

Beispiel: Augenoptiker

Problemstellung:



Herr Yilmaz Gesundheitszustand hat sich in den letzten Tagen verschlechtert, weshalb er nicht mehr das Haus verlassen kann. Eines Morgens wacht er auf und bemerkt, dass er vor dem Fernseher eingeschlafen ist. Seine Brille ist ihm dabei auf den Boden gefallen und die Gläser sind zerbrochen. Seine Brillengläser waren auch längst nicht mehr passend für seine derzeitige Sehstärke. Herr Yilmaz braucht schnell eine neue Brille.

Lösungsmöglichkeit I: „Fahrdienst von nicht-professionellen Dienstleistern“

Auf der Quartiersplattform können Sie als Optiker Ihre Waren und Dienstleistungen online anbieten. Außerdem können Sie sich mit nicht-professionellen Dienstleistern vernetzen und z. B. einen Fahrdienst anbieten.

Entweder kann sich Herr Yilmaz selber über die Quartiersplattform einen nicht-professionellen Dienstleister suchen, der ihn zu seinem Optiker fährt und später die fertige Brille bei Ihnen abholt oder Sie können Herrn Yilmaz einen Fahrdienst anbieten. Der Fahrdienst könnte von nicht-professionellen Dienstleistern durchgeführt werden. Durch die Kooperation mit nicht-professionellen Dienstleistern können Sie den Aufwand und die Kosten für den Fahrdienst gering halten und Herr Yilmaz hat gleichzeitig einen Austausch mit bspw. ehrenamtlich Engagierten.

Zudem: Ein ehrenamtlich engagierter Technikbotschafter kann dabei behilflich sein, Herrn Yilmaz die Nutzung der Quartiersplattform zu zeigen, damit er dort Hilfe findet und möglichst schnell eine neue Brille erhält.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Sie helfen aktiv mit, dass ältere Menschen länger und selbstständig in ihrem gewohnten Umfeld leben können
- Sie können ältere Stammkunden weiter an Ihr Unternehmen binden
- Gewinnung von Kunden, die mobil eingeschränkt sind

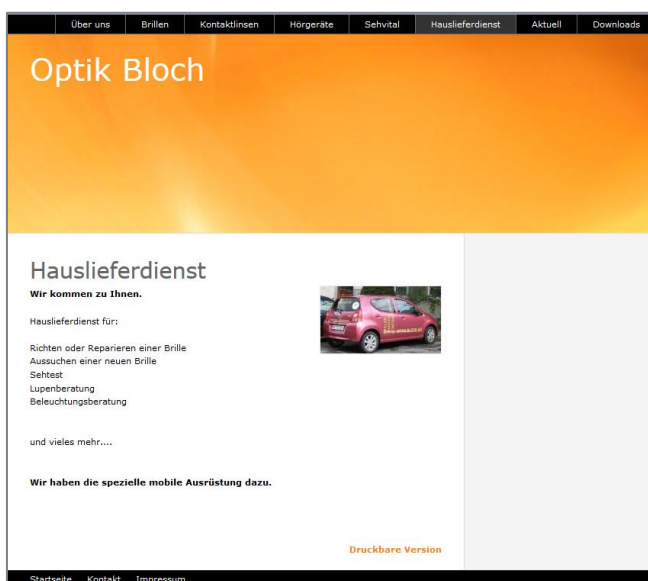
Lösungsmöglichkeit II: „Fahrdienst von professionellen Dienstleistern“

Auf der Quartiersplattform können Sie als Optiker Ihre Waren und Dienstleistungen online anbieten. Außerdem können Sie sich mit anderen professionellen Dienstleistern vernetzen und z. B. einen eigenen Lieferdienst anbieten.

Herr Yilmaz kann über die Quartiersplattform seinen Optiker kontaktieren, dass er schnell eine neue Brille braucht und diese nicht persönlich bei Ihnen abholen kann.

Sie können Herrn Yilmaz einen eigenen Lieferservice anbieten oder Sie können mit anderen professionellen Dienstleistern aus Gelsenkirchen kooperieren. So können Sie den Aufwand und die Kosten für den Lieferservice geringer halten.

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für einen Lieferservice bietet das Unternehmen „Optik Bloch“. Die Leistungen umfassen neben dem Richten, Reparieren und Aussuchen der Brille auch Beratungen wie z. B. über Lupen.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<http://www.optikbloch.ch/hauslieferdienst/index.html>

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Sie können ältere Stammkunden weiter an Ihr Unternehmen binden
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Gewinnung von Kunden, die mobil eingeschränkt sind

Lösungsmöglichkeit III: „Mobiler Hausbesuch“

Auf der Quartiersplattform können Sie als Optiker Ihre Waren und Dienstleistungen online anbieten. Um auch mobil eingeschränkten Kunden Ihre Leistungen anbieten zu können, können Sie auf der Quartiersplattform mit einer mobilen Beratung werben.

Herr Yilmaz kann mit Ihnen über die Plattform einen Beratungstermin bei ihm zu Hause vereinbaren, um die veränderte Sehstärke auszumessen. Wenn die neue Brille fertig ist, können Sie mit Herrn Yilmaz einen neuen Termin bei ihm zu Hause ausmachen, um die neue Brille anzupassen und zu übergeben.

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für einen mobilen Hausbesuchsservice bietet das Unternehmen „Hasko Kaphengst-Augenoptikermeister/Optometrist“.

Neben Augenprüfungen, Augendruckmessung und anderen Leistungen, arbeitet das Unternehmen eng mit einem Augenarzt zusammen, sodass im Bedarfsfall auch eine ophthalmologische Betreuung des Patienten durchgeführt werden kann.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<http://augenoptik-mobil-kaphengst.de/mobiler-augenoptiker-hamburg/>

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Sie können ältere Stammkunden weiter an Ihr Unternehmen binden
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Gewinnung von Kunden, die Schwierigkeiten mit der Abholung Ihrer Ware haben