



Kunden empfehlen Kunden

Empfehlungsmarketing



Die Erfolgsgeschichte der Rodenstock Platinum World geht weiter: Nachdem teilnehmende Augenoptiker bereits im ersten Jahr der Platinum World deutliche Umsatzsteigerungen verzeichneten, haben die Trainingsabende zum F3-Erfolgspaket zur Neukundengewinnung jetzt gezeigt, dass jeder Augenoptiker erfolgreich neue Kunden werben kann. Über 140 Kunden haben bereits an den F3-Trainingsabenden in neun deutschen Städten teilgenommen – und waren begeistert.

Mit wenig Aufwand viel erreichen

Mehr Kunden – das wünscht sich jeder Unternehmer. Wie man das mit einfachen Mitteln erreichen kann, zeigt Rodenstock seinen Kunden mit der Platinum World. Das Erfolgspaket F3 richtet sich an alle Augenoptiker, die mithilfe ihrer schon bestehenden Kundenschaft neue Kunden gewinnen möchten. Ein durchdachtes, leicht umzusetzendes Rundum-Konzept einschließlich attraktiver Werbematerialien unterstützt die Augenoptiker dabei. So können sie mit gezieltem und höchst effektivem Empfehlungsmarketing die Kundenbasis erweitern und gleichzeitig die Bindung zur Stammkundschaft stärken.

Empfehlertärtchen an Stammkunden

Das funktioniert nach einem ganz einfachen Prinzip: Überzeugte Stammkunden bekommen kleine Empfehlertärtchen,

die sie an interessierte Freunde und Bekannte weitergeben können. Kaufanreiz-Aktionen motivieren sowohl die Stammkunden zum Weiterempfehlen als auch die Neukunden zum ersten Ladenbesuch. Das Paket beinhaltet neben den Empfehlertärtchen im praktischen Visitenkartenformat zahlreiche Werbemittel zum optimalen Einsatz in der Praxis. Die persönliche Beratung und Betreuung des Augenoptikers durch das Rodenstock Platinum Expert Team rundet das Paket ab.

Kleine Tricks für großen Erfolg

Als Einstieg sieht das Paket einen Trainingsabend vor, an dem auf lebendige und vor allem anschauliche Weise gezeigt wird, wie man mit geringem Aufwand ganz gezielt neue Kunden gewinnen kann. In lockerer Atmosphäre wird anhand beispielhafter Szenen und unter Anleitung erfahrener Trainer eingeübt, wie man die Kundenansprache er-

folgreich gestalten kann. Harald Jensen, Inhaber von Blickfang Augenoptik in Hamburg, ist überzeugt: „Wir sind von der fundierten Unterstützung unseres langjährigen Partners Rodenstock einmal mehr begeistert. Mir hat vor allem gefallen, dass das Thema Empfehlungsmarketing so praxisnah präsentiert wurde. Die Übungen waren leicht umzusetzen, so dass man seine Zurückhaltung schnell überwinden konnte. Das direkt anschließende Feedback der Trainer und der Austausch mit den Kollegen waren sehr wertvoll für mich – sowohl informativ als auch motivierend. Nach dem Trainingsabend haben wir sofort mit der Umsetzung begonnen und in kurzer Zeit schon einige Neukunden gewonnen. Die Teilnahme am F3-Trainingsabend kann ich auf jeden Fall empfehlen!“

Sebastian Strobl von Optik Fuhr in Neuwied ergänzt: „Uns hat der Trainingsabend wirklich viel gebracht. Man bekommt nicht nur viele Ideen und Tipps für die

Incentive-Aktionen für die Stammkunden, sondern man lernt auch ganz konkret, worauf es ankommt, damit die eigenen Kunden gerne und erfolgreich neue werben. Mit professioneller Anleitung ist Empfehlungsmarketing erstaunlich leicht umzusetzen, dabei preiswerter als klassische Werbung – und gleichzeitig einfach überzeugender für den Neukunden."

Gemeinsam. Erfolgreich. Wachsen.

Die Rodenstock Platinum World bietet ihren Kunden eine ganzheitliche und persönliche Rundum-Betreuung aus einer Hand: von der Idee über die Umsetzung bis hin zur Erfolgskontrolle. Die zielgerichteten Erfolgspakete, das Herzstück der Rodenstock Platinum World, beinhalten

nachhaltige und individuell einsetzbare Marketing- und Serviceleistungen zu verschiedenen Themen, etwa zur Steigerung der Kundenfrequenz, zur Differenzierung vom Wettbewerb oder zur Optimierung des Beratungserfolgs im Verkaufsgespräch. Die einzigartige Dreifach-Kombination von Produkt, Konditionen und Leistungspaket zur optimalen Umsatzsteigerung garantiert langfristigen Erfolg.

Bei den Erfolgspaketen hat sich Rodenstock ganz klar an den Wünschen der Geschäftspartner orientiert – damit es sich im wahrsten Sinne des Wortes auszahlt, Platinum Partner von Rodenstock zu sein.

Interessierte Augenoptiker wenden sich einfach an ihren Rodenstock Vertriebsrepräsentant Bril-



Empfehlerkärtchen an Stammkunden

lenglas; das neue F3-Erfolgspaket „Kunden empfehlen Kunden“ für 2012 kann ab Mitte September gebucht werden.

www.rodenstock.de



Sandra Schubert und Nicolas Weidman von SCHUBS Vertriebskonzepte führten durch den lebendig, praxisnahen Kundenabend. Im Vordergrund standen griffige Umsetzungstipps und echtes Infotainment: Interaktives Lernen durch Liveszenen, die von den an-

wesenden Optikern aktiv beeinflusst werden konnten. So erarbeiteten die Teilnehmer mit Hilfe der Trainer neue Wege für die Kundenansprache. Aufgrund des großen Erfolges wird der F3 Kundenabend 2012 erneut in 13 deutschen Städten durchgeführt.



SCHUBS[®]
VERTRIEBSKONZEPTE

VERTRIEBSTRAININGS
COACHING & VORTRÄGE
WEBINARE

SANDRA SCHUBERT

Taxisstr. 10a
83024 Rosenheim
Telefon: 08031-67 22 8
Fax: 08031-26 86 89
Mobil: 0171-7424089

kontakt@schubs.com
www.schubs.com