

# VRAAG HET UW OPTIEKadviseur®!

ALS ZELFSTANDIG OPTIEKONDERNEMER WORDT ER BEST VEEL VAN U GEVRAAGD. OMDAT U ONDERNEMER BENT ZULT U, NAAST DE NOODZAKE-  
LIJKE VAKTECHNISCHE KENNIS, OOK BEHOORLIJK WAT ONDERNEMERSKENNIS NODIG HEBBEN. MAAR VEEL ONDERWERPEN OP ONDERNEMERS-  
GEBIED ZIJN DERMATE SPECIALISTISCH DAT HET VAAK BETER IS OM HIERBIJ DE KENNIS VAN EEN SPECIALIST IN TE SCHAKELEN.

Het vakblad De Opticiens en het serviceplatform voor de zelfstandige opticiens OPTIEKadviseurs® zullen u in elke uitgave ondersteunen met antwoorden op veelvoorkomende vragen. De antwoorden hierop zijn gebaseerd op vragen welke de OPTIEKadviseurs® dagelijks ontvangen, maar er is ook de mogelijkheid om uw eigen specifieke vragen te stellen. U kunt deze vragen stellen via email op [vragen@OPTIEKadviseurs.nl](mailto:vragen@OPTIEKadviseurs.nl). Alle vragen zullen anoniem gepubliceerd en behandeld worden.



## BERT SMELIK

Bert adviseert opticiens al jaren vanuit een ruime ervaring met elk aspect van de optiekbranche. Naast het bemiddelen bij aan- en verkoop van optiekondernemingen staat Mens en Organisatie bij hem centraal. [www.be-smart.nl](http://www.be-smart.nl)

Dank, dat is een duidelijke en actuele vraag. Het klopt dat de markt flink in beweging is. Er zijn meerdere partijen op overnamepad en er lopen steeds meer zelfstandige opticiens tegen hun pensioenleeftijd aan. Twee factoren die de overnamemarkt in beweging brengen.

Als wij naar ons bestand bij Be-Smart kijken dan hebben we momenteel 10 winkels in de actieve verkoop en dan hebben we er nog een aantal in voorbereiding voor verkoop.

Wat we daarnaast ook merken is dat we steeds meer bedrijven begeleiden waarbij er opvolging komt vanuit het bestaande team, en dat is super mooi om te zien. Het zijn regelmatig uitdagende trajecten qua financiering, maar gelukkig kunnen daarbij meerdere wegen bewandeld worden.

Of het in deze roerige tijd aan te bevelen is om je winkel nu snel in de verkoop te zetten? Nee niet noodzakelijk, is mijn antwoord daarop. En zeker niet snel, want dit soort trajecten kosten al snel meer dan een jaar tijd en vereist zorgvuldigheid. Dus neem die tijd en laat je niet ophaasten door wat er allemaal om je heen gebeurt. Een gezonde zelfstandige optiekwinkel heeft echt nog bestaansrecht en houdt daarmee voorlopig zijn waarde nog wel.

Het is wel goed om er al bewust mee bezig te zijn. Een winkel 'verkoopklaar' maken kost tijd en een ingroeimodel van een medewerker die de winkel op termijn wil overnemen kost nog meer tijd.

Dus heeft u plannen voor een verkoop of interne groei? Praat hier dan over met uw accountant en drink gerust vrijblijvend een kop koffie met ons als u meer wilt weten hierover.



“WIJ HOREN VEEL ACTIVITEITEN RONDOM HET VERKOPEN VAN OPTIEK-  
WINKELS DE LAATSTE TIJD EN ER ZIJN NOGAL WAT PARTIJEN DIE WILLEN  
KOPEN. BETEKENT DAT NU OOK DAT HET BETER IS OM JE WINKEL  
NU OOK SNEL TE VERKOPEN?”



## JACQUELINE DICKHOFF

Jacqueline is professioneel fotograaf en heeft zich gespecialiseerd in het maken van optiekfoto's. Zij kan een fotoshoot verzorgen waarbij uw team, uw winkel en uw producten goed in beeld komen. Onmisbaar voor uw website.

