

First Class-Partner bei SCHWEIZER



Informationen
über das exklusive Partner-Programm
vom LowVision-Spezialisten

LowVision, der Wachstumsmarkt der Zukunft

Die sogenannten „BestAger“ sind die Käufergruppe mit der höchsten Zuwachsrate in den nächsten Jahren. Trotz großer Fortschritte der ophthalmologischen Möglichkeiten, nimmt dennoch der Anteil Sehbehinderter stetig zu. Nach Untersuchungen der Universitätskliniken bekommen rund 20% der über 60-jährigen eine Makuladegeneration, die zu einer Sehbehinderung führen kann. Alleine durch diese Indikation gibt es ein immenses Versorgungspotential für den spezialisierten Augenoptiker! Einen hohen Stellenwert bekommt die Erhaltung der selbstständigen Lebensführung der „älteren Generation“. Die Hauptanforderungen der Betroffenen sind Lesen von Zeitungen, Kontoauszügen, Telefonbüchern, Beipackzetteln der Medikamente und natürlich das Fernsehen.

Stetig wachsender Markt
an versorgungsbedürftigen
Sehbehinderten



Mit SCHWEIZER den eigenen Erfolg planen

SCHWEIZER bietet dem Augenoptiker **Europas größtes Sortiment an Spezialsehhilfen**. Abgestimmt auf die Wünsche und Möglichkeiten des Kunden sowie der verbleibenden Sehschärfe, kann der Augenoptiker ganz individuell das optimale Hilfsmittel auswählen. Das entsprechende **Know-how** bietet ebenfalls der LowVision-Spezialist seinen Kunden. In den bewährten **Seminaren** bekommen Augenoptiker das notwendige Wissen vermittelt, um eine Versorgung selbstständig durchführen zu können.

Mit 10 LowVision-Kundenberatern und der Anpasshotline verfügt SCHWEIZER über das größte **Service-Team** im Bereich LowVision. Für die **Markt-Positionierung** und **-Bearbeitung** hält SCHWEIZER ein ausgereiftes Konzept für seine First Class-Partner bereit.

Weit über 5000 Augenoptiker haben bei SCHWEIZER ein LowVision-Seminar besucht und viele Teilnehmer haben sich auch gleich zum First Class-Partner qualifiziert. Diese sind **überdurchschnittlich erfolgreich** im LowVision-Markt.

Die **Neuentwicklungen** des nordbayerischen Unternehmens SCHWEIZER waren jedesmal **Meilensteine** in der LowVision-Versorgung. Unter anderem ein Grund für die mehrfache Auszeichnung „TOP 100“.



So profitieren alle vom SCHWEIZER Partner-Programm...

So werden Sie First Class-Partner bei SCHWEIZER:

1. Vereinbarung schließen
2. Basis-Seminar besuchen
3. Grundausrüstung zulegen

Mit SCHWEIZER zum Erfolg...

SCHWEIZER ist der LowVision-Spezialist mit dem umfangreichsten Sortiment für Sehbehinderte am europäischen Markt.

Der **Augenoptiker** ist der Spezialist, wenn es um die Beratung und Versorgung von Sehbehinderten geht.

Was liegt näher, als eine **Partnerschaft zwischen beiden Spezialisten**. Denn nur gemeinsam können wir in Zukunft vielen sehbehinderten Menschen helfen.

Natürlich profitieren auch Sie davon – SCHWEIZER bietet als Partner viele Leistungen:

Nach dem Besuch des **Basis-Seminars**, bei dem der Augenoptiker intensiv geschult wurde, fehlt nur noch eine entsprechende **Grundausrüstung**. Hier bietet SCHWEIZER ein Produktsortiment, das genau auf die Zertifizierung zum FC-Partner abgestimmt ist. Niedergelassene Augenärzte, die Sehbehinderten Ambulanz der Universitäts-Augenkliniken und weitere Beratungsstellen sind über diese Sortimente informiert. Einer Zusammenarbeit steht somit nichts mehr im Wege.

Natürlich unterstützt SCHWEIZER den Augenoptiker nicht nur hierbei mit Rat und Tat.

SCHWEIZER bietet LowVision-Produkte zu folgenden Bereichen (für Sie als First Class-Partner zum Vorzugspreis!):

- Erhöhte Additionen
- Lupen / Leuchtlupen
- LowVision-Beleuchtungen
- Kantenfilter
- Fernrohrsysteme
- Hilfsmittel
- Sehteste für LowVision-Augenoptiker

Dann ist der Weg frei für eine First Class-Partnerschaft mit SCHWEIZER!

