

# Auf die Wirkung kommt es an

EYEBIZZ-WEBINAR MIT PETRA WALDMINGHAUS

„Boost your Trend-Beratung“ hieß es im eyebizz-Webinar am 30. August 2021 mit Stil- und Wirkungsexpertin Petra Waldminghaus. 17 Augenoptiker\*innen nahmen teil, waren begeistert und wollen das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen.

**Trend- Parameter**

Trends: Wandlungsprozesse in der Gesellschaft – beeinflussbar  
Trends entwickeln sich aus den individuellen Kombination der genannten Parameter!

- **Material:** Bold Acetat, Metall fein, Edelstahl, Titan, Holz, nachhaltige Materialien
- **Farben und Muster:** Creme, Beige, Rosé, natürliche Farben, Gold, Silber, Roségold, Havanna, Tortoise shell
- **Form-** Panto, Doppelsteg, Browline Fassung, Cateye, hexagonal, cut off curves, oversized

- Trends spiegeln Wandlungsprozesse in der Gesellschaft wider, ändern sich ständig und beeinflussen Dienstleistungen und Produkte. Auch Brillen. Zudem machen Trends einfach Spaß und Lust auf Neues. So kann das Thema „Boost your Trend-Beratung“ aktueller nicht sein, wie eyebizz-Chefredakteur Jürgen Bräunlein bei der Begrüßung der 17 Augenoptiker\*innen und der Webinar-Leiterin Petra Waldminghaus feststellte. Stil- und Fashionfragen gewannen an Bedeutung, davon würden Augenoptiker\*innen profitieren, wenn sie sich des Themas in der Beratung ihrer Kunden mehr annähmen.

**Trends – eine Person viele Wirkmöglichkeiten**

## Prominent mal anders

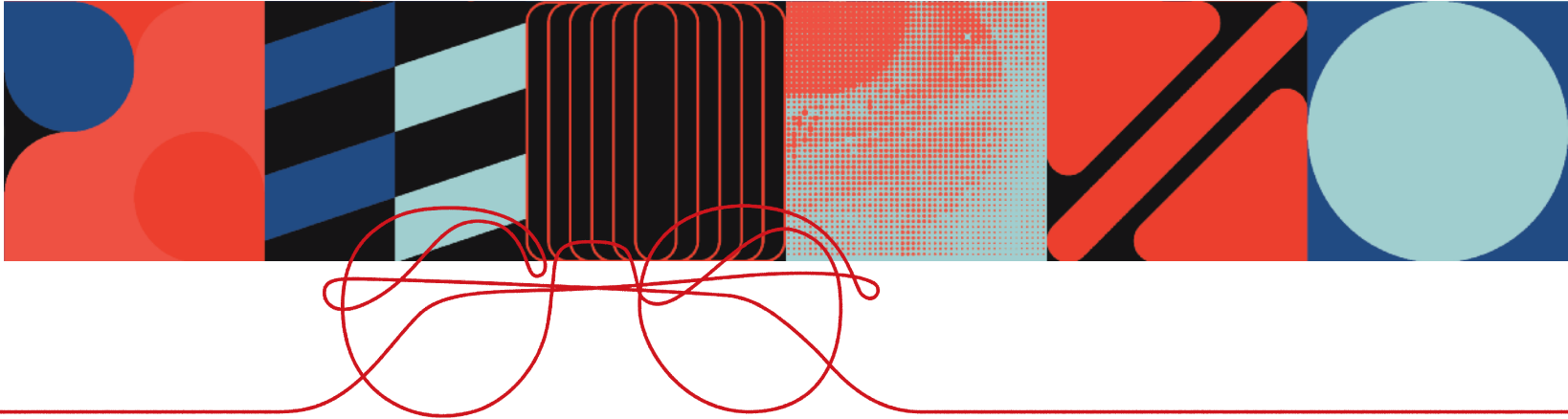
Mit Sachverstand und mitreißendem Temperament führte Wirkungsexpertin Petra Waldminghaus gutgelaunt durch das zweistündige Webinar und gab einen ersten Überblick über das A und O gelungener Stilberatung. Die Augenoptiker\*innen erfuhren, warum die Konzentration auf die Gesichtsform bei der optimalen Fassungsauswahl nicht wirklich weiterhilft, wie die Nasenform die Stegvariante bestimmt oder auch, wie unterschiedlich – je nach Persönlichkeit – die Farbnuancen einer Fassung wirken können.

