꽁꽁 숨은 누진렌즈… 잘 찾으면 1조원 '거뜬'

국내 누진시장 1조원 논의하는 산학연 워크숍 제주서 개최… 안경의 국가지원 현실화 위한 다양한 의견 제시



▲ 제6회 산학연 발전을 위한 상생융합워크숍의 참석자 단체 모습.



▲ 상생융합워크숍준비위원회의 유근창 위원장(동신대학교 안경광학과 교수).

제6회 산학연 발전을 위한 상생융합워크숍이 지난 19일부터 20일까지 제주도에서 개최됐다. ㈔대한안경사협회 관계자, 전국 안경광학과 교수, 안경업체 대표 등 모두 61명이 참석한 이번 워크숍은 예전보다 더욱 실속과 짜임새 있게 진행되었다. 6회째 행사라는 연륜에 어울릴만큼 이번 주제에 대한 다양한 의견과 연구물이 제시된 것. 이번 워크숍에 참석한 경기도권의 한 안경광학과 교수는 "산학연이 한마음으로 안경업계의 미래를 이야기하는 매우 소중한 기회이고 값진 시간"이라며 "특히 노안시장의 중요성과 발전방향을 진지하게 성찰한 워크숍은 매우 의미가 있다"고 전했다.

소그룹 모임서 노안시장의 중요성 강조

첫 번째 세션에선 상생융합워크숍준비위원회 유근창 위원장의 '노안시장 확대를 위한 진행사항과 향후 발전방향'에 대한 주제발표 이후 이에 대한 참석자들 간의 자유 토론이 진행됐다.

유 위원장은 우리 사회 인구 고령화의 속도와 그에 따른 중장년층의 사회적 역할이 점점 증대되는 외부환경을 설명하며, 노안시장의 발전으로 연결될 수 있음을 제시했다. 계속해서 유 위원장은 "누진시장의 확대를 통해 안경원이 얻을 수 있는 수익구조는 더욱 커지고, 이는 결국 안경업계 전체 발전의 밑거름이 된다"고 강조해 참석자들로부터 박수를 받았다. 이어 참석자들은 주제에 대한 소그룹별 토의를 이어갔는데, 이 자리에선 ▶누진렌즈에 대한 국가 지원책 현실화 방안 ▶노안시장 정보에 대한 산학연의 공유 ▶안경사국가시험에 누진렌즈 관련 문항의 추가 ▶누진렌즈 분야 업체교육의 활성화 등이 제안됐다.

상생융합워크숍준비위원회의 한 관계자는 "산학연이 한 자리에서 함께했다는 면에서 의의가 큰 이번 워크숍은 다양한 분야에서 각자가 안경 발전을 위해 성실히 자신의 역할을 수행하고 있음을 확인하는 뜻 깊은 시간이었다"며 "이번 워크숍에서 제시된 노안시장의 확대를 위한 추진 계획을 충실히 실천하면 우리 업계의 발전이 더욱 앞당겨질 수 있다는 확신을 갖게 되었다"고 강조했다.

미니 인터뷰

'워크숍은 업계 발전의 소중한 행사'



▲ 대한안경사협회 중앙회 전인철 교육부회장(동신대학교 안경광학과)

Q: 이번 워크숍에서 대두된 중요 사항은?

A: 대학에서 현장 위주의 교육을 강화해야 한다는 요구가 있었고, 그러기 위해서는 안경사국가시험에 현장능력을 평가하기 위한 문항 출제가 필수적이라는 목소리가 있었다.

Q: 학계 입장은 어떤가.

A: 대안협에서 현장능력을 평가할 수 있는 실기시험 도입을 적극 검토하고 있고, 추가 직무분석을 통해 과목별 문항비중을 재배치하도록 추진할 예정이다. 또한 안경사의 전문성 강화와 사회적 인식의 개선을 위해 전문안경사제도 도입을 검토 중에 있다.

Q: 워크숍의 전체적인 의의는 무엇인가.

