

Randazzo, a rischio 60 dipendenti

Giovedì scorso il personale della sede amministrativa di Palermo e di quella di Milano ha iniziato uno sciopero contro la chiusura delle due unità, prevista entro il prossimo giugno: secondo i sindacati che seguono la vicenda non c'è al momento chiarezza sulle possibilità di ricollocazione di questi lavoratori. [No comment di Avanzi, diventata capofila del nuovo gruppo dopo l'acquisizione](#)

«Ristrutturazione aziendale è la motivazione con cui l'azienda ha comunicato la chiusura della sede e il suo trasferimento a Bologna presso la sede di Avanzi, con cui la Angelo Randazzo si fonderà entro giugno 2016 – si legge in un comunicato delle sezioni palermitane di Filcams-Cgil e Fisascat Cisl - Il trasferimento della sede amministrativa a Bologna mette a rischio il mantenimento di circa cinquanta livelli occupazionali a Palermo e oltre una decina a Milano». Secondo i segretari generali delle due organizzazioni sindacali territoriali, rispettivamente Monja Caiolo e Mimma Calabrò, la vendita dell'azienda, «ultima grande realtà palermitana diffusa su tutto il territorio italiano, è stata una grave perdita per la nostra città - commentano nella nota le due sindacaliste - La chiusura della sede amministrativa non vede solamente l'abbandono del territorio siciliano, ma pone il rischio concreto che tutti coloro che non potranno accettare o non riceveranno l'offerta di trasferimento a Bologna si ritroveranno disoccupati entro giugno. Negli incontri avuti con l'azienda abbiamo dimostrato la massima disponibilità a valutare ogni iniziativa possibile finalizzata a rendere meno traumatica questa riorganizzazione aziendale, ma la stessa disponibilità non è stata mostrata dalla società».

Nel frattempo sembra che sia emersa la volontà da parte di Avanzi Holding, che tra l'altro ha recentemente nominato come amministratore delegato proprio l'ex numero uno di Randazzo, [Luca Sacilotto](#), di avviare un tavolo con la controparte, ma soltanto a partire da gennaio: proposta contestata dai sindacati, che nel frattempo avrebbero incassato anche la disponibilità dell'amministrazione comunale a un tavolo istituzionale. B2eyes TODAY ha chiesto in merito un commento ad Avanzi, ma il suo ufficio stampa ha risposto che al momento il management non intende rilasciare dichiarazioni al riguardo.

Facilitazioni per coloro che hanno dato la disponibilità al trasferimento, ma soprattutto ricollocazione e mobilità incentivata con il requisito della volontarietà per chi non può nemmeno sperare per la ricollocazione nei punti vendita: sono le richieste avanzate dalle organizzazioni sindacali. «È necessario trovare soluzioni per chi, dopo anche oltre vent'anni di attività nella Angelo Randazzo, non è nelle condizioni di potersi trasferire – sottolineano nella nota Caiolo e Calabrò - E per assumere soluzioni concrete sono necessari i documenti che l'azienda non ha mai voluto portare al tavolo: piano industriale, andamento economico della rete vendita, pianta organica degli uffici di Palermo, Milano e Bologna, visto che convergeranno tutti su Bologna».

Opto In: nel 2016 ancora in radio e su stampa

Lunedì si è conclusa la [campagna](#) istituzionale, la prima in assoluto, promossa dal network di San Giovanni Lupatoto. «È stata un successo anche dal punto di vista della visibilità presso le aziende fornitrici», commenta a b2eyes TODAY il responsabile marketing e comunicazione, Gualtiero Cavaleri

“Vogliamo vedere un mondo migliore”: era questo il titolo della pagina pubblicitaria di Opto In apparsa sul *Corriere della Sera*. La campagna stampa è stata affiancata da uno spot andato in onda su R101, sulla stessa linea di valori e con il medesimo messaggio: “vogliamo vedere nella qualità e nella professionalità la giusta strada per continuare a migliorare”. «Trattandosi di una campagna istituzionale, è pressoché impossibile valutare l'impatto di tale iniziativa sul cliente finale – aggiunge [Cavaleri](#) – Siamo comunque soddisfatti del riscontro, al punto che per l'anno prossimo sono in cantiere altri progetti di comunicazione e visibilità maggiormente incentrati sui prodotti Opto In, già a partire dalla primavera, valorizzando ulteriormente i canali finora scelti, carta stampata e radio» (*nella foto, la campagna istituzionale di Opto In*).



