

Percorsi di lettura  
 Periodico di economia e marketing sulla filiera dei beni di consumo  
 Reg. Trib. Mi. n. 268 del 24/04/08  
**Tamburino** - [www.largoconsumo.info](http://www.largoconsumo.info)



Documento in **versione interattiva**:  
[www.largoconsumo.info/022009/PL-0209-003.pdf](http://www.largoconsumo.info/022009/PL-0209-003.pdf)

## OCCHIALERIA



### Costi del Percorso di lettura:

€ 63,00 (comprensivo iva) - non abbonati  
 € 33,00 (comprensivo iva) - abbonati

[Clicca qui per i costi dei singoli titoli](#)

Per ordini: [diffusioneeabbonamenti@largoconsumo.it](mailto:diffusioneeabbonamenti@largoconsumo.it)

Aggiornato a: Largo Consumo 02/09 e supplementi

Rif: PL-0209-003

### Aggiornamenti:

Verifica la disponibilità di un' [edizione più aggiornata](#) di questo Percorso di lettura.

Se non sai cosa sia un Percorso di lettura, trovi una spiegazione alla pagina [www.largoconsumo.info/percorsi](http://www.largoconsumo.info/percorsi)

### LE FONTI DI QUESTO PERCORSO DI LETTURA E SUGGERIMENTI PER L'APPROFONDIMENTO DEI TEMI:

#### Largo Consumo

**Rivista di economia e marketing sulla filiera dei beni di consumo**

Mensile fondato nel 1980 e diffuso esclusivamente in **abbonamento**, i cui contenuti giornalistici si sviluppano in forma di **inchieste**, **studi** e **articoli** vari inerenti tutti i momenti della filiera dei beni mass market, food e non food., dalla **produzione**, alla **distribuzione**, al **consumo finale**, compresi i servizi, le strutture e i sistemi collegati.

#### Pianeta Distribuzione

**Rapporto annuale sul grande dettaglio internazionale**

Un'analisi ragionata delle **politiche** e delle strategie di sviluppo dei **grandi gruppi distributivi** internazionali, food e non food e di come competono con la **distribuzione locale** a livello di singolo Paese. **Tablelle**, **grafici**, **commenti** giornalistici, **interviste** ai più accreditati esponenti del retail nazionale e internazionale, la rappresentazione **fotografica** delle più importanti e recenti **strutture commerciali** in Italia e all'estero su Pianeta Distribuzione.

#### **Osservatorio D'Impresa**

Leggi le **case history** di comunicazioni d'impresa di Aziende e organismi attivi nei mercati considerati in questo Percorso di lettura **selezionati** da *Largo Consumo*

**Mercato Italia – Beni Durevoli****Rapporto sullo stato delle imprese**

I **risultati finanziari** delle principali imprese nazionali, la **produzione** industriale e le **esportazioni**, i **consumi** interni e principali **competitor** internazionali di questo comparto.

**Proposte editoriali sugli stessi argomenti:**

**I CONTENUTI EDITORIALI:**

*Largo Consumo*, fascicolo 2/2009, n° pagina 37, lunghezza 1/10 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Necrologi:** **Walter De Rigo**

È scomparso all'età di .. anni Walter De Rigo, uno dei capitani dell'industria nazionale, fondatore dell'omonima impresa di costruzioni edili e di varie altre realtà imprenditoriali, da Surfrigo (oggi De Rigo refrigeration) a De Rigo Vision, terzo produttore italiano dell'occhialeria dopo Luxottica e Safilo.

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [leggi questa notizia](#)

**Citati:** De Rigo refrigeration, De Rigo Vision, Luxottica, Safilo, Surfrigo, Walter De Rigo

*Pianeta Distribuzione*, fascicolo 7/2008, n° pagina 12, lunghezza 1/5 di pagina-  
Estrapolazione da articolo

**Tipologia:** Breve

**Inditex annuncia il lancio di 7 innovativi formati distributivi**

Con .. mld di euro di ricavi 2007 e .. negozi in .. Paesi Inditex si appresta a innovare la formula commerciale. Dopo il lancio di Zara home nell'autunno del 2008 ha lanciato Uterque dedicato agli accessory come borse, calzature e occhiali, con la previsione di raggiungere i .. negozi in .. mesi.

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Questa è una estrapolazione. Vai all'articolo che contiene questa informazione](#)

**Citati:** Inditex, Uterque, Zara, Zara Home

*Pianeta Distribuzione*, fascicolo 7/2008, n° pagina 69, lunghezza 1/10 di pagina

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**Elettronica di consumo, ottica e libri: i risultati finanziari 2006 dei principali retailer in Italia**

Nome dell'impresa, vendite 2005-2006, numero di pdv, superficie, n. addetti, vendite per pdv e vendite per addetto.

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Visualizza questo elemento](#)

**Citati:** Angelo Randazzo , Blockbuster, Cdc Point , Esprinet , Fnac , Giochi Preziosi , Grandoptical Italia, Gruppo Buffetti , Librerie Feltrinelli , Messaggerie Libri , Messaggerie Musicali , Mondadori Retail , Salmoiraghi & Viganò, The Disney Store, Union Fotomarket



**Titolo:** Pronto moda -  
**Edizione** PL-0708-006

**Edizione:** 7/2008

**Editore:** Editoriale Largo Consumo

**Link:**

[www.largoconsumo.info/072008/PL-0708-006.pdf](http://www.largoconsumo.info/072008/PL-0708-006.pdf)



**Titolo:** Abbigliamento sportivo e accessori -  
**Edizione** PL-1108-004

**Edizione:** 11/2008

**Editore:** Editoriale Largo Consumo

**Link:**

[www.largoconsumo.info/112008/PL-1108-004.pdf](http://www.largoconsumo.info/112008/PL-1108-004.pdf)



**Titolo:** Il marketing rivolto alla donna - **Codice** PL-0507-005

**Edizione:** 5/2007

**Editore:** Editoriale Largo Consumo

**Link:**

[www.largoconsumo.info/052007/PL-0507-005.pdf](http://www.largoconsumo.info/052007/PL-0507-005.pdf)

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 6, lunghezza 1/8 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Occhialeria: la produzione industriale e le esportazioni (2007)**

Il valore della produzione è aumentato a ... miliardi di euro (+..%), di cui l'..% venduto all'estero (+...,%). Le vendite all'estero di occhiali da sole sono state di .. miliardi (+...,% con .. milioni di paia di occhiali), quelle di montature di ... milioni (+.% con .. milioni di montature).

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** -

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 6, lunghezza 1/6 di pagina

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**Il valore aggiunto e risultato d'esercizio in % su fatturato per settore: 2006**

Settori considerati: Mobili e arredo, Idro-Termosanitari, Elettrodomestici-Elettronica e Telefonia, Fotografia e Ottica, Preziosi e Orologi, Biciclette-Attrezzi sportivi e Pile e Batterie.

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Visualizza questo elemento](#)

**Citati:** Eurorating

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 7, lunghezza 1/3 di pagina

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**La distribuzione moderna di ottica e fotografia in Italia: 2004-2006**

Relativamente le vendite e i punti di vendita, su dichiarazioni delle aziende, Eurorating, Indicod-Ecr.

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [visualizza questo elemento](#)

**Citati:** Fortune, Grandoptical Italia, Salmoiraghi & Viganò, Union Fotomarket

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 8, lunghezza 1/3 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Risponde Vittorio Tabacchi, presidente Anfao (Associazione nazionale fabbricanti articoli ottici)**

Il .... è stato ancora un anno di sviluppo per l'industria italiana dell'occhialeria. Quali sono i preconsuntivi per il .... e, al limite, le previsioni ....? La stagnazione dei consumi si riflette anche nel mercato degli occhiali?

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [scarica questa intervista](#)

**Citati:** Anfao (Associazione nazionale fabbricanti articoli ottici), Tabacchi Vittorio

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 13, lunghezza 2/3 di pagina

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**Gli scambi commerciali nel settore ottica e fotografia e gli investimenti pubblicitari: 1998-2007**

Gli scambi commerciali relativamente il periodo dal 1998 al 2007 e var. %; gli investimenti pubblicitari netti relativi al periodo 2006-2007 e var. %.

**Tabelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Anfao, Anie, Associazione Industria Laniera, Confindustria, Federceramica, Federlegno-Assarredo, Federorafi, Nielsen



**Titolo:** Franchising- Codice PL-0608-001

**Edizione:** 6/2008

**Editore:** Editoriale Largo Consumo

**Link:**

[www.largoconsumo.info/062008/PL-0608-001.pdf](http://www.largoconsumo.info/062008/PL-0608-001.pdf)



**Titolo:** Grandi magazzini -

**Edizione:** PL-1208-007

**Edizione:** 12/2008

**Editore:** Editoriale Largo Consumo

**Link:**

[www.largoconsumo.info/122008/PL-1208-007.pdf](http://www.largoconsumo.info/122008/PL-1208-007.pdf)



**Titolo:** Farmaco e parafarmaco - Edizione PL-1108-003

**Edizione:** 11/2008

**Editore:** Editoriale Largo Consumo

**Link:**

[www.largoconsumo.info/112008/PL-1108-003.pdf](http://www.largoconsumo.info/112008/PL-1108-003.pdf)

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 21, lunghezza 1/9 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Lenti: i risultati 2007 dei grandi produttori: Essilor, Carl Zeiss, Rodenstock**

In prima posizione la francese Essilor, che si è rafforzata in tutto il mondo grazie a numerose acquisizioni locali. Nel ... il gruppo Carl Zeiss ha fatturato .. miliardi di euro (+.%), con utili netti di ... milioni (+.%).

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Bridgepoint, Carl Zeiss, Denel, Empire Optical of California, Essilor, Galileo, Optronics, Rodenstock, Vision

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 21, lunghezza 1/9 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Occhiali: i risultati 2007 dei grandi produttori: Luxottica, Safilo, De Rigo, Marcolin**

Le vendite totali di Luxottica sono arrivate a quasi . miliardi di euro (+.%), con utili netti di ... milioni (+.%). Le vendite nette del gruppo De Rigo sono aumentate a ... milioni di euro (+.%,), con utili netti di .. milioni. Marcolin nel .... ha in parte scontato la chiusura delle attività della controllata Cebè.

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Cebè, De Rigo, Dollond & Aitchison, General Optica, Loop, Luxottica, Marcolin, Oakley, Safilo, Solstice

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 22, lunghezza 1/2 di pagina

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**La durata dei debiti fornitori per settore e le prime 50 imprese per durata debiti fornitori: 2006 (in giorni)**

Le aziende con minori tempi di pagamento verso i fornitori (in giorni) e il numero di giorni medi riconosciuti ai fornitori per i pagamenti nei principali comparti dei beni durevoli.

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Visualizza questo elemento](#)

**Citati:** -

*Mercato Italia Durevoli*, fascicolo 12/2008, n°pagina 44, lunghezza 1 pagina

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**Ottica: i risultati delle principali imprese in Italia 2006/2005**

Il fatturato e il valore aggiunto in mln di euro, il valore aggiunto sul fatturato, gli utili/perdite di esercizio, il numero di dipendenti e il fatturato per dipendente relativo alle imprese del settore, su dati Euroring.

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Visualizza questo elemento](#)

**Citati:** Accademie Optical srl, Allison spa, Area srl, Atr Mec Optical Milano srl, Barberini spa, Bausch & Lomb-Iom spa, Bensol srl, Carl Zeiss Vision Italia spa, Celes Optical srl, Coemar spa, Colorzenith srl, Complast srl, Costruzioni Strumenti Oftalmici C.S.O. srl, D.A.I. Optical Industries srl, De Rigo Vision spa, Delta srl, Di Esse srl, Essilor Italia spa, Eurodecori srl, Fibre Ottiche Sud – F.O.S. srl, Fort Fibre Ottiche srl, Grimont srl, Hoya Lens Italia spa, Ideal srl, Inottica srl, Intersol spa, Ital-Lenti srl, Konus Italia Group srl, Lem srl, Lenti srl, Libera Ugo spa, Look Occhiali srl, Lti spa, Luxol srl, Luxottica srl, Marchon Occhiali srl, Marcolin spa, Metal Look srl, Mirage spa, Mistral srl, Msa Italiana spa, Nico srl, Oftalmica Galileo Italia spa, Optilens Italia srl, Opto In spa, Optovista spa, Ottica Prealpi srl, Rofin Baasel Italiana srl, S.E.L. Optical srl, Safilo spa, Salice Occhiali srl, Sari srl, Silcon Plastic srl, Silhouette Italia srl, Som Occhiali srl, Sover srl, Spy Optic srl, Trenti Industria Occhiali srl, Trevi-Coliseum spa, Tris Ottica srl, Univet srl, Vidivici Italia srl, Visibilia spa, Visual Optical System spa