A: 무엇보다 산학연이 함께 힘을 합치고, 또 이를 극대화하면 업계가 발전한다는 점이다. 일시적인 논의에 그치지 않고 지속적으로 연구 실천해야 한다.

▶ 누진렌즈와 관련한 외부환경

- 한국 전체 인구 : 약 5천 100만명
- 40~60대 인구 : 전체 인구의 약 44.5%인 2,300만명

▶ 안경원의 목표 (560만명, 1조 20만원 기준)

한국 총시장	한국 누진시장 목표	쉬운 목표
대상인구 (40~69세) 2,305만명 4조 6천억원	대상인구 922만명 1조 8천억	
전국 안경원 1만 곳 월평균 누진매출 약 3,800만원 발생 +α 멀티포컬렌즈	월평균 누진 매출 약 1,500만원 발생	월평균 누진 매출 약 900만원 발생 (안경원 평균 매출 50%)

▶ 현재 안경시장

- 연평균 누진 300만장, 누진 구매율 약 7%
- 연평균 누진 150만명 구매
- 1년 평균 누진 3천억 시장
- 멀티포컬 판매량은 약 10~15만조, 50억 추산

▶ 노안시장 확대를 위한 추진 방향

- 노안시장 성장 1조 → 2조 → 4조 6천억

협회	근용안경 국가지원 연구 안경사 역량 강화 제공	제도
학계	누진, MF매뉴얼 교재 제작 해외 사례 연구 및 학회 운영 예비 안경사 교육, 누진 MF 교육 강화	교육
업계	지속적인 소비자 캠페인 및 프로모션 좋은 상품 개발 제품 퀄리티 관리	상품
안경사	누진 MF에 대한 이해 증진 누진 MF 스킬 강화 신제품 숙지	현장



▲ 주제발표 중인 유근창 위원장.



▲ 발표를 경청 중인 참석자들.



▲ 자유 토론을 진행 중인 워크숍 소그룹 모임.

치열한 안경원 가격경쟁

당신의 선택은?

"안경원의 전문화, 실력 있는 안경원
할인 보다 **전문성**이 **경쟁력**이 되는
K비젼안경이 해답입니다."

차별화된 검사시스템
고객 만족 : 재방문고객 상승
(이전 3년간 K비젼 재방문고객 지속상승)
기능성렌즈 판매 상승, 안정된 수익구조 창출

K비젼안경 PB상품
안정수익 창출
가격경쟁 없는 안정된 매출

무료 전문화 교육
양안시 검사, 굴절검사,
예비검사 무료교육

고객관리 프로그램
전국 ERP 시스템화,
고객 및 매출 데이터 실시간 확인

가까이 멀리 잘 보이는 개인 맞춤 기능성 안경 전문 체인
K비젼안경

가맹 070-7431-0800
문의 010-9317-2044

‘펜탁스 근적외선 차단코팅 렌즈’… 쓰리 기능 팍! 팍!

자외선, 청광, 근적외선 한꺼번에 통합 차단… 컬러도 그린과 블루코팅으로 선택 자유자재



PENTAX 국내시장 런칭 1주년을 맞은 100년 전통의 PENTAX社가 최근 ‘근적외선 차단코팅 렌즈’를 선보이면서 기능성렌즈 시장이 크게 요동치고 있다. 펜탁스의 이번 신상은 기존 자외선 차단에만 치중했던 시장 트렌드를 뛰어넘어 자외선과 청광은 물론 근적외선의 유해한 파장대까지 차단해 말 그대로 유해광선을 통합 차단하는 기능성 플래그십 렌즈로 떠오르고 있다.

