Ihre Kunden und Sie haben das Beste verdient.

EDV-Lösungen, Marketing-Services, Unternehmens-beratung und Marktforschung für Augenoptiker und Hörakustiker

euronet Systems
Professionelle Branchensoftware, Markenhardware und Dienstleistungen

euronet MarketingServices
Individueller, auf Kunden-wünsche zugeschnittener Direktwerbeservice

euronet Consulting
Branchenbezogene, betriebs-wirtschaftliche Unternehmens-beratung

euronet MarketResearch
Aktuelle Trends und umfassende Daten im Marktvergleich

euronet
Mehr Zeit für das Wesentliche.

Premiumleistungen für Premium-Ansprüche.

Mit weniger sollten Sie sich nicht zufrieden geben.

Qualität zahlt sich aus

Wachsende Ketten, neue Internetanbieter und Billigkonzepte haben den Wettbewerb bei Augenoptikern und Hörakustikern in den letzten Jahren zweifellos verschärft. Der Preis als Wettbewerbsvorteil scheidet dabei für die meisten mittelständischen Anbieter auf Grund fehlender Marketing-Power und zu geringer Einkaufsmacht aus.

Vor allem herausragende Professionalität, Kompetenz und Persönlichkeit sind das, was den Kunden überzeugt und wiederkommen lässt. Mit einem Wort: Premiumqualität. Und das ist auch die Prämisse von Euronet.

Mehr Zeit für das Wesentliche

Als Anbieter von Premium-Produkten und Dienstleistungen in den Bereichen EDV und Marketing geben wir mittelständischen Augenoptikern und Hörakustikern die besten Instrumente an die Hand, damit sie ihrem Anspruch auf Qualitätsführerschaft gerecht werden können. Wir entlasten sie von unnötigen Routinearbeiten und schaffen Zeit für das Wesentliche: die beste Lösung zu finden, für sich selbst und für ihre Kunden.

Das, was jede Euronet-Lösung zu etwas Besonderem macht: die Menschen.

Erfahrung und Kreativität

Grundlage für die Qualität unseres Angebotes ist eine über 30-jährige Branchenerfahrung in den Bereichen EDV, Marketing- und Unternehmensberatung sowie Ladenbau und das ausschließlich für Augenoptiker und Hörakustiker. Ein Team aus langjährigen, erfahrenen Mitarbeitern und jungen kreativen Köpfen, aus Augenoptikern, Betriebswirten, Marketingspezialisten und Technikern, die neue Ideen mit bewährten Methoden und Verfahren zu High-End-Produkten und -Dienstleistungen entwickeln.

Von Mensch zu Mensch

Unser Unternehmen ist nicht nur eine Website und eine Telefonnummer. Unser Außendienst in ganz Deutschland betreut Sie persönlich, ob Produktberatung, Installation, Schulung oder Unternehmens- und Marketingberatung, unsere Mitarbeiter sind stets auch vor Ort für Sie da.

Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche.

Wir kümmern uns um den Rest.

Weniger Arbeit

Die Euronet-Software unterstützt Ihren Betriebsablauf vom ersten Kundenkontakt bis zur Abgabe und Bezahlung von Brillen, Contactlinsen oder Hörgeräten. Alle Daten sind stets und über alle Bereiche hinweg auf Tastendruck verfügbar – bei mehreren Standorten sogar betriebsstättenübergreifend. Der an jedem Arbeitsplatz zur Verfügung stehende Terminkalender, die vielfältigen Funktionen bei Beratung und Anpassung, die internetgestützte Bestellung oder auch die Verfolgung des Auftrages bis zur Abholung und Bezahlung helfen, Ihren Betrieb zu strukturieren und tragen so maßgeblich zu einer Verbesserung der Prozessqualität bei.

Mehr Ertrag durch wirtschaftlichere Entscheidungen

Mit den vielfältigen betriebswirtschaftlichen Funktionen in Euronet ist eine Menge Geld zu verdienen.

Mit unseren übersichtlichen, auf Knopfdruck bereitstehenden Statistiken und Auswertungen optimieren Sie Ihr Sortiment sowohl bei Gläsern als auch bei Fassungen. Eigene und selbst kalkulierte Glassortimente verbessern die Verkaufsergebnisse und erhöhen den Rohertrag.

Bei Brillenfassungen lässt sich oft der Lagerbestand verringern, die Kapitalbindung wird reduziert. Ihr Einkauf erfolgt zielgerichteter und führt so zu einer optimierten Sortimentsstruktur, die wiederum die Verkaufsergebnisse positiv beeinflussen kann.

Die Euronet Mitarbeiterstatistiken unterstützen Sie bei der Beurteilung und Förderung Ihrer Mitarbeiter und können die Grundlage für die Einführung von Bonus- und Prämiensystemen sein. Schließlich bildet Ihre Kundendatenbank die Grundlage für ein individuelles Marketing. Kundenstrukturanalysen oder auch die Kenntnis des Beschaffungsintervalls helfen, die richtigen Maßnahmen auszuwählen.

Auf der Höhe der Zeit zu sein ist gut. Einen Schritt weiter noch besser.

