

präsentiert von



# MYOPIE MANAGEMENT „MACHEN!“

Anmeldung:



**13.11.2024**  
BORUSSIA-PARK  
MÖNCHENGLADBACH



# MYOPIE-MANAGEMENT „MACHEN!“

13. NOVEMBER 2024

ab 17.30 Uhr, Programmbeginn 18 Uhr

Netzwerktreffen zum Anstoß der Deutschlandtournee  
im Borussia-Park in Mönchengladbach

Du hast bereits mit Myopie-Management begonnen und bekommst keine Kunden für deine neuen Produkte ins Geschäft? Dann lass uns gemeinsam nach einer Lösung für dich schauen. Myopie-Management „Machen!“. Das ist, was neyece kann und partnerauge ermöglichen möchte.

Wir, zwei Augenoptiker, David Gerlach und Robert Mergenthal möchten dir das Myopie-Management nahebringen. Gemeinsam mit Ingo Rütten, Augenoptiker, Journalist und Event-Veranstalter, möchten wir dir nicht noch mehr Studien und andere Dinge „um die Ohren hauen“. Wir zeigen dir vielmehr ein handfestes Konzept und Möglichkeiten auf, dein Myopie-Management in deinem Geschäft zu etablieren!

Dabei werden wir auch aus dem Nähkästchen plaudern: Von Optiker zu Optiker!

Im Rahmen unserer Tournee werden wir dir an verschiedenen Orten in Deutschland Myopie-Management „Machen!“ vorstellen. Dabei werden wir jeweils unterschiedliche Industriepartner aus Glas-, Kontaktlinsen- und Geräte-Industrie im Schlepptau haben. Den Auftakt machen beim Heimspiel unter dem Stadionsdach in der Loge des Borussia-Park in Mönchengladbach die Firmen Hoya mit ihren MiYOSMART-Brillengläsern und Haag-Streit mit dem Lensstar. Auch VISIONIX und die m:aba-Marketing- und Kommunikationsagentur stehen an der Seitenlinie für dich zur Verfügung.

Myopie-Management ist für Augenärzte und Augenoptiker seit einigen Jahren allgegenwärtig, besonders seitdem die „Myopie-Gläser“ auf dem Markt sind. Deswegen laden wir auch die Augenärzte zum Netzwerken ein. Grundsätzlich stehen etliche Webinare, Vortragsreihen, Veranstaltungen, Ratgeber, Flyer und jede Menge Studien und Artikel zur Myopie-Prävention zur Verfügung.

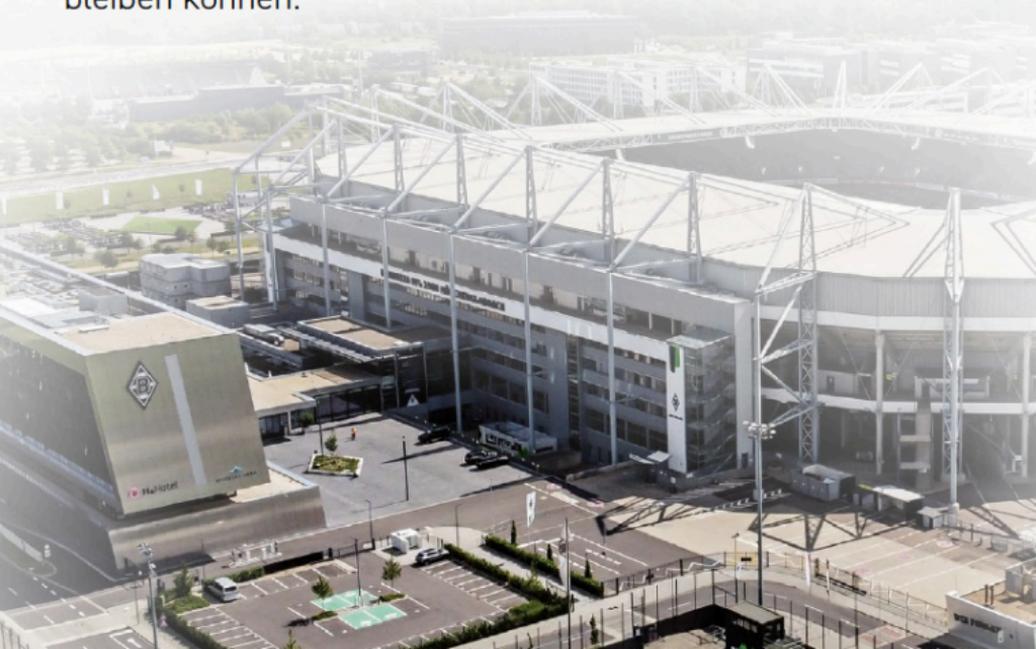
Doch, ein paar **Fragen** bleiben oft genug **unbeantwortet**:  
Wie setze **ICH** als Augenoptiker das Thema in meinem Betrieb sinnvoll um?

