



TECNOLOGIA E INNOVAZIONE

Guida alla scelta del software gestionale per il centro ottico

Un ebook di Bludata · Edizione 2026

Contenuti

—	Introduzione	03
01	Centri ottici, software gestionali e trasformazione digitale	04
02	Guida alla scelta del software gestionale in 5 passi	06
03	FOCUS CLOUD: il gestionale in cloud per i centri ottici	10
04	FOCUS CRM	20
05	Blu Booking	21
06	Strumenti e risorse per il centro ottico	22



Digitalizzare, analizzare, crescere

In un settore come quello ottico, dove la tecnologia e le aspettative dei clienti si trasformano costantemente, l'abilità di adattarsi e innovare non è solo desiderabile, ma essenziale.

Con questo principio in mente, Bludata ha creato questo ebook per fornire una guida sul **potere dei dati** e sulle soluzioni software che possono trasformare il modo in cui i centri ottici gestiscono le loro attività quotidiane e interagiscono con i loro clienti.

Oltre a offrire una presentazione di [FOCUS CLOUD](#), il gestionale in cloud presentato ufficialmente a **MIDO 2026**, esploreremo anche le caratteristiche e i benefici di [FOCUS CRM](#) e [Blu Booking](#), strumenti sviluppati specificamente per rispondere alle sfide uniche del settore ottico.

I centri ottici che usano software gestionali in modo esteso e avanzato registrano performance superiori, ma orientarsi nella scelta può rivelarsi una strada in salita: in questo ebook illustriamo quali aspetti valutare e perché conviene affidarsi a un **partner qualificato e specializzato nel settore ottico**.

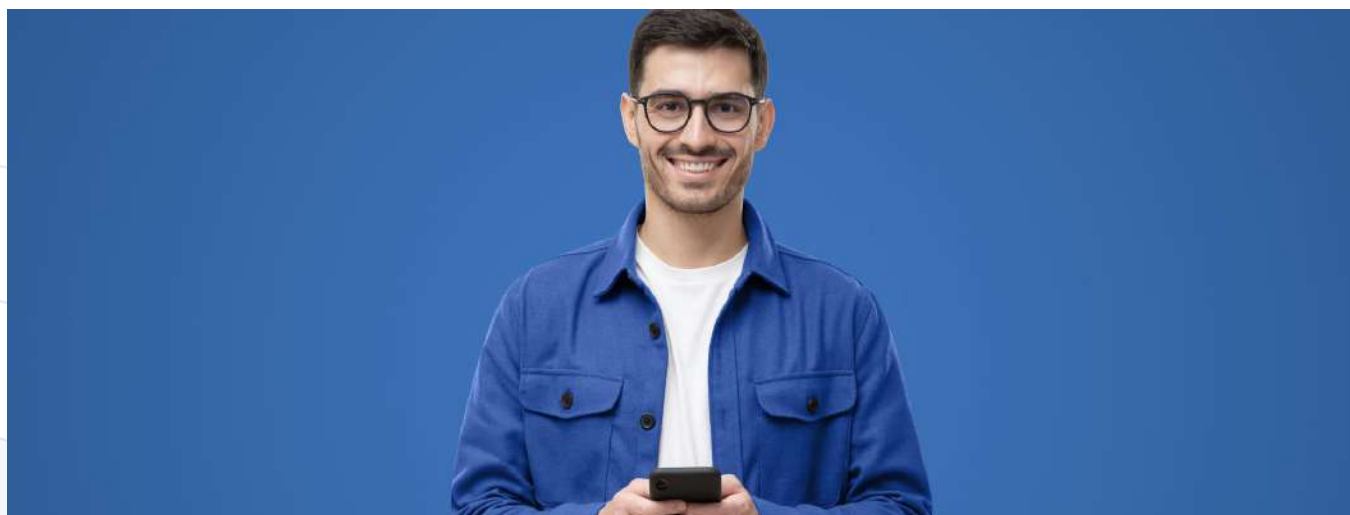
Chi è Bludata

Bludata è leader in Italia nella fornitura di software e servizi informatici per i Centri Ottici.