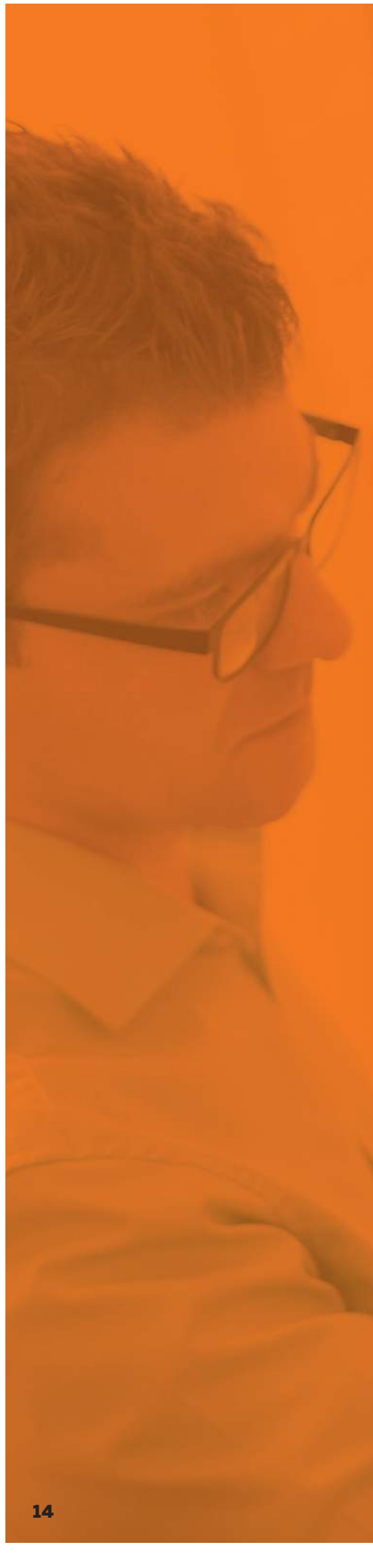
Stetige Weiterentwicklung

Unsere Entwickler und Produktmanager arbeiten ständig daran, unsere Software zeitnah an alle aktuellen Erfordernisse der Branche und der technologischen Entwicklung anzupassen. So steht die Euronet-Software heute nach nur 16 Jahren mit der Version 20XX nach Euronet 1.0 und Euronet Pro schon in ihrer dritten Generation zur Verfügung. Die Aktualisierung erfolgt dabei jährlich oder bei Bedarf und das vollautomatisch und programmgesteuert.

Fortschritt zeigen

Mit dem Einsatz der Euronet-Software signalisieren Sie Ihrem Kunden nicht nur Professionalität und Kompetenz, sondern auch technischen Fortschritt: Ob schnelle Terminverwaltung am Bildschirm, die computerunterstütze Beratung, die Nutzung von modernen Mess- und Anpass-Systemen in Verbindung mit Ihrer Software oder der EDV-gestützten Registrierkasse, alles zeigt Ihrem Kunden, dass Ihr Betrieb auf der Höhe der Zeit ist und keinen Vergleich mit großen Filialisten scheuen muss. Und mit übersichtlichen Formularen, einer schicken Kundenkarte oder auch schneller Kommunikation per E-Mail oder SMS sammeln Sie weitere Punkte bei Ihrem Kunden.

Viele gute Gründe sprechen für Euronet.



01

Umfassende modulare Branchensoftware

Eine umfassende, alle Funktionsbereiche im Augenoptik- und Hörakustikgeschäft abdeckende Software, die durch ihren modularen Aufbau individuell auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt zusammengestellt werden kann.

Das bedeutet für Sie:

Maßgeschneiderte, bedarfsgerechte Investition mit flexiblen Ausbaumöglichkeiten.

02

Einzigartige Bedieneroberfläche

Grafisch gestaltete Benutzeroberfläche mit einzigartigem Bedienkonzept in Euronet 20XX über Tastatur, Maus und Touch-Unterstützung.

Das bedeutet für Sie:

Ein Eingabemedium, das Spaß macht – mit intuitiver Bedienung, schneller Einarbeitung, Fehleingabenvermeidung durch Plausibilitätsprüfungen, ästhetischem Screendesign als Visitenkarte gegenüber Ihrem Kunden.

03

Branchenkonzept – speziell für Augenoptiker und Hörakustiker

Optimale, auf die Bedürfnisse des mittelständischen Augenoptikers angepasste und durch viele Parametrisierungsmöglichkeiten individuell anpassbare Datenstrukturen und Prozesse.

Das bedeutet für Sie:

Hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern und Vermeidung von Reibungsverlusten durch die kompromisslose Integration in den Betriebsablauf ohne große Änderungen der gewohnten Abläufe.

04

State-of-the-Art Technologie

Microsoft Betriebssysteme und SQL-Server, moderne Entwicklungsumgebung, Schnittstellen.

Das bedeutet für Sie:

Maximale Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit für Programme und Daten, Zukunftssicherheit, vernünftiges Preis-Leistungs-Verhältnis.

05

Vielfältige Anschlussmöglichkeiten von Hard- und Software

Vielfältige Schnittstellen zu Instrumenten und Geräten in der Beratung, der Refraktion, der CL-Anpassung und der Werkstatt und zu Industrieprogrammen in den Bereichen Beratung und Anpassung von Brillen, Contactlinsen und Hörgeräten.

Das bedeutet für Sie:

Keine Insellösung, Vermeidung von Doppeleingaben und daraus resultierenden Fehleingaben, optimale Anwendungen im jeweiligen Einsatzbereich, Mehrfachnutzung vorhandener Hardware.

06

„Always On“ vollintegrierte Kommunikationsfunktionen

Optimale Integration von internetbasierten Funktionen vom allgemeinen Internetzugriff aus allen Programmen, Kommunikationsfunktionen wie E-Mail und SMS, Aktualisierung von Preislisten und Katalogen, Supportunterstützung, Datenaustausch mit anderen Betriebsstätten, Virtualisierung und Nutzung von speziellen Cloud Services wie beispielsweise der Online-Datensicherung.

Das bedeutet für Sie:

Kontrollierte, einfache, sichere Internetnutzung im Betrieb und optimaler Support durch Euronet.

07

Weiterentwicklung garantiert

Durch die 100%ige Branchenorientierung ist eine zeitnahe Berücksichtigung aller wichtigen Anforderungen innerhalb der Software garantiert – und das im Rahmen des Servicevertrages ohne zusätzliche Softwarekosten.

Das bedeutet für Sie:

Immer up-to-date sein.

08

Sicherheit vor Missbrauch und Datenverlust – von innen und von außen

Umfassendes Sicherheitskonzept sowohl in Bezug auf die Verfügbarkeit und den Erhalt der Daten (z. B. durch Einsatz des SQL-Servers oder der Cloud-Datensicherung), aber auch in Bezug auf den Zugriff auf Daten und Funktionen, sowohl innerhalb des Betriebes (umfassende Rechte- und Passwortverwaltung) als auch Zugriff von außen (Firewall-, Virenschutzprogramme etc.).

Das bedeutet für Sie:

Ein gutes und vor allem sicheres Gefühl.

09

Systemwechsel und Datenübernahme besser heute als morgen

Mit der Erfahrung von vielen Dutzend Systemwechseln verfügen unsere Entwickler über ausgereifte Werkzeuge für eine problemlose und weitestgehend verlustfreie Datenübernahme von praktisch allen in der Augenoptik und Hörakustik eingesetzten Systemen.