Wo, beziehungsweise **wie fange ich an?** Oder...

- ➔ Wie kommt das neue Kundenklientel zu mir?
- ➔ Wie baue ich Kontakt zu meinen Augenärzten auf?
- ➔ Wie nehme ich meine Mitarbeiter zu diesem Thema mit?
- ➔ Brauche ich zuerst ein Augenlängenmessgerät?
- ➔ Muss ich zunächst eine Ortho-K Schulung machen?
- ➔ Brillengläser und Kontaktlinsen: Verkaufen oder im Abo anbieten?
- ➔ Wie bleiben die Kinder und Eltern als Kunden langfristig bei mir?
- ➔ Wie implementiere ich das Myopiemanagement nicht als Produkt, sondern als Dienstleistung?

### **Antworten darauf haben unsere Expertinnen und Experten beim kostenlosen Event!**

Robert und David sprechen auch über Anfangsschwierigkeiten, die dir mit diesem Termin erspart bleiben können.





Robert Mergenthal  
neyece

”

Wir hatten, bevor die Gläser kamen, bereits schon drei, vier Jahre unterschiedliche Kontaktlinsen mit Defocus-Technologie im Angebot. Viele Eltern, die wir ansprachen, befragten vorab ihren Augenarzt. Leider, wie so oft, wurde hier der Stecker gezogen: Der Augenarzt sagte, Kontaktlinsen bei Kindern, das würde nicht gehen!!!“

”

Als die Hoya-Gläser auf den Markt kamen, versuchten wir diese anstelle von Einstärkengläsern zu verkaufen, plötzlich kostete die Kinderbrille nicht mehr rund 200 €, sondern 600 €. Ein Vater fragte mich ganz verzweifelt, wie er sich das leisten solle, er wolle seinem Sohn doch helfen. Aber diese Summe wäre nicht tragbar. Bei Linsen bieten wir schon viele Jahre ein Abo an, das muss doch auch bei Gläsern gehen, dachte ich. Damit war das Rundum-Sorglos-Paket für unser Myopie-Management geboren.“



David Gerlach  
neyece



Ingo Rütten  
partnerrauge

”

Vor Jahren hat mir ein Experte in Sachen Myopie-Management gesagt, warte mal ab, das kommt in Fahrt, wenn die ersten Brillengläser dazu auf den Markt kommen. Damals arbeitete der Kollege bei einem Kontaktlinsen-, heute bei einem Brillenglashersteller! Und Myopie-Management ist zu einem Thema in der Augenoptik geworden. Eines, das noch nicht ausdiskutiert ist.“

# NUTZE DIESE CHANCE!



Von Optikern für  
**OPTIKER**



Hol dir den „roten Faden“  
für dein **MYOPIE-  
MANAGEMENT**



**PRAKTISCHE  
ANSÄTZE**

für die Umsetzung  
im gesamten Team



**neyece**

NACHHALTIG GUTES SEHEN

**NEYECE - Nachhaltig gutes Sehen**

Marktstraße 39  
37115 Duderstadt  
**neyece.de**

partnerauge

**PARTNERAUGE**  
Rönneterring 11  
41068 Mönchengladbach  
**partnerauge.de**

# ANMELDUNG

Wir haben eine **Stadionführung** organisiert, damit wir unseren Veranstaltungsort richtig kennenlernen können. Los geht es um **16 Uhr**. Bitte teile uns mit, ob du daran teilnehmen möchtest. **Alternativ** ist die Loge **ab 17.30 Uhr** geöffnet, **Beginn des Programms** ist um **18 Uhr**. Die Veranstaltung endet spätestens um 22 Uhr. Anmeldung über E-Mail, WhatsApp, Fax oder online.

---

Name, Vorname

---

E-Mail-Adresse

---

Betrieb

---

Anschrift

- Ja, ich bin gerne am 13.11.24 bei der kostenlosen Veranstaltung Myopie-Management „Machen“ im Borussia-Park dabei und melde mich hiermit an
- Nein, ich komme nicht zum Event, freue mich aber über eine Kontaktaufnahme
- Ich möchte gerne an der Stadionführung teilnehmen
- Nein, ich wünsche keine Stadionführung

ANMELDUNG BIS  
**04.11.2024**

Anmeldung:



 +49 (0)172 369 8120

 +49 (0) 5527 94 36 67

 info@partnerauge.de