

# Brille & Kontaktlinse – ein perfektes Team

## Tipps für die einfache Kundenansprache



### Die Kontaktlinse in Deutschland

- **42 Millionen** deutsche Erwachsene tragen eine Brille. Nur 3,4 Millionen tragen Kontaktlinsen.<sup>1</sup>
- Nur **14% der Brillenträger** wurden von ihrem Augenoptiker schon einmal auf Kontaktlinsen angesprochen.<sup>1</sup>
- **88% der Bevölkerung** haben noch nie Kontaktlinsen getragen.<sup>1</sup>
- **Anteile Linsenträger an Fehlsichtigen:** Deutschland 5,5%, USA 24%, Schweden 12%, Dänemark 14%<sup>1</sup>
- **53% der Brillenträger** kann sich vorstellen, ab und zu Kontaktlinsen zusätzlich zur Brille zu nutzen.<sup>2</sup>

### Warum so wenige Kontaktlinsenträger?

**Was tun, wenn man „schlecht sieht“?** Die meisten Menschen gehen dann zum Augenoptiker und fragen nach einer Brille. In gewissen Situationen – z.B. Sport, Gartenarbeit, Styling – wäre es ohne Brille schon besser, aber man behilft sich eben irgendwie. Was Kontaktlinsen angeht, so reicht das Wissen der meisten Verbraucher von vagen Vorstellungen bis hin zu sehr konkreten Vorurteilen, wie z.B. der Glaube, dass man selbst keine Kontaktlinsen tragen kann.

### Du bist überrascht, dass nicht mehr als 5,5% aller Fehlsichtigen Kontaktlinsen tragen?

Das kann zum einen daran liegen, dass ein Kunde, der schlechter sieht in der Regel zum Augenoptiker kommt und schicksalsergeben nach einer Brille fragt. Und was der Kunde verlangt, das bekommt er natürlich auch. Was er aber eigentlich meint, ist eine Sehlösung. Die bekannteste ist immer noch die Brille, die unbe-

kannteste die Kontaktlinse. Zumal sich nicht selten Mythen rund um dieses praktische kleine Korrektionsmittel ranken. **Das muss nicht so bleiben!**

#### Barrieren:

- Mangelndes Wissen um die Kontaktlinse
- Kontaktlinse ist nicht präsent, wird nicht aktiv empfohlen
- Angst vor schwieriger Handhabung
- Unsicher wegen der Kosten
- Empfindliche Augen

### Woher weißt Du, was Dein Kunde will, wenn er es nicht sagt?

**Indem du ein Beratungsgespräch führst!** Es gilt, möglichst viel über die Bedürfnisse Deines Kunden zu erfahren, damit Du ihm seine individuelle (Seh-)Lösung anbieten kannst. In vielen Fällen wird diese nicht nur aus einer oder mehreren

Brillen bestehen. Sicher wird er Dir Situationen schildern, in denen eine Brille einfach nicht von Vorteil ist.

**Hier kommt die Kontaktlinse ins Spiel.** Sie ist für Deinen Kunden genauso flexibel anwendbar, wie für dich in deinem Beratungsgespräch. Kontaktlinsen sind keine Entweder-Oder-Entscheidung, Kontaktlinsen stehen für Sowohl-als-auch! Die kombinierte Nutzung von Brille und Kontaktlinse ist einfach und praktisch, und erlaubt hohe Flexibilität. Deine Kunden werden es zu schätzen wissen, wenn sie von Dir neue Möglichkeiten aufgezeigt bekommen. **Ein Pluspunkt für Deine Beratungskompetenz.**

Genieße einfach öfter den Wow-Effekt, den Du bei Deinen Kunden auslöst, wenn sie von Dir erfahren, dass selbstverständlich auch Kontaktlinsen getragen werden können. **Wenn Du dann Deinen Kunden noch die Unsicherheiten nimmst und mit den Mythen aufräumst, verkaufst Du Brille und Kontaktlinsen als ideales Team.**

# Warum werden Kontaktlinsen getragen?

Viele Menschen möchten in bestimmten Situationen ohne Brille gut aussehen oder unbeschwert Sport treiben, ohne Angst um die Brille haben zu müssen.