Das bedeutet für Sie:

Keine Probleme beim Systemwechsel und der damit verbundenen Datenübernahme, wenig Aufwand.

Ein Grund spricht für sich selbst: Mehr als 1.000 hoch zufriedene Augenoptik- und Hörakustik-Unternehmer

Klemens und Christoph Ganz, Optik Ganz, Krumbach, 10 Arbeitsplätze

"Seit nun schon mehr als 25 Jahren nutzen wir Euronet bzw. die Vorgänger-Software ifa. Wir haben bisher keinen Tag bereut. Wir konnten die Software immer optimal an unsere Abläufe anpassen und haben so unsere Beratungsqualität stets verbessert. All das sichert uns höchste Kundenzufriedenheit und damit eine hervorragende Marktposition in unserer Region."

Alexander Traut, Alexander Traut GmbH Augenoptik, Bad Mergentheim, 7 Arbeitsplätze

"Mit dem Anspruch auf Qualitätsführerschaft in unserer Region sind wir mit Euronet bestens aufgestellt. Unsere EDV signalisiert unseren Kunden Professionalität und technische Kompetenz und die betriebswirtschaftlichen Auswertungen helfen mir, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Und im Marketing ist das Kundenbindungssystem ein für uns einfaches Instrument, mit dem wir ohne großen eigenen Aufwand unsere Kunden zielgerichtet und hochwertig ansprechen können."

Brigitte und Hannes Kronwinkler, Optik Kronwinkler,
Arnstorf, Burghausen, Eggenfelden und Landau, 21 Arbeitsplätze

"In unseren 4 Geschäften nutzen wir bereits seit über 20 Jahren die Software von Euronet. Die professionelle und zuverlässige Zusammenarbeit im EDV-Bereich hat uns so überzeugt, dass wir auch die Euronet-Leistungen im Bereich Marketing testen wollten. Aus diesem Test wurde schließlich ganz schnell eine tiefe, umfassende und vertrauensvolle Zusammenarbeit: Ob mit unserem Kundenbindungssystem, den übers Jahr geplanten Einzelaktionen oder jetzt mit unserem neuen Internetauftritt – das Team von Euronet Marketing Services liefert einfach tolle und kreative Ideen. Alles aus einer Hand, Umsetzung und Abwicklung funktionieren immer professionell und zuverlässig. Aber dies sind wir ja bereits aus der EDV gewohnt. So macht Zusammenarbeit Spaß!"

Euronet 20XX

Die Branchenlösung für höchste Ansprüche

Software

Euronet 20XX – die Software-Lösung, die Spaß macht

Euronet 20XX ist eine umfassende, modular aufgebaute vernetzte Branchensoftware, die alle Anforderungen eines anspruchsvollen Augenoptik- und Hörakustikunternehmens erfüllt.

Auf der Basis von mehr als 30 Jahren Erfahrung über mehrere Software- und Technologie-Generationen hinweg steht heute eine State-of-the-Art EDV- und Kommunikationsinfrastruktur zur Verfügung, die einen exzellenten Funktionsumfang mit einem einzigartigen Bedienkonzept verbindet.

EDV ist aus dem Geschäftsalltag des Augenoptikers und Hörakustikers nicht mehr wegzudenken. Ob Refraktion und Beratung, Warenwirtschaft und Organisation oder auch für eine effiziente Unternehmensführung, die EDV übernimmt vielfältige Aufgaben.

Dabei nimmt die Komplexität immer weiter zu: So müssen heute nicht nur Hard- und Software zusammenpassen, sondern ganz verschiedene Technologien untereinander vernetzt werden. Beratungsprogramme der Industrie, Tracer und Werkzeugmaschinen, Messgeräte und Instrumente – alles ist irgendwie verbunden.

Schließlich ist da noch das Internet, das ebenfalls auf unterschiedlichste Weise genutzt wird: z. B. zur Bestellung, zur Kommunikation per E-Mail, für die Abrechnung, zum Abruf von Produkt- und Unternehmensinformationen oder auch für die Vernetzung von Betriebsstätten untereinander.

Euronet bietet für alle Bereiche technisch ausgereifte State-of-the-Art Lösungen. Dazu gehört unsere modulare und vielfältig vernetzbare Branchensoftware Euronet 20XX genauso, wie die genau auf die Bedürfnisse des Augenoptikers und Hörakustikers abgestimmten Hardwarekomponenten. Einzigartig ist unser Service. Ob Installation und Beratung vor Ort oder ein telefonischer Service, der den Namen Hotline wirklich verdient.

Unser Team sorgt jederzeit für einen sicheren und reibungslosen Betrieb Ihrer EDV.

Euronet Systems
Full Service
ohne Kompromisse

Hardware
Qualität zahlt sich aus

Funktionssichere Hardware und Peripherie von den Marktführern zum fairen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Dienstleistung vor Ort
Stets in Ihrer Nähe

Unser bundesweit tätiger Außendienst betreut Sie in allen Fragen rund um EDV und Marketing. Ob Auswahl von Soft- und Hardware, technische Installation, Schulung oder Organisationsberatung, unsere Mitarbeiter verfügen über viele Jahre Erfahrung und sind stets Ihr kompetenter Ansprechpartner.

Hotline
Antworten statt Warteschleife

Ihre Zufriedenheit liegt uns am Herzen. Unser Hotline-Team aus sowohl fachlich als auch technisch bestens ausgebildeten Mitarbeitern steht täglich von Mo. bis Fr. von 8:00 bis 18:00 Uhr und an Samstagen von 9:00 bis 13:00 Uhr Rede und Antwort.

