

**La saison solaire
commence, devenez
incontournable :
votre guide pour
y arriver !**

Ray-Ban

Le solaire, un marché à fort potentiel, encore sous-exploité.

LE MARCHÉ

10 M
d'unités en 2019



Source : Euromonitor

Réparti sur
le territoire national*



*Top des magasins solaires en France

Encore sous-exploité

25% 
taux d'équipement en
solaire non correcteur

 **34%**  **54%**
 **60%**

Source : Kantar Brandtracker 2020

Un accès
abordable au luxe

65% 
des dépenses
de solaires chez l'opticien
sont réalisées sur des
montures de 100€
ou plus.

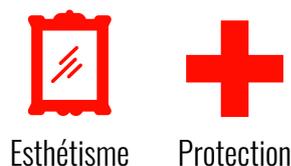
LE CONSOMMATEUR

**16
mois**
fréquence moyenne
d'achat d'une solaire

2,1
paires de lunettes de
soleil non correctrices
par consommateur en
moyenne

Source : Gallileo Business Consulting

Les deux critères
principaux pour le
consommateur :



Esthétique

Protection

Une vente rapide
15 min.
la durée moyenne
d'une vente de solaire



LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

Les opticiens, premier réseau de distribution :

62%
des ventes en valeur
se font chez l'opticien



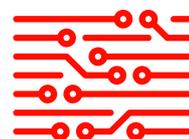
Source : Euromonitor

Mais en perte
de vitesse :

-5,7% 
par rapport à 2017

Source : Euromonitor

20
nombre de circuits
d'achats du solaire



Créer le réflexe solaire /opticien

📊 **91% des consommateurs sont satisfaits**

de leur expérience d'achat solaire chez l'opticien.

Mais seulement   **1 consommateur sur 2** achète ses solaires chez l'opticien. Tout simplement parce qu'il ne pense pas à le faire ! N'attendez pas pour créer chez les clients le réflexe solaire en magasin d'optique.



Le bon produit

Votre atout majeur : vous êtes **le seul point de vente où le consommateur peut trouver autant de marques de qualité**. Composez donc votre assortiment avec de belles marques, des best-sellers, et des avant-premières. Et devenez le spécialiste de ces marques !



La bonne visibilité

Créez un environnement attractif pour le consommateur à l'année : vitrine, merchandising, corner, opérations trade. Mais aussi en dehors du magasin, via votre site, vos réseaux sociaux, etc. **L'attractivité du point de vente, c'est 60% du succès du solaire !**



Le bon conseil

C'est sur ce terrain que vous faites la différence : les clients ont de plus en plus conscience de l'importance de la santé visuelle. Ils souhaitent bénéficier de votre expertise en la matière. **Formez votre équipe et choisissez un collaborateur référent** pour incarner l'identité de spécialiste du solaire. Proposez, sans attendre, du solaire non correcteur à tous vos porteurs : ils auront le réflexe de venir chez vous au moment de leur achat.

Luxtottica, votre partenaire solaire

Luxtottica est le leader sur le marché solaire avec, en tête, Ray-Ban (31% des parts de marché en valeur). Et accompagne les opticiens pour booster la catégorie solaire en magasin.

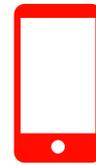


Attirer

les consommateurs via un assortiment performant

Luxtottica détient un portefeuille de marque de qualité pour tous les consommateurs. Tout en vous assurant d'avoir **les meilleures références** du marché !

Lifestyle & Sport Ray Ban Oakley	Accessibles Vogue Arnette
Premium Burberry Emporio Armani Polo Ralph Lauren	Luxe Persol Prada Dolce Gabbana



Créer du trafic

via une forte visibilité media et magasin

Media : Luxtottica 1^{er} investisseur du marché solaire avec des campagnes puissantes et continues pendant la saison pour toucher massivement les consommateurs.

Magasin : des solutions pour créer un vrai **espace solaire attractif** via du mobilier permanent, de la plv et des vitrines avec une approche sur-mesure.



Se différencier

des autres circuits de distribution et proposer une nouvelle expérience en magasin

Luxtottica propose à ses opticiens partenaires des **solutions digitales innovantes** : écrans digitaux, l'application Smartshopper : essai virtuel et personnalisation de sa paire Ray-Ban, kits digitaux pour animer les réseaux sociaux.