**Spazio pubblicitario  
disponibile**

Per la segnalazione  
di Report, Studi, Documenti  
d'impresa e Comunicazioni  
aziendali di prodotto in  
questa rubrica:

**Servizio Pubblicità e  
Comunicazione di impresa**

E.mail:

[pubblicita@largoconsu  
mo.it](mailto:pubblicita@largoconsu.mo.it)

*Largo Consumo*, fascicolo 12/2008, n°pagina 79, lunghezza 1/6 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Necrologi: Angelo Randazzo, Ottica Randazzo**

Angelo Randazzo, presidente dell'omonima società di fotottica, è morto l'11 novembre a Palermo. Aveva 72 anni. Era laureato in Economia e commercio. Nel 2007 il fatturato della società di cui era alla guida è stato di 10 milioni e 500.000 euro. I dipendenti sono 100 dislocati in 100 punti di vendita in tutta Italia. Anche se ha mantenuto il centro degli affari nel capoluogo siciliano, l'azienda si è sviluppata su tutto il territorio nazionale.

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [leggi questa notizia](#)

**Citati:** Ottissimo, Ottica Randazzo, Randazzo Angelo

*Largo Consumo*, fascicolo 9/2008, n°pagina 13, lunghezza 1/10 di pagina -

Estrapolazione da Articolo

**Tipologia:** Tabella o Grafico

**La quota di mercato delle grandi superfici specializzate: 2003-2007**

I settori (profumeria, edutainment, elettronica di consumo, giocattoli, abbigliamento e calzature, articoli per lo sport, ottica, bricolage, tessile, mobili e arredamento), il periodo temporale (2003-2007). Studio a cura dell'Osservatorio non-food di Indicod-Ecr. Informazione contenuta nell'Articolo: "Rallentano i consumi non-food".

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Questa è una estrapolazione, vai all'articolo che contiene questa informazione](#)

**Citati:** Osservatorio non-food di Indicod-Ecr

*Largo Consumo*, fascicolo 6/2008, n°pagina 17, lunghezza 1/4 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Safilo-Sunglasses Island e Just Spectacles**

Fusioni e acquisizioni: Safilo, leader nella produzione e distribuzione dell'occhialeria alto di gamma ai vertici del settore occhiali da vista, da sole e sportivi, ha annunciato l'acquisizione di due importanti catene retail in Messico e Australia: rispettivamente Sunglasses Island e Just Spectacles. La messicana Sunglasses opera attraverso 10 negozi in prestigiose location turistiche del Paese con un fatturato di circa 10 milioni di euro. Il gruppo italiano ne ha acquisito il 100%.

**Table, grafici e box a corredo:**

- [Le principali operazioni 1 quad 2008](#)

**Allegati:**

- [leggi questa notizia](#)

**Citati:** Just Spectacles, Loop Vision, Safilo, Solstice, Sunglasses Island

*Largo Consumo*, fascicolo 4/2008, n°pagina 0, lunghezza 1/5 di pagina -

pubblicato on line

**Tipologia:** Breve

**Luxottica: un piano per Oakley**

Il piano di sviluppo presentato da Luxottica presso la sede californiana di Oakley basa le prospettive sull'acquisizione della americana avvenuta lo scorso novembre. Indica per il 2008 ricavi per 1,5 miliardi di euro, +10% sul 2007, e un utile per azione sopra gli 1,50 euro (+10%), mentre il fatturato atteso per il 2008 si situa tra i 1,5 e i 1,6 miliardi con un utile per azione tra 1,50 e 1,60 euro. Sinergie che dovrebbero portare dai 10 milioni nel 2007, ai 100 nel 2008.