Das Thema ist komplex, aber faszinierend. Ob Besonderheiten im Gesicht – „prominente Nasen“ etwa – oder die Wirkung von Farben, Mustern, Materialien und deren Look bei den Fassungen –, die Beispiele der Stilexpertin zeigten, wie unterschiedlich die Varianten im Gesicht wirken und worauf Augenoptiker\*innen bei ihren Kunden achten müssen.

**Trends – eine Person viele Wirkmöglichkeiten**

## Hartnäckige „Verkaufskiller“

Nötig sei dabei die richtige Rhetorik im Kundengespräch. So läuft die immer noch häufig gestellte Frage „Was haben Sie sich denn vorgestellt?“ meistens ins Leere, besser wäre es, den Kunden zu fragen: „Wie wollen Sie mit Ihrer neuen Brille wirken?“. Aber auch da, so Waldminghaus, sei Hilfestellung oft ratsam: „Sportlich? Klassisch? Oder eher seriös?“



Eine ganze Liste an hartnäckigen Fehlern bei der Brillenberatung gäbe es – auch „Verkaufskiller“ genannt. Dazu gehörten Satzanfänge wie „Ich finde ...“ Doch Augenoptiker\*innen sollten nichts „finden“, sondern sachlich begründen, wie ausgewählte Fassungen im Gesicht ihrer Kunden wirken – und noch wichtiger: ihn oder sie auch selbst fragen.

### Oft geht mehr als gedacht

Gar nicht so einfach, sich als Verkäufer derart zurückzunehmen. Das stellten einige der Augenoptiker\*innen im Selbsttest fest. Sofort schlich sich bei der Beurteilung einer getragenen Brille eine subjektive Note ein. Geübt wurde mit Fotos, aber auch am Beispiel lebendiger Modelle: Dagmar Schwall, Head of Marketing and Sales von eyebizz, präsentierte ihre persönliche Brillen-Auswahl, auch Augenoptiker Jean-Pierre traute sich. Faszinierend war zu sehen, wie sich das Gesicht eines Brillenträgers verändert, wenn oberer und unterer Brillenrand verschiedene Farben haben. Erfreuliches Ergebnis: Meistens geht viel mehr, als die Träger zunächst annahmen. Eben auch aktuelle Trends. Wenn sie entsprechend passend ausgewählt werden.

Mit der richtigen Fragetechnik, so Waldminghaus, würden Kunden mit ins Boot geholt und wählen mit Begeisterung „ihr“ Modell. Auch Kaufentscheidungen für gleich mehrere Brillen – je nach gewünschter Wirkung – seien dann keine Seltenheit mehr.

### Den Kunden besser abholen

Die individuelle Brillenberatung und das Einkaufserlebnis ist der große Trumpf der einzelnen stationären Augenoptiker\*innen gegenüber Discountern und Online-Anbietern, wie Teilnehmer im abschließenden Feedback festhielten. Kunden anders abzuholen und gut durch die Beratung zu lenken, sei die Verantwortung der Brillen-Fachleute, so Petra Waldminghaus. Die teilnehmenden Augenoptiker\*innen wollten schneller und überzeugender bei der Entscheidungsfindung mit ihren Kunden werden, so ihre Erwartungen an diesem Abend. Am Ende waren sie sich sicher: Die Erkenntnisse aus dem Webinar werden gleich am nächsten Tag in die Praxis umgesetzt. III PATRICIA PERLITSCHKE

Wer mehr erfahren will: Das eyebizz-Webinar mit Petra Waldminghaus wird wiederholt – am 19. Oktober 2021 heißt es wieder: „Boost your Trend-Beratung“. Sind Sie dabei? <https://seminare.eyebizz.de/boost-your-trendberatung/>