**68%**

zu besonderen Anlässen z.B. Ausgehen, Theater

Wenn man weiß, wann und warum Menschen Kontaktlinsen tragen, ist es nicht schwer, eine gezielte Empfehlung auszusprechen.



**68%**

beim Sport



**42%**

in Kombination mit einer Sonnenbrille

## Nutze die Informationen aus dem Beratungsgespräch

Im Beratungsgespräch erhältst Du viele Informationen über den Kunden. Die meisten Menschen berichten bereitwillig über ihren Tagesablauf, ihre Gewohnheiten und Vorlieben. **Frage nach und höre genau zu!**

Fragt der Kunde nach einer besonders robusten Brillenfassung, weil seine alte Brille beim Handballspielen zu Bruch gegangen ist? Bevorzugt er eine unauffällige Fassung, um beim Stylen möglichst flexibel zu



Die meisten Kaufentscheidungen werden auf emotionaler Ebene („im Bauch“) getroffen, und nicht basierend auf Fakten, wie technischen Daten, Preisen, Abmessungen. **Genau genommen verkaufst Du dem Kunden also keine Kontaktlinse, sondern einfach gutes Sehen ohne Brille.** Sprich also nicht über das Produkt Kontaktlinse mit seinen technischen Details, sondern darüber, welche individuellen Vorteile dein Kunde mit Kontaktlinsen hat!

**„Menschen kaufen keine Waren und Services. Sie kaufen Beziehungen, Geschichten und Magie.“**

*Seth Godin*

**Viele Alltagssituationen oder Tätigkeiten „schreien“ geradezu nach Kontaktlinsen:** Sport, Mode, Gartenarbeit, Umgang mit kleinen Kindern...

sein? Kommt eine junge Mutter zum wiederholten Male zum Brillen Richter, weil das Kind ständig danach greift?

# Es gibt viele Gelegenheiten, die Kontaktlinse ins Gespräch zu bringen

## Beim Aussuchen der neuen Fassung:

„Damit Du optimal Deine Brille auswählen kannst, setze ich Dir zum Aussuchen Tageslinsen auf.“



## Auswählen der Sonnen- oder Sportbrille mit Korrektur:

„Mit Kontaktlinsen bist Du übrigens vollkommen flexibel und frei bei der Sonnen- und Sportbrillen Auswahl.“



## Beim Beratungsgespräch, während der Refraktion:

„Wie möchtest Du Deine Fehlsichtigkeit korrigieren? Mit Brille und Kontaktlinsen.“

„Nahezu jede Fehlsichtigkeit lässt sich mit Kontaktlinsen korrigieren. Probiere es gleich aus.“



## Brillenreparatur, Richten und Service:

„Damit Du bei der Überbrückung der Reparaturzeit Deiner Brille weiter gut siehst, setze ich Dir Tageslinsen auf. So kannst Du ganz entspannt Deinen Tag starten ...“

## Für Modebewusste:

„Mit Kontaktlinsen bist Du superflexibel beim Stylen - alle Farb- und Stilrichtungen passen.“

# Verkaufe keine Kontaktlinse, sondern Freiheit, Unbeschwertheit, gutes Aussehen

Sprich im Beratungsgespräch nicht über die Kontaktlinse und ihre technischen Details, sondern über die Freude und die Vorteile, die sie Deinem Kunden bieten!

Je individueller Du dabei auf seine persönlichen Bedürfnisse eingehst, desto einfacher ist es, ihn zu überzeugen.

Nutze dabei die Informationen, die Du beim Beratungsgespräch erhältst.