Ci impegniamo ogni giorno per offrire agli ottici soluzioni semplici ed efficaci: raccogliere i dati, gestire adempimenti complessi, mantenere le relazioni con i consumatori e analizzare i dati per decidere con consapevolezza.

Azienda verticale nata nel 1995, da oltre trent'anni è al fianco degli ottici italiani: oggi **migliaia di centri ottici** usano le nostre soluzioni.

Da ottobre 2025 Bludata fa parte di **EVEX Group**, gruppo europeo: una dimensione internazionale che rafforza gli investimenti in innovazione soprattutto nell' **intelligenza artificiale**.



01

Centri ottici, software gestionali e trasformazione digitale

Il **software gestionale** è **essenziale** per il successo di un'impresa: colonna portante che semplifica e potenzia ogni aspetto dell'attività, consente un significativo risparmio di tempo e di risorse.

Questo strumento abbraccia la gestione aziendale in modo completo e si fonda sulla completezza delle funzioni specifiche del settore ottico. Ciò permette all'ottico di focalizzarsi sulla sua attività principale: **la cura della vista delle persone**.

Orientarsi nella scelta può però rivelarsi una strada in salita, soprattutto per le imprese che si stanno ancora approcciando al mondo digitale. Per scegliere con consapevolezza è fondamentale affidarsi a un **partner tecnologico specializzato** in soluzioni verticali per il settore ottico.

Oggi, inoltre, la trasformazione digitale passa sempre più dal **cloud**: soluzioni accessibili da qualsiasi dispositivo, sempre aggiornate e senza vincoli di infrastruttura, che rendono la tecnologia più semplice anche per i centri ottici di piccole dimensioni.



I numeri della trasformazione digitale

L'adozione di soluzioni gestionali evolute è un fattore cruciale per stimolare la crescita, ottimizzare i processi e migliorare l'efficienza operativa. In Italia cresce il numero di aziende che ne riconoscono i benefici, pur con una notevole frammentazione applicativa.

La ricerca «Il software gestionale in Italia» (2022), condotta dagli **Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano** con **AssoSoftware**, evidenzia vantaggi significativi in termini di competitività: accesso a **dati in tempo reale** e supervisione più accurata delle performance operative.

Gli investimenti nel digitale sono spesso frenati da due fattori: l'assenza di una chiara visione strategica e la mancanza di competenze specifiche. Nonostante ciò, le aziende che usano i gestionali in modo esteso e avanzato mostrano **performance nettamente superiori** alla media di mercato.

+65%

Le PMI avanzate nell'uso dei software gestionali registrano un indice di performance superiore di oltre il 65% alla media di mercato.



02

Guida alla scelta del software gestionale in 5 passi

La struttura del negozio, le necessità gestionali e il piano di sviluppo per i prossimi anni si riflettono sulla scelta del software. La valutazione deve fondarsi sul supporto nella **gestione quotidiana** e sulle funzioni di **analisi dei dati** per lo sviluppo futuro.



01

Scegliere un fornitore affidabile

Un unico interlocutore con soluzioni verticali e supporto costante nel tempo.



02

Verificare gli aggiornamenti costanti

Adeguamenti periodici nel rispetto delle normative fiscali e di settore.



03

Valutare la completezza dell'offerta

Un programma completo e flessibile, con tutte le funzioni utili all'attività.



04

Considerare l'utilizzo dei dati

Integrazione con i sistemi di fornitori e partner della filiera dell'ottica.



05

Esaminare i servizi digitali

CRM, prenotazioni, app e messaggistica integrati nell'ecosistema.

Scegliere un fornitore affidabile

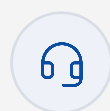
L'**affidabilità del fornitore** è indispensabile per scegliere un gestionale efficace e performante. Poter contare su un **unico interlocutore**, con soluzioni modulabili e altamente configurabili, fa la differenza e assicura **supporto costante** nel tempo.

