



Profitieren Sie bei  
Brille **und** Kontaktlinse  
dank EASE\*

## Was besagt die EASE-Studie?

**EASE** steht für: **E**nhancing the **A**pproach to **S**electing **E**yewear. Auf Deutsch also: Den Auswahlprozess für Brillenfassungen verbessern. Diese Studie<sup>1</sup> wurde bei Augenoptikern in Großbritannien mit großem Erfolg durchgeführt. Die Studie zeigt, wie ein neuer Ansatz bei der Auswahl der Brillenfassung zu einem erhöhten Absatz von Brillen **und** Kontaktlinsen beitragen kann.

**Kernaussage:** Konsumenten, denen zur Auswahl einer Brille Kontaktlinsen angeboten werden, steigern den Umsatz der Optiker sowohl bei Brillen, als auch bei Kontaktlinsen signifikant.

## Wie steigern Sie mit Hilfe von EASE Ihre Umsätze?

Sie profitieren bei der Brille **und** der Kontaktlinse.

Es wurde 32% mehr beim Brillenkauf ausgegeben.

2,5x mehr Anpassungen durch Kontaktlinsen-Ansprache.

● **Besseres Sehen** bei der Brillenauswahl erleichtert die Entscheidung Ihrer Kunden, und steigert die Bereitschaft, mehr für die Brille auszugeben.

● Nahezu **ein Drittel** aller Testpersonen, die bei der Brillenauswahl Kontaktlinsen Probe getragen haben, haben sich innerhalb von drei Monaten zum **Einstieg mit Kontaktlinsen** entschlossen.

## Wie sprechen Sie Ihre Kunden am besten an?

Das Erfolgsgeheimnis von **EASE** liegt in der zurückhaltenden Art, auf die Kontaktlinsen ins Spiel gebracht werden.

Sprechen Sie Ihren Kunden an, als ob es für Sie seit jeher selbstverständlich wäre:

„Wir können zum Aussuchen der Fassung ein Paar Linsen aufsetzen, was meinen Sie?“

Hier ein paar Tipps zum Formulieren, welche den Erfolg maßgeblich beeinflussen können.

SAGEN SIE

SAGEN SIE NICHT

„Wir können eine ...“

- „... Linse auf das Auge setzen“
- „... Linse aufsetzen“
- „... Linse anwenden“

- „... Linse ins Auge setzen“
- „... Linse einsetzen“
- „... Kontaktlinse verwenden“

## Wie sieht die Umsetzung und der Ablauf aus?

Die Umsetzung ist einfach und erfordert nur wenig Zusatzaufwand für Ihre Mitarbeiter. Die Anwendung von Kontaktlinsen zur Auswahl der Fassung stellt keine Anpassung von Kontaktlinsen dar, daher ist der Ablauf stark vereinfacht.

Die Kontaktlinsenwerte können der Verordnung für die Brille entnommen werden. **Es empfiehlt sich, immer eine Auswahl an Kontaktlinsen im Anpassraum bereitzuhalten.**

### Kontaktlinsen-Anpassung

Anamnese
Keratometrie
Topographie
Stabilität des Tränenfilms
Ektropionieren
Hornhautdurchmesser (horizontal sichtbar)
Vertikale Lidöffnung
Spaltlampe – weisses Licht
– Fluoreszein
Pupillendurchmesser-Bestimmung
Push-up Test
Zentrierung
Beweglichkeit
Hornhautabdeckung
Überrefraktion
Visus (Ferne, Nähe)

### EASE-Ablauf

Bereits im Rahmen der Voruntersuchung
—
—
—
—
—
—
Ja, vor dem Aufsetzen
Ja, nach Abnehmen der Linse
—
—
—
—
—
—
—
—

