

# Casi la mitad de los conductores no revisa su vista antes de iniciar un viaje

**MÁS DEL 30% DE LOS CONDUCTORES NO SE PROTEGE HABITUALMENTE DEL SOL MIENTRAS CONDUCE Y UN 12% NO LO HACE NUNCA. ESTE PERÍODO DEL AÑO ES UNA EXCELENTE OPORTUNIDAD PARA CONCIENCIAR A TUS CLIENTES Y A TUS POTENCIALES PACIENTES SOBRE LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UNA REVISIÓN VISUAL Y UN AJUSTE DE SUS GAFAS EN TU ÓPTICA.**



**A** pesar de que la vista aporta más del 90% de la información al conducir, y de que casi la mitad de los conductores sufre alguna deficiencia visual, un 46% de los automovilistas no revisa su vista antes de iniciar un viaje, aumentando el riesgo de sufrir un accidente de tráfico.

De hecho, casi el 80% de la población en España tiene algún problema visual, según el informe *La Visión en España 2020*. Además, un 30% de los españoles sufre, al menos, dos problemas en su visión y un 14%, tres. Las principales patologías de la población son la presbicia (42%), la miopía (39%), el astigmatismo (39%) y la hipermetropía (18%). Estas cifras son preocupantes, teniendo en cuenta que los conductores reciben a través de los ojos el 90% de la información durante la conducción.

Según datos de la Dirección General de Tráfico (DGT), el 5% de los accidentes de tráfico en España suceden por deslumbramiento en las horas crepusculares. Usar gafas de sol, gafas graduadas con filtros de protección adecuados, o gafas graduadas con lentes específicas para la conducción, que hoy día todos los fabricantes ofrecen en sus catálogos, ayudaría, sin duda, a reducir la fatiga visual y el riesgo de deslumbramiento.

Sin embargo, más del 30% de los conductores no se protege habitualmente del sol mientras conduce y un 12% no lo hace nunca, a pesar de ser España uno de los países con los índices de radiación ultravioleta más altos de Europa.

En este contexto, la DGT va un paso más allá en sus campañas de seguridad vial. Este año ha lanzado una serie de recomendaciones a los conductores con problemas visuales con el fin de reducir el número de accidentes en las carreteras.

### **Excelente momento**

Este período del año es, por tanto, una excelente oportunidad para concienciar a tus clientes y a tus potenciales pacientes sobre la importancia de realizar una revisión visual y un ajuste de sus gafas en tu óptica.

En este artículo, queremos compartir contigo una serie de consejos para que puedas lograr tres objetivos fundamentales:

1. Aumentar las visitas de nuevos pacientes y clientes a tu óptica.
2. Poner en valor tus servicios y tu imagen como profesional especialista de la Salud Visual.
3. Aumentar el volumen de prescripciones de productos específicos para la conducción con los que ya cuentas en tu óptica, tanto en lentes monofocales como lentes progresivas (lentes polarizadas, fotocromáticas, lentes especiales para conducción nocturna, etc.)

### **Define el perfil de cliente de tu base de datos**

Los segmentos para tratar en esta campaña son:

- Segmento de edad entre los 18 años y los 44 años.
- Segmento de edad entre los 45 años y los 75 años.
- Conductores profesionales.

Acorde con los datos de la DGT, la franja de mayores de 65 años es la que ha sufrido mayor número de accidentes, seguida de la de 45 a 54 años.

Asimismo, tampoco se puede pasar por alto el elevado número de conductores profesionales que circulan por nuestras carreteras y que precisan corrección para todas las condiciones de uso (días soleados, días nublados, conducción nocturna, etc.)

### Define tu estrategia de comunicación

La campaña de Visión y Conducción para este 2024 debe ser tratada como una campaña de concienciación y no como una campaña de oferta.

El principal propósito de las ópticas debe consistir en mentalizar a los usuarios y a nuestros propios clientes de la importancia de realizar una revisión visual completa (examen optométrico + puesta a punto de sus gafas, ajuste, limpieza, etc.) De la misma manera que, antes de un viaje largo, nos preocupamos de realizar una revisión completa del estado de nuestro vehículo y garantizar nuestra seguridad y la de nuestra familia.

Es muy recomendable que apliques una estrategia omnicanal, evitando fisuras en tu información, y generando una interacción sólida y coherente.

- Realiza publicaciones y campañas en las principales redes sociales.
- Aplica la misma comunicación en el escaparate de tu óptica.
- Comunica la campaña a los clientes de tu base de datos previa segmentación por edad.

Comunicar la campaña Visión y Conducción a tu base de datos tiene resultados fantásticos. La respuesta de tus clientes es inmediata y bien recibida.

### Implementa tu protocolo de prescripción

A partir de los 45 años, el uso de equipamientos ópticos aumenta exponencialmente, siendo casi la mitad (42%) de los conductores los que precisan de gafas o lentes de contacto para su día a día.

Hoy en día, existen numerosos equipamientos ópticos que ayudan a conservar una buena visión al volante: e uso de gafas de sol, no solo en verano, sino en amaneceres y atardeceres; lentes progresivas específicas para los conductores presbítas, además de tratamientos y diseños especiales que aumentan la agudeza visual en condiciones de baja iluminación.

**ESTE PERÍODO DEL AÑO ES UNA EXCELENTE OPORTUNIDAD PARA CONCIENCIAR A TUS CLIENTES SOBRE LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UNA REVISIÓN VISUAL Y UN AJUSTE DE SUS GAFAS**

**COMO PROFESIONAL DE LA SALUD VISUAL TIENES UN COMPROMISO CON LA SOCIEDAD: MEJORAR SU RENDIMIENTO VISUAL Y SU CALIDAD DE VIDA**

Sugiere siempre un segundo par de gafas específico para la conducción. No se trata de regalar o vender un segundo par, se trata de informar y concienciar a tus pacientes y clientes de la importancia de tener la mejor visión en la conducción para garantizar su seguridad al volante.

### Conclusión

Según el último estudio realizado en 2022 por la Asociación Visión y Vida a más de 1.700 conductores usuarios y profesionales, se pudo concluir lo siguiente:

- Un 16,4% cree que no tiene buena visión, pero sigue conduciendo.
- Hay cerca de 1,5 millones de conductores que no alcanza un 0,8% de agudeza visual, que es lo que se exige a un conductor profesional.
- Hay más de 558.000 conductores que no alcanzan el 0,5 mínimo exigido por ley.
- Solo el 16% de los conductores en España utiliza sus gafas de sol en carretera porque el 65% de ellos considera que es un accesorio de moda y no una protección indispensable para la salud visual.

Es imprescindible que nuestros clientes y usuarios que visitan nuestras ópticas por primera vez conozcan las distintas opciones y comprendan la necesidad de utilizarlas.

Además, todos los conductores, independientemente de su edad y de sus características y problemas visuales, deberían contar en el vehículo con un sistema de protección de la intensa luz solar. A pesar de que la luna del coche absorbe gran parte de los rayos ultravioletas, no ocurre lo mismo con la claridad o el deslumbramiento.

Nunca olvides que, como profesional de la Salud Visual, independientemente de tu modelo de negocio, tienes un compromiso con la sociedad: mejorar su rendimiento visual y, por tanto, su calidad de vida. Hoy día dispones de múltiples opciones para conseguirlo, solo tienes que enfocarte en lo verdaderamente importante para tu óptica: tus clientes. ■



Autor: **Rafael Núñez**  
Briones + Nuñez  
rafanunezc@gmail.com