Un buon software non è statico: deve evolversi e adattarsi ai cambiamenti, arricchendosi di aggiornamenti e implementazioni, anche per le novità negli adempimenti fiscali. È inoltre determinante avere sempre a disposizione un **team di esperti** nella fase post-vendita.

I pilastri dell'affidabilità



Soluzioni verticali sul settore



Supporto costante



Aggiornamenti e implementazioni



Team di esperti qualificato

Quali requisiti deve avere un partner idoneo?

- **Referenze** Quali centri ottici si sono già affidati al partner e da quanto tempo: garanzia di solidità, fiducia e competenza.
- **Reparto sviluppo** Aggiornato ed eterogeneo in termini di competenze tecniche.
- **Customer care** Competenza e tempestività nella risoluzione dei problemi.

Aggiornamenti costanti, nel rispetto delle normative

Gli aggiornamenti costanti non devono mancare in un gestionale efficiente, soprattutto considerando l'evolversi delle normative che rendono necessari adeguamenti periodici.

Questi possono riguardare gli adempimenti, come la trasmissione delle spese sanitarie al **Sistema Tessera Sanitaria** e la **fatturazione elettronica**, ma anche la gestione e la **tracciabilità dei dispositivi medici** nel centro ottico.

L'adeguamento alle normative è una priorità: il software deve poterle accogliere e implementare in tempo reale.



Con una soluzione in cloud come **FOCUS CLOUD**, gli aggiornamenti normativi e funzionali sono **automatici**: il centro ottico lavora sempre sull'**ultima versione del software**, senza download né interruzioni dell'attività.



Completezza, dati e servizi digitali



Valutare la completezza dell'offerta

Scegliere un software efficiente significa porre le basi per far crescere il business. Il gestionale deve essere **completo e flessibile**, con tutte le funzionalità utili a semplificare la vita dell'impresa, indipendentemente da dimensioni e settore.



Utilizzo dei dati

La scelta non può prescindere dall'**integrazione con altri sistemi**. Un gestionale integrabile con fornitori e partner della **filiera dell'ottica** soddisfa le esigenze aziendali evitando frammentazioni e riducendo i tempi di gestione: un'integrazione ampia ed efficace è uno strumento prezioso per lo sviluppo del business.



Servizi digitali

Con i software Bludata si contano numerosi servizi per interagire con clienti, fornitori e altri software: [FOCUS CRM](#) per le relazioni post-vendita, **Blu Sign** per i consensi GDPR, **Il Mio Ottico** per comunicare col cliente, [Blu Booking](#) per gli appuntamenti e l'integrazione nativa con **WhatsApp**.

03

IL GESTIONALE IN CLOUD PER I CENTRI OTTICI

FOCUS

Supponiamo che si presenti in negozio un cliente che non vediamo da un po'. Come ricordare le sue necessità senza farlo aspettare mentre cerchiamo le schede optometriche nello schedario?

Con un gestionale efficiente, **in un paio di click** l'ottico visualizza anagrafica, note, schede optometriche, buste occhiali, storico di occhiali e LAC e documenti emessi.

FOCUS CLOUD è pensato per le piccole e medie imprese e segue ogni azienda nel percorso di crescita, grazie a **scalabilità e flessibilità**. Presentato ufficialmente a MIDO 2026, è il gestionale **completamente online** di Bludata: l'affidabilità di sempre, in una nuova dimensione.



Perché il cloud: FOCUS CLOUD in sintesi



Accesso ovunque

Lavori da qualsiasi dispositivo tramite browser: in negozio, a casa o in viaggio.



Dati sempre al sicuro

Salvataggio in cloud con backup automatici e continui. Nessun rischio di perdere dati.



Sempre aggiornato

Aggiornamenti di software e listini automatici, senza interventi tecnici.



Nessun server da gestire

Niente hardware dedicato né manutenzione: costi prevedibili.



WhatsApp integrato

Bludata è Tech Provider di Meta: comunichi con i clienti dal gestionale. Modulo aggiuntivo.



