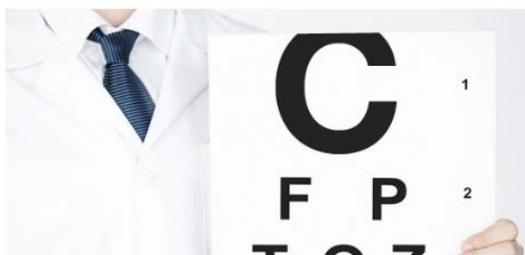


Desde 1973 somos una cooperativa formada por ópticas independientes que, juntas, formamos un equipo imbatible.

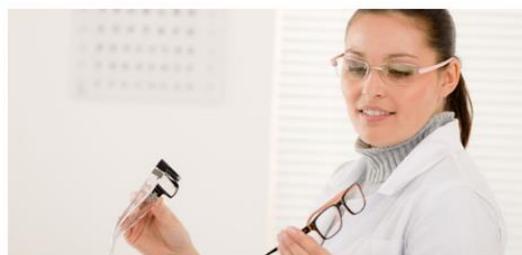
Con un altísimo porcentaje de fidelidad de los socios. Todos a una.

ÚNETE



Haz crecer tu negocio

Beneficio medio un 25% superior al de las ópticas independientes o pertenecientes a otros grupos.



Trato diferente

Porque la dirigimos los mismos socios, ópticos como tú. Y tu interés es el nuestro.

Acuerdos con las mejores marcas

Condiciones especiales con los principales proveedores y fabricantes de las mejores marcas del mercado.



MARCOMOTTA
EYEWEAR



free lance



Hydrolens



Sport

Marcas propias

Marcas propias de lentes de contacto, líquidos y monturas de gran calidad pero con un precio muy atractivo.

MARCOMOTTA
EYEWEAR



lilu
colors

free lance



Programa de gestión gratuito

Para todos los socios, facilita y mejora la gestión de su negocio



Y muchísima ayuda

Formación, campañas de publicidad, rótulos, bolsas, sobres...

Y todo ello, manteniendo tu imagen e independencia



¿HABLAMOS?



MARCOMOTTA
EYEWEAR



free lance



Hydrolens



¿Quiénes somos?

Zas Visión es una cooperativa creada en el año 1973 con un objetivo común: aumentar el beneficio gracias a la posibilidad de tener acceso a productos y colecciones exclusivas de marca propia y a la formación continua para mantener la profesionalidad.

Nuestro lugar de nacimiento fue Valencia, y desde entonces hemos ido y seguimos ampliando nuestra área de influencia.



(www.zasvision.es/opticas.php) - Ópticas pertenecientes a Zas Visión a septiembre 2015

Como media general, las ópticas de Zas Visión obtienen un beneficio medio un 25% superior al de las ópticas independientes o pertenecientes a otros grupos.

Un mundo de servicios para la óptica:

Las ópticas de Zas Visión disfrutan de una serie de servicios exclusivos:

- Portes gratuitos¹
- Formación Continua.
- Facturación centralizada.
- Programa informático de gestión propio y asistencia informática.

¹ En la mayoría de los proveedores.

- Campañas de Publicidad en Redes e Internet
- Condiciones especiales con proveedores preferenciales
- Marcas propias de lentes de contacto, líquidos y monturas



Formación Continua:

Uno de los pilares de las ópticas que pertenecen a la cooperativa es la profesionalidad, que se apoya principalmente en la formación de los equipos.



En Zas Visión existe un extenso programa de cursos, tanto presenciales, como “ON LINE” que se adaptan continuamente a las necesidades de las ópticas.

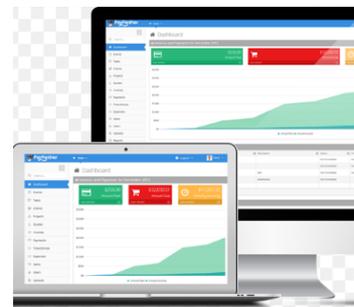
Para facilitar el acceso a la formación, se han reducido el número de cursos presenciales, aumentando los ONLINE implementados desde hace más de dos años y, últimamente, utilizando el sistema de seminarios web o “webinar”, que permite la asistencia al curso en directo desde cualquier lugar, utilizando el ordenador, el Tablet o incluso un Smartphone.

Informática:

Otro pilar donde se apoyan las ópticas de Zas Visión es en la informática, por eso se creó el programa de gestión de óptica SIGO totalmente exclusivo de las ópticas de la Cooperativa.

Este programa se ha creado siguiendo las indicaciones de las ópticas pertenecientes a Zas Visión, por lo que está en constante evolución, adaptándose a lo que realmente necesitan y solicitan las ópticas en su día a día.