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [leggi questa notizia](#)

**Citati:** Luxottica, Oakley

*Largo Consumo*, fascicolo 2/2008, n° pagina 0, lunghezza 1/5 di pagina -  
pubblicato on line

**Tipologia:** Breve

**Il mondo indossa l'occhiale italiano**

Vivace la domanda nel primo semestre .... per l'occhialeria italiana, che ha confermato il suo dinamismo soprattutto nell'export con vendite che hanno superato il miliardo e ... milioni (+...%) rispetto al gennaio-giugno .. Un risultato dunque record nel comparto esportazioni del Made in Italy in genere che ha segnato nel periodo il +...%. Complessivamente oltre .. milioni di montature e .. milioni di paia di occhiali da sole hanno preso la via dei mercati esteri (+...%).

**Tablette, grafici e box a corredo:**

- L'export di occhiali italiani nel mondo: 2007

**Allegati:**

- [leggi questa notizia](#)

**Citati:** -

*Largo Consumo*, fascicolo 11/2007, n° pagina 121, lunghezza 1/5 di pagina

**Tipologia:** Breve

**In arrivo il vetro che si auto-pulisce**

Per vetrine, negozi, occhiali l'Università dell'Ohio sta sperimentando nuovi materiali di vetro auto pulente. La sorprendente caratteristica è data da [..]

**Tablette, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Università dell'Ohio

*Largo Consumo*, fascicolo 9/2007, n° pagina 105, lunghezza 1/6 di pagina

**Tipologia:** Breve

**L'occhiale trainato dai big**

L'occhialeria italiana trainata dalla crescita dei suoi . principali gruppi. Lo indica uno studio Pambianco analizzandone il fatturato che passa, dal .... al ....., dai ....., ai ....., miliardi di euro. Incremento corrispondente al +..%, leggermente inferiore rispetto all'anno prima (+..% sul ....). Stato di buona salute del settore confermato da un altro studio relativo agli investimenti pubblicitari su carta stampata: sono stati pari a ....., milioni per un insieme di ... marchi nel ....

**Tablette, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** D&G, Daoc Optics, De Rigo, Ferrari, Luxottica, Marcolin, Modern Sight Optical, Pambianco, Roger Vivier, Safilo, Shopper Optical, Weber Shandwick

*Largo Consumo*, fascicolo 7/2007, n° pagina 0, lunghezza 1/3 di pagina -  
pubblicato on line

**Tipologia:** Breve

**I punti di vendita Salmoiraghi & Viganò**

Molto positivo il bilancio dei primi . mesi dell'esercizio ..../.... del Gruppo Salmoiraghi & Viganò, leader nel retail dell'ottica: il fatturato ha raggiunto i .. milioni di euro, segnando un +...% rispetto al .. Il margine operativo lordo ammonta a .. milioni di euro (+..%); l'utile ante imposte, sempre nel primo semestre, a . milioni di euro contro i .. milioni dello scorso anno (+..%). A dare impulso alla crescita, un ambizioso piano triennale di espansione iniziato circa un anno fa.

**Tablette, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Salmoiraghi & Viganò, VistaSi

*Largo Consumo*, fascicolo 7/2007, n° pagina 59, lunghezza 1/4 di pagina

**Tipologia:** Breve

**E' italiano l'occhiale che piace nel mondo**

Cresce l'occhialeria italiana. Il bilancio ....registra ..... milioni come valore della produzione con un +...% sul ...., a conclusione di un anno sostenuto anche dal buon andamento delle esportazioni che segnano il +...% e finiscono per incidere per l'..% sul totale delle vendite. Anche il mercato interno è in ripresa e acquisisce un +...%. I risultati incoraggiano un comparto di grandi capacità, che annovera ..... imprese per un totale di ..... occupati, in aumento nel .... del ..%.

