

# PRO

rofessional optometry

C A S A

U F F I C I O

N E G O Z I O

W H I T E H O U S E

INTUZIONI SOGGETTIVE PER INTERNI INSOLITI

G R U P P O L I C R O M A T I C O  
C R E A T I V E S H O P I T A L Y  
showroom-uffici VIA EUROPA 1 TORNATA (CR) - TEL.037597641 www.gruppolicromatico.it

•annoquattordicesimo•numerosette•luglioduemilacinque•

In caso di mancato recapito rinviare all'Ufficio Postale di Savona CPO,  
per la restituzione al mittente che si impegnerà a pagare la relativa tassa - Contiene IP - ISSN 1124-0938

# La risposta di Johnson & Johnson Vision Care per far crescere il mercato

## **Comfort, visione stabile e chiara sono le caratteristiche della nuova lente a contatto che incontra i favori di professionisti e portatori.**

Applicazione in soli 60 secondi, l'87% di applicazioni di successo con una sola lente di prova; e ben il 99% di intenzione all'acquisto dopo la prova, grazie ad una visione chiara e stabile unitamente al comfort per tutto il giorno.

Queste sono le caratteristiche con cui si presenta la nuova lente a contatto morbida Acuvue® Advance™ for Astigmatism di Johnson&Johnson Vision Care. Caratteristiche che rispondono perfettamente alle esigenze del mercato degli astigmatici. Questo segmento si distingue - all'interno del mercato delle lenti a contatto in generale - per l'altissimo numero di abbandono (drop out), specialmente in Europa: i nuovi portatori, infatti, eguagliano in numero coloro che rinunciano alla lente a contatto (lac) e i motivi sono da ricercare principalmente nella mancanza di comfort. "Se tutto il comparto lac si rivela stabile e a crescita rallentata, a maggior ragione lo è un segmento difficile come quello dell'astigmatismo", afferma David Carvalho, General Manager di J&JVC Italia "In UK, Francia, Germania e Italia, ci sono circa 11,3 milioni di portatori astigmatici e di questi solo il 10% è portatore di lac; la percentuale vale anche

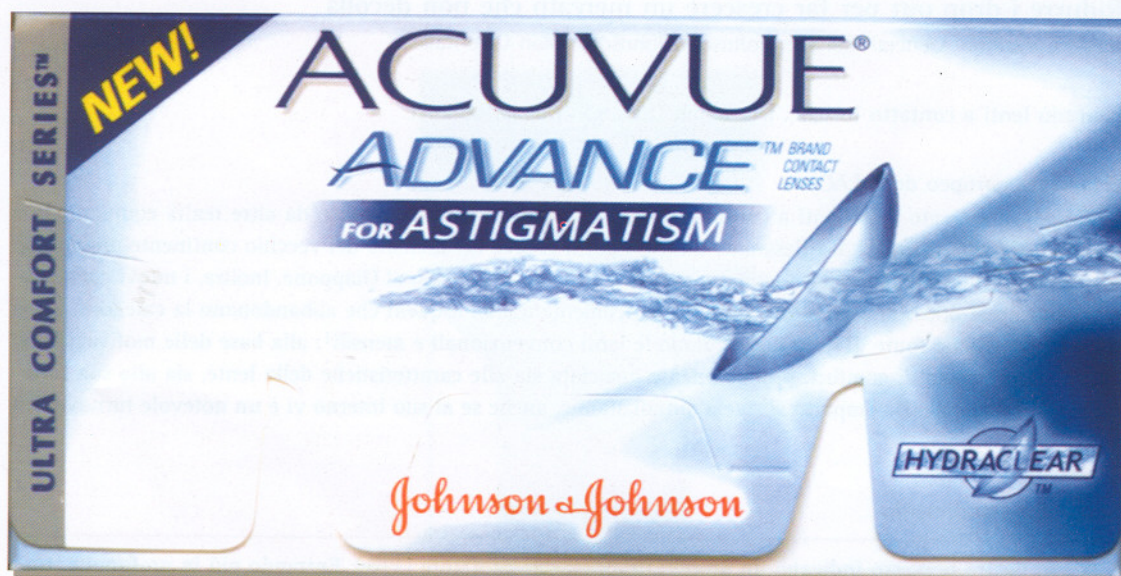
per l'Italia, dove si stima in 4,5 milioni la popolazione degli astigmatici con 500 mila effettivi portatori. Un mercato che potrebbe, quindi, presentare enormi percentuali di crescita se l'offerta è adeguata". Per soddisfare le richieste di portatori e specialisti del settore, per ridurre i casi di drop out e, conseguentemente, far crescere il segmento, J&JVC ha creato una lente a contatto unica nel suo genere: Acuvue® Advance™ for Astigmatism, che si distingue dagli altri prodotti sul mercato grazie all'innovativo Sistema di Stabilizzazione (Accelerated Stabilization Design o ASD).

