



## CUADERNO DE VIAJE

NOTAS DE LOS VIAJEROS



### La facturación ha excedido nuestras expectativas

#### MIKE STONE, Specsavers Calpe y Jávea.

Abrí mi primera tienda Specsavers en Jávea en Abril de 2006, estando seguro de que tendríamos unos primeros clientes fijos que ya conocían la marca Specsavers, de la comunidad extranjera en Jávea y las zonas adyacentes. La demanda superó nuestras expectativas, y desde el primer día estuvimos recibiendo clientes todo el tiempo. Pasados 4 años empezamos a hacer planes para nuestra segunda tienda en Calpe. Calpe tiene población extranjera, pero una mayor población española, por tanto no estábamos seguros de la respuesta que recibiríamos de la comunidad local.

Me es grato decir que un buen trato es bueno en cualquier idioma, y estamos muy contentos con la respuesta de la comunidad local desde que empezamos nuestro marketing en español hace 5 semanas. Ahora estamos al completo, con 15 citas diarias para test de visión y una tasa de conversión del 85%.

Estamos recibiendo a muchos clientes que antes no podían costearse unas gafas multifocales, y que se sorprendieron con la diferencia de precio de Specsavers y su óptica de siempre.

El sistema informático interno es muy fácil de usar con su control inteligente de pedidos, y el producto es tan bueno como otro disponible en el mercado. Las nuevas lentes varifocales son de primera clase, y me complace decir que no he utilizado otro proveedor en los últimos 18 meses.

Si combinamos esto con nuestra amplia exposición de más de 1000 monturas, una completa oferta de 2 por 1 que comienza en sólo 75 Euros, y un test de visión gratuito de 30 minutos con un Optometrista, es fácil ver por qué hay poca competencia.

Estoy muy satisfecho de mi relación laboral con Specsavers, su gran apoyo en todas las áreas de la empresa, está siempre disponible, y tengo el beneficio de grandes descuentos en los productos que les compro.

Estoy feliz de decir que ambos negocios están prosperando, a pesar de la recesión, estoy muy seguro del futuro.



Mike Stone



Más información en [www.es.specsaverspartnership.com](http://www.es.specsaverspartnership.com) o llamar a José Ángel Moral-Tajadura, Responsable Desarrollo de Negocio - España al tel.: 637 237 320 email: [joseangelmt@es.specsavers.com](mailto:joseangelmt@es.specsavers.com)



## CUADERNO DE VIAJE

NOTAS DE LOS VIAJEROS



# Amplitud de miras.

IMPRESIONES DE ASOCIADOS CONTENTOS



Nuestros socios son la parte principal de nuestro negocio y estas son sus experiencias en España.





## CUADERNO DE VIAJE

NOTAS DE LOS VIAJEROS



## CUADERNO DE VIAJE

NOTAS DE LOS VIAJEROS



### el mercado del residente extranjero sigue fuerte a pesar de la recesión

#### AMRIK SAPPAL y JUDITH BORLAND, Ópticos y directores de Specsavers Fuengirola.

Abrimos la primera tienda de Specsavers en Andalucía, que fue nuestra segunda tienda en España. Empezamos el 29 de enero del 2007 y tengo que decir que han sido tres años muy emocionantes. Nuestra clientela principal son residentes extranjeros, del Reino Unido y otros europeos que conocen bien la marca Specsavers. Estamos experimentando un incremento de clientes nacionales muy gratificante ya que nuestro objetivo a largo plazo es tener una mezcla equilibrada de clientes nacionales e internacionales.

Los dos hemos trabajado durante 7 años para un gran grupo óptico. En 1996 decidimos que era hora de un cambio, pensamos que era hora de ganar dinero para nosotros y no para un grupo óptico. Nos dimos cuenta de que los beneficios de ser colaborador de Specsavers, eran muchos además de los económicos.



Colin Evans



#### COLIN EVANS - Colaborador de Specsavers, Torrevieja, España.

Conocí a Doug Perkins, co-fundador de Specsavers en 1984. Tenía una visión. Una visión de traer productos ópticos de alta calidad y profesionalidad a consumidores en el Reino Unido a precios asequibles.

Trabajé para Specsavers en Bristol, Bath y Swansea antes de abrir mi propia tienda en Cambridge.

Posteriormente he sido director de Specsavers en Kings Lynn, Bedford y St. Noets y ahora en Torrevieja, España. Tengo la fortuna de compartir la visión de Doug que ha llegado a globalizarse gracias a una expansión masiva a mercados ópticos en todo el mundo, incluido España. No cabe duda que Specsavers es un líder mundial: en productos y servicios y en el volumen del negocio. Pone primero a sus clientes y con el diseño único de su acuerdo de colaboración ha contratado a los auténticos líderes ópticos.

Con el nombre y la orientación de Specsavers miro con motivación hacia el futuro de Specsavers España para los próximos años.



Amrik Sappal y Judith Borland

Se presentó la oportunidad de abrir una nueva tienda en la Costa del Sol y los dos saltamos de alegría por las siguientes razones:

Existía una demanda de Specsavers entre los residentes extranjeros. Existía la posibilidad de extender la filosofía de la marca Specsavers en el mercado Español.

Teníamos experiencia del modelo de negocio, que funciona excepcionalmente bien.

La reacción más gratificante ha venido de los clientes españoles. Nos han comentado cosas como: "¿Es esto cierto?" o "¿Dónde está el truco?" No se creen el valor que les damos en Specsavers cuando anteriormente han gastado, en algunos casos, el doble por un producto similar, y aquí les damos un dos por uno real.

Con nuestra tienda de Fuengirola hemos generado beneficios, y estamos bien posicionados para sobrevivir a esta crisis.



**las ventas siguen creciendo año tras año**