**Table, grafici e box a corredo:**

- **L'occhiale italiano nel 2006**

**Allegati:**

**Citati:** Anfao

*Largo Consumo*, fascicolo 7/2007, n° pagina 94, lunghezza 1/5 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Più informazione per il benessere visivo**

Transitions optical ha presentato i risultati di uno studio mondiale sulla consapevolezza del pubblico rispetto ai problemi legati al benessere visivo. Lo studio ha messo in evidenza che i consumatori sono poco consapevoli dei danni legati ai raggi Uv e agli altri rischi che possono avere impatto sulla vista. Lo studio è stato condotto attraverso interviste a ..... persone.

**Table, grafici e box a corredo:**

- **La consapevolezza degli effetti nocivi da esposizione prolungata al sole: 1° semestre 2007 (in %)**

**Allegati:**

**Citati:** Transitions optical

*Largo Consumo*, fascicolo 7/2007, n° pagina 142, lunghezza 1/4 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Caccia all'ottico**

In Italia, a fronte di una domanda sempre più elevata di ottici specializzati, cala, il numero d'iscritti alle scuole di ottica. «In un mercato caratterizzato da forte carenza occupazionale, uno dei pochi settori a registrare la piena occupazione al termine del percorso scolastico è l'ottica specializzata - dichiara Riccardo Perdomi, presidente Andom e amministratore delegato di Salmoiraghi & Viganò. Le sole aziende Andom hanno preventivato di assumere più di ... ottici nell'anno.

**Table, grafici e box a corredo:**

- **I numeri di Andom**

**Allegati:**

**Citati:** Andom (Associazione nazionale distribuzione ottica moderna), Mido 2007, Perdomi Riccardo, Salmoiraghi & Viganò

*Largo Consumo*, fascicolo 6/2007, n° pagina 73, lunghezza 1/5 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Occhiali, conferme dall'estero**

Export di occhiali in crescita, .. milioni di paia da sole e .. milioni da vista da gennaio a novembre ....., conferma per l'associazione dei produttori Anfao del trend in atto da tempo. Nei primi .. mesi dello scorso anno le esportazioni hanno raggiunto i ..... miliardi, +...% sullo stesso periodo ....., con gli occhiali da sole incrementati del ...% a .., miliardi, mentre ... milioni, +...%, è il risultato delle montature per lenti.

**Table, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Anfao, Ice, Ministero per il commercio estero

*Largo Consumo*, fascicolo 6/2007, n° pagina 75, lunghezza 1/12 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Riconoscimento: [Riccardo Polinelli](#)**

Riccardo Polinelli, titolare di Polinelli srl, è stato insignito del prestigioso riconoscimento "Special recognition award", consegnato dal presidente di Esa (European sunglasses association), Rod Lane, e dal presidente di Saa (Sunglass association of America), Tibor Gross.

**Tablelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Esa (European sunglasses association), Gross Tibor, Lane Rod, Polinelli, Polinelli Riccardo, Saa (Sunglass association of America)

*Largo Consumo*, fascicolo 5/2007, n° pagina 117, lunghezza 1/5 di pagina

**Tipologia:** Breve

**[La salute degli occhi si ha proteggendoli dal sole](#)**

I raggi Uva e Uvb sono fra le cause principali di danni alla vista; per questo, prevenzione e protezione sono le parole chiave. Il cristallino di un bambino fa passare il..% dei raggi Uv, mentre quello di un adulto solo il ..%.

**Tablelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** -

*Largo Consumo*, fascicolo 5/2007, n° pagina 167, lunghezza 1/5 di pagina

**Tipologia:** Breve

**[Fuori le private equity da Safilo](#)**

Balzo borsistico di Safilo dopo l'uscita dall'azionariato dei fondi di private equity. Hanno ceduto l'intero pacchetto di partecipazioni, il ...% del capitale sociale del gruppo, ovvero la quota che faceva capo a Dj Merchant Banking III collegato a Credit Suisse tramite i due fondi Sunlight Luxco.

