

Optic Weekly

www.opticweekly.com

깊이가 다른 안경 전문신문 주간 옵틱 위클리 2018년 08월 31일 발행(207호)



부수인증매체
한국ABC협회



안경사
구인구직

모바일
APP 출시

구글 플레이스토어에서
'나도코리아' 어플을
다운로드하셔서 무료로
안경사 구인구직을
이용하세요!

나도코리아

대구시 북구 노원로 48길 7
TEL 053.353.9992
FAX 053.351.4063

스마트폰 홈페이지 m.nado.kr
www.nadokorea.co.kr

03 ISSUE

안경사 312명을 대상으로 설문조사한 결과, 응답자의 97.4%가 안경렌즈의 소비자 가격을 '인상해야 한다'고 응답했다.

04 NEWS IN NEWS

일회용 콘택트렌즈의 이용이 크게 증가한 가운데, 사용 후 버려지는 콘택트가 인류의 식탁을 위협한다는 주장이 제기됐다.

10 INSIDE

최근 아이세이버 안경체인이 안경사와 소비자를 위한 첨단 프로그램을 개발한 후 본격적인 가맹활동에 나서고 있다.

렌즈가 필요 할 때
ABCLENS, 팩렌즈와 처음 만나는 이름

팩렌즈의 새로운 혁신
다양한 이벤트



CooperVision™

ACUVUE®
BRAND CONTACT LENSES

CIBA VISION neovision
Shared Passion for Healthy Vision and Better Life optometrists - oogkundiges

clearlab INTEROJO

BAUSCH + LOMB

1팩도
주문가능



카톡
주문



빠른
배송



800여
거래처



- ✓ 1팩도 주문가능 : 필요한 렌즈만 골라서 1팩도 주문 / 옵티프리, 리뉴, 보스톤도 1개주문 가능
- ✓ 빠른 배송 : 믿을 수 있는 우체국 택배 / 강원도부터 제주지역까지 / 토요일도 출고 가능
- ✓ 편리한 카톡 주문 : 보면서 주문한다 / 내가 주문한 렌즈 확인 후 출고 / 교환, 환불 가능
- ✓ 800여 거래처 : 믿을 수 있는 업체 / 800여 안경원과 5년간 30,000건 이상 99.9% 배송완료

ABCLENS

고객센터 1899 - 8650



전국 안경·콘택트 전문체인
(주) 안경매니저

2017 중소벤처기업부 장관상 수상!
2015~17 우수프랜차이즈 3년 연속 선정!

(주)안경매니저 가맹점 모집

OPTICAL MANAGER



(주)안경매니저
가맹 안내·문의

가맹 조건

구분	가맹비	월관리비
안경매니저	500만원	30만원
씨채널안경	500만원	20만원 원부 상권 별도 책정
아이피아	1000만원	30만원

※일부 지역 제외

가맹상당 및
상권분석

총	괄	이재형	본부장	010-9670-6666
서울 · 경기북부 · 충북	서영태	팀장	010-9364-1739	
인천 · 강원 · 경기남부 · 충남	이준영	팀장	010-9424-5438	
전남 · 전북	문기영	팀장	010-7557-8208	
대전 · 경상도	노창호	팀장	010-9976-5058	

NAVER

You Tube

facebook

각 검색창에 안경매니저를 검색하시면
UX컨텐츠 영상과 이벤트를 만나실 수 있습니다.



아이피아



안경매니저



씨채널안경



저렴함과 하이퀄리티
모두 가졌다!



아 오 아

www.aoa.co.kr

미미상사 02.333.1123

ASAHI 1.67 / 1.74 양면바구면 UV 퍼펙트 출세!



안경렌즈에 생명을 불어넣는 일, 시력에 활기를 불어넣는 일
아사히 누진다초점렌즈가 거대 안경원을 신나게 만듭니다.

아이미광학 T.02.774.4477 F.02.753.9262

전체 안경사가 안경렌즈 소비자가격 '인상' 원한다

본지 설문조사서 안경사 97.4%가 '안경렌즈 소비자가격 인상해야 한다' 답변... 고굴절렌즈의 희망 소비자가격은 '10만원' 이상 응답

거의 대다수 안경사가 안경렌즈의 소비자 가격 인상을 강력하게 희망하는 것으로 나타났다. 본지가 지난 8월 8일부터 14일까지 일주일간 안경사 312명을 대상으로 실시한 설문조사 결과 안경사 97.4%가 '안경렌즈의 소비자가격을 현재보다 인상해야 한다'고 응답했다.

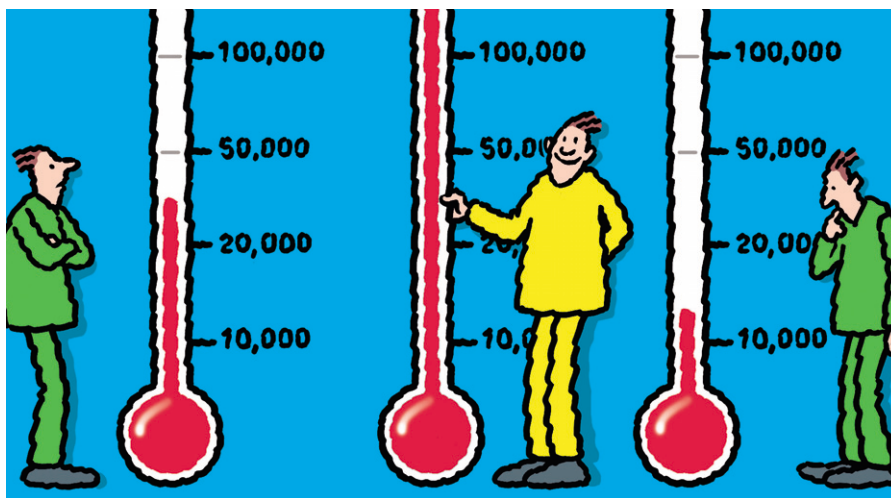
또한 고굴절렌즈의 적정한 소비자가격을 묻는 설문에는 절반에 가까운 48.7%(148명)의 안경사가 '10만원 이상' 인상해야 한다고 답변했다. 고굴절렌즈의 가격 인상을 원하는 안경사는 전체적으로 84.9%(258명)로써 희망하는 소비자가격은 7만원 이상 15만원으로 답변했다.

이번 설문조사 결과 모든 안경사들이 안경렌즈의 소비자가격을 현재보다 인상해야 한다는 뜻이 확인된 만큼 앞으로는 이에 대한 보다 구체적인 논의가 시작돼야 할 것으로 보인다.

매년 물가 인상할 때 안경렌즈는 하락

먼저 '현재 안경렌즈의 소비자가격에 대한 의견'을 묻는 질문에는 응답자의 절대 다수인 97.4%(304명)의 안경사가 '현재 가격보다 인상되어야 한다'고 답변해 놀라움을 주었다. 이어 '현재의 가격보다 인하되어야 한다'와 '현재의 소비자 판매가격이 적당하다'는 의견은 각각 1%(3명)과 1.6%(5명)에 불과해 대다수 안경사가 가격경쟁의 영향으로 떨어진 안경렌즈 가격을 인상해야 한다고 답변했다.

이번 설문조사에 참여한 인천시 부평구의 한 안경원 원장은 "올해 최저임금이 16.4% 이상 인상되고 내년에도 10.9% 인상된다는데 안경렌즈 가격은 십 수 년째 계속 떨어지고 있다"며 "더구나 이제는 과열경쟁도 부족했는지 이제는 아예 '안경렌즈 공짜' '누진다 초점렌즈 반값 할인' 등 어처구니없는 광고



까지 등장해 경악했다"며 분통을 터뜨렸다. 계속해서 그는 "안경원의 선글라스 고객이 떠나고, 공예 고객이 계속 늘어나는 상황에서 모든 안경사는 안경렌즈의 제값받기에 올인해야 한다"고 목소리를 높였다.

또한 경기도 부천시의 한 안경사는 "최근 부천과 경남 창원에 '안경테 가격만 받고 1.60부터 1.74 안경렌즈까지 무료'라는 광고를 보고 할 말을 잃었다"며 "이제는 제발 안경사들이 안경렌즈만큼은 제값받기에 나서야 한다"고 강조했다.