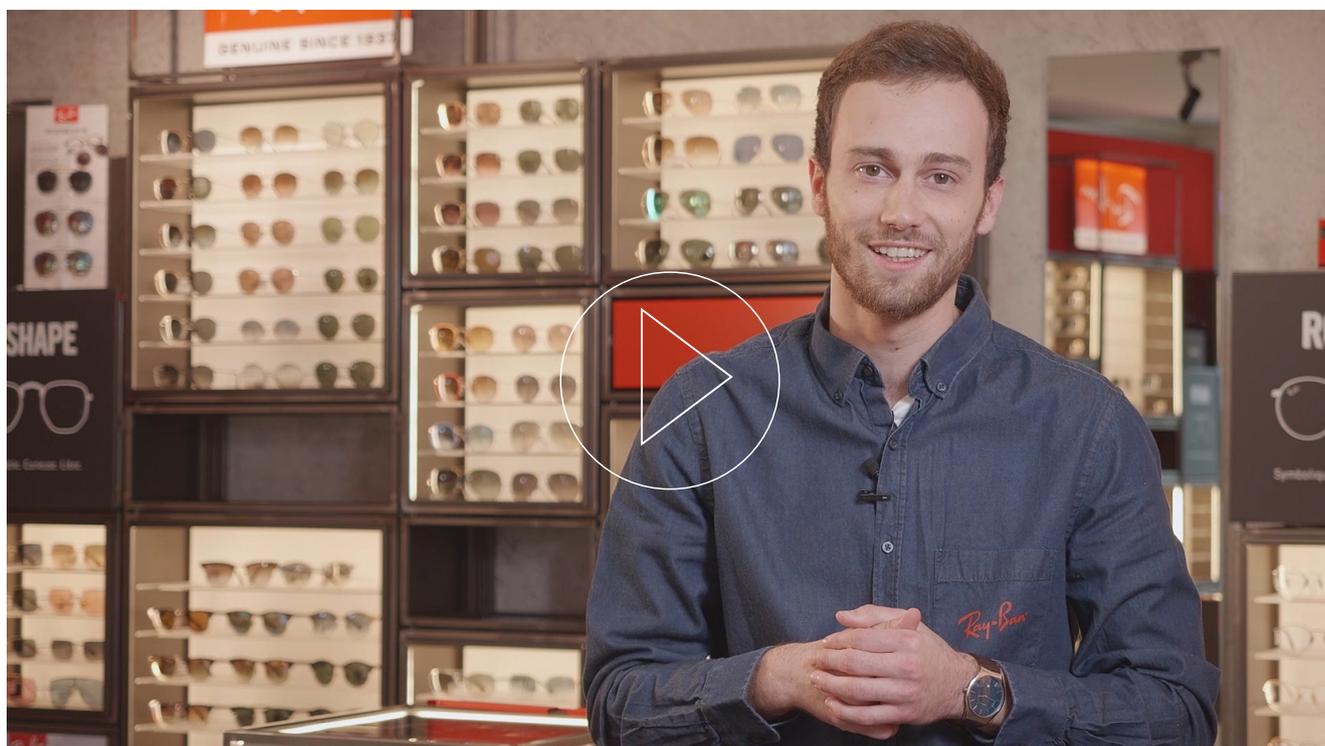


Devenir expert

solaire via la formation et un accompagnement commercial continu

Des formations de 5 à 30 minutes accessibles via la plateforme [Luxottica University par Leonardo](#). Dernière nouveauté : un tuto, «Vendre le solaire en 6 minutes». Luxtottica déploie **125 personnes en permanence sur le terrain** pour vous conseiller et être à vos côtés.

Vendre le solaire en 6 minutes



Pour découvrir l'intégralité de la vidéo
rendez-vous sur leonardo.essilorluxottica.com