### **Una nuova tecnologia**

La nuova lac è stata progettata per la facilità di applicazione e per una ottimale stabilizzazione. La visione chiara e stabile, unitamente al comfort per tutto il giorno, si sono dimostrate caratteristiche vincenti per portatori e applicatori. Questi ultimi ritengono che solamente il 33% dei portatori trovi confortevoli le lenti di prima applicazione. Per rispondere a questa esigenza, J&JVC presenta Acuvue® Advance™ for Astigmatism, un prodotto di nuova generazione che incontrerà sicuramente il favore dei consumatori, siano essi nuovi portatori o soggetti astigmatici che hanno già scelto le lac per la correzione visiva. Gli specialisti del settore, provando le lenti a contatto Acuvue® Advance™ for Astigmatism, le hanno valutate superiori alle soluzioni già presenti sul mercato; questo grazie al nuovo design della lente (ASD) che non interagisce con la palpebra quando la lente è in posizione. La lente interagisce con la palpebra solo quando non è allineata sfruttandone l'ammiccamento per raggiungere la stabilizzazione.

### **L'esperienza italiana ne dimostra l'ottima performance**

Queste caratteristiche sono emerse anche da test italiano recentemente concluso. Secondo Filippo Petrini, contattologo e membro di un gruppo di specialisti che hanno testato il prodotto prima della sua immissione in commercio, "la soluzione proposta da J&JVC con la lente Acuvue® Advance™ for Astigmatism, ci ha permesso di poter fare le prove di applicazione con lenti diagnostiche aventi i parametri di BC 8.6 DIA 14.5 con un range di CIL 0.75 e 1.25. Le prove sono state effettuate in presenza di cornee con toricità anche superiore alle 2 diottrie. In sede di applicazione, la nuova lente per astigmatici di J&JVC



ha dato ottimi risultati, riferiti a velocità di applicazione e facile prevedibilità. La performance è legata in gran parte ad una buona rifrazione rapportata all'apice corneale/lente grazie alla quale, unitamente all'ampiezza della zona ottica e alla stabilizzazione della lente, il risultato visivo è garantito nell'arco della giornata. Secondo la nostra esperienza, la ragione del successo tecnologico è da attribuirsi al particolare disegno della lente (ASD) che, con le quattro zone accelerate, attiva l'interazione palpebrale solo quando la lente non è in posizione. Ciò rende veloce e stabile l'applicazione, anche con il minimo di rotazione dell'asse di stabilizzazione (tolleranza di +/- 5°). Anche il comfort è stato riconosciuto come determinante. Questo deriva soprattutto dal materiale ad alto contenuto tecnologico con cui sono prodotte le lenti Acuvue® Advance™ for Astigmatism (galyfilcoln A, silicone hydrogel con tecnologia Hydraclear™).

#### Design e materiale per la sicurezza

Il materiale di ultima generazione si dimostra decisivo anche dal punto di vista strettamente clinico. Acuvue® Advance™ for Astigmatism presenta, infatti, diversi elementi innovativi che ridurranno le complicanze oculari da uso di lenti a contatto. Innanzi tutto, la combinazione di materiali silconici con la tecnologia Hydraclear™ comporta un basso modulo di rigidità e un'alta trasmissibilità all'ossige-

no. "Inoltre, afferma il Dottor Roberto Magni, specialista in oftalmologia, il disegno di questa lente ha la particolarità di non avere giunzioni: in sostanza, il sistema di stabilizzazione è integrato nella lente stessa. Non vi sono quindi parti sovrapposte sulla lente a contatto.

