

Contactlensklanten: een waardevolle sleutel tot succes voor optiekzaken

Door: Dave Block

Contactlensklanten spelen een cruciale rol in de financiële gezondheid en groei van optiekzaken. Ze genereren niet alleen meer inkomsten, maar versterken ook de relatie tussen klant en praktijk. In dit artikel bespreek ik waarom contactlensklanten zo waardevol zijn en hoe oogzorgprofessionals kunnen profiteren van deze dynamische groep.

Hogere inkomsten

Een van de belangrijkste redenen waarom contactlensklanten waardevoller zijn, is de constante stroom van inkomsten die zij genereren. In tegenstelling tot brillen, die vaak een eenmalige aankoop zijn, moeten contactlenzen regelmatig worden vervangen. Dit zorgt voor terugkerende aankopen van contactlenzen en bijbehorende verzorgingsproducten. Daarnaast hebben



contactlensklanten ook een reservebril nodig, een zonnebril en wellicht een zonnebril op sterkte. Bovendien vereisen contactlenzen regelmatige controles, waardoor klanten vaker terugkomen naar de praktijk.

Frequenter bezoeken

Contactlensdragers bezoeken hun oogzorgspecialist vaker dan klanten die alleen een bril dragen. Regelmatige controles zijn essentieel om de gezondheid van de ogen te monitoren en ervoor te zorgen dat contactlenzen comfortabel gedragen worden. Deze frequente bezoeken bieden oogzorgprofessionals meer mogelijkheden om hun diensten aan te bieden en inkomsten te genereren. Daarnaast wordt op deze manier ook gewerkt aan het voorkomen van drop-outs.

Verhoogde loyaliteit

Contactlensklanten zijn vaak loyaler aan hun optiekzaken. De voortdurende zorg en aandacht die zij ontvangen, creëert een sterke band tussen klant en specialist. Deze loyaliteit vertaalt zich in een hogere retentiegraad, wat betekent dat contactlensklanten vaker terugkeren naar dezelfde praktijk voor hun oogzorgbehoeften.

Upselling kansen

Optiekzaken hebben meer mogelijkheden om aanvullende producten en diensten aan contactlensklanten te verkopen. Dit kan variëren van premium lenzen en reinigingsoplossingen tot gespecialiseerde oogonderzoeken en

behandelingen. Door het aanbieden van deze extra producten en diensten kunnen praktijken hun inkomsten verder verhogen.

Uitgebreide oogonderzoeken

Omdat contactlensdragers regelmatig uitgebreide oogonderzoeken nodig hebben, kunnen oogzorgprofessionals aanvullende tests en diensten aanbieden die mogelijk minder vaak door brilgebruikers worden gebruikt. Dit biedt een kans om een bredere reeks diensten aan te bieden en de algehele zorg voor de patiënt te verbeteren.

Conclusie

Contactlensklanten vormen een waardevolle groep voor optiekzaken. Hun hogere inkomstenpotentieel, frequentere bezoeken, verhoogde loyaliteit en de vele upsellingmogelijkheden maken hen tot een essentieel onderdeel van een succesvolle oogzorgpraktijk. Door contactlensdragers de aandacht en zorg te bieden die zij nodig hebben, kunnen oogzorgprofessionals niet alleen hun praktijk laten groeien, maar ook de tevredenheid en gezondheid van hun cliënten verbeteren.

Door de unieke voordelen van contactlenscliënten te benutten, kunnen oogzorgpraktijken hun financiële prestaties verbeteren en een duurzame relatie opbouwen met hun cliënten. Het is duidelijk dat contactlensdragers een belangrijke rol spelen in het succes en de groei van de moderne oogzorgpraktijk.

Bron:

Thomas F. Steiner; Review of Optometric Business, Contact Lens Patients Are More Valuable than Eyeglasses – Only Patients, November 24, 2016