

# Mercado óptico

## Tendências e oportunidades

O mercado óptico vem sendo impulsionado por uma crescente demanda dos consumidores, que buscam por produtos e atendimento personalizados. Confira a seguir informações, tendências e oportunidades para o setor!

### Panorama geral do Mercado Óptico

- Até 2050, segundo projeções da OMS, metade da população global será míope, podendo atingir 740 milhões de adolescentes e crianças.
- O uso intensivo de telas, bem como o envelhecimento da população, tem acelerado a demanda por óculos de grau, lentes de contato e consultas oftalmológicas.
- É projetado aumento do faturamento desse mercado, sustentado pela crescente demanda por produtos que promovam saúde visual, moda e autoestima.

### Tendências e oportunidades

- Criatividade, atratividade e conforto: invista em peças que proporcionem experiências completas para o cliente.
- Preocupação com a sustentabilidade: uso de materiais diferenciados, como fibra de coco, madeira, impressão 3D, tecido etc. para confecção dos óculos.
- Personalização: os consumidores estão buscando por edições limitadas e peças exclusivas, artesanais e pensadas milimetricamente para valorizar a personalidade por meio de materiais, cores e formatos.
- Mercado de collabs: tem proporcionado parcerias entre óticas e outras marcas de produtos diversos, ampliando as possibilidades de design.
- Uso de tecnologias: uso de lentes digitais e inteligentes, bem como uso de IA em exames, para aumentar a precisão e a agilidade no diagnóstico, e tecnologias vestíveis, como óculos com realidade aumentada, sensores de saúde e conectividade inteligente.
- Presença no e-commerce: com experiências de compra e venda dinâmicas, que incluam uma logística eficiente e suporte ao cliente aprimorado.

### Dicas de atuação

- ✓ Conheça os nichos de mercado.
- ✓ Compreenda o mercado de óticas como parte da moda e invista na multifuncionalidade das peças.
- ✓ Invista na experiência do cliente por meio de uma jornada de compra agradável e personalizada.
- ✓ Ofereça produtos diferenciados, que utilizem tecnologias, como realidade virtual, lentes inteligentes, entre outros.
- ✓ Exponha os produtos de forma estratégica.
- ✓ Trabalhe o conceito de exclusividade e criatividade.
- ✓ Venda online, mesmo que de dentro do ponto físico.
- ✓ Ofereça um mix de produtos e adapte o portfólio para atender a clientes diversos.
- ✓ Faça uso de IA e realidade aumentada para atendimento ao cliente, cálculo de DNP (distância naso-pupilar), gestão de estoque, prova virtual de óculos etc.



Entre em contato com o Sebrae: 0800 570 0800