

Online-Netzwerk

Online-Händlern den Kampf ansagen

Inhabergeführte Augenoptiker müssen sich heute neben den großen Filialisten einer zunehmenden Herausforderung stellen: dem Online-Markt. Dominiert wird dieser heute von Online-Händlern wie Mister Spex, Brille24 und Co. Der inhabergeführte Augenoptiker ist hier kaum präsent. QS-Optiker möchte dies ändern.

WARUM MEINE BRILLE VOR ORT KAUFEN?



WEIL **QUALIFIZIERTE AUGENPRÜFUNG**
ANATOMISCHE BRILLENANPASSUNG
INDIVIDUELLE BERATUNG
... NUR **OFFLINE** MÖGLICH IST!

www.qs-optiker.de

Sehqualität und Wohlbefinden geht nur OFFLINE

„Unser Ziel ist eine starke Online-Präsenz für den inhabergeführten Augenoptiker. Wir wollen den stark wachsenden Online-Markt nicht einfach Mister Spex und Co. überlassen. Ihre Stammkundschaft kennt Sie persönlich und kauft heute noch bei Ihnen ein, doch wo suchen und kaufen die jungen Leute morgen?“ erklärt Mohammed Esmail, Geschäftsführer der QS Marketing GmbH.

Gemeinsam gegen die Online-Dominanz

Einzelnen verfügt der Augenoptiker nicht über die Ressourcen, um diesen Online-Markt für sich zu erschließen. Genau hier setzt das Online-Netzwerk von QS-Optiker an. Durch einen gemeinsamen Online-Auftritt und gezielte Suchmaschinenoptimierung entsteht eine wettbewerbsfähige Online-Präsenz für den inhabergeführten Augenoptiker. Je mehr Optiker sich anschließen, desto stärker wird diese Online-Präsenz und die aller Mitglieder.

Qualität und Service vor Ort

Durch den gesamten Markenauftritt sowie gezielte Marketingaktivitäten werden potentiellen Kunden im Internet die Vorteile des inhabergeführten Augenoptikers gegenüber dem Online-Handel klar kommuniziert: Qualität und Service vor Ort. Jedes Auge, jede Gesichtsfarbe und jede Persönlichkeit ist einzigartig. Nur durch eine qualifizierte Augenprü-

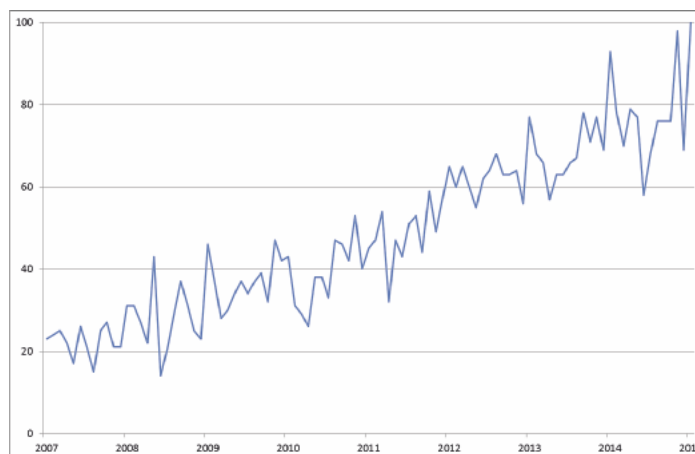
fung, eine anatomische Brillenanpassung und eine individuelle Beratung kann eine hohe Sehqualität und Wohlbefinden gewährleistet werden - und das geht nur OFFLINE. Jedes Mitglied besitzt auf www.qs-optiker.de ein eigenes Profil, durch das es sein Geschäft einfach und individuell online darstellen kann. Zudem besitzt der Optiker die Möglichkeit individuell Kaufanreize in Form von Gutscheinen für sein Profil zu aktivieren.

„Der Zuspruch auf der opti in München war hervorragend. Allein im Januar hat sich die Anzahl der Mitglieder auf nahezu 100 verdoppelt“, sagt Mohammed Esmail. Die persönliche Betreuung vor Ort erfolgt durch den Kooperationspartner Visall. Gemeinsam verfolgen beide dasselbe Ziel: die Stärkung des

inhabergeführten Augenoptikers gegenüber den großen Filialisten und Online-Händlern.

Mister Spex und Co. brauchen die Optiker – nicht umgekehrt

Mister Spex und Co. haben die letzten Jahre ein rasantes Umsatzwachstum verzeichnet. Heute besitzen diese Online-Händler lediglich einen Marktanteil von 3%. „Doch dabei wird es nicht bleiben. Anfangs wurde nur die Dienstleistung des Optikers benötigt. Nun wird zusätzlich sein Geschäft benötigt, um eigene Produkte zu platzieren. Denken sie Mister Spex und Co. könnten ohne Partneroptiker langfristig erfolgreich sein?“, fragt Mohammed Esmail. www.qs-optiker.de



Suche in Google im zeitlichen Verlauf für Gleitsichtbrille in Deutschland, Quelle Google Trends