FOCUS CLOUD APP

Agenda, chat, analisi e schede cliente in tasca, con sincronizzazione in tempo reale.



«Accedi da qualsiasi postazione, anche in viaggio o da casa. Nessun rischio di perdere dati.»



Le funzioni principali

Un programma **completo e sempre aggiornato** grazie al continuo contatto con **migliaia di ottici** di tutta Italia. Ogni giorno lavoriamo per velocizzare e semplificare il software e anticipare le esigenze di consumatori sempre più informati.



Gestione clienti

Anagrafica, schede optometriche e LAC, consensi GDPR con Blu Sign



Busta occhiali

Dati degli occhiali in automatico da barcode, listini, cataloghi e centrotori: meno digitazione, meno errori



Ordini

Interfacce ai software dei principali produttori



Agenda

Ricerca intelligente delle disponibilità, viste configurabili



Comunicazioni

SMS, WhatsApp integrato, app Il Mio Ottico



Gestione magazzini

Multi-magazzino, oltre 100 listini barcode sempre aggiornati



Catalogo montature

Immagini, prezzi e disponibilità di magazzino



Adempimenti

Fatture TS, fatture elettroniche, documenti commerciali



Analisi dei dati

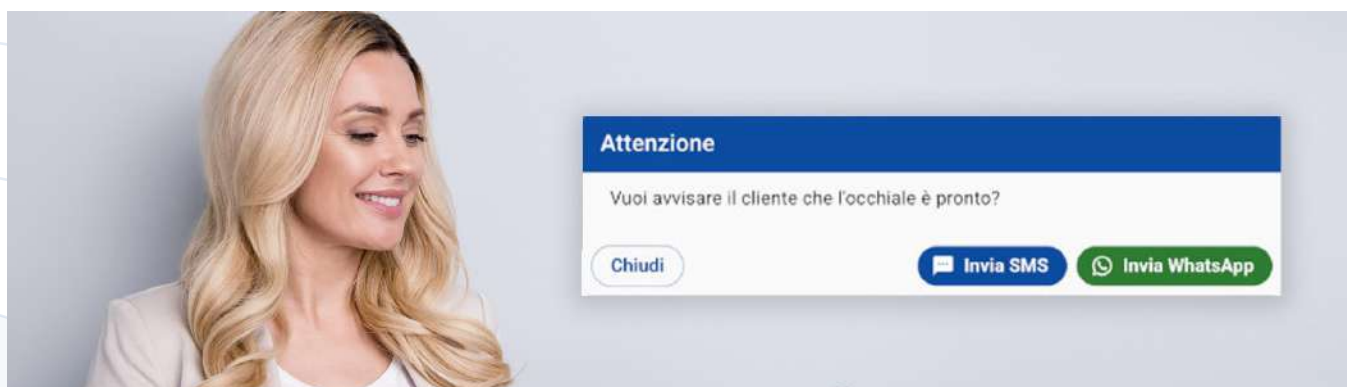
Report, grafici e Power BI in base alla versione



FOCUS CLOUD APP

Chat, agenda, analisi e scheda cliente in mobilità

Investi nel tuo futuro [Richiedi la versione demo di FOCUS CLOUD](#)



Gestione adempimenti

FOCUS CLOUD è il software gestionale per ottici che ti toglie l'ansia degli adempimenti:

FOCUS_{TS}

Trasmette i dati al Sistema Tessera Sanitaria in modo sincrono (spesa per spesa) o asincrono (periodicamente).

FOCUS_{FE}

Emette fatture elettroniche nel rispetto di obblighi e divieti previsti per gli ottici.

FOCUS_{RT}

Dialoga in rete in modo bidirezionale con i registratori telematici dei più noti produttori.



Un partner solido

Bludata fa parte di **AssoSoftware**, l'associazione che dialoga con l'Agenzia delle Entrate, il MEF e altri enti della Pubblica Amministrazione per gestire correttamente gli adempimenti.