Dentro del mismo está incluido su mantenimiento, además del servicio de asistencia telefónica informática que incluye sin costes adicionales



- Posibilidad de creación de una web de la óptica siguiendo el estilo de la de la cooperativa (www.zasvision.es)
- Inserción dentro de los buscadores de internet asociados a la web de la cooperativa.
- Correo @zasvision.com para la óptica.

Publicidad:

No existe obligación de cambiar logotipos ni letreros, pero se envía, sin cargo, un metacrilato para la entrada que identifica a la óptica como perteneciente a Zas Visión; y se recomienda utilizar la marca, para que la efectividad de las campañas generales sea mayor.



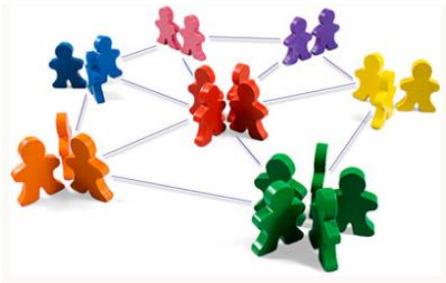
Se tiene la independencia de realizar las campañas y promociones particulares que deseen, adaptadas a la zona y a los clientes, dándose el apoyo para las campañas principales creando las “artes finales” de las mismas sin coste añadido.

Zas Visión además realiza acciones publicitarias para crear imagen de marca, tanto de la “marca ZAS VISIÓN” como de las distintas marcas de las colecciones de monturas de marca propia; estando presente con campañas específicas en las principales redes sociales y en Internet.



Proveedores:

En Zas Visión las ópticas no pierden el contacto directo con los proveedores, ya que los comerciales de los mismos continúan visitándolas.



Los pedidos de monturas son realizados directamente al proveedor, manteniendo por tanto la independencia a la hora de seleccionar qué producto comprar.

En cuanto a los pedidos de lentes y lentes de contacto, en su mayoría se piden directamente a los proveedores, salvo que sean productos que salgan del almacén o los gestione directamente la central

Portes gratuitos:

El envío de los productos que se realiza directamente desde el proveedor es sin coste, de la misma forma que para los productos que salen del almacén de la central existen 2 envíos gratuitos de media semanales para productos que salgan desde la central



Lentes de Contacto y Líquidos:

Zas Visión tiene lentes de contacto y líquidos de marca propia, fabricados por los principales proveedores. Un resumen de los precios sería el siguiente:

- SiHlens: corresponde a la lente PureVisión fabricada por Bauch + Lomb.
 - Esférica
 - Multifocal
 - Tórica:



- Hydrolens: corresponden a las lentes Proclear, Biofinity y Clariti fabricadas por Coopervision.

- Hydrolens 1 day (30 lentes)
- Hydrolens silicone 1 day (30 lentes)
- Hydrolens silicone multifocal 1 day (30 lentes)
- Hydrolens silicone toric 1 day (30 lentes)
- hydrolens multifocal (6 lentes)
- Hydrolens hidrogel silicona (6 lentes)
- Hydrolens toric hidrogel silicona (6 lentes)



- Hydrolens Blue: Fabricadas por Mark'ennovy, son unas lentes de contacto con tratamiento para el corte de luz azul.



- Activa: corresponde al líquido Dua fabricado por Disop
 - Bote 360ml

- Activa Plus: corresponde al líquido Dua Elite Fabricado por Disop
 - Bote 360ml



En cuanto a las condiciones de los laboratorios, como proveedores preferenciales están todos los principales cubriendo el abanico completo de todos los tipos de lentes de contacto, desde las generales hasta las personalizadas...

Alcon, Bausch+Lomb, Conóptica, Coopervision, Disop, Johson&Johson, Lenticon, Mark'ennovy, Menicon, Optimedical, Servilens, Tiedra y Visionis.

Lente Oftálmica:

Están integrados dentro de los proveedores preferenciales los principales del sector, con condiciones específicas muy ventajosas. Algunos ejemplos son los siguientes:

- **ESSILOR:**
 - Descuento fijo en gama Varilux desde la primera lente sobre el precio de tarifa, pudiendo llegar hasta uno mayor mediante compromisos de compra.
 - Envío directo de los productos del proveedor a la óptica con portes gratuitos.
- **HOYA:**
 - Descuento lineal en productos de un sobre el precio de tarifa, existiendo la opción firmar compromisos de compra que mejoran los precios de las lentes substancialmente. Con los progresivos de alta gama se pueden adquirir a precios cerrados incluyendo tratamientos e índices 1.5/1.6/1.67 + Biselado Remoto sin cargo.
 - Envío directo de los productos del proveedor a la óptica con portes gratuitos.
- **INDO:**
 - Gran descuento en progresivos sobre precio de tarifa, ampliable mediante la adquisición de bonos prepagados.
 - Envío directo de los productos del proveedor a la óptica con portes gratuitos.
- **ZEISS**
 - Descuento lineal en progresivos.
 - Campañas 2x1 en progresivos Zeiss con precios especiales para la segunda pareja.
 - Envío directo de los productos del proveedor a la óptica con portes gratuitos.



