

Mehrbrillenverkauf: Wachstumchance für Ihr Geschäft

Kunden **und** Mitarbeiter im Fokus



Betrachtungen die den Erfolg in sich tragen

- Das “neue” Bedürfnis der Kunden nach Fachkompetenz und individueller Beratung beachten.
- Die Steigerung der Kundenbindung ernst nehmen.
- Die Unterstützung der Industrie nutzen.



Was steht uns im Wege?

1 Der Kunde?

Häufig möchten Kunden tatsächlich eine “Gesamtlösung”:
Bitte für jede Alltagssituation eine passende Brille!

2 Der Zeitdruck

Im traditionellen augenoptischen Fachbetrieb leiten, ist Zeitdruck eher weniger ein Argument.

3 Die Fachkompetenz?

Es ist häufig zu beobachten, dass die überaus intensive und qualitative hochwertige Ausbildung eine Hürde darstellt. - Bitte hinterfragen Sie sich hier selbst.

4 Falsche Kundenansprache?

In der Ansprache werden Kunden oft “auf dem falschen Fuß” erwischt. –
Jeder Kunde ist ein Persönlichkeitstyp!



Balance zwischen Fachkompetenz und Verkaufsorientierung!

1 Mitarbeitermanagement

Schulung und Motivation der Mitarbeiter.
Identifikation des Verkäufertypen
Anpassung der Verkaufsstrategien an die Persönlichkeiten.

2 Bedeutung von Teamarbeit und Kommunikation

Ergänzendes Miteinander.
Vielfältigkeit der Persönlichkeitstypen sinnvoll nutzen.

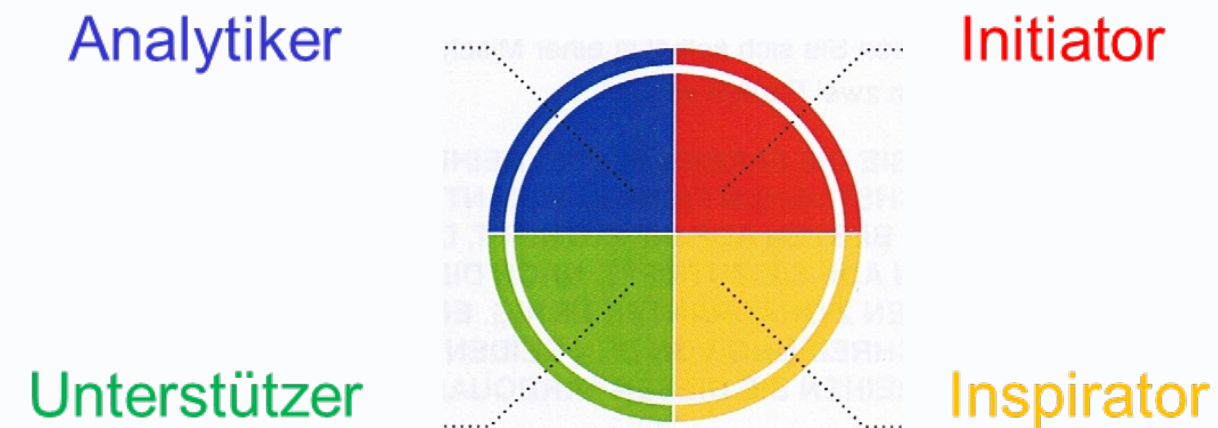
3 Kundenansprache

Kundentyp erkennen und die Ansprache entsprechend anpassen.



Persönlichkeitsmodell Insights Discovery

Erkennen der eigenen Stärken und Potentiale!



Erkennen der Struktur des Kunden!

Verkäufer Typen: Wie unterschiedliche Persönlichkeiten den Verkauf beeinflussen

Der Kommunikator

Er baut eine vertrauensvolle Beziehung zu Kunden auf und schafft eine angenehme Atmosphäre. Er erklärt komplexe Sachverhalte verständlich und findet die perfekte Brille für jeden Kunden.