Gestione magazzini

Oggi anche i piccoli centri ottici non possono più gestire i magazzini in base a percezioni e intuizioni: è indispensabile **basare le scelte di assortimento sui dati**.

Un buon gestionale mette a disposizione i listini di montature, LAC, liquidi e accessori e i cataloghi delle lenti oftalmiche, consente il carico veloce con il **codice a barre**, la gestione di prenotazioni e lotti di acquisto e l'invio degli ordini ai fornitori. Con FOCUS CLOUD la gestione è semplice e ordinata anche per le realtà con più punti vendita, grazie al **multi-magazzino**.



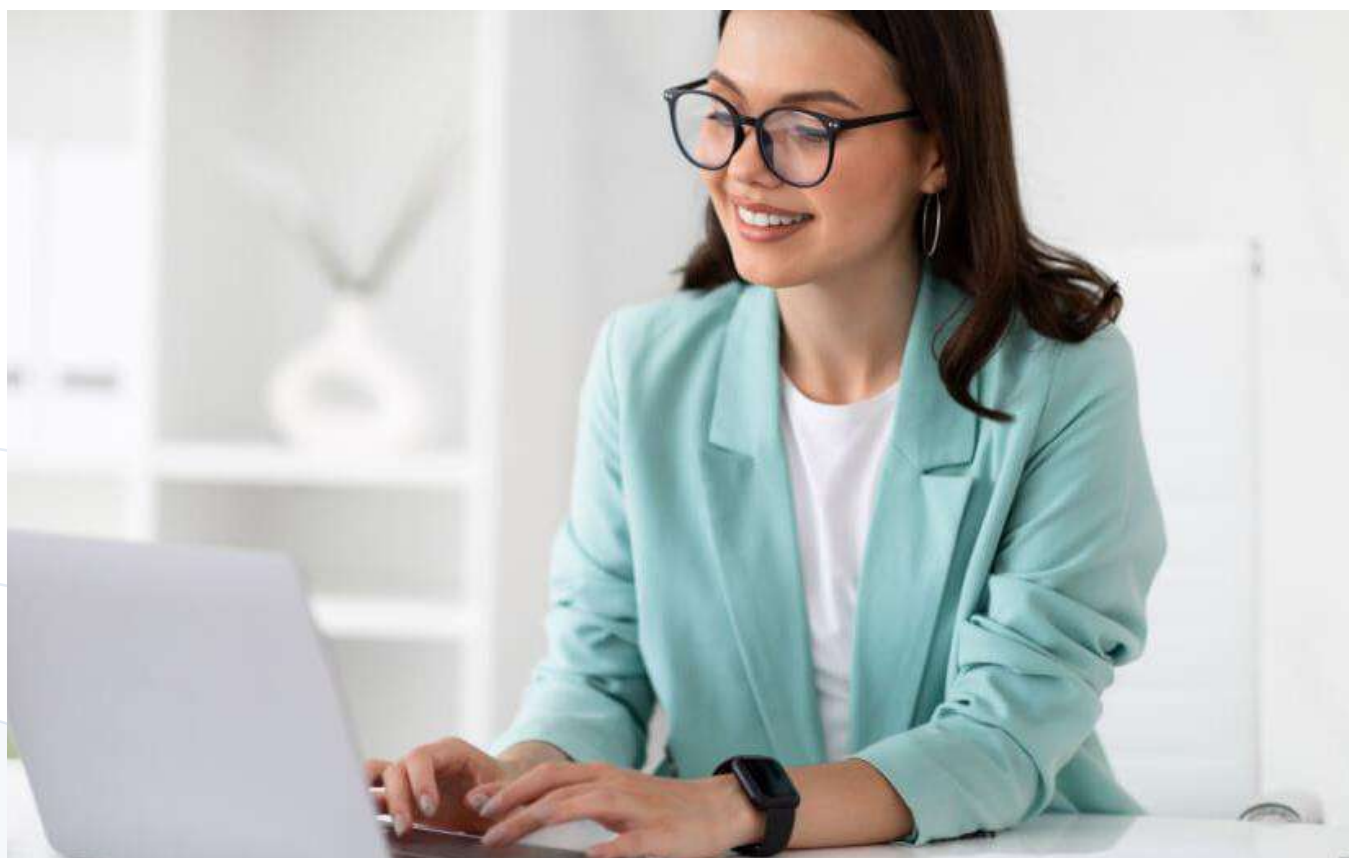
Backup automatico

Dimentica installazioni manuali e preoccupazioni sulla sicurezza dei dati. Con FOCUS CLOUD aggiornamenti e backup sono automatici e continui, così lavori sempre con l'ultima versione del software, senza interruzioni e in totale sicurezza.



Riassortimento automatico

Puoi aderire ai sistemi di **riassortimento** dei principali produttori — Luxottica STARS, Safilo Smile, De Rigo Freedom, Marcolin MORE. Nessuna attivazione automatica: **decidi tu** se partecipare e quando disattivare un sistema.



Analisi dei dati e report

Con un gestionale ricco di funzioni, il centro ottico è più efficiente nella gestione e nell'organizzazione del lavoro. Se i dati vengono inseriti correttamente, le analisi possono essere moltissime: **report specifici per l'ottica** evitano decisioni basate sul solo intuito, confermano le scelte e aiutano la collaborazione nel team.

Le analisi contengono gli sprechi perché il magazzino è gestito meglio e supportano la relazione con il cliente, richiamato solo in base al target di appartenenza. I report sono inoltre utili nelle trattative con i fornitori.