현대인의 필수 안경렌즈로 부상

근적외선은 피부 심층부인 근육까지 침투해 콜라겐과 엘라스틴 등 세포를 분해하고 파괴하는 작용을 하는 것으로 알려져 있다. 그러나 펜탁스 근적외선 차단코팅 렌즈는 780~1,400㎚ 영역대의 근적외선을 차단해 눈가의 피부를 보호해 착용자의 시 건강에 큰 도움을 주고, 열을 발생시키는 성질을 갖고 있는 근적외선을 차단해 착용자는 쿨링 효과를 얻음으로써 언제나 시원함을 만끽할 수 있다. 또한 펜탁스 근적외선 차단코팅 렌즈는 다른 여벌 근적외선 렌즈보다 우수한 가격적 특성과 함께 펜탁스 Rx렌즈로도 주문이 가능해 뜨거운 시장 반응을 이끌어내고 있다. 펜탁스 근적외선 차단코팅 렌즈는 미러를 제외한 거의 모든 Rx렌즈에 적용이 가능하고, 이는 곧 최적의 디자인과 재료로 최상의 하이앤드 코팅의 안경렌즈를 완성시킬 수 있음을 의미한다.

모든 누진대와 굴절율 주문 가능

펜탁스 근적외선 차단코팅 렌즈는 모든 누진대와 모든 굴절인 1.50부터 1.55, 1.57, 1.60, 1.67, 1.74까지 가능하고, UV 380이나 400과 UV 420 등 세 가지 중 재료의 선택도 가능하다. 또한 착색과 변색, 편광은 물론 기본 초발수 코팅의 추가까지 가능하다.

펜탁스의 한 관계자는 “이외에도 펜탁스 근적외선 차단코팅 렌즈는 그린과 블루코팅 등 두 가지 선택이 가능하다”며 “그린은 펜탁스 NIR AM(코팅색상-그린) 코팅으로 야외활동에 유해한 자외선과 청광, 또 근적외선까지 차단해 고객 만족도가 높고, 블루코팅인 펜탁스 NIR UM(코팅색상-블루)은 주로 실내 활동하는 고객에게 추천할 수 있다”고 설명했다. 또한 그는 “국내 안경렌즈 분야 100년 전통의 펜탁스는 런칭 1주년을 맞아 각종 근적외선 무료 체험행사를 진행 중이니 많은 관심 부탁드린다”고 덧붙였다.

문의 043)240-4000





▲ 유튜브의 펜탁스 근적외선 차단 홍보동영상 (https://youtu.be/gamVoHh4sUs).



▲ 유튜브의 펜탁스 근적외선 차단 홍보동영상 (https://youtu.be/GBJbm2Q6JwU).

INOTI
INOTI OPTICAL STORE
이노티안경체인

이노티안경체인

ChosunMedia
조선일보특집 2019

2년연속수상





안 경 프 랜 차 이 즈 부 문

고객님의 아낌없는 관심과 사랑으로 안경프랜차이즈 부문
2019소비자가 뽑은 올해의 브랜드 대상을 수상하였습니다.
고객만족과 눈 건강을 위해 끊임없이 노력하겠습니다.

조선미디웍스에서 주관하는 2019 소비자가 뽑은 올해의 브랜드대상은 앞선 기술력과 품질력, 서비스 경쟁력을 갖추고 고객만족을 이끌어내고 있는 강소기업과 브랜드를 발굴해서 널리 소개하고 있으며, 대한민국 산업 중심을 이끌고 있는 이들 기업/기관을 조명하여 국내 산업 시장의 경제발전에 일조하고 있습니다

(사)한국방송신문연합회
KOREA BROADCASTING NEWS ASSOCIATION

ChosunMediworks
조선미디웍스

산업통상자원부

쿠퍼비전 교육의 과녁은 '콘택트 완벽 처방'

최상의 제품과 교육으로 꿈 이룬 쿠퍼비전… 경기 둔화로 미래 걱정하는 안경사에게 '성공 맞춤형'



