

Checkliste für den Verkaufsprozess



Nutzen Sie diese Empfehlungen, um neue Verkaufspotenziale zu erkennen und Ihren Umsatz durch proaktive Beratung zu steigern. Eine empathische Beratung schafft zufriedene Kund:innen und stärkt den Erfolg Ihres Geschäfts.

1. Mit diesen Fragen können Sie das Gespräch in Richtung Mehrbrille lenken:

Office

Arbeiten Sie am Computer?

Ja Nein

→ Wie lange täglich?

_____ Stunden

→ In welcher Entfernung?

30–40 cm

40–80 cm

Über 80 cm

Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Ihre Augen ermüden?

Ja Nein

Sport

Sind Sie oft draußen unterwegs (z. B. Spaziergänge, Wandern)?

Ja Nein

Hatten Sie beim Laufen oder Radfahren schon mal Probleme mit Wind oder blendendem Licht?

Ja Nein

Rutscht oder beschlägt Ihre Alltagsbrille beim Sport?

Ja Nein

Sonnenbrille

Haben Sie bei sonnigem Wetter oft mit Blendungen zu kämpfen?

Ja Nein

Wissen Sie, wie wichtig UV-Schutz für Ihre Augen ist?

Ja Nein

Planen Sie bereits den nächsten Urlaub und haben schon an eine Sonnenbrille gedacht?

Ja Nein



2. Proaktive Empfehlungen

Zweitbrille für den Alltag:

Ideal für Büro oder Zuhause (z. B. Bildschirmbrille). → Komfortabel für Lesen und Handarbeiten.

Sportbrille:

Stabil und speziell für Bewegung optimiert. → Perfekt für Ihre Sportart: _____

Sonnenbrille:

Schützt Ihre Augen vor UV-Strahlen. → Passt perfekt für Outdoor-Aktivitäten und den Urlaub.

Spezielle Bedürfnisse:

Gleitsichtbrille für nahtloses Sehen in allen Entfernungen.

Autofahrerbrille für weniger Blendung und sicheres Fahren.

Verkaufsabschluss

Hauptbrille ausgewählt: _____

Zweitbrille (Typ): _____ → Zusatzprodukte besprochen (z. B. Reinigung, Etui): Ja Nein

Sonstiges: _____

Checkliste für den Verkaufsprozess



Nutzen Sie diese Empfehlungen, um neue Verkaufspotenziale zu erkennen und Ihren Umsatz durch proaktive Beratung zu steigern. Eine empathische Beratung schafft zufriedene Kund:innen und stärkt den Erfolg Ihres Geschäfts.

1. Mit diesen Fragen können Sie das Gespräch in Richtung Mehrbrille lenken:

Office

Arbeiten Sie am Computer?

Ja Nein

→ Wie lange täglich?

_____ Stunden

→ In welcher Entfernung?

30–40 cm

40–80 cm

Über 80 cm

Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Ihre Augen ermüden?

Ja Nein

Sport

Sind Sie oft draußen unterwegs (z. B. Spaziergänge, Wandern)?

Ja Nein

Hatten Sie beim Laufen oder Radfahren schon mal Probleme mit Wind oder blendendem Licht?

Ja Nein

Rutscht oder beschlägt Ihre Alltagsbrille beim Sport?

Ja Nein

Sonnenbrille

Haben Sie bei sonnigem Wetter oft mit Blendungen zu kämpfen?

Ja Nein

Wissen Sie, wie wichtig UV-Schutz für Ihre Augen ist?

Ja Nein

Planen Sie bereits den nächsten Urlaub und haben schon an eine Sonnenbrille gedacht?

Ja Nein



2. Proaktive Empfehlungen

Zweitbrille für den Alltag:

Ideal für Büro oder Zuhause (z. B. Bildschirmbrille). → Komfortabel für Lesen und Handarbeiten.

Sportbrille:

Stabil und speziell für Bewegung optimiert. → Perfekt für Ihre Sportart: _____

Sonnenbrille:

Schützt Ihre Augen vor UV-Strahlen. → Passt perfekt für Outdoor-Aktivitäten und den Urlaub.

Spezielle Bedürfnisse:

Gleitsichtbrille für nahtloses Sehen in allen Entfernungen.

Autofahrerbrille für weniger Blendung und sicheres Fahren.

Verkaufsabschluss

Hauptbrille ausgewählt: _____

Zweitbrille (Typ): _____ → Zusatzprodukte besprochen (z. B. Reinigung, Etui): Ja Nein

Sonstiges: