

## Wie Sie aus Passanten Kunden machen

„Ich bin begeistert! Die EGS-Optik und mobalo ermöglichen uns mittelständischen Augenoptikern, mit fachlich fundierten



Inhalten und Automatisierung Werbemöglichkeiten zu nutzen, mit denen wir zielgerecht unsere potenziellen Kunden

erreichen!“ ist **Dieter Koen, Inhaber Augenoptik Koen/Tuttlingen** von dem im November vorgestellten System überzeugt.

Neukundengewinnung durch zwei Klicks. Das klingt nach einer Weihnachtsgeschichte in zartrosa Tönen mit viel Lametta in den Bäumen und jeder Menge Schneeflocken um die Nase – und ist doch eine ganz reale Chance für Sie! Es reicht, dass ein Passant in gewisser räumlicher Nähe zu Ihrem Geschäft zu seinem mobilen Endgerät greift.

Im Rahmen einer Roadshow stellte die **Einkaufs- und Marketing Gruppe EGS-Optik/Wolnzach** in fünf Städten 180

S. 2 | Augenoptik/Optometrie 50/15

markt intern



Tom Rauhe

Augenoptik-Fachgeschäfte seinen neuen Kooperationspartner **mobalo/München** vor. Mit dessen Technologie können Augenoptik-Fachgeschäfte automatisiert eigene lokale Handywerbung in werbefinanzierte Apps (wie z.B. Wetter- oder Spiele-Apps) aussteuern, um Neukunden auf deren Smartphones und Tablets lokal zu erreichen. Warum gerade dort, erklärt **mobalo-Geschäftsführer Tom Rauhe:**

„Das Mediennutzungsverhalten hat sich in den letzten Jahren erheblich verändert. Bereits seit 2014 wird mobil (auf Smartphones und Tablets) mehr gesurft als auf den Desktop-Rechnern – Generations-übergreifend. Auch die mittelständischen Fachgeschäfte der Augenoptik-Branche sollten sich bei ihren Werbeausgaben-Mix entsprechend darauf einstellen.“

prüfung) für die Landingpages aus. Dort hat der Augenoptiker die Möglichkeit, seine individuellen Texte, Logos etc. entsprechend einzuarbeiten. Nachdem er seine Location und mit einer Kilometer-Angabe den gewünschten Radius, innerhalb dessen die Werbung ausgesteuert werden soll, festgelegt hat, wird die Buchung abgeschlossen.

Der Erfolg der Werbung ist transparent: mobalo liefert den teilnehmenden Fachgeschäften nach jeder Kampagne das Ergebnis u. a. in Form von Klickraten. **Der Service ist für alle Augenoptik-Fachgeschäfte nutzbar.** EGS-Optik Mitglieder erhalten 15 % Rabatt auf die auf der Buchungshomepage angegebenen Preise. Dort können Sie zwischen drei Stufen wählen: ■ Silber (mindestens 10.000 mal wird Ihre Anzeige gezeigt) für 99 € im Monat ■ Gold (mindestens 25.000 Anzeigen) für 199 € ein Monat ■ Platin (60.000 Anzeigen) für 399 €.

„Wir freuen uns, mit mobalo den richtigen Partner gefunden zu haben, mit dem wir unseren Beitrag zur Vorstellung neuer und intelligenter Marketing-Technologien in der Augenoptik-Branche leisten“, sieht sich **Ralf Schulte, Geschäftsführender Gesellschafter der EGS-Optik** in einer gewissen Vorreiterrolle hin zu zeitgemäßem Marketing.



Ralf Schulte



Und so funktioniert's laut Anbieter-Angaben: Auf der Buchungsplattform der hierfür geschaffenen Webseite '[www.rote-elefanten.com](http://www.rote-elefanten.com)' geht der Augenoptiker nach Registrierung im Navigationsmenü auf den Shop und wählt die extra für die Augenoptik-Branche entwickelten Standardbanner sowie die Standardtexte (inklusive rechtlicher Wettbewerbs-

**'mi'-Fazit:** Als lokaler Anbieter müssen Sie vor Ort gefunden werden können. mobalo hat eine Technologie entwickelt, wie dies auch auf mobilen Endgeräten geschehen kann. Einzelheiten erfahren Sie online auf '[www.rote-elefanten.com](http://www.rote-elefanten.com)'. Die EGS unterstreicht mit ihrem Blick für neue Technologien zur Kundenakquise ihre zukunftsorientierte Ausrichtung und bietet ihren Mitgliedern mit dem ausgehandelten Preisnachlass einen geldwerten Vorteil.