UNA NUOVA FRONTIERA DELLA SICUREZZA ALLA GUIDA.

Lenti ZEISS DriveSafe

Una lente ad uso quotidiano per una guida più sicura e rilassata, anche in condizioni luminose difficili.



We make it visible.

Zeiss Academy: più corsi ed e-learning

Circa 50 giornate di formazione, 7 corsi, 16 città toccate in tutta Italia ma anche una nuova piattaforma digitale: è il percorso formativo per il 2016 dell'azienda di lenti oftalmiche e strumenti, per supportare gli 800 ottici partner sull'intero territorio nella proposta di vendita e nella fidelizzazione dei clienti



L'offerta formativa della Zeiss Academy per il prossimo anno confermerà, in parte, quella del 2015. I partecipanti potranno scegliere tra quattro corsi gratuiti: quello dedicato ai prodotti Zeiss, studiato per coloro che vogliono acquisire competenze e argomentazioni di vendita sulle novità dell'azienda; i.Refraction, realizzato per ottimizzare la valutazione delle ametropie visive e la compensazione ottica, attraverso l'utilizzo di metodi di refrazione e tecniche aggiornate per conseguire benessere visivo; Eye & Customization, per comunicare il ruolo e l'importanza dei parametri individuali e fornire le indicazioni per l'utilizzo nella realizzazione di una lente di qualità; infine, Delighting Customer Game, costruito su nozioni di marketing e commerciali finalizzate a massimizzare l'efficacia della proposta al consumatore finale. Per il 2016 verranno

inoltre istituiti anche tre nuovi corsi di tipo manageriale, a pagamento: i.Refraction Pro, per affinare competenze attraverso metodi e tecniche pratiche di analisi del profilo visivo con l'ausilio di strumentazione specifica; Delighting Customer Game, che rispetto al corso gratuito che porta lo stesso nome affronta aspetti diversi del percorso d'acquisto, nello specifico la gestione delle obiezioni e la chiusura della vendita; Go Digital! dedicato a Facebook e suddiviso in due moduli. Il primo è rivolto ai professionisti che intendono dare alla propria attività anche una visibilità social, attraverso l'apertura di una pagina Facebook. Il modulo più avanzato, invece, è destinato a quanti vogliono approfondire le conoscenze del mezzo per farne uno strumento di business, comprendendone i meccanismi di utilizzo, sponsorizzazione e analisi dei Kpi. I corsi saranno tenuti anche il prossimo anno da professionisti riconosciuti del settore: Gian Andrea Ianesi (i.Refraction e i.Refraction Pro), Lucia Castano (Delighting Customer Game), Giancarlo Montani (Eye & Customization), Viola Cadice (Go Digital! 1° livello) e Paolo Spada (Go Digital! 2° livello), affiancati dai trainer Zeiss.

Nel 2016 la Zeiss Academy introdurrà un'altra novità: oltre ai corsi residenziali, verrà infatti lanciata anche la piattaforma di e-learning per la formazione a distanza. Non andrà a sostituire i corsi residenziali, ma consentirà all'azienda di dare la possibilità agli ottici di essere sempre informati in tempo reale sulle novità dei prodotti e di raggiungere anche quei clienti che sono comunque lontani dalle sedi dei corsi. La piattaforma accoglierà tre macroaree di argomenti: ottica, prodotto e comunicazione e vendita, con un approccio a 360 gradi che spazia in tutti gli ambiti di interesse del professionista della visione. In particolare, per l'anno prossimo la piattaforma sarà legata al corso dedicato ai prodotti Zeiss ed esclusivamente i partecipanti, per il momento, vi avranno accesso, con una licenza personale a titolo gratuito (nelle foto, alcuni momenti della Zeiss Academy 2015).



Natale con i tuoi, Vigilia insieme a noi

B2eyes TODAY non sospende ancora le pubblicazioni: trascorreremo con voi la Vigilia di Natale e ritorneremo con l'aggiornamento quotidiano venerdì 8 gennaio 2016. Auguriamo ai nostri lettori buone feste!