안경렌즈 현재보다 100% 인상 희망

그렇다면 일선 안경사들이 생각하는 안경렌즈의 '합당한 가격'은 어느 정도일까.

가장 일반적으로 판매되는 중굴절렌즈와 고굴절렌즈를 대상으로 설문조사한 결과, 중굴절렌즈의 희망 소비자가격은 '5만원 이상'을 선택한 안경사가 가장 많은 45.1%(137명)를 차지했다. 다음으로 '7만원 이상'은 28.9%(88명)으로 나타난 반면 '3만원 이상'은 18.4%(56명)에 그쳤다. 결국 현재 수도권 안경원에서 중굴절렌즈가 평균 1만 5천~3만원 사이에 거래되고 있는 상황에서 5만원 이상 10만원까지 인상해야 된다는 의견이 전체적으로는 77%(234명)로 나타나 가격 인상이 불가피한 것이 드러났다.

안경사들의 이러한 가격 인식은 고굴절렌즈에서도 비슷하게 나타났다. 고굴절렌즈의 소비자 희망가격을 묻는 설문에서 가장 많은 의견은 '10만원 이상'을 희망하는 안경사가 48.7%(148명)로 집계되었다. 현재 시장에서 4~5만원 사이에 거래되는 고굴절렌즈 역시

안경사들 인식에는 100% 인상이 필요하다는 공감대가 형성됐음을 확인할 수 있다. 또한 고굴절렌즈를 7만원 이상부터 15만원까지 받아야 한다고 응답한 안경사는 전체적으로 84.9%(258명)로 나타나 안경렌즈의 가격 인상이 절실한 상황임이 확인되었다.

외국보다 턱없이 낮은 렌즈가격 현실화 절실

이번 설문조사 결과 일선 안경사들의 안경렌즈 가격에 대한 의견은 거의 동일하다는 사실이 드러났다. 안경원에서 안경렌즈 가격을 인상하기까지는 여러 문제에 부딪칠 수 있지만, 실제로 국내 안경렌즈 가격은 외국과 비교해도 턱없이 낮은 수준이고, 특히 안경사의 전문성을 감안해서라도 안경렌즈의 가격인상이 불가피한 것이 이번 설문조사 결과 드러난 것이다.

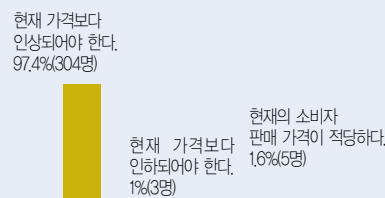
경기도안경사회의 한 부회장은 "매년 인상되는 수많은 제품들과 다르게 안경렌즈 가격은 수십 년째 계속 떨어져 더 이상 내려갈 틈이 없는 형편"이라며 "다만 단체가 가격 조정에서라면 공정거래법에 위반되므로 안경원 각자가 자율적으로 합당한 금액으로 인상해야 한다"고 말했다.

하지만 충북안경사회의 한 상임이사는 "안경사들에게 '각자 알아서 인상하라'고 하면 예전처럼 눈치 보다 끝난다"며 "솔직히 가격경쟁 이외에는 다른 수단이 없는 안경사들에게 안경렌즈 가격을 인상하지는 말은 소리에 경을 읽는 것"이라고 부정적인 견해를 밝혔다.

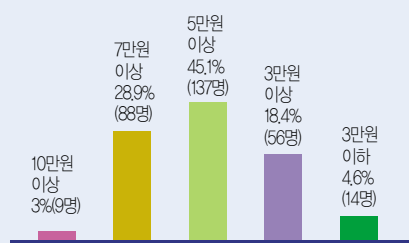
결국 업계 일각에서는 일선 안경사 대다수가 안경렌즈의 인상을 희망하고 있음이

안경렌즈 가격에 대한 안경사 의식구조 조사

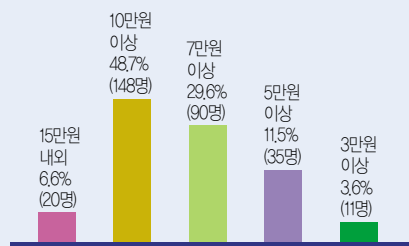
질문1. 현재 안경렌즈의 소비자가격에 대한 귀 안경사의 의견은 무엇입니까?



질문2. 중굴절렌즈(1.56)의 소비자가격은 어느 금액이 적정하다고 생각하십니까?



질문3. 고굴절렌즈(1.60)의 소비자가격은 어느 금액이 적정하다고 생각하십니까?



- 조사기간 : 2018년 8월 8~14일
- 조사방법 : 페이스북, 인스타그램 메시지 조사
- 조사대상 : 안경사 312명
- 신뢰수준 : 99.1%
- 표본오차 : ±1.4%

확인된 만큼 지도급 인사들이 해법을 찾아야 한다는 의견이 나오고 있다.

한편 본지가 205호에서 '위기의 안경원...' 해답은 안경렌즈 제값받기' <2018. 7/31일자>를 보도한 이후 각종 안경사 커뮤니티에서는 '이젠 가격과파가 아닌 우리 몫을 찾는 일에 적극 나서야 한다'는 의견이 봇물을 이루기도 했다.

이번 설문조사는 지난 8일부터 14일까지 페이스북과 인스타그램 메시지를 통해 진행되어 총 312명의 안경사가 참여하고, 이번 조사의 신뢰수준 99.1%, 표본오차는 ±1.4%이다. / 김태용기자

특특특

■ "작은 한 명과 근무하는데, 요즘 같으면 중사자로 또박또박 월급 받는 것이 편할 것 같은데 요즘 오픈하는 안경사 보면 정말 대단하네요." (서울시 노원구의 한 안경원 원장)

■ "경기가 어려우니까 여기저기서 별별 체인이 튀어나오네요. 가격 이외는 경쟁할 것이 없는지 모두 무차별적으로 업계 죽이고 있으니... 찝찝" (경기도 수원시의 한 안경사)

‘버려지는 콘택트렌즈, 인류 식탁 위협한다’

美 애리조나주립대 연구진, 화학학회서 무단 배출되는 콘택트렌즈 → 미세플라스틱 → 인간 섭취 주장… 철저한 쓰레기 분리 강조

소비자가 무심코 버리는 일회용 콘택트렌즈가 우리의 먹거리를 위협하고 있다는 주장이 제기됐다.

지난 19일 미국 보스턴에서 개최된 제256차 미국화학학회(ACS) 학술대회에서 발표자로 나선 애리조나주립대의 연구진은 “매년 미국에서 약 140억 개의 콘택트렌즈가 쓰레기로 처리되지 않고 하수처리장으로 흘러 들어가고 있다”며 “우리 연구진은 매년 최대 10에 달하는 플라스틱 렌즈가 무단 배출돼 미세플라스틱 오염을 심화시키는 것으로 확인했다”고 밝혔다.

이어 톨스키 박사는 “소비자가 버리는 콘택트렌즈는 하수처리시설에서 분해되지 않고 입자가 작게 쪼개지면서 5mm 이하의 미세플라스틱으로 변한다”며 “이 미세플라스틱은 수중의 생물 체내로 들어가서 결국 우리의 식탁으로 되돌아오게 된다”는 우려를 밝혔다. 계속해서 그는 “미세플라스틱으로 변한 콘택트렌즈가 생물의 체내로 유입되면



▲ 미국에선 매년 10에 달하는 플라스틱 렌즈가 무분별하게 버려져 환경오염을 심화시키고 있다는 주장이 제기됐다. 사진은 일회용 콘택트렌즈(이 자료사진은 기사의 특정사실과 관련이 없습니다).

분해되지 않고 먹이사슬을 통해 전달되어 농도가 높아지는 생물농축이 일어나 결국 인간이 가장 독성이 높은 미세플라스틱을 섭취하게 된다”고 덧붙였다.

실제로 미국의 콘택트렌즈 사용자들을 대상으로 진행된 설문조사에서 사용자의 15~20% 가량이 사용한 렌즈를 화장실 세면대나 변기 등에 그냥 버리는 것으로 나타났는데, 미국의 콘택트렌즈 사용자가 4500만

명 이상이란 것을 감안하면 하루에 엄청난 양의 콘택트렌즈가 쓰레기로 수거되지 않고 그냥 버려지는 것이다.