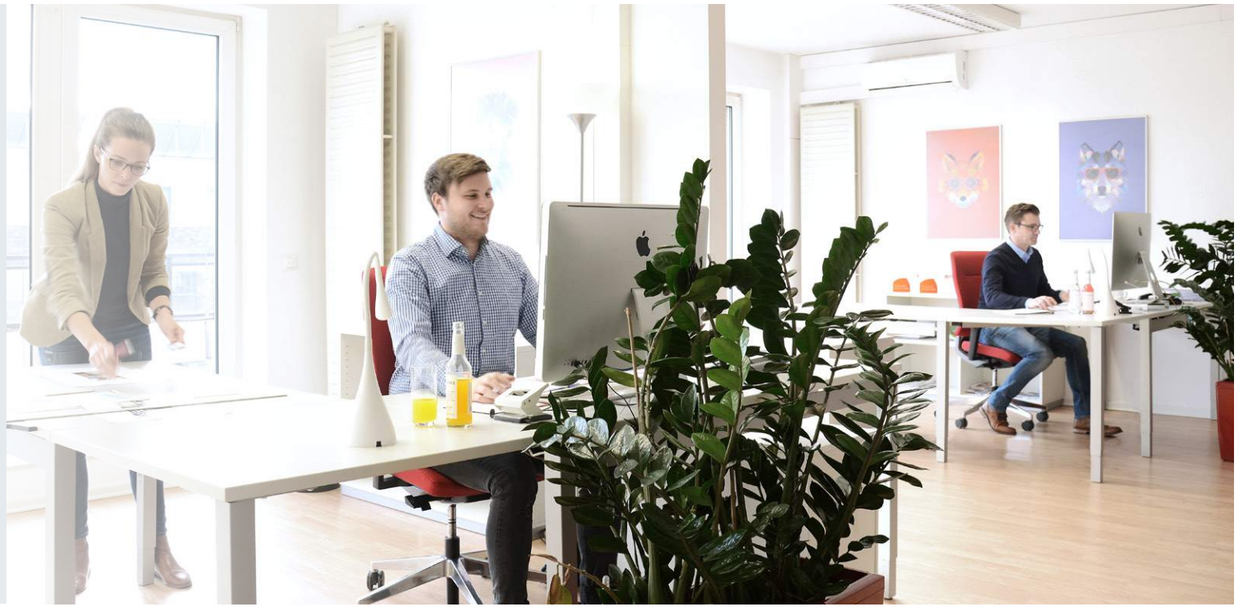
Unsere einzigartige CallBack-Funktion und der Einsatz neuester Fernwartungstechnologien sichern auch per Telefon schnelle Reaktions- und Lösungszeiten.

Finanzierung
Wir finanzieren Ihre Investition

Sie finden das Finanzierungsangebot Ihrer Bank zu teuer? Kein Problem, sprechen Sie mit uns.

Unsere Angebote zur Hausfinanzierung sind flexibel, einfach und günstig.

Euronet Marketing Services Unser Know-how für Ihren Erfolg



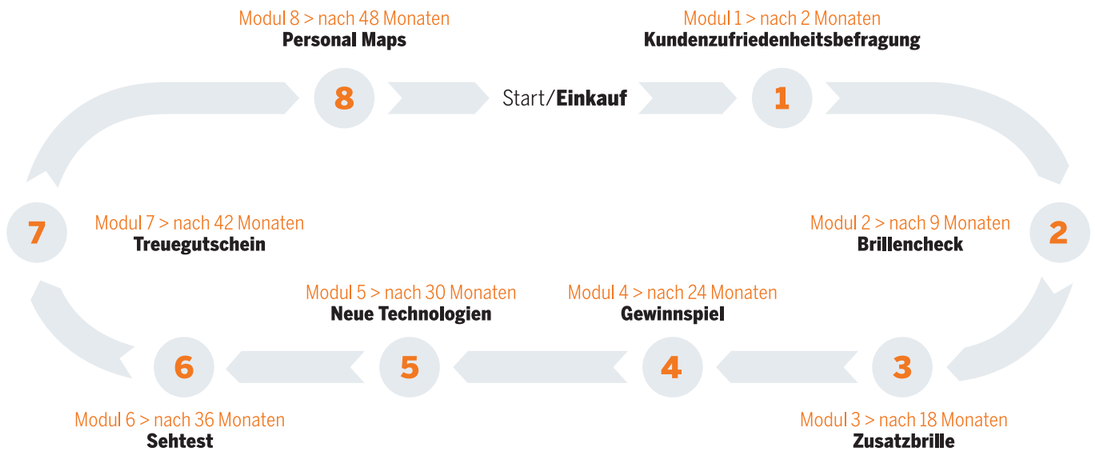
Kundenbindungssystem: Bleiben Sie in Erinnerung

Es gibt kaum eine Branche, in der die persönliche Bindung des Kunden an ein Geschäft so groß ist wie beim Augenoptiker. Doch auch einer guten Kundenbindung muss man gelegentlich auf die Sprünge helfen. Wir helfen mit: Unser einzigartiges Kundenbindungssystem setzt genau hier an. Abhängig vom Kaufdatum des Endverbrauchers werden in individuell festgelegten Intervallen mit hochwertigen, attraktiven und in jedem Fall responsestarken Mailings der Augenoptiker bzw. Hörakustiker ins Gedächtnis gerufen.

Interessante Angebote oder auch ein gelegentlicher Gutschein setzen Kaufanreize: Rücklaufquoten von 5 % und mehr sind bei solchen Aktionen keine Seltenheit.

Auch der regelmäßige persönliche Glückwunsch zum Geburtstag, taggenau abgewickelt über unsere Euronet Marketing Services, kann ein interessantes Kundenbindungsinstrument sein.

Werbezyklus



Die Direktwerbung hat sich in der Augenoptik und auch in der Hörakustik längst zu einem selbstverständlichen und vor allem sehr erfolgreichen Marketingtool entwickelt. Wie mit kaum einem anderen Medium können Kunden so zielgerichtet und kostengünstig angesprochen werden. Doch der Aufwand ist groß. Gestaltung des Druckstücks, Auswahl und Selektion der Zielgruppe, Produktion, Konfektionierung und Versand machen eine Menge Arbeit.

Als Full-Service-Dienstleister nimmt Euronet Ihnen alle diese Arbeit ab. Durch unsere Branchenfokussierung verfügen wir über eine breite Palette aufmerksamkeits- und kaufquotenstarker Aktionen, die wir gemeinsam mit Ihnen an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen. Um die gesamte Abwicklung brauchen Sie sich dann nicht mehr zu kümmern, das übernehmen wir für Sie.

