

Görlitz: Brillen.de-Filiale stärkt Team und sichert Kundenservice

Die Brillen.de-Filiale in Görlitz hat ihr Team aufgestockt: Jetzt beraten drei neue Verkäufer die Kunden am Otto-Buchwitz-Platz.

Neue Perspektiven bei Brillen.de in Görlitz: Team erweitert für besseren Kundenservice

Mit der Aufstockung des Berater-Teams am Otto-Buchwitz-Platz reagiert Brillen.de auf Herausforderungen vergangener Monate. Weg von Einzelberatung, hin zu mehr Kundenservice.

Wachstum im Team: Neue Gesichter in Görlitz

Die Brillen.de-Filiale in Görlitz hat kürzlich ihr Team mit einer neuen Verkäuferin und zwei neuen Kollegen verstärkt. Unter ihnen ist Lisa Oberländer, die nun zusammen mit einem bankgeschulten Kollegen aus Polen und einem weiteren neuen Mitarbeiter, der zuvor in der Pflege tätig war, die Kunden im Laden berät. Diese unterschiedlichen Hintergründe bringen frische Perspektiven in das Geschäft.

Hintergründe der Personalaufstockung

Das Unternehmen zieht aus den Erfahrungen der Vergangenheit Bilanz. Insbesondere der Personalmangel war in der Vergangenheit ein zentraler Problempunkt. In der dreieinhalbjährigen Geschichte der Görlitzer Filiale waren Zeiten

großer personeller Engpässe an der Tagesordnung. Dies führte zu unzufriedenen Kunden, die auf ihre Bestellungen warteten. Ein Vorfall mit einem bei kurzfristiger Erkrankung allein gelassenen Verkäufer hat die Notwendigkeit für mehr Mitarbeiter deutlich gemacht.

Das Geschäftsmodell und seine Besonderheiten

Brillen.de verfolgt ein hybrides Geschäftsmodell. Während die Filiale in Görlitz physisch Brillen verkauft, erfolgt die fachliche Beratung von ausgebildeten Optikern, die aus dem Home-Office über Video-Konferenzen zugeschaltet werden. Dieses innovative Konzept erlaubt es dem Team vor Ort, besser auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und gleichzeitig von Expertenrat zu profitieren.

Eine innovative Lösung: Die Remote Box

Um den Kundenservice weiter zu verbessern, hat die Filiale nun auch eine sogenannte „Remote Box“ eingeführt. Hier können Kunden über einen Bildschirm mit Optikern kommunizieren, während sie sich im Shop befinden. Dies eröffnet die Möglichkeit, mehrere Kunden gleichzeitig zu beraten, wodurch die Effizienz und Kundenzufriedenheit gesteigert werden sollen.

Der Ausblick: Engagiertes Team für zufriedene Kunden

Die neuen Mitarbeiter zeigen sich motiviert und äußern den Wunsch, langfristig im Unternehmen zu bleiben. Oberländer hebt hervor, dass das Ziel von Brillen.de darin besteht, qualitativ hochwertige Brillen zu fairen Preisen anzubieten. Dies könnte insbesondere für Familien und junge Menschen von Bedeutung sein, da ein breites Angebot besteht – jedoch keine Kontaktlinsen im Sortiment geführt werden.

Fazit: Ein erneuerter Fokus auf den Kunden

Mit der Aufstockung des Teams und der Einführung neuer Dienstleistungen zeigt Brillen.de in Görlitz, wie wichtig Kundenservice im Einzelhandel ist. Die Filiale zielt darauf ab, eine vertrauensvolle Umgebung für ihre Kunden zu schaffen, um deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen und auf diese Weise das Vertrauen in das Unternehmen zurückzugewinnen. Brillen.de steht damit exemplarisch für eine Branchen Anpassung, die sowohl lokale Gegebenheiten als auch digitale Trends berücksichtigt.

- **NAG**

Details

Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](https://www.n-ag.de)