## Sprich darüber,

- wie befreiend (und sicher) Sport sein kann, wenn man nicht auf die Brille aufpassen muss
- wie schön es ist, im Regen spazieren zu gehen, ohne dass die Brille anläuft
- wie attraktiv die Kundin ohne Brille im Abendkleid/ Hochzeitskleid/ beim Date aussehen wird
- wieviel jugendlicher die Gleitsichtkundin ohne Lesebrille wirkt
- wie schön es ist, spontan mit dem Baby zu schmusen (oder mit dem Liebsten 😊), ohne erst die Brille absetzen zu müssen
- dass Yoga ohne Brille erst so richtig entspannend wird (für den Träger und seine Brille)
- wie der Rock Fan headbängen kann, ohne dass ihm die Brille davonfliegt
- wie angenehm es ist, an einem kalten Tag ein Café zu betreten und nicht erst beschlagene Brillengläser putzen zu müssen
- wie viel mehr Spaß Kochen/ Backen ohne beschlagene Brillengläser macht
- wie viel effizienter die Arbeit von der Hand geht, wenn man sich bei Über-Kopf-Arbeiten nicht mit dem wegrutschenden Nahtteil der Gleitsichtbrille herumschlagen muss

**So sprichst du direkt die Emotionen des Kunden an und begeisterst ihn für sein freies Sehen ohne Brille. Du wirst staunen, wie häufig Du offene Türen einrennst!**

**Tipp:**  
**Probiere doch selber mal Kontaktlinsen aus. Dann kannst Du sozusagen „aus dem Nähkästchen“ plaudern.**

# Schluss mit Vorurteilen



Was Kontaktlinsen angeht, so reicht das Wissen der meisten Verbraucher von vagen Vorstellungen bis hin zu sehr konkreten Vorurteilen.

**Hier findest Du typische Einwände und was Du darauf erwidern kannst:**

**„Das Auf- und Absetzen ist umständlich.“**

Ja, man muss sich daran gewöhnen. Aber den Dreh hat man schnell raus, und schon bald gehört die Handhabung der Linsen ganz selbstverständlich zur täglichen Routine, genauso wie Abschminken, Rasieren, Zähneputzen.

**„Meine Augen sind empfindlich.“**

Moderne Austausch-Kontaktlinsen sind sehr weich und sanft. Sie werden aus hochwertigen atmungsaktiven Materialien hergestellt. Du spürst sie am Auge nicht und wirst staunen, wie komfortabel sie sind.

**„Bei mir geht das nicht.“**

Nahezu jeder kann Kontaktlinsen tragen und fast jede Art der Fehlsichtigkeiten kann mit Kontaktlinsen korrigiert werden. Es gibt eine Vielzahl moderner Produkte in verschiedenen Materialien und Trageoptionen. Unser Anpasser berät dich gerne.

**„Kontaktlinsen verliert man leicht.“**

Weiche Kontaktlinsen schmiegen sich an die Augenoberfläche an und bewegen sich beim Lidschlag leicht. Deine Brille rutscht wesentlich schneller von der Nase, als dass du eine weiche Kontaktlinse verlierst.

**„Kontaktlinsen sind teuer.“**

Nicht unbedingt. Ein Paar sphärische Tageslinsen kostet z.B. weniger als eine Tasse Kaffee. Wetten, dass die Freude darüber länger anhält als die über den Kaffee 😊

# Fakten zum Tragen von Kontaktlinsen



- Fast jeder Fehlsichtige kann Kontaktlinsen tragen - vom Kind bis zum Presbyopen.
- Es gibt Kontaktlinsen für Weit- und Kurzsichtige, für Hornhautastigmatismus und für Presbyope.

- Die meisten Fehlsichtigen können weiche Standard-Austauschlinsen (Tages- oder Monatslinsen) tragen.
- Weiche Kontaktlinsen sind geschmeidig und sanft, man spürt sie am Auge nicht.

- Kontaktlinsen können flexibel im Wechsel mit der Brille getragen werden.
- Bei den meisten Sportarten sind Kontaktlinsen nicht nur praktischer, sondern auch sicherer - sowohl für die Augen als auch für die Brille.

## Tipp:

Lass dich nicht durch die Vielzahl verschiedener Materialien, Trageoptionen, Parameter verunsichern. Um diese Details kümmert sich der Kontaktlinsenspezialist.



**kontaktlinsen**  
**FREUDE**

In unseren E-Learnings erhältst Du viele nützliche Informationen für deine Beratung.

