

Maßanzug oder Stangenware?



Marcel Zischler

Schreiben Sie uns Ihre Meinung!
zischler@doz-verlag.de

Ich werde in meinen Marketing- und Strategie-Seminaren oft danach gefragt, mit welchen Kontaktlinsen man geschäftlich erfolgreicher ist. Sind es die maßgeschneiderten, individuellen Kontaktlinsen oder die überall erhältlichen Austauschlinsen? Ich kann Ihnen versichern, dass es kein „entweder oder“ gibt und beide Wege (meist) gemeinsam zum Ziel führen können! Das haben namhafte Kontaktlinsenadapter auf der ganzen Welt schon mannigfach bewiesen. Es ist wie so oft in der Geschäftswelt, es sind nicht die Produkte alleine, die ein Unternehmen erfolgreich machen. Es ist die Positionierung, die Vermarktung, das „Drumherum“.

Was heißt das konkret für den Kontaktlinsenadapter? Ich bin ein großer Verehrer der Professionalität in fachlicher und kommunikativer Hinsicht. Der Erfolg einer Kontaktlinsenanpassung hängt zum Großteil vom Können und den kommunikativen Skills des Anpassers ab. Ich spreche hier von einem langfristigen Erfolg, heißt, dass mein Kunde seine Kontaktlinsen über eine lange Zeit komfortabel und gesund tragen kann und sie selbstverständlich primär bei mir nachkauft. Schnellschüsse und kurzfristiger Gewinn interessieren mich nicht!

Eine Entscheidung, die Sie zusammen mit Ihrem Kunden fällen müssen, ist, welcher Kontaktlinsentyp der richtige ist, der seine Bedürfnisse am besten befriedigt, seinem Lebensstil entspricht, sein Sehen optimal korrigiert und seine Augengesundheit sicherstellt. Dies zu erfüllen,

dürfte wohl auch in Ihrem Interesse sein, oder? Falls nicht, lassen Sie die Finger von Kontaktlinsen und bleiben Sie ein Brillenverkäufer! Klingt etwas despektierlich, werden Sie jetzt denken. Schließlich ist die Brille auch etwas, was eine professionelle Hand benötigt. Ich gebe Ihnen Recht, wenn Sie zu den Berufskollegen gehören, die ihre Begeisterung und ihre Kompetenz für gutes und gesundes Sehen, wie auch Aussehen bei der Brille verinnerlicht haben. Das handhaben aber leider lange nicht alle so. Und was haben wir am letzten Spectaris-Kongress in Berlin gelernt: Es braucht mehrere Brillen, um all diese Punkte vollumfänglich abdecken zu können. Dasselbe gilt übrigens oft auch für Kontaktlinsen...

Also nochmals, es ist nicht entscheidend, ob sie ein „Maß-Linsen-Anpasser“ sind oder nicht. Nicht das Produkt alleine ist entscheidend, es ist die Sehlösung als Ganzes. Die muss maßgeschneidert sein und auch regelmäßig überprüft und bei Bedarf optimiert werden. Denn was ist so sicher wie das Amen in der Kirche? Eine Kontaktlinsenanpassung hört nicht damit auf, wenn ich die Kontaktlinsen abgegeben habe und der Kunde die Rechnung bezahlt hat. Die Uhr, ob es eine Erfolgsgeschichte wird oder nicht, fängt erst dann an zu ticken...

Ticken Sie richtig!