Der Enthusiast

Mit Leidenschaft und Fachwissen begeistert er Kunden und vermittelt ihnen die Vorteile von Mehrbrillen. Er stellt individuelle Fragen, um Bedürfnisse zu verstehen und passende Empfehlungen zu geben.

Der Berater

Er analysiert und "erfühlt" Kundenbedürfnisse und präsentiert die besten Lösungen. Er bietet maßgeschneiderte Angebote und setzt auf langfristige Kundenbeziehungen.

Der Analytiker

Er bringt die Details seiner fachlichen Qualifikation in die Analyse ein und erklärt dem Kunden die Zusammenhänge. und findet die perfekte Brille für jeden Kunden.

Käufertypen: Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden verstehen

1 Der Pragmatiker

Er legt Wert auf Funktionalität und Preis-Leistungs-Verhältnis. Er bevorzugt Brillen, die seinen Bedürfnissen entsprechen und seine Sehschärfe optimal unterstützen.

2 Der Trendsetter

Er sucht nach stylischen und modischen Brillen, die seinen persönlichen Look unterstreichen. Er schätzt Qualität, Individualität und aktuelle Designs.

3 Der Gesundheitsbewusste

Er achtet auf Materialien, Verarbeitung und die Auswirkungen der Brille auf seine Gesundheit. Er sucht nach nachhaltigen und biokompatiblen Produkten.

4 Der Technologie-Begeisterte

Er ist offen für innovative Technologien und sucht nach intelligenten Brillenlösungen, die z.B. seine digitalen Aktivitäten optimieren.

Produktportfolio: Vielfalt an Brillen präsentieren

Sonnenbrillen

Moderne Designs, UV-Schutz und Polarisationsfilter für optimalen Sehkomfort und perfekten Schutz.

Lesebrillen

Komfortable Modelle in verschiedenen Stärken für entspanntes Lesen und Arbeiten am Bildschirm.

Sportbrillen

Robust und sicher, mit Beschlagsschutz und optimalem Halt für alle Sportarten.

Bildschirm-Brillen

Entlastung der Augen bei längerer Bildschirmnutzung, mit Blaulichtfilter und ergonomischem Design.



Verkaufstechniken: Individuelle Beratung und Empfehlungen

1

Bedürfnisanalyse

Stellen Sie gezielte Fragen, um die individuellen Bedürfnisse und Wünsche des Kunden zu verstehen.

2

Produktvorstellung

Präsentieren Sie die passenden Brillenmodelle und erklären Sie die Vorteile und Funktionen.

3

Anprobe und Feedback

Ermöglichen Sie die Anprobe verschiedener Modelle und fragen Sie nach dem Feedback des Kunden.

4

Verkaufsabschluss

Fassen Sie die Entscheidung des Kunden zusammen, bearbeiten Sie die Bestellung und bieten Sie zusätzliche Services an.

Kundenbindung: Mehrwert schaffen und Folgeverkäufe generieren

Exzellenter Kundenservice

Persönliche Betreuung und schnelle, kompetente Hilfe bei Fragen und Problemen.

Treueprogramme

Rabatte, Geschenke und exklusive Angebote für Stammkunden.

Individuelle Beratung

Stetige Aktualisierung der Brillen- und Sehbedürfnisse des Kunden.

Regelmäßige Wartung

Kontrolle und Reinigung der Brille, Austausch von beschädigten Teilen.

Herausforderungen und Lösungsansätze

1

Wettbewerbserbsdruck

Die wachsende Konkurrenz erfordert innovative Strategien und eine starke Markenpositionierung.

2

Digitalisierung

Online-Shops und digitale Beratungstools verändern die Kaufgewohnheiten der Kunden.

