

EGS und prima-direct

Internet-Käufer mit System dauerhaft zurückgewinnen

Die Zahlen sprechen ein deutliches Zeichen: Nach der professionellen Anpassung vom Augenoptiker kaufen Verbraucher immer öfter direkt im Internet die Kontaktlinsen nach! Die Einkaufs- und Marketinggruppe EGS-Optik bietet ihren Mitgliedern mit dem prima-direct Kontaktlinsen-Home-System eine moderne und effektive Form der Kundenbindung.

prima-direct ist ein von der EGS-Optik neu entwickeltes Kontaktlinsen-Liefersystem. Motiviert durch die weiterhin schwierige Absatzsituation durch Internethandel und Drogeriemärkte hat die Kooperation mit prima-direct ein rundes System geschaffen, um Endkunden wieder an die Augenoptik-Fachgeschäfte zu binden.

„In der Entwicklung am Bedarf und den Wünschen der Endverbraucher orientiert, die Kombination Brille und Kontaktlinse im Blick, die Einfachheit in Bedienung und Umsetzung in den Fachgeschäften, ein günstiger Preis, umfangreiches Werbematerial, eine individuelle Kundenansprache und absolut wenig Arbeitsaufwand – alles das macht prima-direct zum Erfolgsgarant“, so Ralf Schulte, der Geschäftsführer der EGS-Optik.

Nun ist die Idee eines „Kontaktlinsenabosystems“ ja nicht neu“ – Was ist wirklich das Besondere?

Das prima-direct Kontaktlinsen Home-System profitiert von seiner Einfachheit. Produkte von unterschiedlichen Herstellern werden in ein Sterne System ein kategorisiert. Es gibt für jede der drei Kategorien („GOOD“, „COMFORT“, „EXCELLENT“) einen(!) Preis. Die Einteilung erleichtert Kunden und Personal die „Übersicht“.

Unterstützend stellt die EGS-Optik jedem Fachgeschäft eine Vielzahl von Marketing Materialien wie z.B.

Ellipsen, Deckenhänger, Endkunden Folder, Terminkärtchen, Poster etc. zur Verfügung, die im Starter-Paket enthalten sind.

Alle 12 Monate eine kostenfreie Korrektionsbrille

Dass viele Kunden „dabei“ bleiben, liegt daran, dass schon in der Vereinbarung festgelegt wird, dass der Endkunde alle 12 Monate eine kostenfreie Korrektionsbrille aus der prima-direct-Brillenkollektion im Wert von 100 Euro erhält.

Alles funktioniert automatisch

Nachdem der Kunde der Vereinbarung zugestimmt hat, aktiviert der Anpasser im System den Kunden. Ab diesem Zeitpunkt passiert alles automatisch.

Die Bank bucht zum vereinbarten Zeitpunkt vom Konto des Endverbrauchers den vereinbarten Monatspreis ab.

Der Logistiker ordert die Ware, welche alle drei Monate an die angegebene Wunsch-Adresse des Endkunden versendet wird. Vor der ersten Lieferung erhält der Kunde ein individualisiertes Begrüßungsanschreiben, natürlich auf dem Briefpapier des Augenoptik-Fachgeschäftes.

Alle 12 Monate erhält der Kunde ein gleichfalls individualisiertes Jahresschreiben. Dem Schreiben liegt der besagte Gutschein über eine Korrektionsbrille bei.

Die Anschreiben und der Gutschein werden ohne Mehrkosten für das Augenoptik-Fachgeschäft direkt von der EGS-Optik Zentrale versendet.

Informationen über die Kosten gibt es bei EGS-Optik

„Wir bieten unseren Partnern eine Rundum-Dienstleistung“, betont Ralf Schulte und bilanziert: „Die Begeisterung, mit der die EGS-Optik-Mitglieder den Service aufgenommen haben, zeigt uns, dass wir damit den Augenoptikern einen echten Mehrwert bieten. Die Kundenbindung steigt enorm. Die Abwanderung der Kunden ins Internet ist größ-

tenteils gestoppt. Neukunden werden durch das System zu „echten“ Stammkunden und die Betriebe setzen sich mit dem neuen Service deutlich von Ihrer Konkurrenz ab!“

www.egs-optik.de

Ralf Schulte

Die EGS-Optik GmbH ist eine Einkaufs- und Marketinggesellschaft für Optiker mit fast 500 Mitgliedsbetrieben. Bereits seit 1987 unterstützt die EGS-Optik ihre Mitglieder. Im Jahr 2003 wurde dann die EGS-Optik GmbH mit Ralf Schulte und Eckart Scheere als Geschäftsführer gegründet.

Werbemotiv für prima-direct

prima direct
Zeit für mich!

Neu bei uns!

Mein Kontaktlinsen Home-System