▲ 쿠퍼비전코리아㈜ 교육팀 김가은 대리

- 동신대학교 안경광학과 졸업
- 서울과학기술대학교 안경광학과 석사 수료
- 다비치안경체인 콘택트렌즈 교육 담당



▲ 쿠퍼비전코리아㈜ 교육팀 강민지 과장

- 뉴질랜드 오클랜드 검안학 졸업
- 뉴질랜드 Optometrist 개인 검안클리닉, 스펙세이버, 룩소티카, 어린이 임상 클리닉 등

CooperVision

세상 사람들이 인정하는 좋은 브랜드는 '믿고 찾는다. 감동했다. 마음을 붙잡았다'로 귀결된다. 고객의 마음을 빼앗은 브랜드가 좋다는 말이다. 성공한 기업들의 공통점도 결국은 '고객 욕구를 만족시키다'는 한마디로 모아진다. 그런 면에서 보잉社는 녹슬지 않는 비행기, 혼마는 가벼운 골프채, 유니클로는 발열 내의로 세상 사람들에게 인정받고 있다.

그런 면에서 쿠퍼비전 콘택트렌즈도 세계인 모두 인정하는 '굿 브랜드'다. 품질에 관한한 타의 추종을 불허하며 지구촌 곳곳에서 인정받고 있다. 더구나 쿠퍼비전코리아의 자랑꺼리는 또 있다. 바로 안경사의 전문성을 쑥쑥 높이는 족집게 과외선생 같은 교육이다. 국내의 많은 안경사들 사이에 '쿠퍼비전 아카데미를 한 번도 참석하지 않은 안경사는 있어도, 단 한 번만 참석한 안경사는 없다'는 말이 나돌 정도다. 쿠퍼비전 아카데미의 효용성이 그만큼 안경사의 마음을 사로잡고 있다는 말이다.

본지는 쿠퍼비전코리아㈜(대표 정종구)의 서울 강남구 광평로의 본사 세미나룸에서 개최된 정기교육을 참관한 후 '어떤 면에서 쿠퍼 아카데미가 뛰어난가'를 살피기 위해 교육팀의 강민지 과장과 김가은 대리를 만났다.

국내외 조화된 전문 교육 완벽 실시

▶ 교육 참가 안경사들의 집중도가 높아 보입니다.

강민지 과장: 좋게 보셨군요. 감사합니다(웃음).

▶ 교육의 연조도 꽤 깊죠?

강민지 과장: 지난 2004년 쿠퍼비전코리아 내에 아카데미를 개설했으니까 장수 프로그램이 됐네요. 그간 국내 안경사 선생님들의 콘택트렌즈의 전문성을 함께 찾아보자는 뜻에서 다양한 교육 프로그램을 진행해 왔습니다.

▶ 외국에서 쌓은 경험이 교육에 도움이 되었겠죠.

강민지 과장: 뉴질랜드에서 7년간 검안사로 근무하고, 또 다수의 클리닉에서 경험한 임상사례가 교육에 도움이 되었는지 모르겠네요. 판단은 안경사 선생님들 몫이니까 선처만 바래야죠.

▶ 한국적인 교육 분위기는 김 대리께서 만드시구요.

김가은 대리: 반갑습니다(웃음). 이미 오래 전부터 콘텐츠가 잘 짜인 곳이 쿠퍼 아카데미입니다. 단지 일선에서 안경사로 근무한 경험, 어느 안경체인의 교육 담당자로 근무한 경험 중 핵심만 접목하고 있습니다. 외국과 한국에서 검안사와 안경사로 경험이 많으신 강 과장님과 활용도 높은 실무 위주의 교육 프로그램을 전달하고 있습니다.

▶ 쿠퍼 교육은 국내와 국외라는 쌍두마차로 운영되는군요. 품질이 우수한 것도 교육에 어느 정도 힘을 덜어주지 않나요.

김가은 대리: 우리 회사 제품이 교육에 많은 보탬이 됩니다. 신뢰하는 제품, 소비자가 인정하는 제품을 밑바탕으로 현장 밀착형 교육, 새로운 콘텐츠를 만들어 교육하고 있습니다. 올해는 모든 교육 때마다 자리가 없을 정도로 큰 호응을 얻고 있습니다.