국내 역시 콘택트렌즈 폐기에서 자유로울 수 없다.

국내 콘택트렌즈 시장규모는 2016년 기준으로 약 2500억원에 사용자 수는 약 600만 명 이상인 것으로 예측되고 있다. 더구나 10년 전에 장기 착용용 병렌즈가 대부분이

였지만, 수년전부터 일회용 디스포저블 렌즈가 대세로 떠오르면서 버려지는 콘택트렌즈가 크게 증가한 것으로 짐작할 수 있다. 다만 미세플라스틱의 유해성을 인지하고 있는 식품의약품안전처는 화장품, 치약 등 의약외품에 미세플라스틱이 원료로 사용되는 것을 금지하고 있을 뿐 콘택트렌즈에 별다른 규제가 없다.

한국안경광학과교수협회의 콘택트렌즈분과위원장인 여주대학교 안경광학과 이혜정 교수는 “일회용 렌즈가 무분별하게 버려지면 나중에 우리 생태계를 파괴하는 요인으로 될 수 있지만 아직 국내는 일회용 렌즈 폐기에 대한 연구나 논문이 없어서 관련 연구와 조사가 이루어져야 한다”고 말했다. 또한 서울의 한 콘택트렌즈 제조업체 관계자는 “패키지에 배출기준 등을 기입하는 등 업체가 미리 무단 배출에 대한 홍보나 준비를 하지 않으면 환경오염의 주범으로 낙인찍힐 수 있다”는 우려를 밝혔다.

공정거래법 ‘전속고발권’ 폐지

공정위 권한 축소… 검찰에 수사권 부여로 안경 조제로 현실화 ‘산넘어 산’

공정거래위원회와 법무부가 지난 21일 중대 담합에 대한 ‘전속고발권’ 폐지에 합의했다. 이에 따라 수십 년간 공정위가 독점해온 공정거래분야에서 담합 행위에 대한 권한이 사라지고, 검찰이 곧바로 수사에 착수할 수 있어 그동안 ‘경제검찰’로 불리던 공정위의 권한은 대폭 축소될 전망이다. 안경의 조제가공료 청구 시도는 ‘안경원의 담합행위’로 규정되어 향후 더욱 경직될 것으로 보인다.

전속고발권은 1980년 공정거래법 제정과 함께 탄생한 제도로 공정거래사건은 전문기관인 공정위가 1차 판단한 뒤 검찰에 넘기는 것이 당초 취지였다. 하지만 공정거래법이 시행된 이후 40년 가까이 유지된 전속고발권은 공정위가 대기업의 담합 등 불공정행위에 소극적으로 대응하는 수단으로 악용되고 있다는 비난을 샀다. 이에 따라 문재인 대통령 후보 시절 전속고발권 ‘전면 폐지’를 공약으로 내걸었고, 결국 이번에 공정위와 법무부가 전속고발권 일부 폐지에 합의한 것이다.

하지만 올해 초에 이미 유통3법, 하도급법, 표시광고법의 전속고발권 폐지가 결정됨으로써 사실상 전면 폐지와 다르지 않다는 것이 법조계의 평가다. 전속고발권 폐지로 앞으로 담합 사건은 공정위와 검찰 간의 경쟁 체제가 불가피하고, 그 결과 담합사건에 대한 조사와 수사의 강도가 더욱 세질 것으로 전망된다. 기업이나 단체 입장에서는

안경 Fitting & A.S 권장 요금	
기본 A.S W5,000원	Fitting & Pad 교체
Case W5,000원	안경 보관용
H.Case W10,000원	Sunglass 보관용 외 고급용
도금용접 W30,000원	용접 및 도금처리
Titan A.S W40,000원	티타늄 용접 및 도금처리
Sunglass W30,000원	선글라스 Fitting
Gold A.S W90,000원	금테 용접 및 Fitting

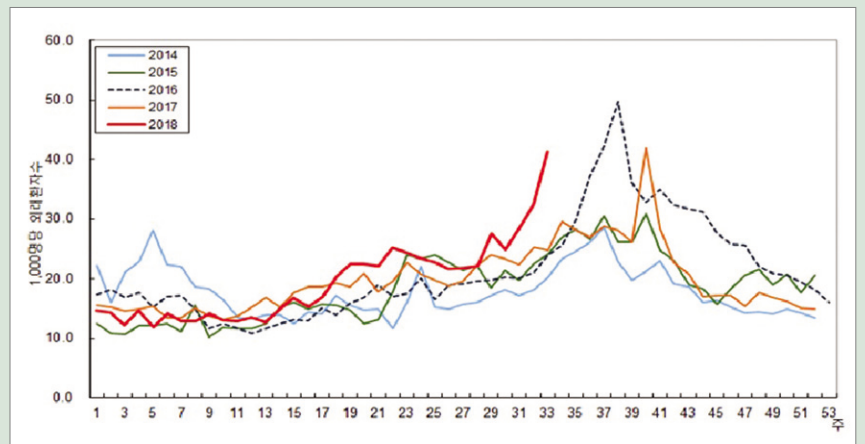
▲ 부산시안경사회가 2016년 소속 안경원에 배포한 ‘안경 피팅 & A/S 권장 요금표’. 공정위는 2017년 2월 이를 담합으로 규정하고 부산시안경사회에 시정 명령과 함께 과징금 2,800만원을 부과한 바 있다.

검사기관이 한 곳 더 늘어난 만큼 부담이 커질 수밖에 없다.

인천시안경사회의 한 부회장은 “안경사가 당연히 청구해야 되는 안경 조제가공료를 담합으로 규정한 공정위의 결정 이후가 공료는 개인별로 청구하고 있다”며 “이번 전속고발권 폐지로 감시자가 하나 더 늘어나 단체로 안경의 조제가공료 청구 움직임은 더욱 어려워졌다”고 말했다. 계속해서 그는 “이제 안경사들은 조제가공료의 정당성을 뒷받침할 수 있는 누구도 부정치 못하는 학문적 근거를 마련해 조제가공료 청구에 대한 재심청구를 하는 것이 최선의 방법이 될 수 있다”고 덧붙였다.

전염 쉬운 유행성각결막염 급증 추세

질병관리본부, 예방 위해 올바른 손씻기 권고… 콘택트렌즈의 공동 사용도 자제 당부



▲ 2014~18년 연도별 주별 유행성각결막염 의사환자 분율

질병관리본부(본부장 정은경)가 최근 급증하는 유행성각결막염에 대한 주의를 당부했다.

지난 27일 질병관리본부는 전국 92개 안과의를 대상으로 실시한 안과 감염병 표본 감시 결과, 유행성각결막염 의심환자는 2018년 30주(7월 22~28일) 이후 급증세를 보이고 있다고 발표했다. 또 외래환자 1000명당 의심환자는 2018년 33주(8월 12~18일)에 41.3명으로 전년 동기대비 24.8명보다 66.5% 많은 것으로 조사했다. 33주의 연령별 의사환자 비율은 0~6세가 외래환자 1000명당 124.7명으로 가장 많았고, 그 뒤를 이어 7~19세 69.3명, 20세 이상 31.2명의 분포를 보이고 있는 것으로 파악했다.

신체 접촉만으로 쉽게 전파되고 매년 가을까지 증가하는 유행성각결막염은 결막에 생기는 염증성 질환으로 증상은 양안 출혈, 안검 부종, 안통, 눈물, 눈의 이물감 등이다. 감염 예방을 위해서는 씻지 않은 손으로 눈과 얼굴을 만지지 않으면서 단체생활을 하는 시설(어린이 집, 유치원, 학교 등)에서는 수건, 베개, 안약, 화장품 등 개인용품을 다른 사람과 공유하지 않아야 한다.

질병관리본부는 “유행성각결막염을 예방하려면 올바른 손 씻기가 중요하다”며 “특히 콘택트렌즈의 공동 사용은 결막염에 감염될 수 있기 때문에 반드시 공동 사용은 피해야 한다”고 강조했다.