Le giunzioni integrate determinano un minore attrito della lente con la palpebra e, soprattutto, una minore recettività della lente verso i depositi che, come confermano diversi studi, sono lo stimolo antigenico responsabili di congiuntiviti giganto-papillare. La CGP è un disturbo grave e fastidioso, caratterizzato clinicamente da iperemia della congiuntiva tarsale superiore, presenza di macro papille (di diametro compreso fra 0,3 e 1 mm) o di papille giganti (di diametro superiore a 1 mm)".

Il basso modulo di rigidità dovuto alla presenza tecnologica Hydraclear™ determina quindi una riduzione delle complicanze sia a carico dell'occhio sia a carico degli annessi. "Fra le numerose patologie, annoverabili tra le complicanze da lenti a contatto, ci preme evidenziare che in nessuno dei casi da noi osservato si sono presentate complicanze", conclude Magni.

#### Informazioni di natura commerciale

Acuvue® Advance™ for Astigmatism, in confezione da 6 lenti bisettimanali a ricambio frequente, è in commercio dal 01/06/05.

## Ridurre i drop out per far crescere un mercato che non decolla

David Carvalho – General Manager Johnson&Johnson Vision Care Italia

Non più lenti a contatto toriche. Ora le lenti saranno per astigmatici

### Il mercato europeo delle LAC

In Europa il mercato delle lenti a contatto si presenta sostanzialmente diverso da altre realtà equiparabili, e questo offre alcuni spunti di riflessione. Infatti, i punti chiave del mercato del vecchio continente presentano una penetrazione stabile e molto modesta delle lac rispetto agli USA o al Giappone. Inoltre, i nuovi consumatori (intorno ai 600.000 ogni anno) sono numericamente uguali a quelli che abbandonano la categoria (drop out). La principale fonte di drop out riguarda le lenti convenzionali e mensili<sup>1</sup>; alla base delle motivazioni si rileva la mancanza di comfort, probabilmente associata sia alle caratteristiche della lente, sia alla sua infrequente sostituzione. Il comparto si rivela quindi stabile, anche se al suo interno vi è un notevole turnover tra i portatori.

### Lente d'ingrandimento

I dati in nostro possesso indicano un drop out ogni nuovo portatore (33%). Entrando più in profondità, tra i nuovi utenti possiamo rilevare che il 32% dei drop-out avviene entro i 30 giorni nel mese dal primo utilizzo. Le lenti precedentemente usate dai portatori in drop out sono 17% lenti rigide, il 30% morbide convenzionali, e il 20% Lac mensili. La ragione principale è la mancanza di comfort (56%)<sup>2</sup>.

### Il potenziale della categoria

Eppure l'Europa presenta un potenziale bacino di utenza che merita un più approfondito esame da parte delle Aziende. Se consideriamo la popolazione con correzione visiva (Italia, Francia, Germania, Spagna, Regno Unito), sono infatti circa 60 milioni le persone che potrebbero utilizzare le lenti a contatto come mezzo correttivo. Tra questi però, 40 milioni rifiutano questa soluzione e scelgono (per i più diversi motivi) di indossare occhiali. Ma se consideriamo 9 milioni di portatori di Lac, unitamente a 1 milione di soggetti che si sono sottoposti a correzione con il laser, e a 17 milioni che portano occhiali, senza tuttavia rigettare le Lac, avremmo un potenziale di 27 milioni di portatori, con una penetrazione del 22%<sup>3</sup>.

### Acuvue®: una vision per far crescere la categoria 'Lente a contatto'

Allo scopo di migliorare la penetrazione totale delle Lac tra la popolazione con correzione visiva, Johnson&Johnson Vision Care ha studiato una strategia che può essere riassunta in 3 punti chiave:

- mantenere i consumatori soddisfatti nella categoria ed evitare, così, i fenomeni d'abbandono;
- soddisfare i bisogni sempre più sofisticati dei vecchi portatori attraverso benefici immediatamente percepibili;
- attrarre nuovi portatori.