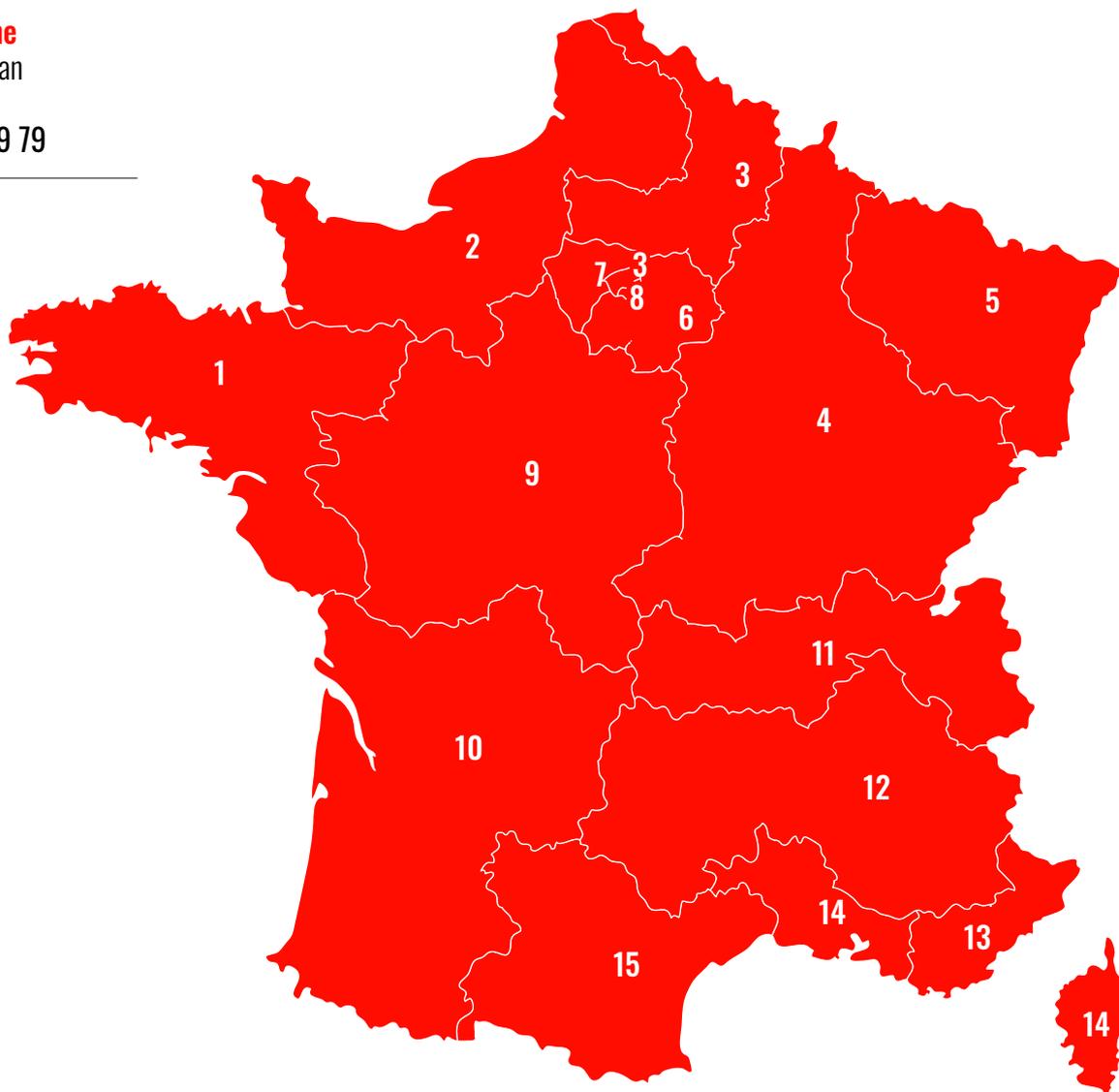
FORCE DE VENTE RAY-BAN SOLAIRE 2021

Cédric Saviane

National Ray-Ban

Sales Manager

☎ 06 11 46 39 79



1. Xavier Tivoli
(22/29/35/44/53/56/85)
☎ 06 60 22 07 65

2. Benjamin Dupel
(14/27/50/61/76/80/62)
☎ 06 98 92 07 58

3. Julien Bienvenu
(02/59/60/93)
☎ 06 16 43 13 71

4. Axelle Hyenne
(08/51/10/52/89/
21/71/58/03/25/39)
☎ 06 11 46 10 21

5. Alexandre Xolin
(54/55/57/67/68/90)
☎ 06 14 61 64 84

6. Chloé Maitrejean
(77/91/94)
☎ 07 76 36 18 11

7. Mickael Soualmi
(78/92/95)
☎ 07 77 73 02 60

8. Valentine Huyghe
(75 PARIS INTRA)
☎ 06 17 75 15 17

9. Philippe Soubes
(18/23/28/36/37
/41/45/49/72/79/86)
☎ 06 60 21 72 04

10. Jean Dirixel
(40/32/33/47/46/64
24/16/17/87/65/19)
☎ 06 50 86 68 01

11. Pierre Debrabander
(01/42/69/73/74/63)
☎ 06 12 99 37 68

12. Roger Chatel
(04/05/07/12/15/
26/38/43/48/84)
☎ 06 20 75 30 11

13. Gillian Garret
(06/83)
☎ 06 63 24 16 14

14. Marc Rabilloud
(13/30/Corse)
☎ 06 50 86 68 01

15. Francis Brengues
(09/11/31/34/66/81/82)
☎ 06 62 36 46 40

Rendez-vous sur my.luxottica.com

Ray-Ban