## Welche Auswirkung hat **EASE** auf die Zufriedenheit Ihrer Kunden?

### 1. Positivere Grundeinstellung zu Kontaktlinsen

91%\* sagten: „Das Sehen war sehr angenehm.“

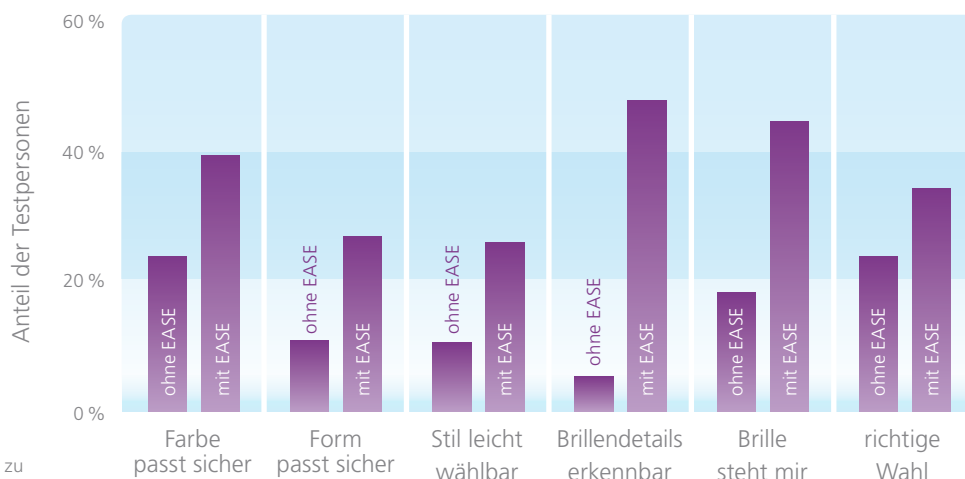
85%\* sagten: „Die Kontaktlinsen haben mir geholfen, meine Brille auszusuchen.“

80%\* sagten: „Die Kontaktlinsen waren viel bequemer als ich dachte.“

70%\* sagten: „Ich werde zukünftig Kontaktlinsen ausprobieren.“

\* Anteil der Personen mit den Aussagen: Stimme zu/Stimme stark zu

### 2. Mehr Sicherheit bei der Brillenauswahl



# EASE = Profitieren bei Brille **und** Kontaktlinsen

Ihr Nutzen auf  
einen Blick:

- **Zufriedenere Kunden.**  
Die Kunden wählen eine passende Brille aus und empfinden Kontaktlinsentragen als positives Erlebnis.
- **Zusätzlicher Beratungsservice und Kompetenzvermittlung.**  
Durch das Anbieten von Kontaktlinsen-Probetragen können Sie sich vom Wettbewerb abheben.
- **Großer Ertrag durch wenig Mehraufwand.**
- **Abbau von Barrieren betreffend Kontaktlinsen.**  
Das positive erste Erlebnis mit Kontaktlinsen während der Brillenauswahl kann gut genutzt werden, um Unsicherheiten des Kunden auszuräumen.
- **Ausweitung des Kundenstammes durch 2,5 x mehr Doppelverwender.**  
Sie erreichen auch Kunden, die Sie ohne den EASE-Ansatz nicht erreicht hätten.
- **32% höhere Umsätze.**  
Kunden geben fast ein Drittel mehr für ihre neue Brille aus!

## Sind Sie interessiert?

Ihr CIBA VISION Verkaufsrepräsentant unterstützt Sie gerne bei der Umsetzung von **EASE** in Ihrem Geschäft:

- Berechnung Ihres persönlichen Erfolgspotenzials
- Schulung für Ihre Mitarbeiter
- Werbematerialien für Ihre Brillenabteilung

Das **EASE** Konzept basiert auf einer Studie von Nick Atkins, Sarah Morgan und Philip Morgan. CIBA VISION zitiert die Informationen aus dieser Studie mit freundlicher Genehmigung der Autoren.

**Quellenangaben:** 1. Atkins NP, et al. Enhancing the approach to selecting eyewear (EASE): A multi-centre, practice-based study into the effect of applying contact lenses prior to spectacle dispensing. Contact Lens Anterior Eye (2009), doi:10.1016/j.clae.2009.02.004.



### Unsere Mission:

Partnerschaftlichkeit und professionelle Fortbildung für die Entwicklung Ihres Unternehmens und die beste Versorgung Ihrer Kunden.