

ROZMOWY, KTÓRE MAJĄ ZNACZENIE

Prowadzenie salonu optycznego to nie tylko dobór odpowiednich rozwiązań dla klientów, ale też codzienne zarządzanie biznesem, zespołem i innymi wyzwaniami. Wielu właścicieli mierzy się z nimi w pojedynkę, bo kto lepiej zrozumie specyfikę ich pracy? Okazuje się, że odpowiedź jest prosta: inni optycy.

Anna Rossa-Moczulska, aktywna uczestniczka spotkań Struktury EKSPERT OPTYK, zarządzająca kilkoma salonami optycznymi, opowiada o tym, dlaczego rozmowy z innymi optykami zmieniły jej sposób prowadzenia biznesu, i gdzie tak naprawdę rodzą się najważniejsze inspiracje.

Zarządzanie kilkoma salonami optycznymi to ogromna odpowiedzialność. Czy zdarza się, że czuje Pani, iż nie ma z kim porozmawiać o swoich wyzwaniach?

Anna Rossa-Moczulska: To rzeczywiście duża odpowiedzialność, która wiąże się z podejmowaniem każdego dnia wielu różnych decyzji, dotyczących zarówno biznesu, jak i zespołu. Czasami pojawia się poczucie, że trudno znaleźć osobę, która w pełni rozumie specyfikę tej pracy. Nie każdy w otoczeniu jest w stanie doradzić, bo prowadzenie salonów optycznych rządzi się swoimi prawami, których nie znają osoby „z zewnątrz”.

Jak Pani sobie z tym poradziła?

W pewnym momencie trafiłam na społeczność optyków, którzy prowadzą własne salony i – co mnie szczerze



zaskoczyło – otwarcie dzielą się tym, co u nich działa, a co nie: bez ukrywania i zachowywania tej wiedzy tylko dla siebie. To był moment, kiedy poczułam, że mogę kogoś po prostu zapytać i dostanę szczerą odpowiedź, a nie ogólniki.

Czy pamięta Pani, jak to się zaczęło?

To było na jednym ze spotkań Struktury EKSPERT OPTYK. Pamiętam przede wszystkim pozytywne zaskoczenie panującą tam atmosferą. Spodziewałam się raczej oficjalnych rozmów, a tymczasem spotkałam ludzi, którzy od pierwszej chwili rozmawiali o swoich salonach tak, jakby się znali od wielu lat. Wracałam z tego spotkania z poczuciem, że znalazłam środowisko, w którym mogę być otwarta, i że to dopiero początek.

Spotkania branżowe mają zwykle swój program – prelegenci, warsztaty, prezentacje. Co Pani z nich wynosi?

Oficjalna część jest oczywiście bardzo wartościowa – w Strukturze program jest tworzony z myślą o naszej branży i dotyka tematów, z którymi faktycznie mierzymy się na co dzień. Ale muszę przyznać, że to, co dzieje się w przerwach i kulturalach, często daje mi jeszcze więcej. Wtedy pojawiają się rozmowy o codziennych realiach naszej pracy – padają bardzo konkretne pytania i rozwiązania z wielu różnych obszarów: od zarządzania personelem po wybór kolekcji opraw. Często właśnie te nieformalne rozmowy okazują się najbardziej inspirujące.

Czy zdarza się, że po takiej rozmowie wraca Pani do swoich salonów i coś zmienia?

Tak, zdarzało się to już kilkakrotnie. Czasem jest to inspiracja dotycząca organizacji pracy zespołu, czasem zmiana w sposobie prezentacji produktów lub komunikacji z klientem. Nawet drobna zmiana w podejściu potrafi zrobić naprawdę dużą różnicę. Zresztą to działa w obie strony – bardzo często ktoś opíše swój problem, a ja pomyślę:



Anna Rossa-Moczulska

Współwłaścicielka salonów optycznych firmy Optymeest. Od kilkunastu lat zarządza wieloosobowymi zespołami, łącząc codzienne prowadzenie biznesu z ciągłym podnoszeniem standardów obsługi i jakości w branży optycznej. Aktywna członkini społeczności EKSPERT OPTYK, uczestniczka konferencji EKSPERCI z Wizją i inicjatywy Kobiety z Wizją Siebie.

„przecież ja mam dokładnie to samo”. Niezależnie od wielkości firmy mierzymy się z podobnymi wyzwaniami: zarządzanie zespołem, zmieniające się oczekiwania klientów, prowadzenie kilku salonów jednocześnie. Świadomość, że nie jesteśmy w tym sami, jest niezwykle budująca.

Rozmowy o problemach biznesowych wymagają zaufania. Jak buduje się taką otwartość wśród osób, które w teorii mogą być dla siebie konkurencją?

