



Dopasowanie za pierwszym razem



Wyróżnienie na tle konkurencji

Skontaktuj się z nami i przetestuj Shamir iFit™ bezpłatnie w swoim salonie optycznym.



Shamir Polska Sp. z o. o.  
ul. Poleczki 52, 02-820 Warszawa

Tel. (48) 22 666 86 76  
Fax (48) 22 666 86 80

www.shamir.com/pl  
e-mail: info@shamir.pl