

Od inspiracji do działania!

Konferencja EKSPERCI z Wizją powstała po to, by uruchamiać zmianę. Nie jako przerywnik w codziennej pracy salonu, ale jako punkt zapalny – przestrzeń, w której rodzą się pomysły, które zostają na dłużej. Bo kiedy właściciele i pracownicy salonów optycznych spotykają się, by rozmawiać o przyszłości, efektem nie są tylko notatki. Są decyzje. Drobne korekty. Nowe próby. Czasem zupełnie nowe otwarcie.

Podczas dwóch ostatnich edycji konferencji EKSPERCI z Wizją takich momentów było wiele. I choć każdy uczestnik wynosi z nich coś innego, niektóre inspiracje powracają w rozmowach najczęściej. To właśnie te tematy okazały się przełomowe – bo poruszały sedno codzienności: relacje z klientem, z zespołem, z własnym czasem i przyszłością. Przedstawiamy najważniejsze z tych idei – takie, które często wybrzmiały po raz pierwszy podczas konferencyjnych wystąpień, warsztatów i rozmów, a następnie zostały rozwinięte i wdrożone w niezależnych salonach optycznych w całej Polsce.

Zacznij od wyglądu – stylizacja, która robi różnicę

Dobór opraw to moment, w którym klient przestaje być tylko pacjentem, a staje się kimś, kto podejmuje decyzję o tym, jak chce wyglądać. I właśnie w tym momencie rola doradcy może zadecydować o wszystkim – o komforcie, o pewności siebie, o tym, czy klient wróci. Dlatego coraz więcej salonów wprowadza stylizację jako usługę. Zespół uczy się podstaw analizy kolorystycznej, proporcji twarzy, stylów życia. Dzięki temu doradztwo przestaje być intuicyjne – staje się kompetencją. I bardzo wyraźnym wyróżnikiem salonu. Co więcej, taka usługa podnosi prestiż miejsca i sprawia, że klient czuje się obsługiwany kompleksowo. To już nie tylko sprzedaż – to doświadczenie, które zostaje w pamięci. Stylizacja staje się nie tylko usługą wspierającą sprzedaż, ale też mostem do budowania relacji. Klienci, którzy czują się dobrze „w swoich nowych okularach”, znacznie chętniej wracają – i polecają salon dalej. Inspiracją dla wielu uczestników było wystąpienie Radosława Wiktorowi-



cza, który w praktyczny sposób pokazał, jaką przewagę daje stylistyczne podejście w codziennej pracy z klientem.

Zrób efekt „wow”, zanim zapytasz o korekcję

Pierwsze sekundy wizyty w salonie potrafią przesądzić o wszystkim. To, co klient zobaczy, poczuje i usłyszy jeszcze zanim zacznie rozmowę, wpływa na jego decyzję, czy chce zostać i zaufać. Światło, zapach, ton głosu i sposób powitania – te drobiazgi często ważą więcej niż najlepsza oferta. To właśnie te pozornie drobne elementy składają się na coś znacznie większego: doświadczenie, które zapamiętuje się na dłużej niż cenę opraw. Salony, które po konferencji przyjrzały się temu świadomie, mówią dziś o wzroście liczby poleceń. Bo klienci chętniej dzielą się doświadczeniem, które czymś się wyróżnia. Nawet jeśli nie potrafią go do końca opisać. Klucz tkwi

w tym, co niewidoczne – w emocji, jaką wywołuje wnętrze salonu, pierwsze spojrzenie i pierwszy uśmiech. To właśnie one budują lojalność, zanim jeszcze rozpocznie się rozmowa o potrzebach. Warto pamiętać, że to, co dla nas jest codziennością, dla klienta może być sygnałem jakości i profesjonalizmu. Przemyślana scenografia pierwszego kontaktu potrafi stworzyć efekt „wow”, który zostaje w pamięci na długo. Cennych wskazówek w tym zakresie dostarczyli prelegenci tacy jak Piotr Majewski (AGAVE), Karolina Kurczak (Aroma Projekt) i zespół ESSILOR Instruments.