FOCUS CLOUD facilita l'inserimento corretto grazie a **wizard e alert** che segnalano quando un campo fondamentale non è compilato. Un inserimento preciso e metodico dei dati è una **leva strategica**: dati accurati e aggiornati permettono di analizzare tendenze di mercato, abitudini dei clienti e performance di vendita, riducendo il rischio di errori.



Con la versione **Premium**, le analisi si estendono a **Power BI**, per esplorare i dati del centro ottico con dashboard interattive.



Migliorare la gestione con l'analisi dei dati

Le aziende di successo basano le strategie sull'**analisi dei dati** e monitorano costantemente i risultati delle attività.

Buona parte dei dati necessari può essere raccolta compilando in modo esaustivo le schede nel gestionale. Qualsiasi analisi vogliamo fare, dobbiamo partire da **dati completi e dettagliati**: la raccolta sistematica crea una base per analisi di vario tipo e consente di gestire meglio la relazione con i clienti.

99

Un inserimento accurato e metodico dei dati è più di una semplice pratica di routine: è una leva strategica che può portare a una crescita significativa e sostenibile per qualsiasi centro ottico.



Resoconto sell-out per tipologia di fornitura

Generato grazie alla corretta e completa compilazione di forniture e carrelli, offre un quadro delle **performance di vendita** per prendere decisioni informate e migliorare strategie e redditività.

Fornisce una panoramica completa dell'attività del centro ottico — cosa avete venduto per **tipologia di fornitura**, quantità, valore e sconti applicati — anche per **singola filiale**.

Grazie al report di sell-out puoi valutare:



Vendite effettive

Quantità realmente vendute in un periodo, suddivise per prodotto, categoria o punto vendita.



Marginalità

Quale prodotto o categoria contribuisce maggiormente alla profittabilità dell'azienda.



Analisi per punto vendita

Estrazione per singola sede, per individuare differenze significative o aree di miglioramento.