3

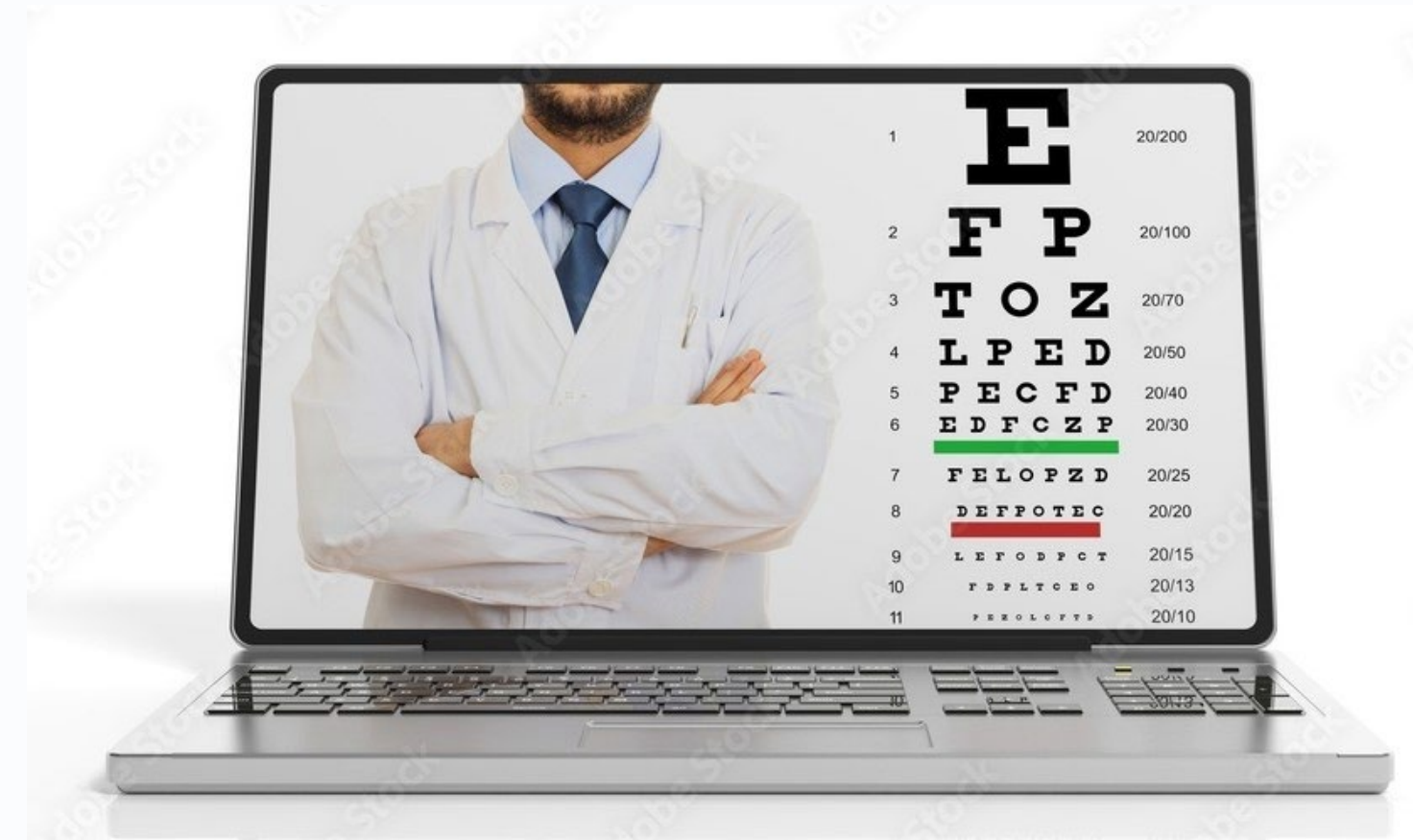
Kundenerwartungen

Kunden erwarten heute ein individuelles und personalisiertes Einkaufserlebnis.

4

Lösungen

Innovative Marketingstrategien, Einbinden von Social Media und ein fokussierter Kundenservice sind entscheidend.



Fazit und Ausblick

Der Mehrbrillenverkauf bietet eine vielversprechende Wachstumschance für augenoptische Fachgeschäfte.

Durch die gezielte Berücksichtigung von Verkäufer- und Käufertypen sowie die Anwendung innovativer Verkaufs- und Kundenbindungsstrategien können Sie den Erfolg Ihres Unternehmens steigern.