Questa visione strategica ha portato Johnson&Johnson Vision Care a intervenire in modo efficace proprio partendo dalle motivazioni dei drop out, attraverso la gestione del portatore con lo scopo di mantenerlo il più a lungo possibile, fidelizzandolo, con l'offerta di benefici aggiuntivi e ad alto valore. Acuvue® Advance™ for Astigmatism rappresenta l'esempio ideale di questo approccio: oltre a correggere la miopia e l'ipermetropia, grazie al grande contenuto tecnologico, la lente offre una soluzione immediata a chi desidera correggere un difetto (l'astigmatismo) tuttora largamente sottovalutato. Nitidezza e chiarezza di visione unitamente al comfort di lunga durata sono infatti i benefici di Acuvue® Advance™ with HydraClear™.

### Dimensione del mercato 'astigmatici' e come Acuvue® Advance™ può contribuire ad aumentarlo

Quello delle lenti a contatto per astigmatici è un segmento sottodimensionato caratterizzato da un indice di abbandono ancora più alto rispetto alla media del mercato.

In UK, Francia, Germania e Italia, ci sono circa 11,3 milioni di portatori "astigmatici" e di questi il 10% è portatore di Lac. La percentuale è la medesima anche in Italia, visto che gli astigmatici sono 4,5 milioni di individui e, di questi, solo 500.000 sono effettivi portatori<sup>4</sup>.

L'importante gap tra mercato effettivo e potenziale, dipende principalmente dal fatto che non esiste una reale innovazione nelle lenti toriche.

L'innovazione di Acuvue® Advance™ for Astigmatism inizia dal nome (primo e unico prodotto sul mercato specificatamente per gli astigmatici): moltissimi consumatori non identificano nelle "toriche", la risposta al problema dell'astigmatismo. Pochi sanno infatti il significato della parola (toriche) che identifica il prodotto; ciò comporta una minor efficacia della comunicazione e nella non conoscenza di una precisa risposta al problema dell'astigmatismo. Per questo motivo, si è deciso di introdurre la dizione "per astigmatici" sulla confezione delle lenti. Il contenuto tecnologico della nuova lente è veramente impressionante tanto da far ipotizzare e sperare in una quota pari agli altri prodotti Acuvue®.

### Professionisti e portatori: esigenze a confronto

Soddisfazione del cliente. Questo è sicuramente uno tra i primi obiettivi che ogni azienda si pone.

E Johnson&Johnson Vision Care non fa certamente eccezione. Per questo motivo è stata condotta un'indagine tra i portatori e gli applicatori, allo scopo di studiare e mettere a punto prodotti e strategie che vengano il più possibile incontro alle diverse esigenze.

Un primo dato interessante riguarda l'attuale bassa soddisfazione degli applicatori per le toriche in commercio (14% vs 56% di soddisfazione generale per le lenti sferiche).

Anche se non vengono espresse percentuali di merito, appare chiaro che nel caso della Lac per astigmatici sia il primo sia il secondo bisogno espresso da entrambe le categorie siano, nell'ordine la visione e il comfort.

<sup>1</sup> Vision Track V4, giugno 2004 - data collection

<sup>2</sup> Vision Track V4, giugno 2004 - data collection

<sup>3</sup> European Vision Correction Segmentation 2003, VisionTrack.

<sup>4</sup> Vision Track V4, giugno 2004

Cosa Vuole il Portatore?	Cosa Vuole l'ECP?
<ul style="list-style-type: none"><li>• Complessiva qualità della visione</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Soddisfare il bisogno di visione del portatore</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Chiarezza di visione giornaliera e notturna</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Soddisfare il bisogno di comfort nel portare la lente</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Visione stabile dopo l'applicazione della lente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Applicare una lente che rimanga stabile e che, dopo l'applicazione, ruoti solo di pochi gradi rispetto alla posizione desiderata</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Comfort per tutto il giorno</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Si stabilizzi velocemente nella posizione prevista</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Che sia prevedibile (1 lente diagnostica per ogni applicazione)</li></ul>