Monturas:

Zas Visión tiene acuerdos preferenciales con todos los proveedores principales de monturas, que unido al hecho indicado antes de que la óptica mantiene la compra directa con el proveedor y a la facturación centralizada, los hace muy ventajosos.



Marcas propias:

Además, Zas Visión tiene marcas propias de monturas que cubren un amplio abanico de usuarios, desde los más clásicos, hasta los más modernos, desde los que buscan una montura discreta, hasta los que buscan algo llamativo y colorido.

Las marcas propias son las siguientes:

- **Marco Motta:** Monturas de graduado, componen la colección base de la cooperativa y sin el fondo de armario que permite ofrecer modelos a un amplio abanico de clientes.
- **Lilu Colors:** Monturas sol. Monturas de sol permiten ofrecer diseños atrevidos y coloridos a un precio atractivo entono a los 29.90€ para el sol
- **Lilu Ultem:** Monturas de graduado realizadas en el material ULTEM y con un precio de venta al público de 99€
- **Free Lance:** Modelos vanguardistas, pero muy comerciales, destinados a un público de espíritu joven con un precio de venta al público no superior a 150€ (110€ mínimo).
- **GSport:** Modelos de sol para deporte: permiten ofrecer una alternativa más económica para los deportistas con diseños y acabados equivalentes a las marcas más reconocidas del sector, con precios de venta al público 50% más económicos.



En el apartado de “catálogos” de www.zasvision.es/productos.php, se pueden ver las marcas propias y los modelos que hay en este momento.

En general los precios de coste de las mismas están en están en la mayoría de los casos en la horquilla de precios al socio muy ajustados para monturas con una calidad similar a las que los proveedores ofrecen a un precio entre 25€ y 50€

También existen en stock lentes solares polarizadas con AR en cara interna, lentes espejadas y lentes bifocales solares.



Facturación:

Aunque, como ya se ha indicado antes, los pedidos y el servicio de los productos se realice directamente desde los proveedores, la facturación en Zas Visión es completamente centralizada y unificada para los todos proveedores preferenciales de la cooperativa.

Así, el proveedor emite la factura de los productos comprados por las ópticas directamente a Zas Visión, refacturando posteriormente la cooperativa al socio unificando los distintos proveedores.



Además, el pago de las facturas se realiza siempre por defecto siguiendo estos vencimientos:

- Facturas de lentes y lentes de contacto: 45 días fecha factura, (es decir el pago es 2 meses y medio después de recibir el producto)
- Facturas de monturas de marca propia: 3 vencimientos sin coste a partir de 300€
- Facturas de monturas de proveedor: dependiendo el proveedor, un mínimo de 3 vencimientos llegando a 6 vencimientos, sin coste alguno.
- Todos estos vencimientos se pueden ampliar directamente a tres meses con un coste mínimo.

Rentabilidad y Condiciones de Ingreso:

La rentabilidad de las ópticas es superior a la de otras ópticas, no sólo por las condiciones de compra con los distintos proveedores y con el producto propio, sino por la cantidad de servicios disponibles sin coste.

Por ejemplo:

Conceptos	Independiente/otros grupos	ZAS VISIÓN
Programa informático	1.500€ (un pago)	0€
Mantenimiento programa	300€ año	0€
Asistencia Telefónica informática ⁱ	60€ hora – 1.200€ año	0€
Creación página web	300€	0€
Portes ⁱⁱ	250€ mes – 3.000€ año.	0€
Publicistas ⁱⁱⁱ	2.000€ / año	0€

En cuanto a las condiciones de ingreso en Zas Visión, como es una cooperativa, se realiza una aportación al capital social de la misma por un importe de 1.500€. Este importe, en caso de baja, se reembolsa en su integridad.

Existe una cuota de socio mensual, con un importe en 2018, de 125€ (+IVA).

Compromiso de compra anual de 24.000€. Estos mínimos se han puesto para poder alcanzar la aportación por compra mínima a la cooperativa, no obstante, como lo importante es la aportación mínima, se pueden compensar entre los distintos productos comprados

Sólo con estos datos y sin tener en cuenta otras consideraciones, el incremento de la rentabilidad de las ópticas de Zas Visión es clara, ya que la aportación al capital social equivale a la compra de un programa informático, siendo sin embargo esta reembolsable en el caso de baja de la cooperativa, y el coste de las cuotas anuales es de menos del 50 por ciento de lo que costarían los servicios básicos obtenidos.



ⁱ Calculado con el coste de servicios de asistencia telefónica comerciales 1€/min y para un uso de 20 horas al año.

ⁱⁱ Portes calculados con una media de 5 recepciones de producto al día y con un coste de 2.5€ por envío.

ⁱⁱⁱ Diseño de 4 campañas al año a 500€ la campaña