**Tablelle, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Crédit Suisse, Dj Merchant Banking III, Safilo, Sunlight Luxco

*Largo Consumo*, fascicolo 4/2007, n° pagina 166, lunghezza 1/5 di pagina

**Tipologia:** Breve

**[Il wholesale traina Luxottica](#)**

Consolidando negli ultimi 3 mesi dell'anno un fatturato di ..., in crescita del +... % e del +...% a cambi pari, un fatturato retail di ... milioni, il +... %, ma il +... % a parità di numero di negozi, cambi e perimetro e un fatturato wholesale di ... milioni (+...% e +... % a parità di cambi), consegue come risultati annuali un fatturato di ... milioni

**Tablelle, grafici e box a corredo:**

- **[I piani di investimento di Luxottica nel retail per il 2007](#)**

**Allegati:**

**Citati:** Bulgari, Chanel, Dolce&Gabbana, LensCrafters, Luxottica, Prada, Sunglass Hut, Versace

*Largo Consumo*, fascicolo 3/2007, n° pagina 53, lunghezza 2 pagine

**Tipologia:** Articolo

**[Il sole splende sugli occhiali](#)**

Accessori: Secondo i dati dell'Associazione nazionale fabbricanti articoli ottici (Anfao), i primi sei mesi del 2006 hanno confermato l'andamento positivo dell'occhialeria italiana. Le esportazioni hanno registrato un complessivo +...%. Meglio ancora è andato l'export degli occhiali da sole, cresciuto nel 2006 del ... %, attestandosi a oltre ... milioni di euro da inizio anno e registrando risultati positivi in tutte le aree continentali. In America...Europa... e in Asia...

**Tablelle, grafici e box a corredo:**

- **[I principali competitor nel settore "sole": 2003-2005 \(in % sul valore\)](#)**
- **[L'export di occhiali da sole: gennaio-giugno 2006 \(in euro e in %\)](#)**

**Allegati:**

**Citati:** Allison, Anfao (Associazione nazionale fabbricanti articoli ottici), Armani, Bluemarine, Burberry, Cavalli, Chanel, Coeweb, D'Angelantonio Fabio, Databank, Ferrari, Gabbiano, Global trade atlas, Istat, Kennedy Jackie, Luxottica, Marcolin Maurizio, Montblanc, Morabito Silvia, Orochiaro, Orochiaro Kidsun, Orochiaro Sun, Persol, Polinelli Riccardo, Polo, Prada, Premio Leonardo qualità Italia, Ray Ban, Revo, Safilo, Salice Occhiali, Tiffany, Tom Ford, Torregiani Davide, Trussardi, Visibilia

*Largo Consumo*, fascicolo 2/2007, n° pagina 135, lunghezza 1/6 di pagina

**Tipologia:** Breve

**Cresce il retail del leader dell'ottica**

Salmoiraghi & Vigano, leader del retail dell'ottica, ha chiuso l'esercizio 2005-2006 con risultati che consolidano quelli dello scorso bilancio, con un utile netto stimato in ... milioni di euro (... milioni ante imposte) rispetto al milione di euro dell'anno prima. Nonostante l'arresto dei consumi del comparto, le vendite hanno registrato il +...% passando dai ... ai ... milioni.

**Tablette, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

**Citati:** Salmoiraghi & Viganò

## COMUNICAZIONE DI IMPRESA:

*Largo Consumo*, fascicolo 5/2007, n° pagina 69, lunghezza 2/3 di pagina

**Tipologia:** Com. d'impresa

**Accessories Bags & Cosmetics - Segue... inaugura a Milano il suo nuovo "concept store"**

Focus: Segue..., il vivace e coloratissimo marchio fiorentino che in pochi anni ha conquistato il mercato degli accessori moda con i suoi oltre 300 punti di vendita monomarca in Italia e nel mondo, continua a crescere con una nuova apertura, proprio nel cuore di Milano. Entrare in un negozio Segue... significa infatti immergersi in un universo di colori e fantasia, fatto di borse, valigie, scarpe, cinture, occhiali, portachiavi e bijoux.