Ihre exklusiven Vorteile als First Class-Partner:

- **Hotline-Service LowVision**
 - schnelle telefonische Hilfe für Anpasser
- **First Class (FC)-Konditionen**
 - exklusive Preisvorteile bei Produkten und Seminaren
 - dadurch höhere Wertschöpfung
- **Schulungs- und Seminar-Service**
 - spezielle Veranstaltungen zur Steigerung Ihrer Kompetenz und zum Kollegenaustausch (reservierte Plätze für First Class-Partner)
- **Muster Service**
 - bestimmte Anpasssätze zur Ansicht ohne Gebühr (über die First Class-Grundausrüstung hinausgehend)
- **Listung bei Krankenkassen und Augenärzten**
 - Empfehlung durch SCHWEIZER als LowVision-Spezialist
- **Markt- und Produkt-Info-Service**
 - regelmäßige Informationsbroschüren zu verschiedenen Themen im LowVision-Bereich („Informationen vom LowVision-Spezialisten“) und weitere Produkt- und Markt-Informationen
 - dazu eine praktische Archivierungsmappe
- **SCHWEIZER Service-Garantie-Programm**
 - ein Konzept exklusiv für First Class-Partner zur optimalen Kundenbindung und Netzwerkpflge (mehr dazu auf der nächsten Seite)
- **Internet-Bereich für FC-Partner**
 - zum Downloaden: Informationen zur Produkthanwendung und Marktbearbeitung
 - Listung als First Class-Partner: Sie werden vom Endverbraucher gefunden



Mit Kundenbindung zum Erfolg!

Das Service-Garantie-Programm von SCHWEIZER:

- mehr Umsatz durch intensive Kundenbindung
- bessere Kontakte durch Hilfsmittel von SCHWEIZER

Im Mittelpunkt des **SCHWEIZER Service-Garantie-Programms** steht Ihr LowVision-Kunde.

Um ihn bestmöglichst zu beraten und zu versorgen, überreichen Sie ihm zukünftig das **SCHWEIZER Service-Garantie-Heft** beim Erstkauf. Mit den integrierten Service-Schecks erhöhen Sie die Kundenbesuche für mehr Beratungsqualität. Die Augenarzt-Karte zum Heraustrennen ermöglicht Ihnen die Einbindung des Augenarztes.

Kontaktformulare, Gesprächsleitfäden und Musterbriefe helfen Ihnen **Ihr regionales Netzwerk** zu pflegen.

Als ausgewählter First Class-Partner haben Sie jetzt die Möglichkeit, ein exklusives Erfolgsprogramm zu nutzen.

Ihre Vorteile des Service-Garantie-Programms von SCHWEIZER:

- intensivere Kundenbindung
- mehr Beratungsmöglichkeit
- erhöhte Kundenbesuche
- stärkere Kauffrequenz
- qualifizierterer Kontakt zum Augenarzt
- mehr Umsatz

Nutzen Sie Ihre Chance für intensivere Kundenbindung und mehr Umsatz!



RoundTable-Gespräche – nur für First Class-Partner

Die Beratung für Sehbehinderte ist nicht nur auf dem Hilfsmittelbereich äußerst facettenreich. Sie beinhaltet mehrere unterschiedliche Komponenten, vor allem im beruflich-sozialen Bereich. Diese sollten vom Augenoptiker mit dem Patienten genau besprochen werden. Denn der Sehbehinderte, der meist eine lange „Odyssee“ und „Leidenszeit“ hinter sich hat sowie mit vielen Hindernissen und Schwierigkeiten umzugehen lernen musste, ist zunächst verunsichert und ängstlich. Es ist dann die Aufgabe des Augenoptikers in einem persönlichen Gespräch diese Grundeinstellung zu ändern und ihm Mut und Zuversicht zu vermitteln. Dabei ist es wichtig, dass der LowVision-Spezialist über ein gut **funktionierendes Netzwerk** verfügt. Nur so kann eine umfassende Betreuung des Sehbehinderten gewährleistet werden.

SCHWEIZER veranstaltet dazu sogenannte **RoundTables** in Deutschland. In Zusammenarbeit mit der Würzburger LowVision-Stiftung werden die verschiedenen Fachdisziplinen, die an der Versorgung sehbehinderter Menschen beteiligt sind, **zusammengeführt und die gegenseitigen Anliegen besprochen.**

Durch diese RoundTables findet der interessierte Augenoptiker schnell Zugang zu **Partnern im LowVision-Netzwerk** und erhält so (über Kontakt- und Schlüsselpersonen) **wertvolle Informationen.**

RoundTables – für Ihr ganz persönliches Netzwerk: informativ und anregend



Werden Sie First Class-Partner von SCHWEIZER – gehen Sie den Erfolgsweg im LowVision-Markt!



Haben Sie noch Fragen...

... zu unserem First Class-Partner-Programm?

Melden Sie sich bei uns; wir haben die richtigen Ansprechpartner:

Telefon-Nummer

09191-72 10 10

Fax-Nummer

09191-72 10 72

E-Mail

info@schweizer-optik.de

Internet

www.schweizer-optik.de

09-028/400038