

Brillen.de in Görlitz: Neues Team sichert besseren Kundenservice

Die Görlitzer Brillen.de Filiale hat ihr Team um zwei Männer und eine Frau verstärkt, um Kunden besser zu bedienen und Service zu optimieren.

Erweiterung des Teams: Die Brillen.de-Filiale in Görlitz stellt sich neu auf

Ein frischer Wind weht am Otto-Buchwitz-Platz in Görlitz: Das Team des Optik-Discounters Brillen.de wird erweitert, um Kundenservice zu optimieren und Engpässe zu vermeiden.

Am Otto-Buchwitz-Platz in Görlitz hat die Filiale von Brillen.de, einem bekannten Namen im Bereich der Augenoptik, ihr Verkäuferteam aufgestockt. Nun bedienen zwei Männer und eine Frau die Kunden vor Ort und bringen frischen Wind in den Kundenservice des Unternehmens. Der Personalmangel, der in der Vergangenheit mehrfach zu Schwierigkeiten geführt hat, soll damit der Vergangenheit angehören.

Der Grund für die Teamerweiterung

Die Entscheidung zur Erweiterung des Teams folgt auf eine Reihe erfolgreicher Veränderungen und Herausforderungen, mit denen die Filiale konfrontiert war. Immer wieder kam es vor, dass nur ein Verkäufer anwesend war, was zu Unannehmlichkeiten für die Kunden führte. Besonders während der Abwesenheit des Computerverkäufers, der aufgrund von Krankheit kurzfristig das Team verlassen musste, waren viele Kunden verärgert. „Wir möchten sicherstellen, dass so etwas

nicht noch einmal passiert“, sagt die neue Mitarbeiterin Lisa Oberländer. Um die Servicequalität zu gewährleisten, ist es unerlässlich, ein stabiles Team zu haben.

Drei neue Gesichter im Team

Die Neuzugänge, darunter die 26-jährige Lisa Oberländer, welche ursprünglich aus Kelheim in Bayern stammt, bringen verschiedene Hintergründe mit. Oberländer hat lange im Lebensmitteleinzelhandel gearbeitet, während ihr Kollege, ein 39-jähriger gelernter Bankkaufmann aus Polen, mit seinen Sprachkenntnissen polnische Kunden effektiv unterstützen kann. Der dritte im Bunde hat zuvor in der Pflege gearbeitet und stellt nun seine Fähigkeiten im Verkauf unter Beweis. Alle drei sind Quereinsteiger in die Augenoptik und haben sich durch Fortbildungen auf ihre neuen Aufgaben vorbereitet.

Das hybride Verkaufsmodell von Brillen.de

Das Geschäftskonzept von Brillen.de basiert stark auf einem hybriden Modell, bei dem sowohl die fachliche Expertise vor Ort als auch digitale Unterstützung wichtig sind. Kunden können die Brillenmodelle im Laden ansehen und anprobieren, profitieren jedoch gleichzeitig von der Kompetenz aus verschiedenen Standorten in Deutschland. Optiker und Optikermeister arbeiten im Home-Office und stehen den Verkäufern in Görlitz über Video-Konferenzen zur Verfügung. Das ermöglicht eine hohe Flexibilität und Kompetenz für die Beratung der Kunden. Mit neuen Technologien, wie der „Remote Box“, ist das Team in der Lage, mehrere Kunden gleichzeitig zu betreuen und sicherzustellen, dass fachliche Fragen schnell geklärt werden können.

Eine positive Zukunft für die Görlitzer Filiale

Die Filiale in Görlitz, die seit rund dreieinhalb Jahren besteht,

zeigt sich optimistisch hinsichtlich der Zukunft. Das neue Team ist bereit, Herausforderungen anzunehmen und den Kundenservice zu verbessern. Lisa Oberländer ist überzeugt von dem Konzept, „Markenqualität, aber nicht überteuert“ anzubieten, und plant, langfristig Teil des Teams zu bleiben. Die angebotenen Produkte, von klassischen Brillen bis hin zu Sonnenbrillen, sind speziell auf die Bedürfnisse der verschiedenen Altersklassen zugeschnitten. Das Sortiment, das keine Kontaktlinsen umfasst, verspricht jedoch, den Fokus auf qualitativ hochwertige Brillen zu legen, die für jeden Geldbeutel erschwinglich sind.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass die Brillen.de-Filiale in Görlitz durch die Neustrukturierung des Teams nicht nur ihre Servicequalität erhöhen, sondern auch einen wichtigen Schritt in Richtung verbesserte Kundenzufriedenheit gehen konnte. Diese positive Entwicklung könnte ein Hinweis auf zukünftige Trends im Einzelhandel sein, wo Flexibilität und digitales Know-how eine zunehmend bedeutende Rolle spielen.

– **NAG**

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de