Kluczowa jest atmosfera wzajemnego szacunku i świadomość, że rozwój całej branży leży w interesie nas

wszystkich. Myślę, że na tym właśnie polega siła społeczności EKSPERT OPTYK. Kiedy spotykamy się w gronie profesjonalistów, łatwiej jest dzielić się doświadczeniem i dobrymi praktykami. Z czasem, kiedy ludzie spotykają się regularnie i poznają się bliżej, naturalnie pojawia się większa otwartość – nie tylko w kwestiach zawodowych. Myślę, że pomaga też to, że nie rywalizujemy o tego samego klienta – każdy działa na swoim rynku lokalnym, więc dzielenie się doświadczeniem nie jest dla nas żadnym problemem.

Czy kontakty nawiązane na takich spotkaniach przetrzymują się w coś trwalszego?

Zdecydowanie tak. Kontakt z niektórymi osobami nie kończy się na jednym spotkaniu – rozmawiamy później telefonicznie czy spotykamy się – nie tylko przy okazji kolejnych wydarzeń branżowych. Poznałam tam wiele wyjątkowych osób, w tym wiele pań na spotkaniach inicjatywy Kobiety z Wizją Siebie. Dzisiaj nasza znajomość wykracza daleko poza rozmowy o prowadzeniu salonów. Po takich spotkaniach często wracam z większą energią i świeżą perspektywą. Związuję na nich przyjaźnie, które inspirują mnie do dalszego działania – nie tylko zawodowo, ale też prywatnie. I to jest dla mnie największa wartość.

Czy rozmowa twarzą w twarz – w erze grup na Facebooku i forów internetowych – daje coś, czego nie da się uzyskać online?

Tak, ponieważ w bezpośredniej rozmowie pojawia się zupełnie inny poziom zaufania i autentyczności. Można szybciej zrozumieć kontekst, zobaczyć emocje, dopytać o szczegóły. W grupie na Facebooku ktoś opíše problem w kilku zdaniach i dostanie kilka ogólnych odpowiedzi. Rozmowa na ten sam temat z konkretną osobą, twarzą w twarz, trwa godzinę, schodzi na konkrety, a na końcu obie strony wychodzą z czymś wartościowym. Relacje budowane w realnym świecie są po prostu silniejsze i trwalsze.

Co poradziłaby Pani osobie zarządzającej salonem, która mierzy się z wyzwaniami w pojedynkę?

Poradziłabym jej, że warto szukać kontaktu z innymi osobami z branży. Rozmowa z kimś, kto ma zbliżone doświadczenia i mierzy się z podobnymi wyzwaniami, potrafi naprawdę wiele zmienić – czasem przynosi konkretne rozwiązania, a czasem po prostu daje poczucie, że ktoś doskonale rozumie, przez co przechodzimy. Nie trzeba ze wszystkim mierzyć się samemu. Ja takie środowisko znalazłam i to naprawdę wiele zmieniło.

Dziękujemy za rozmowę.



Gdzie spotykają się optycy?

Konferencja EKSPERCI z Wizją
Największe spotkanie niezależnych optyków w Polsce – inspirujące wystąpienia, warsztaty i intensywny networking. To tutaj rodzą się pomysły, które zmieniają sposób prowadzenia salonów.

Gala Wizjonerzy EKSPERT OPTYK
Prestiżowe wyróżnienie dla liderów branży, którzy wyznaczają nowe standardy w polskiej optyce. Uroczysta gala celebrowa osiągnięcia i inspiruje do dalszego rozwoju.

Warsztaty VANBERG Edu Med
Zamknięte szkolenia stacjonarne z punktami edukacyjnymi, prowadzone na żywo przez doświadczonych specjalistów. Treści kliniczne i optometryczne przeznaczone dla optometrystów i optyków ze Struktury.

Rejsy
Żeglarskie wyprawy łączące przygodę z rozwojem osobistym – warsztaty i mentoring na pokładzie, w otoczeniu sprzyjającym refleksji. Uczestnicy wspominają je latami jako doświadczenie budujące najsilniejsze relacje.

Kobiety z Wizją Siebie
Inicjatywa dla kobiet z branży optycznej – weekendy, warsztaty i sesje coachingowe budujące pewność siebie i kompetencje liderkie. Przestrzeń, w której szczerść i wzajemne wsparcie są najważniejsze.

Spotkania Gentlemanów
Program dla mężczyzn łączący rozwój zawodowy z integracją w wyjątkowej atmosferze. Weekendy z warsztatami dotyczącymi zarządzania, przywództwa i efektywnego podejmowania decyzji.

Spotkania regionalne EKSPERT IMPULS!
Warsztaty i networking w mniejszym gronie – okazja do nawiązania kontaktów z partnerami branżowymi blisko Twojego salonu. Regularne spotkania dostarczające konkretnej wiedzy i budujące lokalne relacje.

To tylko część z kilkunastu wydarzeń organizowanych corocznie w ramach Struktury EKSPERT OPTYK.