문의 043) 719-7120



UV420 추가

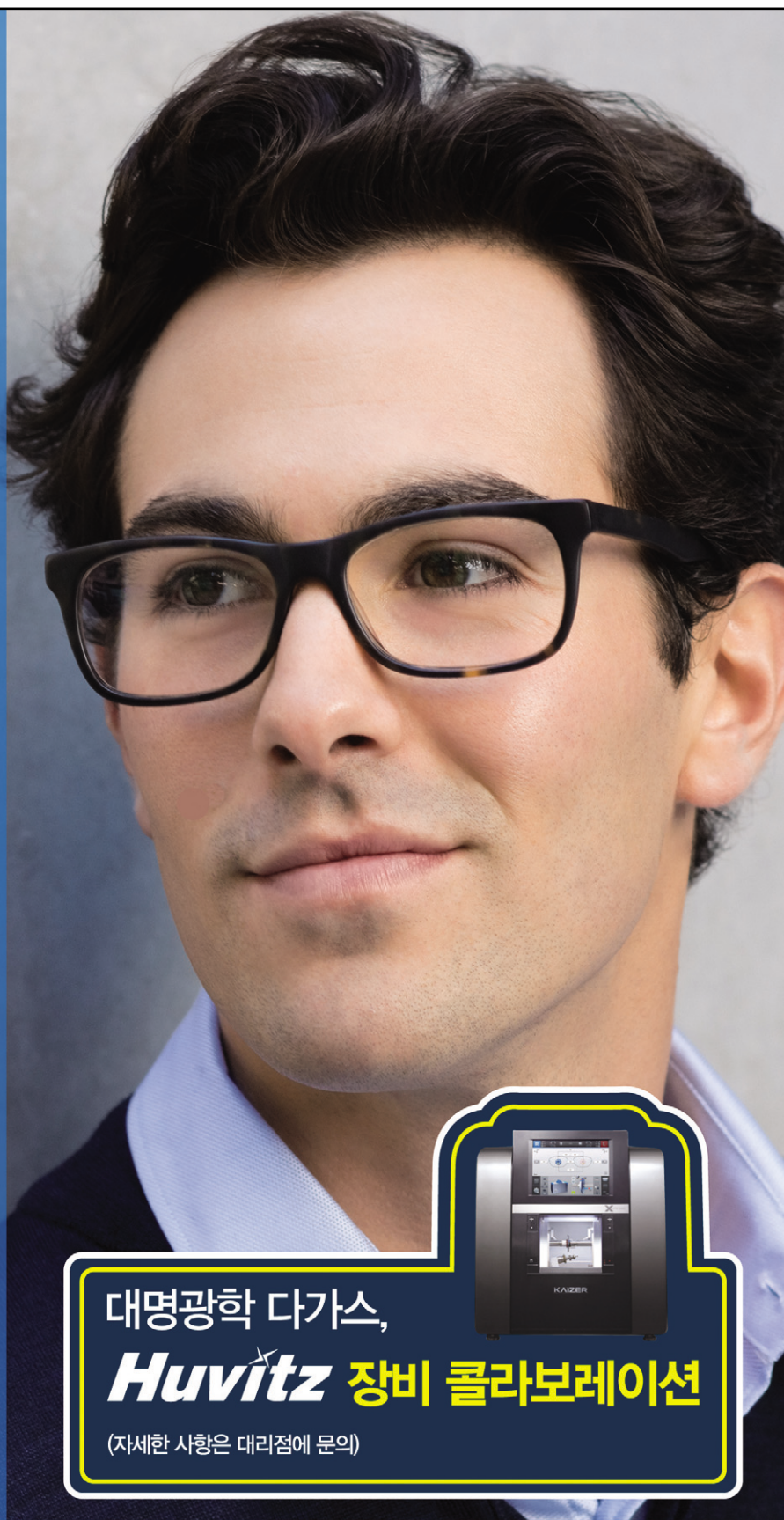


청광코팅 추가



80파이 추가

다가스 멀티 복합형 누진인
D-BALANCE가 새롭게
UV420, 청광 코팅, 80파이를
추가하여 출시되었습니다.



대명광학 다가스,

Huvitz 장비 콜라보레이션

(자세한 사항은 대리점에 문의)

UPGRADE

한층 더 업그레이드된 빠른 적응이 가능한 멀티 복합형 프로그레시브 렌즈

다가스 REAL FORM D-BALANCE

 **본사 연락처 043-240-4000**

전국대리점

월드포커스(서울) 02-771-4282, 영신광학(서울/경기) 02-853-8427, 일도옵티칼 (서울/경기) 02-448-7117
일도광학(서울/경기) 02-975-2275, 경기대명(경기) 031-391-5980, 중부대명(경기) 031-283-1636
일산대명(경기) 031-907-4265, 경기일도(경기/강원) 031-841-1416, 인천대명(인천/경기) 032-438-6800
대명옵틱스(강원) 033-735-1520, 청주대명(충북) 043-264-7887, 천안대명(천안) 041-558-2202
한국렌즈(대전/충남) 042-256-6256, 전주한국(전북) 063-236-0208, 대구대명(대구/경북) 053-354-7779
울산동협(울산) 052-260-4593, 광주대명(광주/전남) 062-653-8998, 동경옵티칼(부산/경남) 051-894-3737
동협상사(부산/경남) 051-412-2765, 시원광학(부산) 051-758-2332, 동경옵티칼(제주) 064-752-2648

DAGAS

‘화려한 뮤직 쏘! 쏘! 쏘!’

단독 수주회 성황리 폐막... 신상 컬렉션과 독특한 아트웍 눈길

뮤직 크리에이티브 레이블(대표 박인수)이 지난 29일부터 31일까지 서울 강남구의 글래드라이브호텔에서 개최한 '18FW-19SS 컬렉션 단독 수주회 REFLIGHT'를 성황리에 마쳤다.

이번 수주회는 단순히 신제품 전시 판매에 그치지 않고 제품의 개선된 부분과 콘셉트를 한눈에 보여주는 아트웍 공간을 별도로 배치하는 등 더욱 많은 볼거리를 제공해 참석 안경사들의 주목을 받았다.

이번 행사의 슬로건을 'NO MUZIK NO LIFE'로 선정해 '뮤직이 바로 삶의 일부'라는 메시지를 전달한 뮤직은 이번 수주회는 뉴 시즌 신상인 STEALER가 타원형의 프레임에 작은 사이즈로 트렌드를 앞서가면

서도 스틸러만의 아이덴티티를 확고하게 선보여 눈길을 모았다. 특히 처음으로 선보인 무테 또한 독특한 콘셉트를 자랑하는 스틸러만의 색깔을 담아냈다는 호평을 받았다. 또한 MUZIK 역시 한 단계 업그레이드된 새로운 컬렉션을 공개해 주목 받았는데, 다양한 프로젝트와 아트웍을 선보이며 뮤직의 무한한 가능성을 유감없이 과시해 박수를 받았다.

뮤직의 관계자는 “올해도 뮤직과 스틸러를 믿고 참여해주신 전국의 온오프라인 아이웨어 관계자 분들께 감사 인사를 전한다”며 “뮤직과 스틸러는 앞으로도 신뢰를 잃지 않는 멋진 브랜드가 될 것을 약속드린다”고 힘주어 말했다.

문의 02)540-5578



▲ 지난 29일부터 31일까지 진행된 뮤직의 단독 수주회 행사장 이모저모.

미니 인터뷰

“봉사 온도계, 언제나 뜨겁습니다”

동남라이온스클럽(동남L)은 동종업에 종사하는 안경인들이 결성한 봉사단체다. 대다수 라이온스클럽이 지역과 인맥으로 결성된 것과 달리 동남L은 세계에서 서로 드물게 동종 업계인들로 구성되어 타 클럽의 부러움을 사고 있다.

“We Serve(우리는 봉사한다)”를 목표 아래 1917년 세계 최초로 미국 텍사스 주에서 결성한 라이온스는 민간 사회단체로 출발했다. 라이온스가 국내에 처음 들어온 때는 1959년이고, 동남L은 (사)국제라이온스협회 소속으로 2000년 11월 결성되었다.

