di Giulia Piccinelli

Eyewear e Gd brico: l'esperienza di I.O.I.

Costantemente focalizzata a presentare articoli innovativi e alla moda, il Gruppo Industrie Ottiche Italiane è oggi un player di rilievo nel mondo dell'eyewear, con una presenza trasversale nel mercato e un ampio catalogo. Ne abbiamo parlato con Massimo Martucci, direttore commerciale dell'azienda.

Fra i principali player nel mercato dell'eyewear, Industrie Ottiche Italiane si contraddistingue per un assortimento incredibilmente diversificato, progettato per soddisfare ogni esigenza, e per una costante ricerca di design alla moda e tecnologie innovative. Nata a Torino nei primi anni 2000, I.O.I. Industrie Ottiche Italiane fa inizialmente il suo ingresso nel canale delle farmacie: in un'epoca in cui gli occhiali da lettura erano considerati semplici dispositivi medici, l'azienda ne ha rivoluzionato il concetto trasformandoli in autentici accessori di moda. In particolare a partire dal 2006, a seguito delle liberalizzazioni del Decreto Bersani, I.O.I. amplia la sua rete divenendo progressivamente una presenza trasversale nel mercato, espandendosi anche in altri canali vendita. A rendere Industrie Ottiche Italiane la società che è oggi sono sicuramente anche i numerosi brand acquisiti, fra i quali è doveroso nominare El Charro, De Tomaso e Corpootto; inoltre recentemente, verso la fine del 2023, la società ha perfezionato l'acquisto del marchio Gian Marco Venturi, che sta avendo un grandissimo successo in numerose realtà italiane di rilievo. Per comprendere meglio la mission dell'azienda e i progetti su cui sta lavorando abbiamo intervistato per voi Massimo Martucci, direttore commerciale di Industrie Ottiche Italiane.

Massimo Martucci, direttore commerciale di Industrie Ottiche Italiane.

Com'è composto il vostro assortimento e quali articoli danno più soddisfazione nel settore brico?

Offriamo kit-espositori precaricati, sia da terra che da banco, completi di occhiali, per garantire la massima comodità al punto vendita. Proponiamo inoltre kit da 24 occhiali, con assortimento ottimale delle diottrie basato sulle statistiche di vendita, e scatolette da 4 e singoli articoli sfusi per chi desidera una scelta totalmente personalizzata senza vincoli. Nei negozi di bricolage, dove le persone necessitano di svolgere attività "da vi-

cino", gli occhiali da lettura sono prodotti particolarmente appropriati. Di recente, gli occhiali con aste lunghe, ideali per appenderli comodamente al collo quando non in uso, hanno riscosso grande successo. Grazie ai nostri marchi, offriamo migliaia di modelli in una vasta gamma di colorazioni.

Quali vantaggi portano i vostri prodotti nel canale della Gd brico?

Innanzitutto, il prestigioso nome di Industrie Ottiche Italiane, garanzia di qualità e affidabilità nel mercato da molti anni. In secondo luogo, i nostri brand di moda italiani conferiscono un tocco di stile agli occhiali da lettura, che diventano così veri e propri accessori di moda. Marchi iconici come El Charro, eleganti come Gian Marco Venturi e leggendari come De Tomaso, insieme a opzioni più accessibili, ci consentono di accontentare un pubblico molto variegato.

Quali novità avete presentato di recente in termini di articoli e nuovi marchi?

Siamo entusiasti di annunciare l'acquisizione del marchio Gian Marco Venturi, l'unico che avevamo in licenza, e ora ufficialmente parte della famiglia Industrie Ottiche Italiane. Inoltre abbiamo iniziato una collaborazione con Disney, Marvel e Paw Patrol per creare occhiali da sole per bambini con i loro personaggi preferiti. Nel mese di gennaio abbiamo lanciato una serie di nuovi prodotti, tra cui espositori precaricati da terra per occhiali da lettura e da sole, modelli da lettura da donna all'ultima moda e modelli classici unisex. Continuiamo a introdurre nuove referenze con caratteristiche uniche, come occhiali con aste lunghe girocollo e occhiali da lettura con clip magnetica da sole, per offrire soluzioni innovative e pratiche.

Su quale aspetto avete intenzione di puntare maggiormente nel 2024?

Nel corso di quest'anno intendiamo intensificare le nostre attività di marketing: vogliamo comunicare le peculiarità distintive dei nostri prodotti a tutti i livelli, dal distributore al rivenditore e al cliente finale. Abbiamo rinnovato completamente i nostri cataloghi 2024 e investiremo in maniera considerevole nei mezzi di comunicazione digitali per raggiungere un pubblico più ampio e mettere in luce le unicità delle nostre referenze.

Nei negozi di bricolage, dove le persone necessitano di svolgere attività "da vicino", gli occhiali da lettura sono prodotti particolarmente appropriati.

Quali sono i punti di forza che vi permettono di essere competitivi sul mercato?

Siamo un'azienda specializzata esclusivamente nel settore dell'eyewear e il nostro know-how ci posiziona sempre al di sopra della concorrenza, sia in termini di qualità che di tendenze di moda e innovazione produttiva. Il nostro slogan "We Lead. Others Follow." riassume la nostra leadership nel settore. I numerosi marchi di nostra proprietà ci consentono di diversificare i canali distributivi, garantendo ai nostri partner un ambiente di lavoro sereno senza sovrapposizioni. Infine la nostra forza vendita, una squadra storica di persone che fanno parte della famiglia Industrie Ottiche Italiane da tanti anni, ogni giorno ci aiuta a trasformare le nostre idee in realtà. ■