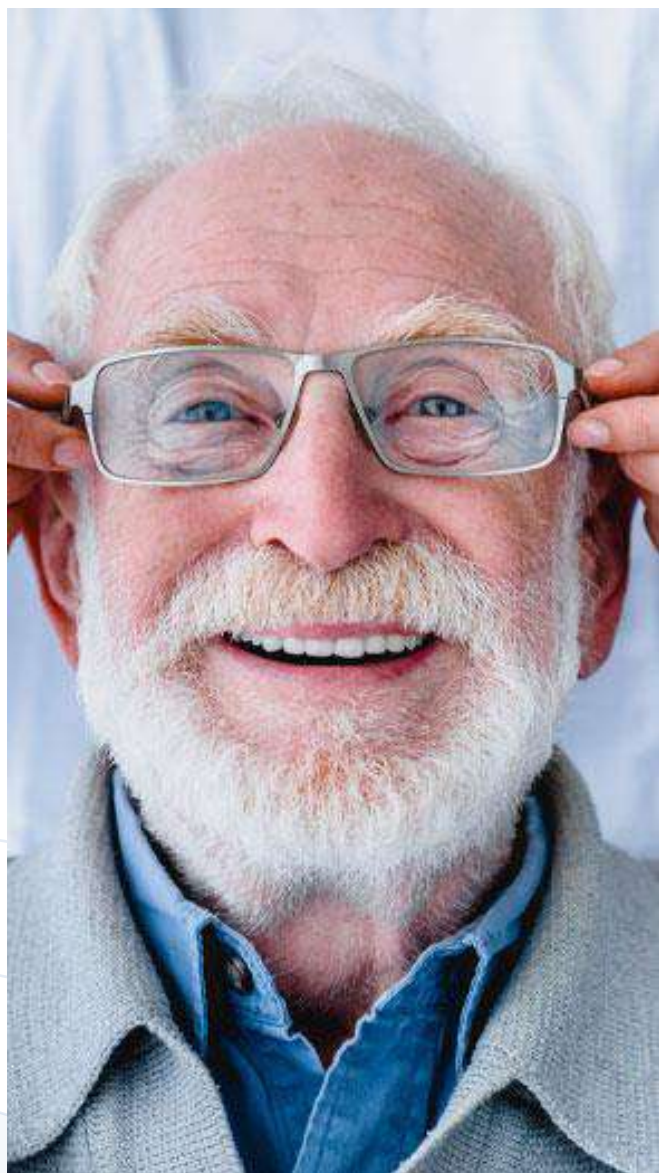


Analisi lenti in busta

Le lenti oftalmiche sono il **core business** del centro ottico. I dati NIQ GfK–ANFAO indicano che rappresentano **oltre il 50% del fatturato** dei centri ottici italiani¹, con buona marginalità e acquisto «sul venduto», senza immobilizzare risorse finanziarie.

Per analizzarne i dati senza costose «normalizzazioni» occorre partire da archivi ben strutturati e costantemente aggiornati.

Il report analizza le vendite per ciascuna delle **sei famiglie** censite (monofocali, bifocali, progressive, a profondità di campo, a supporto accomodativo, occupazionali) in quantità, valore e incidenza percentuale, con confronto rispetto agli anni precedenti, agli obiettivi e alle medie di settore.



> 50% del fatturato dei centri ottici viene dalle lenti oftalmiche¹

237€ prezzo medio di una lente progressiva, contro 76€ della monofocale²

+ 2,4% crescita a valore delle lenti progressive nel 1° semestre 2026 (+2% a volume)¹

Il tuo centro ottico come si colloca?
Sopra o sotto la media? Con [FOCUS CLOUD](#) puoi saperlo.

1. NIQ GfK per ANFAO, canale ottico specializzato, 1° semestre 2026. 2. GfK–ANFAO, Forum Presbiopia 2025, dati gennaio–agosto 2025.

FOCUS CLOUD e gli altri software

La scelta di un gestionale non deve prescindere dalla possibilità di **integrarlo** con le altre soluzioni necessarie all'attività. Un programma integrabile con le applicazioni della **filiera** soddisfa le esigenze aziendali evitando frammentazioni e riducendo i tempi di gestione.



Interfacce ai software dei produttori

Nella «busta occhiali» **gestisci automaticamente gli ordini** delle lenti oftalmiche con le interfacce ai principali produttori — EssilorLuxottica, Carl Zeiss Vision, Hoya, Rodenstock. **Non digiti mai i dati più volte**: eviti errori e risparmi tempo da dedicare ai clienti.