처음 22명의 라이온으로 출발한 동남L은 현재 56명이 활동하고 있으며, 특히 청소년 보호기관에 대한 맞춤형 안경 봉사활동은 타 클럽의 모범이 되고 있다.

다음은 동남L의 19대 회장 취임한 민훈홍 회장의 취임 소감과 봉사에 대한 인터뷰다.

– 취임을 축하드립니다.

민훈홍 회장 : 감사하다. 부족한 것이 많은데 전임 회장님들과 라이온님들 덕분에 취임했다. 그동안 선배 라이온들이 쌓아 오신 업적에 누가 되지 않도록 최선을 다하겠다. 오늘 취임식에 참석하신 협회 김종석 회장님, 안우회 원로 회원님과 오영애 총재님, 친지분들께 진심으로 감사드립니다.

– 동남L의 봉사가 타 클럽의 귀감이 되고 있다.

민 회장 : 동남L의 봉사가 마음에서 우러나오는 진정한 봉사인 것은 회원들의 참여도를 보면 금세 알 수 있다. 모든 라이온들이 봉사를 나갈 때마다 가슴이 벅차오는 감격



▲ 동남라이온스 제19대 민훈홍 회장의 취임식 장면

을 느낀다. 봉사가 있는 날이면 모든 이를 제쳐두고 참여할 정도다. 현재 동남L은 전국의 소년원에서 월 1회 안경나눔 봉사를 진행하고 있다. 또한 자매클럽인 울릉라이온스클럽과 지역 어르신들을 대상으로 안경봉사 및 돋보기 기증을 하며 봉사와 친교를 동시에 쌓고 있다. 이외에 회원 단합을 위한 회원단합대회, 주년행사를 가지며 회원들의 행복한 봉사에 노력하고 있다.

– 임기 중에 목표가 있으면 소개해 달라.

민 회장 : 무엇보다 회원을 알뜰하게 챙기어 탈퇴 회원이 없고, 신입회원이 대폭 증가하도록 하겠다. 또한 국내뿐만 아니라 해외 안경봉사도 힘닿는 데까지 추진할 각오다.

– 회원에 당부할 의견은 무엇인가.

민 회장 : 주어진 임기동안 회원 단합을 위해 노력하겠다. 애정을 갖고 지켜봐 주기 바란다. 또 무엇보다 젊은 안경사들의 참여를 당부 드린다. 젊은 안경사들이 클럽의 발전에 큰 영향을 미칠 수 있음을 기억해 달라.

문의 02)318-7775

기사 광고

기본에 충실하다... ‘피에스타’ 안경원

유통 간소화와 공장 직거래로 가격 경쟁력 확보... 아이웨어의 패션화 추구로 성공 안착



▲ 피에스타 안경원의 근무자들. 사진 좌측부터 류명선 안경사·이승문 원장·한준희 안경사·김광록 안경사.

최근 경기도 의정부시 의정부동에서 오픈한 피에스타 안경원(원장 이승문)이 화제의 안경원으로 주목받고 있다.

지난 6월 초에 개점한 피에스타 안경원은 일반적인 안경원이 1층 대로변에 위치한 것과 달리 건물 2층에 자리 잡아 월세와 관리금을 최소화했고, 유통 간소화와 공장 직거래방식 등으로 소비자가격을 최소화해 가격 경쟁력을 확보하고 있다. 특히 피에스타는 단순하게 저가격으로 승부하지 않고, 피에스타만의 시스템을 확립해 성공적인 경영을 이루고 있다.

피에스타의 시스템은 ▶고객 개개인의 구매성향 분석 ▶누진 및 기능성렌즈 고객에 대한 체계적 관리를 통한 고객 이탈 방지 ▶근무 안경사의 누진/기능성렌즈 판매 성향에 따른 피드백과 성장 방안 모색 등이 바로 그것이다.

피에스타 안경원의 이승문 원장은 “우리는 고객에게 일반적인 굴절검사 이외에 전문적인 양안시검사를 통해 보다 정확하고 편안한 안경을 제공하



고 있다”며 “현재 근무 중인 4명의 안경사들은 유행 컬러와 디자인을 분석하고 토론했해 고객들에게 감각적인 아이웨어를 권해드려 만족할만한 성과를 거두고 있다”고 설명했다.

피에스타 안경원은 그만큼 고객에게 최상의 시력교정과 아이웨어의 패션화를 추구하는 기본에 충실한 운영으로 성공을 이루고 있다. 문의 031)847-3231

SEOUL 안경은 얼굴이다 LOOK Optical since 1993 FASHION

1위 브랜드 안경원, 쇼핑몰에서 더 강하다!
“패션 안경샵 룩옵티컬의 오퍼로 모십니다.”

◀ 2018년 가을, 룩옵티컬 만의 독보적인 장점 ▶

1. 주요 쇼핑몰에서 단연 최고의 매출 최강자로 검증 완료



2. 품질 대비 가격과 디자인이 더욱 강화된 제품 풀체인지 완료



▶ 유통가 NEWS 장기 불황과 이상 기후 시대에는 백화점과 쇼핑몰이 대세!

디지털 타임즈 2018.08.06

폭염특수에 복합쇼핑몰·백화점 신기록 행진
 롯데월드몰 방문객 '역대 최고' 롯데백화점 체류시간도
 1.5배↑ 에어컨·양산도 최대 매출 올려



매일경제 2018.08.06

올인빌(All in Vill) 누리는 복합쇼핑몰 인기...
 구도심 상업시설도 바뀐다.



룩옵티컬에서는 로드매장 오픈대비 적은비용으로 백화점, 쇼핑몰, 마트, 아울렛에
 입점하여 안정적인 매출을 원하는 분들의 문의 전화를 기다립니다.

문의: 02)3016-8166, 8262

제안

‘안경사의 정당한 권리를 찾자!’

▲ 눈사랑안경체인
본부장 김병주

‘안녕하세요, 요즘 경기 어떠세요?’ ‘별로예요, 최악입니다. 지난 10년 동안 경기 좋았다는 말을 들어본 적이 없어요.’

판에 짜인 각본처럼 모두들 힘들다는 신음에 가까운 말들을 주고받는 게 일상인 요즘 안경사를 더 힘들게 하는 것은 내부에서 벌어지는 치열한 출혈경쟁이 아닐까 한다.

어디 그 뿐인가. 월세, 인건비, 물건값, 부대비용 등 모든 물가가 상승했지만, 우리의 영업이익과 안경원의 가치는 날이 하락하는 시대에 살고 있다. 세상을 원망하면서도 한편으로는 그동안 우리의 목소리가 너무 작지 않았나 하는 반성도 하게 된다. 이제 우리의 어려운 현실을 호소하는 통일된 목소리를 내야 할 시기가 왔다고 생각한다.

우리나라의 안경 착용비율은 해마다 증가해 50% 이상을 상회하고 있다. 특히 스마트폰 등 전자기기에 장시간 노출이 되어 있는 청소년층의 안경착용 비율은 그 이상이어서 근래 신병훈련소에 입소하는 장정들 대부분이 안경을 착용하고 있다고 한다. 하지만 안경사들의 노력에도 불구하고 국민의 건강을 책임지고 있

는 국민건강보험에서는 시력교정을 위한 지원은 전혀 없는 것이 현실이다.

최근 필자는 프랑스 파리 출장에서 안경관련 보험제도를 듣고 우리 사회에도 적용해야 할 제도라는 확신을 갖게 되었다. 안경사와 안경원이 우리와 똑같이 존재하고 있는 프랑스는 패션의 나라 이전에 국민의 시력교정은 국가와 시력교정을 위한 안경사의 몫이란 사명감이 서로 어우러져 바우처 제도라는 결실을 맺고 있다. 프랑스의 바우처 제도는 보험사마다 차이는 있지만 매년 또는 격년으로 보험 수급자에게 안경 구입의 일정 금액을 지원해주는 제도이다. 보험사와 국가가 지원하는 이 제도가 우리나라도 생긴다면 국민들이 자연스럽게 안경원으로 유입되고 시장이 확장되어 안경사에게 활력을 가져다 줄 것이라고 믿는다.