**Tablette, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Scarica questa comunicazione di impresa](#)

**Citati:** Collini Eva, Galliani Adriano, Graziani Marina, Gruppo Abc, Iacchetti Enzo, Il Mammo, Radchenko LudMilla, Rutigliano Dora, Satta Melissa, Segue, Sisley, Souza Wiggers Thais, Triani Elisa, United Colors Of Benetton, Zini Andrea, Zini Nicola

*Largo Consumo*, fascicolo 3/2007, n° pagina 56, lunghezza 2 pagine

**Tipologia:** Com. d'impresa

**Polinelli - Alta qualità, professionalità, efficiente servizio al trade per fare dell'occhiale da sole un'occasione di business**

I Profili: Trent'anni di storia, la scelta strategica di specializzarsi esclusivamente negli occhiali da sole e premontati, la capacità di offrire prodotti che coniugano alta qualità e contenuto moda a prezzi corretti: Polinelli è tra i protagonisti di un mercato in costante sviluppo.

**Tablette, grafici e box a corredo:**

**Allegati:**

- [Scarica questa Comunicazione di impresa](#)

**Citati:** Associazione Europea dei Produttori degli Occhiali da Sole, Certottica (Istituto Italiano per la certificazione dei prodotti ottici), European Sunglasses Association, Naj Oleari, Normativa europea 89/686/Cee (per gli occhiali da sole), Normativa europea 93/42/Cee (per i premontati), Normativa europea En 174:2001 (per le maschere da sci), Polinelli Riccardo

**Direttore responsabile:** Armando Garosci

**Editore:** Editoriale Largo Consumo Srl, via Bodoni 2 Milano

**Service Provider:** Mc Link Spa, Roma

Per l'acquisto dell'intero Percorso di lettura, o di sue singole parti  
Diffusione e Abbonamenti

[diffusioneabbonamenti@largoconsumo.it](mailto:diffusioneabbonamenti@largoconsumo.it)

Tel. 02.3271.646 Fax. 02.3271840

# INDICE DEI PERCORSI DI LETTURA DI LARGO CONSUMO

Per assistenza e richieste di disponibilità di **Percorsi di lettura personalizzati**, puoi rivolgerti al servizio [Diffusione e Abbonamenti](#) di Largo Consumo.

Se non sai cosa siano e come si usino i Percorsi di lettura di Largo Consumo vai su [www.largoconsumo.info/percorsi](http://www.largoconsumo.info/percorsi)

## PRODUZIONE

Mercati alimentari

[Visualizza tutti i PL dell'area "Alimentare"](#)

Beverage: La produzione, la distribuzione e i consumi del mercato delle bevande

[Visualizza tutti i PL dell'area "Beverage"](#)

Alimentari freschi: La produzione, la distribuzione e i consumi.

[Visualizza tutti i PL dell'area "Alimentare fresco"](#)

Grocery Persona: La produzione, la distribuzione e i consumi.

[Visualizza tutti i PL dell'area "Grocery Persona"](#)

Grocery Casa: La produzione, la distribuzione e i consumi.

[Visualizza tutti i PL dell'area "Grocery Casa"](#)

Tessile, abbigliamento, calzature, pelletteria e accessori

[Visualizza tutti i PL dell'area "Abbigliamento"](#)

Beni durevoli per la casa e la persona

[Visualizza tutti i PL dell'area "Beni durevoli"](#)

## DISTRIBUZIONE

Moderna Distribuzione: canali, formati e contesti di acquisto

[Visualizza tutti i PL dell'area "Distribuzione"](#)

## CONSUMATORI

La propensione alla spesa e umore rispetto ai consumi

[Visualizza tutti i PL dell'area "Consumatori"](#)

## COMUNICAZIONE

Comunicazione: Promozioni, Fidelizzazione del cliente, Pubblicità e PR.

[Visualizza tutti i PL dell'area "Comunicazione"](#)

## LOGISTICA

Logistica: sistemi e servizi collegati alla filiera dei beni di consumo

[Visualizza tutti i PL dell'area "Logistica"](#)

## RISORSE UMANE

Risorse umane: La loro valorizzazione nella filiera dei beni di consumo.

[Visualizza tutti i PL dell'area "Risorse umane"](#)

## AMBIENTE ED ENERGIA

Ambiente ed energia: implicazioni economiche e di marketing nel largo consumo

[Visualizza tutti i PL dell'area "Ambiente ed energia"](#)