Zespół z misją działa inaczej

Kiedy w pracy brakuje celu, nawet najlepsze narzędzia motywacyjne nie działają. Premie przestają wystarczać, jeśli nie wiadomo, po co się starać. Dlatego coraz więcej właścicieli, zamiast szukać kolejnych

rozwiązań motywacyjnych, wraca do podstaw: rozmowy, wspólnego planowania tygodnia, ustalania celów i wyciągania wniosków. Efekt? Większe zaangażowanie i mniejsza rotacja – bo ludzie chcą być częścią czegoś, co rozumieją i współtworzą. Spotkania zespołu przestają być formalnością, a stają się przestrzenią do wymiany i budowania relacji. Właśnie tam rodzi się odpowiedzialność i motywacja, która nie znika z końcem miesiąca. Zespół, który rozumie wspólny cel, pracuje skuteczniej, ale też z większym poczuciem satysfakcji. Zamiast frustracji i zmęczenia – pojawia się poczucie sensu i wpływu na rozwój salonu. Inspiracją do wdrażania takich rozwiązań było m.in. wystąpienie Rafała Hanke, który mówił o budowaniu zespołów opartych na wartościach i zaangażowaniu, oraz motywacyjny wykład generała Romana Polko.

Odzyskaj czas – odzyskasz kontrolę

Zarządzanie czasem to nie kwestia lepszego kalendarza, tylko odwagi do podejmowania decyzji. O tym, co naprawdę ważne. O tym, co można oddać komuś innemu. I o tym, czego już nie warto robić. Właśnie takie refleksje przywozili ze sobą uczestnicy po wykładach i warsztatach z zarządzania sobą w czasie. I wielu z nich przyznało: odzyskany czas to największy zysk ostatniego roku. Rezygnacja z kontroli nad wszystkim pozwoliła im zobaczyć, gdzie naprawdę powinni być obecni, a gdzie wystarczy dobrze przygotowany zespół i zaufanie. Zarządzanie czasem to nie tylko efektywność, ale także higiena pracy właściciela. Gdy odzyskujesz przestrzeń w kalendarzu – wraca przestrzeń w głowie, a z nią świeże



spojrzenie i energia do zmian. Inspiracją do refleksji i praktycznych zmian było wystąpienie psycholog i trenerki biznesu Izabeli Kobiereckiej.

Zacznij myśleć o tym, co będzie za pięć lat

Wielu właścicieli salonów przyznało, że dopiero konferencja skłoniła ich do zadania sobie pytań, których wcześniej unikali. Jak wygląda struktura moich kosztów? Na czym naprawdę zarabiam? Co będzie za pięć lat? A jeśli mnie zabraknie – co dalej z firmą? Te pytania bywają trudne, ale dają początek nowemu etapowi – planowaniu, które wykracza poza kolejny sezon. Z czasem prowadzą do stworzenia strategii, która nie tylko chroni firmę, ale też nadaje jej kierunek. Bo przyszłość nie zdarza się sama – trzeba ją sobie zaprojektować. Taka refleksja często prowadzi do zmian w modelu działania, większej odporności finansowej

i lepszego przygotowania na nieprzewidywalne sytuacje. Świadome planowanie staje się źródłem spokoju – również dla zespołu i klientów. Do myślenia o przyszłości i odpowiedzialnym zarządzaniu skłoniło wielu uczestników wystąpienie Szymona Trzemzańskiego, który opowiadał między innymi o sukcesji.

Nie każda inspiracja zamienia się w rewolucję, ale wiele z nich uruchamia proces, który z czasem staje się zmianą – widoczną, odczuwalną, trwałą. Konferencja EKSPERCI z Wizją nie daje gotowych rozwiązań. Daje coś więcej: przestrzeń do zadania sobie ważnych pytań i odwagę, by zacząć na nie odpowiadać. Czasem wystarczy jedno zdanie usłyszane na sali, jedno spojrzenie na problem z nowej perspektywy, by po powrocie do salonu spojrzeć inaczej – na zespół, na klienta, na siebie.

To właśnie ta jakość – głębia spotkań, otwartość rozmów, realna obecność praktyków – sprawia, że EKSPERCI z Wizją to wydarzenie, które pracuje długo po zakończeniu. Dla niektórych uczestników jest to okazja do potwierdzenia, że idą we właściwym kierunku. Dla innych – moment przełomu. Ale dla wszystkich to czas intensywnego rozwoju, który trudno osiągnąć w samotności.

Kolejna edycja konferencji EKSPERCI z Wizją odbędzie się w dniach 12–14 września 2025 roku w Łodzi. To okazja, by po raz kolejny zatrzymać się, spojrzeć szerzej i wrócić z nową perspektywą. By zobaczyć, co naprawdę jest możliwe.

Szczegóły dostępne są na stronie:

ekspert-optyk.pl/konferencja