물론 국가마다 제도와 세금 체계는 다를 것이다. 그러나 국민의 눈 건강을 위한 마음은 하나이기에 다른 나라의 우수한 정책을 우리의 상황에 맞게 적용하는 것을 피할 이유가 없다.

이제 안경사들은 안경의 정당한 조제 가공료와 기술료, 그리고 국가의 지원을 위해 마음을 한 곳으로 모아야 한다. 그리고 대한안경사협회와 국민건강보험 그리고 보건복지부의 협치를 통해 우리의 밝은 미래를 열어야 한다.

돋보기

성과만 집착하면 집단 지성은 추락한다

요즘 안경계는 그야말로 내외외환에 시달리고 있다. 안으로는 경영환경 악화에 따른 과열경쟁이 깊어지고, 외부로는 국민편의를 내세운 규제완화와 4차 산업혁명으로 인한 도·소매 플랫폼 변화하는 등 다양한 형태로 업계의 변화를 요구하고 있다. 이런 상황에서 업계는 미땅한 대응책이 없다.

안경사는 안경을 매개로 상호 협력과 경쟁관계를 유지하며 관련 지식을 습득·강화하는 집단 전문인이다. 하지만 지나친 성과주의와 효율성에 빠진 경영의 결과로 경쟁이 계속 심화되고, 결국 전문적인 안경사의 철학적·사회적 가치를 추락시키고 있다. 소비자들도 각자 나름의 방식으로 소비 패턴을 바꾸며 끊임없이 변화하고 있지만 정작 안경사는 이에 무대응 무능력하게 대처하고 있을 뿐이다.

직업의 가치와 품격은 결코 타인이 만들어 주지 않는다. 소속인 모두 스스로 노력하고 만들어야 그 가치가 사회적 합의를 통해 비로소 전문인으로서 인정을 받는다. 이런 면에서 안경사는 국가가 인정한 전문보건의 임을 다시 한번 상기해야 한다.

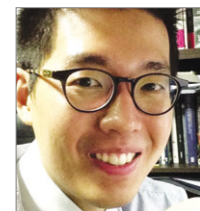
지나간 역사에서 보았듯이 내부의 분열과 갈등은 부실을 초래한다. 다시 말해 현재의 우리 안경사들은 선배 안경사들의 숭고한 희생정신으로 전 세계에서 유례를 찾아볼 수 없을 정도로 법과 제도를 이룩한 그 혜택을 누리고 있음을 기억해야 한다. 이미 법과 제도는 업계의 가치와 품위를 지키도록 충분히 마련되어 있는데, 내부의 경쟁으로 이



를 활용하지 못하는 상황이 개탄스러운 것이다.

아무리 개인주의가 만연한 시대라고 해도 자기만을 위한 개인주의, 업계에 무관심, 남의 탓만 일삼는 풍토에서는 미래도 없고 희망도 없다.

이제 다 함께 전문인으로서 가치와 품위를 높이는 논의가 시작돼야 한다. 이 논의를 시작으로 시대정신이 반영된 변화, 지속 가능한 혁신으로 안경계 전체가 거듭나기를 기대해 본다.

▲ 윤일영 안경사
대한안경사협회 윤리이사
겸 수원시안경사회 분회장

나도코리아 | www.nadokorea.co.kr 스마트폰 홈페이지 m.nado.kr

김서림 방지 클리너 My deskmate(내 짝꿍) 출시!



▶ 등산, 낚시, 오토바이 운행 시 최적의 파트너/ 차가운 곳에서 더운 곳으로 가도 김서림 걱정 끝!

▶ 200회 가량 사용이 가능하며 성능이 5~6시간 지속됩니다. 단, 클리너를 절대 세척하시면 안됩니다.

▶ 화학물질의 등록 및 평가 등에 관한 법률에 의거해 위해가 우려되는 제품 안전기준에 적합함.

▶ 자가검사번호
F-A01B-C005001-A170



안경사 전문성이 숨은 1조 노안시장의 열쇠다!



안경사는 눈을 책임지는 전문가

안경사의 전문성만이 무궁무진한 숨은 1조 노안시장을 여는 핵심 동력입니다.
다비치만의 안경사 3대 전문성으로 잠재된 노안시장을 맑고 밝게 비추겠습니다.



〈안경사만의 전문성UP 다비치코드〉

1. 안경렌즈 및 콘택트렌즈 시장의 스펙트럼 확대
2. 국민 눈 건강 양안시운동
3. 다비치안경 사관학교 및 공채
4. 산학협력 통한 인재 양성



PB상품이 강력한 ‘글라스바바’ … 신뢰도 최고!

안경업계서 본부의 튼튼한 내실과 완벽한 PB제품 공급 유명… 노영구 대표, ‘본부가 욕심 줄이는 것이 상생의 출발점’

글라스바바안경

창업하는기업의 연구자인 에이미 월킨슨은 ‘세상의 변화를 계속 관찰하고 빠르게 움직여야 남보다 앞선다’고 강조했다. 그는 자신의 저서 「크리에이터 코드(The Creator's Code)」에서 장기적인 안목·신속한 결정·소비자 관심 끌기·피와 살이 되는 실패를 창업 성공의 4대 DNA라고 말했다.

국내의 대표 안경원 프랜차이즈 (주)글라스바바대표 노영구. 글라스바바는 기업 분석가 에이미 월킨슨의 지적대로 성공의 4대 DNA가 체질화된 기업이다. 왜냐하면 적잖은 시행착오 속에 사업을 전체적으로 관리하는 해안을 터득한 후 소비자 관심 끌기에 성공했기 때문이다. 그래서 국내의 대표 안경 프랜차이즈로서 업계에서 잡음 하나 없이 도약을 거듭하는 글라스바바는 개설된 가맹점마다 최고의 성과를 거두고 있다.

다음은 폭식의 부산 출신답게 튼튼하게 사업을 펼치고 있는 노영구 대표와의 일문 일답이다.

– 가맹점이 모두 럭셔리 이미지다. 안경계에 내실이 튼튼하다는 소문도 자주 들린다.

노영구 대표 : (웃음). 좋게 봐주어 감사하다. 개인적으로 겉은 화려한데 속이 비었다는 외화내빈을 싫어한다. 내실이 튼튼하다는 말을 들어서 기분이 나쁘지 않다.

– 안경 인연은 어떻게 시작되었나.

노 대표 : 선천에서 부산에서 안경을 생산해서 자연스럽게 안경과 인연을 맺었다.

– 글라스바바가 가맹점에 좋은 안경테와 선글라스를 제공한 이유가 있었던 것이다. 체인본부가 안경 제조를 정확하게 파악하고 있다는 것은 큰 장점이다.

노 대표 : PB제품 개발에 적잖게 도움이 되는 것이 사실이다. 가맹 안경원에 하자 없는 최상의 안경테와 선글라스를 개발 공급한다는 것은 본사의 중요한 업무 중의 하나다.

– 가맹점에 경쟁력이 높은 제품을 공급한다는 소문이 사실인 것 같다. 그래서 내실이 튼튼하다는 소리가 들렸나보다.

노 대표 : 가맹점에서 소비자에게 판매하는 제품은 하나하나 살아서 꿈틀대는 생물과 같아야 한다. 안경원의 경영에 성패를 좌우하는 중요한 몇몇 요인 중에 결코 빼놓을 수 없는 것이 바로 상품이다. 우리 글라스바바



▲ (주)글라스바바안경체인 노영구 대표.

경쟁력 최고 PB상품 수시 개발

가맹점 영업 환경 조성에 ‘올인’

는 품질이면 품질, 가격이면 가격 모든 것에 최고를 추구하고 있다. 우리 글라스바바의 PB제품은 충분한 경쟁력을 갖추고 있다고 자부한다.

– 본부와 체인점의 상생의 기본은 무엇이라고 보는가.

노 대표 : 본부가 수익에 대한 욕심을 줄이는 것이 상생의 출발점이라고 생각한다. 또 서로 상생해야 본부와 체인점이 성공한다. 본사와 가맹점이 수시로 머리를 맞대고 상생 방안을 찾는 것도 빼놓을 수 없는 상생이다. 본부가 규제를 늘리면 쇠뿔을 잡으려다 소를 잡는 상황이 올 수 있다. 본부가 소를 잡으려고 달려들면 이미 상생은 물 건너 간 것이 되

기 때문이다.