Und das Beste: Durch die Vernetzung mit Ihrem Euronet-System stehen alle Informationen direkt in Ihrer EDV bereit. So kann der Werbeerfolg sofort kontrolliert werden.

Euronet Kunde:
Bruchhaus, Optik & Akustik, Köln

Einzelbestandteile Kundenbindung:
Modul 2, Einladung zum Brillencheck

Euronet Kunde:
Deselaers Optik + Akustik, Ratingen

Einzelbestandteile Kundenbindung:
Modul 7, Treuegutschein

Kommunikationsanlässe gibt es viele. Wir liefern die passenden Ideen.

euronet MarketingServices

Euronet Kunde:
Optik Etterer, Landshut

Euronet Kunde:
Fiedler Optik, Roth

Zusatzaktionen nach Maß

Immer eine passende Idee

Das Euronet-Angebot hört nicht bei der Kundenbindung auf. Flankierend verfügen wir über eine große Auswahl von aufmerksamkeits- und kaufquotenstarken Einzelaktionen. Diese Aktionen können sowohl produktbezogen, z. B. für Sonnen- oder Gleitsichtbrillen, als auch saisonabhängig, z. B. zu Weihnachten oder Ostern, gestaltet sein.

Und für ein effizientes Cross-Channel-Marketing stehen für einzelne Aktionen kurze Videoclips zur Verfügung. Somit sind in der Kundenansprache on- als auch offline nahezu alle Kanäle verfügbar: Das von Euronet gewohnt hochwertig gestaltete Mailing im Briefkasten und die professionelle Anzeige in der Zeitung sprechen die Endverbraucher konventionell an, Video-Clips z.B. bei Facebook, auf der eigenen Homepage oder im Ladenlokal nutzen die digitale Ansprache. So werden Bestandskunden nachhaltig beworben und Neukunden gewonnen.

Weiterhin stehen jede Menge Aktionen zur Auswahl, die auf ein konkretes Event bezogen sind, wie beispielsweise den Umbau des eigenen Ladens oder auch ein großes Sportereignis.

Neukundenwerbung

Postwurf Spezial – auch bei kleinen Auflagen

Neben langfristiger Bindung der Stammkunden gilt es natürlich ebenso das Interesse potentieller Neukunden zu wecken. Auch hier bietet Euronet Einzigartiges. In Zusammenarbeit mit der Deutschen Post bieten wir den Postdienst „Postwurf Spezial“ besonders für kleinere Auflagen an.

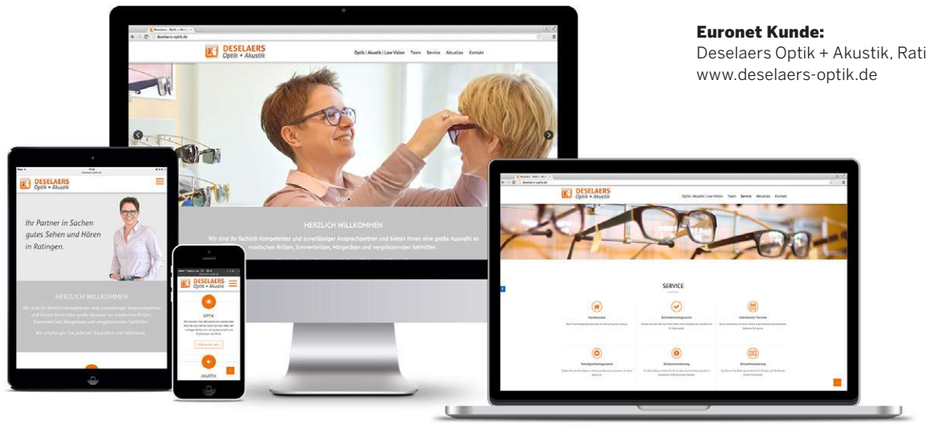
Hier besteht die Möglichkeit, nach Zielgruppen selektiert haushaltsgenau Neukunden mit hochwertigen Werbemaßnahmen anzusprechen. Die Euronet Marketing Services verfügen über ein breites Angebot interessanter Aktionsvorschläge auch für die Neukundenwerbung.

Euronet Kunden:
Optik Fahr, Aachen
Optik Siegert, Mannheim
Optikhaus an der Burg, Friedberg

Auf den richtigen Auftritt kommt es an.

Online und offline.

euronet MarketingServices

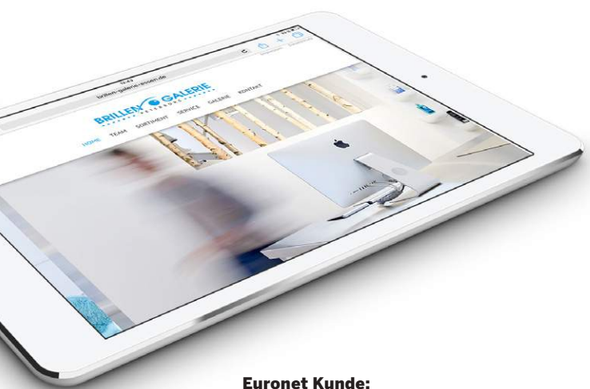


Euronet Kunde:
Deselaers Optik + Akustik, Ratingen
www.deselaers-optik.de

Marketing Planung

Kundenfrequenz stetig erhöht

Wer sein Marketing langfristig und professionell plant, hat die Zügel selber in der Hand und wird nicht zum Getriebenen. Deshalb erstellt Euronet Marketing Services gerne gemeinsam mit Ihnen einen Marketingplan. Regelmäßige, aus einem Guss konzipierte Aktionen zielen auf eine stetig wachsende Frequenz. Und die gewohnt professionelle und individuelle Abwicklung der Aktionen ist Garant dafür, dass Ihr Unternehmen als kompetente Marke wahrgenommen wird.



Euronet Kunde:
Brillen-Galerie Peterburs, Essen
www.brillen-galerie-essen.de

Internetseiten

Mehr als eine Visitenkarte im Netz

Oft ist die Internetseite der erste Eindruck, den ein potenzieller Kunde von Ihnen erhält. Auch bereits bestehende Kunden wissen einen aktuellen und aussagekräftigen Internetauftritt zu schätzen, wenn es beispielsweise darum geht, von überall aus einen Blick auf die Öffnungszeiten zu werfen oder per Smartphone direkt die Telefonnummer wählen zu können. Natürlich passt sich die Website automatisch an jedes Endgerät optimal an (Responsive Design) und mit dem zeitgemäßen One-Page-Design bringen Sie bequem und übersichtlich alle relevanten Inhalte auf einer scrollbaren Webseite unter.