“WAT IS NU HET VERSCHIL IN KWALITEIT VAN FOTOGRAFIE? IK MERK  
DAT SOMMIGE FOTO'S VAN MONTUURMERKEN ME VEEL MEER  
AANSPREKEN DAN ANDERE FOTO'S HOE CREËER IK DE STIJL DIE  
HET BEST BIJ MIJN BEDRIJF PAST?”

Het is een cliché, maar een goed beeld zegt meer dan duizend woorden. Foto's bepalen een groot deel van de uitstraling van jouw website en bedrijf. Bij het creëren van de juiste sfeer is het belangrijk dat het totaalplaatje klopt. Het is dus belangrijk om zorgvuldig foto's te kiezen die elkaar versterken qua stijl, kleur, compositie en die spannend uitgesneden zijn. Montuurmerken hebben een eigen stijl en uitstraling. Het gebruik van foto's van meerdere merken kan van je website al snel een onsamenhangend geheel maken. Zorg dat de uitstraling van de beelden op de website in de pas loopt met de sfeer in de winkel, want professioneel beeldmateriaal trekt bezoekers aan.

Onprofessionele foto's herken je vaak aan een verkeerde belichting, de uitsnede, de compositie en of de foto wel scherp is. Laat jouw fotografie dan ook verzorgen door een professioneel fotograaf. Die houdt tevens rekening met de juiste belichting, de gewenste stijl, het formaat en resolutie.

Zie het maken van eigen professioneel gemaakte foto's als een bewuste investering. Eigen foto's geven een persoonlijk tintje aan jouw website en ondersteunen en versterken jouw overige content. Je kunt de foto's precies zo laten maken zoals jij wenst, waardoor ze bijdragen aan een stukje authenticiteit en geloofwaardigheid en kwaliteitsuitstraling.



HOE KUNNEN WIJ ALS ZELFSTANDIGE OPTICIENS ONS NU HET BESTE  
ONDSCHIEDEN VAN DE KETENS ALS HET OM MONTUREN EN STYLING  
GAAT? DE KETENS ROEPEN TEGENWOORDIG OOK DAT ZE STYLISTES  
IN DIENST HEBBEN VOOR EEN GOED BRILADVIES

De zelfstandige opticiens kan zich makkelijk onderscheiden van de ketens.

Veel optiekketens hebben stylisten in dienst voor een goed briladvies. Wist je dat je makkelijk kunt inspelen op die trend? Dat doe je door gebruik te maken van de deskundigheid die je al in huis hebt.

Als zelfstandig opticien heb je twee krachtige wapens in handen: je vakkennis en een deskundig team. Je hoeft echt geen stylist in dienst te nemen om klanten te adviseren. Dat kunnen jij en je team zelf leren. Volg een training of een aantal inspiratiesessies op het gebied van stijl, imago, kleur en vorm. Dan heb jij een heel team van stylisten in je zaak werken en vinden jullie voor alle klanten precies de juiste bril.

Waarschijnlijk geef je al jaren uitstekende adviezen, waarbij je op je gevoel afgaat. In een training leer je woorden te geven aan datgene wat je ziet. Je leert hoe je een briladvies kunt onderbouwen, zodat de klant zelf ook ziet wat het effect van een montuur is.

Als jij en je team zijn getraind op het gebied van styling, kun je in alle externe communicatie duidelijk maken dat elke klant extra aandacht krijgt, ongeacht hoe druk het in de winkel is. Dat iedereen een advies krijgt op basis van imago, stijl en een complete gezichtsscans. Jouw klanten worden wandelende visitekaartjes!



## MARIJE GERDES

De Brillenstylist is imagostylist en opticien. Zij verzorgt training en inspiratiesessies. Ze geeft op locatie bij optiekzaken verrassende briladviezen. Alle trainingen sluiten aan bij het perspectief van de opticien, zijn direct toepasbaar in de praktijk en besteden aandacht aan techniek en mode.

[www.debrillenstylist.nl](http://www.debrillenstylist.nl)