가맹점 경쟁력 키우는 것이 본부 역할

– 지금 안경원 경영 상황이 너무 안 좋다.

노 대표 : 모두 어려운 때다. 앞으로 시장이 더 어려워질 수도 있다. 이런 때는 기본에 충실한 것이 정답이라고 생각한다. 새로운 것은 리스크가 크다. 제품 개발, 착한 가격, 전문성, 서비스 등 모든 것을 기본에서 다시 생각하는 것이 중요하다고 생각한다. 그런 면에서 우리 가맹점들은 모두 저마다 경쟁력을 갖추고 있다고 생각한다. 또 경기가 어려운 지금이 오히려 기회라고 생각한다. 우리는 고객의 휴식 공간인 바바 플레이스 설치부터 완벽한 가격정찰제와 PB제품 공급, 안경사 교육 등 어려운 때일수록 기본에 철저하게 대비하고 있다. 사실 가맹점의 경쟁력을 키워 성공을 돕는 것은 본부의 기본 역할이고 임무다.

– 하버드대 크리스토퍼 교수도 새로운 동력을 찾으려면 시장의 밑바닥으로 내려가라고 말했다.

노 대표 : 어차피 국내 안경원은 과밀하게 밀

집되어 경쟁이 불가피하다. 앞으로 어찌면 60년대 산업화 이후 최악의 상황이 안경원에도 닥칠지 모른다. 우리 글라스바바도 요즘 인공지능으로 대변되는 4차 산업혁명에 뒤떨어지지 않기 위해 많은 고민을 하고 있다. 사실 경기가 어려울 때일수록 마진을 늘리는 고민보다 고객을 늘리는 고민을 해야 된다.

– 과대광고가 도를 넘고 있다. 안경렌즈를 공짜로 준다는 곳도 있다.

노 대표 : 솔직히 매우 안타깝다. 업계의 공멸은 과대할인 판매에서 시작되는 것을 여러 분야에서 볼 수 있다. 혹자는 경쟁하는 것이 성장의 원천이라고 말하지만, 서로에게 상처를 주는 출혈판매는 지양해야 한다. 솔직히 근처에 있는 안경원이 무차별적으로 가격할인에 나서면 우리도 잠자코 외면할 수 없다. 단골고객들이 발길을 돌리는데 앞전히 지켜보고 있을 안경원이 어디 있겠나. 서로가 서로를 죽이는 것이 가격파괴다. 솔직히 우리도 상식을 벗어나게 가격 파괴하는 안경원에는 철저하게 대응하고 있다. 우리는 그 누구에게도 당하지 않을 정도의 PB 제품을 확보하고 있다. 그리고 분명한 것은 안경업계에 더 이상의 할인 가격파괴는 없어야 한다.

– 마지막으로 글라스바바의 최종 목표는 무엇인가.

노 대표 : 당연한 말이지만 본부와 가맹점의 상생 발전이다. 또 시간이 지날수록 내실이 더욱 탄탄하게 만드는 강소기업이 목표다. 궁극적으로 가맹점이 언제 어느 때라도 본부를 믿고 편하게 영업할 수 있는 환경을 만드는 것이 글라스바바의 경영 목표다.

가을꽃은 폭염이 한창인 때라도 가을이 시작되는 처서(處暑)가 되면 어김없이 피어 오른다. 자연의 법칙에는 그만큼 신비로운 철칙이 담겨있다. 하루 종일 무심하게 해를 바라보는 해바라기도 사실은 빛을 감지하는 생체시계로 태양을 쫓아가며 시간을 구분한다. 그야말로 수동적일 것 같은 식물도 철칙을 거스르지 않고 움직인다.

하루도 거르지 않고 가맹점을 지켜보며 즐거움과 괴로움을 함께 나누는 해바라기 같은 안경체인 글라스바바. 글라스바바는 마치 자연의 철칙을 따르듯 언제 어느 때나 가맹점을 바라보며 상생을 통한 성공을 차근차근 추진하고 있었다. **김보라 기자**



빛으로부터 루테인(황반)을 보호하는
아이헬스케어 렌즈

루테인(황반)
보호

블루라이트
차단

눈가주름
예방

근적외선
차단

산화스트레스
차단

후면자외선
차단

TOKOI LENS CO.,LTD.





▲ 지난 21일 광주에서 개최된 아이세이버의 스마트 시력관리 프로그램 런칭 초청 세미나.

철저한 미래 대비... 마침내 명품 프로그램 개발

아이세이버, 세미나 열고 스마트 시력관리 프로그램 개발 선언... 가맹점의 미래화 완벽 추진

(주)아이세이버(대표 심재후)에서 설계·개발한 '스마트 시력관리 프로그램'의 출시를 기념하는 초청 세미나가 지난 21일 광주시 힐리데이인호텔 컨벤션3에서 개최됐다. 가맹 안경원의 미래를 내다보며 오픈한 'SaverGuide'와 'SaverKeeper'를 선보인 이날 세미나에는 가맹 안경원 원장과 예비 가맹 안경원 원장, 그리고 안경업계 관계자 등 80여명이 참석해 최고의 정보력을 자랑하는 프로그램 런칭에 높은 관심을 드러냈다. 아이세이버에서 개발한 두 가지 프로그램은 일부 가맹점에서 시연 가능한 결과 가맹점

관계자마다 이구동성으로 '지금껏 볼 수 없었던 획기적인 프로그램이란 것을 확인할 수 있었다. 고객의 만족도와 신뢰도를 높이도록 본사에서 심혈을 기울여 개발한 세이버가이드와 세이버키퍼는 '고객에게 맞춤형 아이케어 서비스를 제공하도록 치밀하게 구성되어 있다'고 호평 받은 것이다. 이날 세미나에서 아이세이버의 심재후 대표는 "자사는 앞으로도 프로그램을 지속적으로 2차, 3차 업그레이드함으로써 고객에게 건강한 맞춤형 아이케어를 제공할 것"이라고 강조했다.

문의 062)454-0500



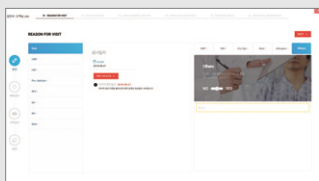
아이세이버의 스마트 시력관리 프로그램

▶ 안경계의 네이버 '세이버가이드'



세이버가이드는 눈과 시력에 관한 모든 정보와 처방, 제품에 관한 최신 정보를 모두 담은 맞춤형 가이드 프로그램이다. 안경원에 세이버가이드 하나만 있으면 어떤 안경사라도 아이케어 전문가로 탈바꿈시켜주는 프로그램인 세이버가이드는 일선의 안경사들로부터 큰 호응을 얻을 것으로 기대되는 미래 대비형 프로그램이다.

▶ 고객 맞춤형 서비스&안경원 경영 프로그램 '세이버키퍼'



세이버키퍼는 '더 이상 고객에게 말로 설명하지 마세요'라는 단 한 마디로 설명할 수 있는 프로그램이다. 그만큼 세이버키퍼는 고객에게 맞춤형 서비스를 제공하는 것은 물론 안경원 경영에 필요한 모든 기능을 담고 있다. 세이버키퍼는 고객 데이터를 정확하게 분석해 고객에게 맞춤형 상담이 가능한 원스톱 아이케어 서비스(One Stop Eyecare Service) 프로그램이다.