▶ 쿠퍼비전 아카데미의 핵심 포인트는 무엇인가요.

강민지 과장: 교육생들의 피드백을 적극 반영한 8명 가량의 소규모 인원에게 굴절검사부터 난시, 멀티포컬까지 기본과정부터 심화과정까지 진행해 높은 만족도를 얻고 있습니다. 30명 단위로 진행되는 세미나도 특징이 있지만, 소그룹 형태의 교육이 효과도 높고 만족도도 좋습니다.

김가은 대리: 쿠퍼 교육은 소수 인원이 참가하는 심포지엄이 효과가 아주 높습니다. 안경사 선생님들께서 어느 부분을 궁금하고 또 필요한 부분인지를 파악해 맞춤형 교육을 실시하고 있습니다.

안경사 전문성 향상과 매출 증진에 일조

▶ 올해도 3분의 2가 지나고 있습니다만 교육성과는 만점인가요.

강민지 과장: (웃음). 자화자찬이겠지만 많은 안경사 선생님들께서 '쿠퍼 교육은 얻어가는 것이 많다'고 칭찬해 주십니다. 올해 하반기에는 기본과정보다 선생님들의 전문성에 집중한 심화과정을 보다 더 확대할 계획입니다.

▶ 제품 좋은 것은 소비자들이 먼저 안다고 하는데, 이제 전국에 소문나 있죠.

강민지 과장: 소비자보다 전문가인 안경사 선생님들이 먼저 알고 있습니다. 쿠퍼가 성장한 첫 번째 이유죠. 쿠퍼 제품과 교육팀이 서로 시너지 효과를 발휘하면서 소비자, 안경사, 회사가 삼각형의 트라이앵글처럼 견고하게 조화를 이루고 있습니다. 최근 자사에서 실시한 소비자 브랜드 조사결과도 쿠퍼비전 제품의 만족도와 신뢰도가 타사 대비 높게 나왔습니다.

▶ 교육팀의 향후 계획도 많겠죠.

김가은 대리: 적지 않죠(웃음). 다만 그 많은 것 중에서 쿠퍼 제품의 우수성 홍보, 맞춤형 처방과 활용을 위한 전문가 교육, 또 다양한 정보 전달에 집중할 계획입니다. 쿠퍼 아카데미에 많은 기대와 관심 부탁드립니다.

▶ 안경사 선생님들께 전하고 싶은 말을 들려주시죠.

김가은 대리: 경기 둔화로 경쟁이 심해지면서 선생님들의 걱정이 많습니다. 어려울 때 일수록 고객들의 니즈를 반영한 전문성 있는 처방과 서비스가 중요하다고 생각합니다. 선생님들을 응원한다는 차원해서 저희 교육팀도 매출을 높이는 콘텐츠를 최우선해 교육하겠습니다.

강민지 과장: 앞으로도 우리 쿠퍼비전은 선생님들의 전문성 향상과 매출 증진에 일조하기 위해 '안경사에게 최고의 파트너'로 자리매김하도록 더욱 노력해 나가겠습니다. 감사합니다. /허정민 기자

EYE CARE DESIGN

TOKAI

Feel Color

눈 건강 · 선명도 · 아름다움
어느 것 하나 놓치고 싶지 않다면

Feel Brown



필 브라운

Feel Purple



필 퍼플

Feel Gray



필 그레이

Feel Pink



필 핑크

LUTINA+ 루티나 플러스

빛으로 부터 루테인(황반)을
보호하는 루티나+

- 루테인을 보호
- 근적외선 차단
- 눈가주름 예방

+

Feel Color

눈부심 완화 **UP**
대비감도 향상 **UP**

- 눈부심 감소
- 대비감도 향상
- 미적 아름다움
- 루티나 전용컬러

※이해를 돕기 위한 이미지이므로, 실제 렌즈 색상과 다소 차이가 있을 수 있습니다.


RODENSTOCK