Euronet Kunde:
Fiedler Optik, Roth

Agentur-Service

Das Rundum-Sorglos-Paket

Alles noch nicht individuell genug? Kein Problem. Dann ist unser Agentur-Service genau das richtige für Sie. Von der Neuentwicklung oder Überarbeitung Ihres Logos über die Konzeption Ihres Corporate Designs bis hin zur Durchführung und Produktion aller Maßnahmen – Euronet bietet hier ein echtes Rundum-Sorglos-Paket und das zu fairen und planbaren Konditionen.

Euronet Consulting

Risiken erkennen, Chancen nutzen

Der Markt im Umbruch

Position beziehen mit Euronet Consulting

Der Wettbewerb wird zunehmend intensiver. Neue Ketten kommen auf den Markt und bestehende Filialstrukturen breiten sich aus. Gleichzeitig wollen die Internet- und Lasik-Anbieter ihr Stück vom Umsatzkuchen vergrößern, branchenfremde Anbieter wie Drogerie- und Supermärkte versuchen ihr Glück in der Augenoptik und erste Lieferanten beginnen mit dem Direktvertrieb.
Soweit die schlechten Nachrichten. Aber die Augenoptik hält auch heute noch viele einzigartige Chancen bereit.

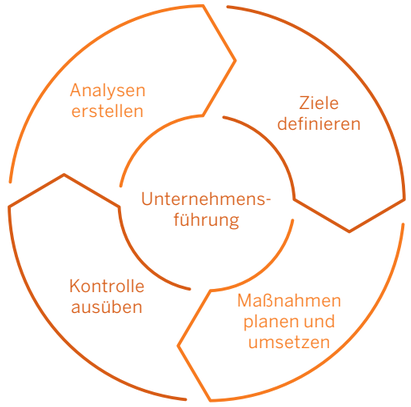
Der demografische Wandel und die damit einhergehende alternde Bevölkerung sorgen sozusagen automatisch für steigende Nachfrage. Gleichzeitig benötigen auch die jüngeren Endverbraucher vermehrt innovative Sehlösungen für die neuen, digitalen Sehgewohnheiten und auch vom wachsenden Gesundheitsbewusstsein der Deutschen profitiert die Augenoptik.

Schließlich offenbaren bei einer genauen Analyse alle Wettbewerber am Markt Schwächen. Ein Internetanbieter kann trotz aller Algorithmen keine echte Kundenbeziehung aufbauen, der Verkäuferin an der Drogeriemarktkasse fehlt es an Kompetenz, den Filialisten an Individualität, viele mittelständische Wettbewerber haben keine stringente (Marketing-) Strategie und und und...

Kurzum: Gut aufgestellten mittelständischen Augenoptikern bietet sich ein ansehnliches Erfolgspotenzial. Die ideale Positionierung und damit der langfristige Erfolg – das sind die Ziele, die Euronet Consulting gemeinsam mit seinen Kunden erarbeitet und umsetzt.

Unternehmensanalyse und -planung

Wer auf hoher See ohne Kenntnis des Standortes navigiert, wird sein Ziel nur durch glückliche Fügung erreichen. Deshalb steht am Anfang einer Strategieentwicklung bei Euronet Consulting immer eine Analyse des Ist-Zustandes. Erst dann werden kurz- und mittelfristige Ziele definiert sowie die beabsichtigte Unternehmensentwicklung fixiert. Aus dieser Zielsetzung heraus werden alle erforderlichen Maßnahmen abgeleitet und in der Umsetzungsphase begleitet.

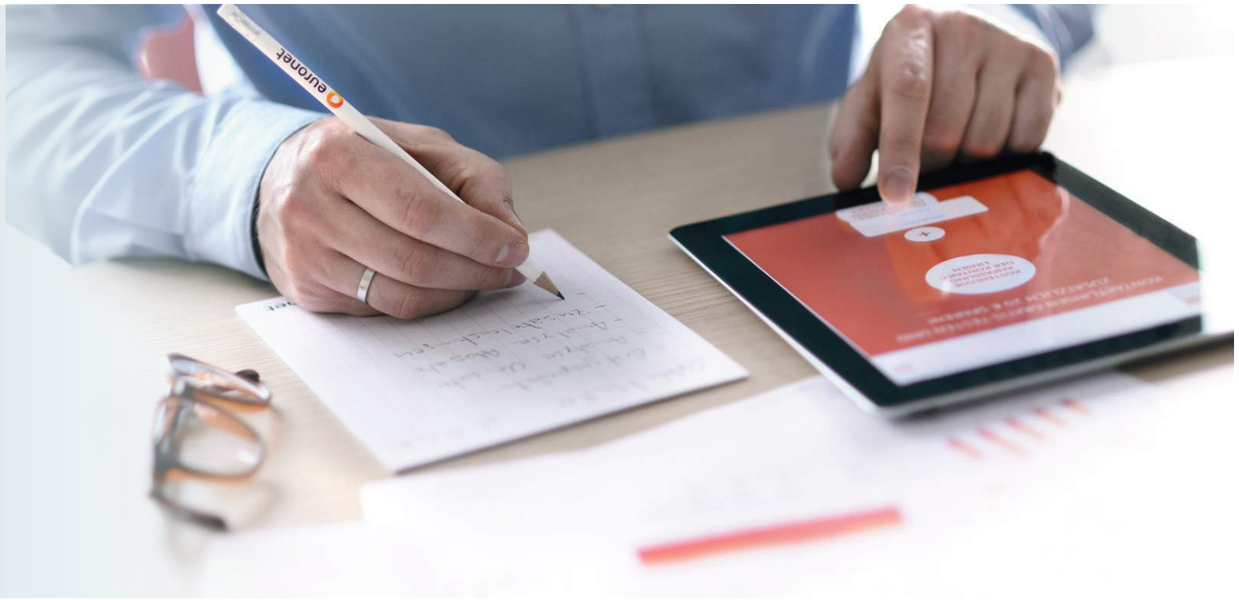


Strategische Unternehmensentwicklung

Operative Daten bergen die Gefahr irreversibler strategischer Fehler. Die strategische Unternehmensplanung strebt deshalb eine klare, unverwechselbare Positionierung an, mit der sich ein Betrieb erkennbar vom Wettbewerb abgrenzt. Dazu wird eine detaillierte Marktbearbeitungsstrategie konzipiert und die Umsetzung im CI-Prozess begleitet. Eine systematisch entwickelte wertorientierte Unternehmenskultur schafft Standards für alle Unternehmensbereiche und sorgt für ein glaubhaftes und berechenbares Auftreten gegenüber den Kunden.