미니 인터뷰

“전문가를 위한, 건강한 아이케어 체인될 터”



“지금 안경업계는 신속한 정보와 정확한 데이터를 기반으로 고객에게 가장 양질의 전문성을 조연하는 아이케어 솔루션이 절실하게 필요하다. 오늘 자사에서 선보인 세이버가이드와 세이버키퍼는 미래를 대비하는, 고객과 가맹점에 신뢰를 높이는 스마트 시력관리 프로그램으로 가맹 안경원을 더욱 건강하고 탄탄하게 만들어 줄 것이다. 아이세이버는 가맹점 숫자에 연연해하지 않는, 가맹 원장님들께 이익을 돌려드리겠다는 본사의 의지가 담긴 프로그램이다. 모쪼록 가맹점 경영에 큰 보탬이 되기를 기대한다.” / 아이세이버 심재후 대표

“아이세이버는 안 보건 전문가 안경원입니다”



“아이세이버는 안 보건 전문가를 통한 체계적이고 전문적인 눈 건강관리가 가능한 안경원 프랜차이즈이다. 아이세이버가 추구하는 분명한 목표는 바로 '전문가의 아이케어'라는 것이다. 자사는 언제든 선진국의 오토메트리 시스템을 도입하고 차별화된 교육 프로그램을 통해 가맹 안경원의 전문성 향상에 모든 노력을 다하고 있다. 오늘 선보이는 스마트 시력관리 프로그램은 아이세이버를 더욱 차별화된 프랜차이즈로 한 단계 성장시켜 줄 것이다.” / 아이세이버 서채연 부장

“아이세이버는 안경원의 과거와 오늘, 미래입니다”



“아이세이버에 가맹하기 전에 안경원의 매출과 경쟁력을 높이는 가장 쉬운 방법은 오직 가격이었다. 하지만 가격 할인의 한계를 실감할 즈음에 아이세이버 심재후 대표님을 만났다. 그리고 아이세이버에 가입한 이후 세일광고를 중지하고 고가 제품에 대한 판매에 노력한 결과 지난해보다 75% 이상 성장하는 것을 생생하게 경험했다. 나예겐 놀라운 경험이고 신나는 일이었다. 더구나 앞으로 새로 개발된 프로그램을 적용해 고객에게 아이세이버의 아이덴티티를 보여주고 진정한 아이케어를 제공하면 우리 가맹점들이 더욱 발전할 것을 확신한다.” / 아이세이버 전주 효자점 김진수 원장



포기할 수 없는 콘택트렌즈 매출



세상을 아름답게! 사람을 아름답게!

아름다운 눈의 시작! 컬러 콘택트렌즈 전문기업 렌즈아이

왜 렌즈아이인가?

렌즈아이 성공전략

가맹점간 상권 보호
매장의 독립성 보장
차별화된 마케팅 지원

렌즈아이 Shop in Shop

인테리어 없이 바로 영업 가능
최소의 인테리어 비용
Shop in Shop 전용 미니 간판

렌즈전문샵 창업

상권 분석 및 점포개발
사후관리 및 운영지원
가맹점주 제품 및 서비스 교육

차별화된 마케팅 지원

고객중심의 차별화된 마케팅
SNS 온라인 마케팅 지원
신제품 런칭시 홍보물 지원

철저한 매장관리

본사 관리팀이 주기적인 매장 관리
슈퍼바이저를 통한 지속적인 사후 관리
상품에대한 CS팀 운영

가맹점과의 열린 커뮤니케이션

본사와 가맹점간 실시간 정보 공유
가맹점 모니터 운영
가맹점의 건의 사항 수렴

트렌드에 맞는 신제품 개발

고객의 Needs를 분석
지속적인 PB상품 개발 공급



함께성장하는 콘택트렌즈 전문기업 렌즈아이!



렌즈아이 가맹안내

가맹비 : 200만원(VAT별도)
월관리비 : 15만원(VAT별도)

렌즈아이 가맹문의

대표전화: 02-477-0873
담당자: 010-8508-4099(체인본부장 김성수)
홈페이지: <http://www.lens-eye.com>

확! 달라진 안경 케이스... '씨엠에이글로벌'

최고급 소재의 안경 케이스 속속 런칭... 9월 말까지 안경 케이스 구입 시 대형 클리너 무료 증정 이벤트

▶ 이브(퍼플)

고급인조 타조가죽의 선글라스용 접이형 케이스.



◀ 미에로(그레이)

80g밖에 안 되는 초경량의 하드 케이스.



◀ 파아노(브라운)

넉넉한 사이즈의 고급스러운 모양의 안경 케이스.



▶ 클러치(그린)

여성 클러치백 형태의 감각적인 디자인과 콤팩트한 그립감.



◀ 테이(그레이)

클래식한 인조가죽의 안경용 접이형 케이스.



▶ 비올라(레드)

타이트하게 안경을 잡아주는 케이스가 필요할 때 제격인 아이템.



◀ 마카롱(그린)

고급 패브릭을 사용한 가볍고 세련된 디자인의 케이스.



▲ 씨엠에이글로벌의 안경 케이스를 손쉽게 구입할 수 있는 홈페이지 쇼핑몰(www.cmaglobal.shop).

(주)씨엠에이글로벌(대표 김영선)이 온/오프라인을 통해 새로운 안경 케이스를 선보이면서 업계의 주목을 받고 있다. 그동안 안경 클리너를 통해 전 세계에서 명성을 날리던 씨엠에이글로벌이 출시한 안경 케이스이어서 기대감이 더욱 높아지고 있는 것.

씨엠에이글로벌의 한 관계자는 “최고급 소재를 사용한 자사의 케이스는 퀄리티와 디자인 면에서 여타 제품을 능가해 시제품을 살펴본 안경사들께서 매우 만족하신다”며 “자사는 이번 안경 케이스 런칭을 기념해 오는 9월 말까지 케이스 주문 시 최고급 대형 클리너 10장(30×30cm/40×40cm 랜덤 발송)을 증정하는 런칭 프로모션을 진행한다”고 전했다. 계속해서 그는 “씨엠에이글로벌의 제품 주문은 홈페이지(www.cmaglobal.shop)를 통해 언제 어디서나 가능하다”고 덧붙였다. 문의 053)984-9860

좋은 콘택트렌즈? 바로 이거야!

세계시장을 겨냥한 엔보이 콘택트렌즈

험난한 수출장벽. 세계 각국에 수출을 성사시키기도 어렵지만, 무엇보다 외국에 수출하려면 해당 국가 마다 제시하는 품질검사 기준을 통과해야 비로소 수출할 수 있습니다. 그래서 품질검사가 까다롭기로 유명한 일본 후생성에서 콘택트렌즈 품질 인증을 받았다면 세계에서 품질을 인정받았다는 것을 뜻합니다.

2004년 회사 설립 이래 우수 콘택트렌즈 개발에 진력해온 저희 엔보이비전. 일본의 후생성으로부터 품질 검사를 거뜬히 통과하여 수출에 나서면서 한국 콘택트렌즈의 위상을 높여온 엔보이비전. 저희 엔보이는 오랜 연구 끝에 6개월용 장기 콘택트렌즈 개발에 이어 인공기능으로 대변되는 4차 산업혁명에 어울리는 첨단 콘택트렌즈 연구 개발에 나서고 있습니다.

이제 국내뿐만 아니라 세계시장에서도 그 우수한 품질을 인정받는 엔보이비전. 저희는 앞으로도 세계인의 콘택트렌즈가 되도록 더욱 노력하겠습니다.

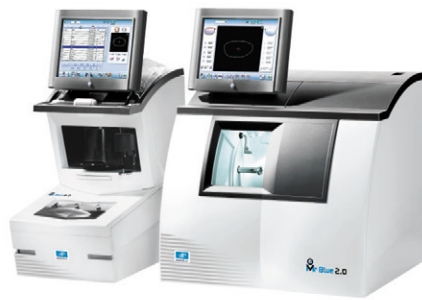


문의전화 : 1544-5769

EnvoyVision
(주)엔보이비전



Mr Blue[®] 2.0



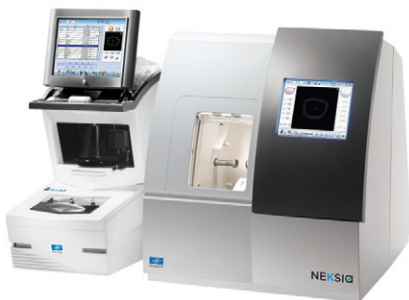
Mr Orange



NEKSIQ[™] AD



NEKSIQ[™] AS



NEKSIQ[™] OD



NEKSIQ[™] S



delta2[™] + TESS



WAM 700
WAVE ANALYZER MEDICA



OCT NX[™] 700



SPECULAR 550