Integrazioni e automazioni



Modulo API

Integra FOCUS CLOUD con software **esterni** come e-commerce, CRM, sistemi di prenotazione e piattaforme di marketing, consentendo la consultazione, l' inserimento e l' aggiornamento automatico dei dati del gestionale.



Modulo Webhook

Notifica in tempo reale ai software **esterni** gli **eventi generati dal gestionale**, attivando immediatamente flussi operativi e automazioni. Richiede il Modulo API.

04 FOCUS CRM

I dati che aiutano a migliorare le relazioni con i clienti

FOCUS CRM è dedicato ai centri ottici che vogliono **fidelizzare i clienti** gestendo relazioni di lungo periodo con metodo e analisi.

Semplifica e automatizza i **richiami e le comunicazioni post-vendita** seguendo il ciclo di vita degli occhiali e le forniture di lenti a contatto. Oltre ai richiami, gestisci campagne di marketing via **SMS o WhatsApp**, con link o nella chat dell'app Il Mio Ottico.

Ogni giorno entri in FOCUS CRM e trovi la **lista delle attività da compiere**, gli elenchi delle comunicazioni inviate automaticamente dal sistema e di quelle che richiedono una valutazione puntuale.



Attività cicliche e campagne personalizzate



Non più elaborazioni manuali, ma automatismi

Scopri di più e richiedi informazioni su FOCUS CRM



Acquisto occhiale progressivo



Chiamata verifica adattamento

7 giorni



Invito controllo assetto occhiale

6 mesi



SMS appuntamento controllo vista

12 mesi



SMS promo cambio occhiale

24 mesi



05 BLU BOOKING

La rivoluzione nella prenotazione online

L'uso di sistemi di prenotazione online è cresciuto molto negli ultimi anni e il retail ottico non fa eccezione. **Blu Booking** è all'avanguardia: un sistema di prenotazione perfettamente integrato con l'**agenda di FOCUS CLOUD**. Comprende un'agenda integrata, un modulo di prenotazione da inserire sul sito del centro ottico e una **landing page personalizzabile** nell'aspetto e nei contenuti.



Aperto 24 ore su 24

Offri la comodità di prenotare in qualsiasi momento, da qualsiasi luogo.



Evita le code

Nessuno scoraggiamento per l'attesa in negozio o il telefono occupato.



Ottimizzazione del tempo

L'algoritmo ottimizza i carichi di lavoro del personale.



Acquisisci nuovi clienti

Converti in clienti i visitatori del tuo sito web.



Il mondo è cambiato: usa Blu Booking

Bludata ha una forte **specializzazione verticale** nel settore ottico: conosce a fondo le esigenze degli ottici e risponde con prodotti e servizi di elevata qualità. Ecco una sintesi degli strumenti essenziali.



FOCUS CLOUD

Gestionale in cloud Anagrafica, buste, optometria, magazzino, listini, agenda, analisi — accessibile ovunque.



FOCUS CRM

Software C.R.M. Migliora la fidelizzazione e stimola nuove decisioni d'acquisto.



FOCUS CLOUD APP

App in mobilità Agenda, chat WhatsApp, analisi e schede cliente sempre in tasca.



Blu Booking

Prenotazione appuntamenti Gestisci appuntamenti e personale con efficienza; servizi anche ai non clienti.

Le versioni di FOCUS CLOUD

CORE

1 sessione per centro ottico
Gestione clienti e magazzini, report, backup automatico, agenda, comunicazioni, FOCUS RT e FOCUS TS.

ADVANCED

2 sessioni per centro ottico
Aggiunge grafici, App Blu Sign, App FOCUS CLOUD e Blu Booking.

PREMIUM

3 sessioni per centro ottico
Aggiunge Power BI, App Il Mio Ottico e FOCUS CRM.

BLUDATA

Guardiamo lontano insieme.

Bludata S.r.l.

Via delle Industrie, 10 — 31030 Breda di Piave (TV)

WWW.BLUDATA.COM · INFO@BLUDATA.COM

Pubblicato a ottobre 2026