Strategien entwickeln
Maßnahmen umsetzen

euronet Consulting



Sortimentsanalyse und -planung

Eine effiziente und am Markt ausgerichtete Sortimentsplanung senkt die Kosten und steigert Absatz, Umsatz und Rendite eines Unternehmens. Anhand einer kurz- und langfristigen Betrachtung der Unternehmensentwicklung wird die aktuelle Positionierung des Unternehmens bestimmt. Ein Benchmarking legt zudem offen, wie sich vergleichbar aufgestellte Betriebe am Markt entwickeln. Erst dann werden kurz- und mittelfristige Ziele definiert sowie die beabsichtigte Unternehmensentwicklung fixiert.

Fassungen

Aufbauend auf einer Analyse des Nachfrageverhaltens nach Damen-, Herren- und Kinderfassungen in den einzelnen Preissegmenten prüft Euronet Consulting die Effektivität der einzelnen Marken. Das Ziel ist, das Bestandsvolumen zu verringern und damit die Lager-Rentabilität im Unternehmen zu erhöhen sowie gleichzeitig den Absatz zu fördern.

Gläser

Gerade beim Glas, dem größten Umsatz- und Margenbringer, ist eine exakte Analyse des Nachfrageverhaltens fundamental wichtig. Darauf aufbauend wird eine individuelle Glas-Verkaufsstrategie sowie ein mehrstufiges Servicemodell entwickelt. Das EDV-gestützte Controlling und die Umsetzungsbegleitung runden den Consulting-Prozess ab.

Kontaktlinse

Der Produktbereich Kontaktlinse ist hart umkämpft. Um in diesem Markt auf Dauer erfolgreich zu sein, ist eine stimmige Strategie notwendig: ein Verkaufskonzept inklusive Abosystem sowie ein einheitlicher Beratungsprozess. Die Umsetzung einer effizienten Vertragsverwaltung ist ebenfalls Teil dieses Consulting-Moduls.

Individuelle Einzelmaßnahmen

Wenn die grundlegenden Prozesse reibungslos in einem Unternehmen funktionieren, sind gezielte Einzelmaßnahmen eine Möglichkeit, weitere Effizienzsteigerungen zu erzielen. Kundenzufriedenheitsbefragungen, Mitarbeitermotivation sowie ein Finanz- und Liquiditätscontrolling sind bewährte Ansatzpunkte.

Euronet Market Research

Zahlen für die Branche

Zahlen und Fakten*

Der durch den Euronet-Betriebsvergleich erhobene Datenbestand bietet sowohl in Bezug auf den langen Erhebungszeitraum als auch im Hinblick auf die Menge und Vielfalt der teilnehmenden Geschäfte eine einzigartige Grundlage für eine detaillierte Analyse der Marktentwicklung in der Augenoptik.

Mehr als

500.000

Brillenkäufe pro Jahr

Seit 2001

lückenlose Dokumentation der

Brillenverkäufe

Insgesamt mehr als

8,4 Mio

Brillenverkäufe

von 350 Betrieben an mehr als

2,9 Mio

Endkunden

Endverbraucher ⟷ Augenoptiker

Produkte ⟷ Lieferanten

flexible

Datenkombinationen

* Stand Januar 2017

Euronet Anwender wissen mehr!

Seit 2001 sammelt Euronet im sogenannten Betriebsvergleich wöchentlich die anonymisierten Verkaufsdaten teilnehmender Augenoptiker aus ganz Deutschland und verfügt damit über eine einzigartige Datenbasis zur wirtschaftlichen Entwicklung der Branche.

Dabei greift der Betriebsvergleich mittlerweile auf den im Jahr 2016 fertiggestellten Datenwürfel (Cube) zurück und operiert nun mit der weitaus größeren Grundgesamtheit von 350 Betrieben (Stand Anfang Januar 2017). Die wöchentlich bereitgestellten Daten erlauben mithin bestens fundierte und noch genauere Analysen aller wesentlichen Markt- und Unternehmensdaten. So kann der Inhaber eines augenoptischen Betriebes z.B. Vergleiche mit ähnlich strukturierten Augenoptikern ziehen und erhält mithin wichtige Anhaltspunkte für seine Positionierung.

