

Selbstständig, aber nicht wirklich sichtbar?

10 Fragen

die sich unabhängige Augenoptiker:innen
2025 stellen sollten - wenn sie langfristig
denken und erfolgreich bleiben wollen.

eye

Ein Impuls-Papier von Karin Stehr
für alle, die sich weiterentwickeln und für die
Zukunft der Augenoptik neu ausrichten wollen.

Du führst ein unabhängiges Augenoptikgeschäft.

Du bietest exzellente Qualität und tolle Beratung, liebst schöne Brillen und stellst deine Kollektion sehr bewusst zusammen – und Du weißt, dass Dein Geschäft mehr kann als Mainstream.

Dennoch fragst Du Dich manchmal:



- Warum ist der Preis immer wieder ein Thema?
- Warum kaufen Kund:innen, die Du gerne für Dich gewinnen möchtest, woanders – obwohl Deine Qualität besser, Deine Kollektion stärker ist?
- Warum wird Deine Kompetenz erst dann richtig gesehen und gewürdigt, wenn ein Kunde, eine Kundin diekt bei Dir im Geschäft steht?

Die Wahrheit ist:

Richtig gut zu sein reicht heute alleine nicht mehr.

Wenn Du nicht sichtbar bist, bekommst Du nicht die Kunden, die Du möchtest. Darum stelle ich Dir jetzt 5 zentrale und vermutlich unbequeme Fragen. Keine Theorie, keine Checkliste – sondern echte Denkanstöße für Deine Positionierung.

Denkanstöße, die Deine ehrliche Antwort verdienen.

Weil Du als unabhängiger Optiker heute mehr sein musst als ein guter Handwerker - und auch mehr als ein gut ausgebildeter Optometrist.

Fragen und Impulse

Frage 1

Was sehen Kund:innen, wenn sie Dein Unternehmen googeln?

Sichtbarkeit entsteht nicht erst im Geschäft, sondern vorher.

 Und jetzt Du ...

Schau Dir Deinen Google-Eintrag, Dein Schaufenster und Dein Instagram-Profil an – was sagen sie über Deine Haltung?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 2

Wie gut spiegelt Deine Website Dein Geschäft?

Viele Seiten wirken austauschbar - dabei kann Deine Website digital zeigen, was Euren Geschäftsalltag ausmacht, wofür Ihr steht, wie nahbar Ihr persönlich seid.

 Und jetzt Du ...

Wie viele Kunden bleiben länger als 20 Sekunden auf Deiner Website und was könntest Du ändern, damit es mehr wären?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 3

Wird auf den ersten Blick erkennbar, was Deine Brillenauswahl besonders macht – und warum Du sie genau so zeigst?

Ein gutes Sortiment braucht einen roten Faden – und eine klare Präsentation.

 Und jetzt Du ...

Wie erleben Deine Kund:innen Deine Auswahl – auf den Regalen, im Gespräch, im Schaufenster, auf Deiner Website?
Erkennen sie einen Unterschied zu anderen Optikern?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 4

Wie würde es sich anfühlen, wenn Du Deine Brillenauswahl einem Kollegen erklärst?

Echte Auswahl braucht keine Logos – sondern Haltung.

 Und jetzt Du ...

Welche 5 Marken in Deiner Kollektion sind aus eigener Überzeugung gewählt, nicht wegen der Konditionen oder ihres Logos. Und warum?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 5

Wenn Du (rein theoretisch) 10 Neukunden im Monat hättest – wie viele davon wären wirklich Deine Wunschkunden?

Eine unklare Ausrichtung zieht unpassende Kunden an – und kostet Energie.

 Und jetzt Du ...

Wer sind deine Lieblingskunden – und wie hast du sie bisher erreicht?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 6

Wie klar ist Deinem Team, wofür Ihr steht?

Deine Haltung wirkt nur, wenn sie von allen getragen wird.

 Und jetzt Du ...

Was sagen deine Mitarbeitenden, wenn sie gefragt werden: „Was macht Euer Geschäft besonders?“

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 7

**Was unterscheidet Dich von anderen Optikern?
Und zwar aus Sicht Deiner Kunden – nicht aus Deiner Sicht.**

Der größte Irrtum in der Positionierung: „Ich bin anders, weil ICH es weiß.“

 Und jetzt Du ...

Was sagen Deine Kund:innen über Dich, wenn Du nicht dabei bist?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 8

Spricht Deine Preisstruktur die Kunden an, die Du wirklich willst?

Preise wirken wie Sprache – und sagen viel über dein Selbstverständnis.

 Und jetzt Du ...

Welche Werte willst Du verkörpern – und spiegeln Deine Preise das?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 9

Nutzt Du neue Tools wie KI bereits strategisch – oder nur als technische Spielerei?

ChatGPT & Co. können Dich nicht ersetzen – aber sie helfen Dir, klarer zu kommunizieren, besser zu planen und Deine Handschrift zu schärfen.

 Und jetzt Du ...

Wo könnte Dir KI heute konkret bei Deiner Positionierung helfen – z.B. bei Texten, Ideenfindung, Social Media, Kommunikation?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

Fragen und Impulse

Frage 10

Was passiert, wenn Du 2025 genauso weitermachst wie bisher?

Stillstand ist bequem – aber teuer.

 Und jetzt Du ...

Was würde sich verändern, wenn Du heute beginnst, an Deinem Profil zu arbeiten?

Deine Antwort

Platz für Deine Antwort

**Vielleicht hast Du beim Durcharbeiten gemerkt,
dass Dir auf manche Fragen (noch) keine
klare Antwort einfällt.**

Das ist der perfekte Moment, um gemeinsam weiterzudenken.

Ich helfe unabhängigen Augenoptiker:innen, ihre Positionierung
zu schärfen, ihr Profil zu zeigen – und die Kollektion zu führen,
die perfekt darauf abgestimmt ist.

Damit sie nicht nur selbstständig sind, sondern sichtbar
unabhängig - und langfristig erfolgreich.

👉 Gern biete ich Dir ein kostenloses und unverbindliches
Kennenlerngespräch an. 30 Minuten - nur für Dich!

Du erzählst mir, wo Du gerade stehst –
und ich zeige Dir, was möglich ist.

 [\[Hier geht's zur Terminbuchung\]](#)

und bald bin ich mit großer Freude
für Dich da!

Deine

Karin

True Eyewear • Karin Stehr

www.true-eyewear.de

karin.stehr@true-eyewear.de

Beratung für unabhängige Augenoptiker:innen
Expertin für Independent Eyewear Brands