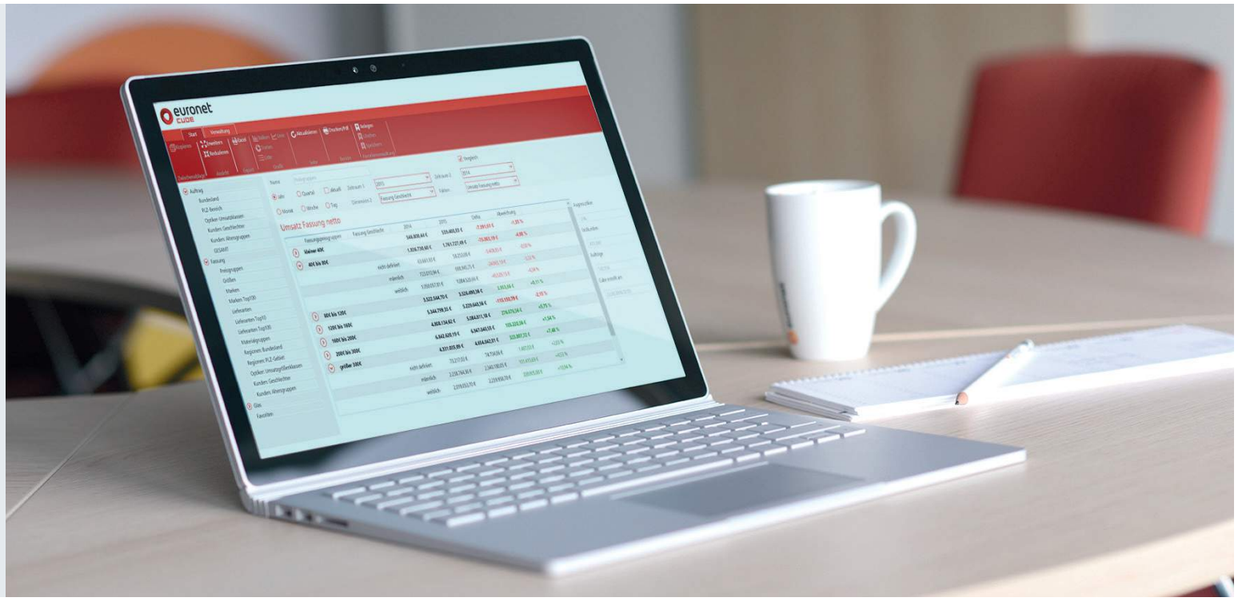
Der Branche zu Diensten

Jeden Dienstag veröffentlichen wir darüber hinaus einen Extrakt aller Ergebnisse auf unserer Internet-Seite www.euronet-ag.de. So können sich alle Interessierten einen zeitnahen Überblick über die aktuelle Marktentwicklung in der Augenoptik verschaffen.

Im Ergebnis erhält man eine verlässliche Datenbasis – und das völlig kostenlos! Ein in dieser Form einmaliger Service in der Branche.

Euronet Cube
Marktforschung 4.0

euronet MarketResearch



Auswertungen nach Maß

Der Datenbestand von Euronet ist einzigartig umfassend und die Nutzung einzigartig einfach. Denn Euronet bietet mit dem Cube-Portfolio Tools, die höchst anwenderfreundliche und dabei individuelle Auswertungen erlauben.

Der zugrundeliegende Datenwürfel, englisch Cube, fungiert als Namensgeber für die gesamte Produktfamilie. Dabei sind alle drei von Euronet angebotenen Cube-Varianten Online-Anwendungen, bei denen der Nutzer live auf den täglich aktualisierten Datenwürfel zugreift. Die Anwendungen erlauben dem Nutzer eine völlig flexible und individuelle Auswertung aller erfassten, natürlich anonymisierten Auftragsdaten – bis zurück ins Jahr 2001.

Welche Fassungsmaterialien verkaufen sich besonders gut? Welche Glaspreisklassen entwickeln sich wie am Markt? Wie ist das Preisgefüge in den einzelnen Postleitzahlen-Bereichen? Welche Marken und Modelle werden von welchem Geschlecht in welchem Alter gekauft? – Diese und unzählige weitere Fragen beantwortet der Cube, schnell, fundiert und individuell.

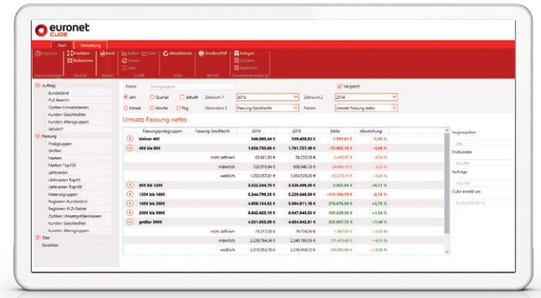
Die Vorteile der Cube-Familie im Überblick

- ✓ vielfältige, frei kombinierbare Merkmalsausprägungen
- ✓ detaillierte Abverkaufsanalyse
- ✓ fundiertes Benchmarking
- ✓ genaue Betrachtung von Marktentwicklungen
- ✓ gleichbleibende Erfassungssystematik seit 2001
- ✓ historische Vergleichsdaten über den gesamten Nutzungszeitraum
- ✓ formatierte Daten direkt aus der Warenwirtschaft
- ✓ automatisierte Datenübertragung und damit Vermeidung von Nicht-Meldungen
- ✓ exakte Beschreibung der Daten und damit ein Maximum an Transparenz
- ✓ statistisch unveränderte Echtdaten
- ✓ tägliche Datenaktualisierung (Mo – Fr)

Das Cube-Portfolio im Überblick

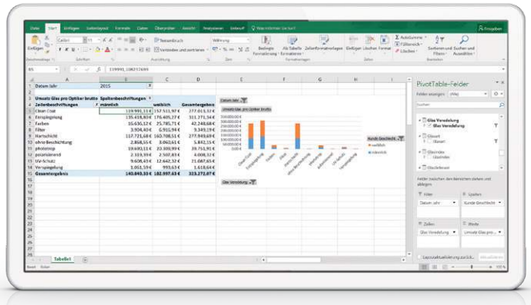
euronet CUBE

Die Basisvariante, ‚Cube' genannt, basiert auf einer von Euronet entwickelten Software. Diese erlaubt eine Analyse des Datenbestandes auf der Basis von bis zu zwei definierten Merkmalsausprägungen (z.B. Marke und Fassungsmaterial oder Region und Glasart) über einen selbstbestimmten Zeitraum (seit 2001) in Kombination mit Fakten wie Umsatz, Preis oder Stückzahlen.



euronet CUBE+

Die Variante ‚Cube+' basiert auf der selben Software wie die Version ‚Cube'. Allerdings beinhaltet Cube+ zusätzliche Merkmalsausprägungen (z.B. Kundenalter und -geschlecht) und ein Mehr an Flexibilität, sodass detailliertere Auswertungen möglich sind.



euronet CUBEPRO

Bei der Profi-Variante ‚CubePro' greift der Anwender über Excel-Pivot-Tabellen auf den Datenwürfel zu. Hier ist ein Höchstmaß an Flexibilität (beliebige Merkmals- und Faktenkombinationen sind möglich) und ein Maximum an Datenfülle gegeben. Auch können die eigenen Daten unmittelbar in die Auswertung integriert werden.

Euronet Software AG
Augustinusstr. 9c
50226 Frechen-Königsdorf

Tel. +49 2234 4000 0
Fax +49 2234 4000 80
info@euronet-ag.de

www.euronet-ag.de