

MAGAZINE

OPTITRADE AUDIOLOGIE
MARATHON 2020

Maandag 27 januari 2020 - Jaarbeurs Utrecht

TOEKOMST-
BESTENDIG
ONDERNEMEN

Meegaan in de behoefte
van de consument
Olaf Schuurmans

Gezonde hooroplossing
in turbulente tijd
Rene van der Wilk



OPTITRADE
AUDIOLOGIE MARATHON

www.optitrade.nl

TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN



Voor de Audiologie Marathon 2020 zijn we uitgeweken naar een grotere locatie dan u van ons gewend bent. De reden daarvoor is een positieve: het aantal audiciens en leveranciers dat de Marathon wil bezoeken, wordt ieder jaar groter.

Het thema dat vandaag centraal staat, is 'Toekomstbestendig ondernemen'. Uit het feit dat we ieder jaar met meer vakgenoten bij elkaar komen, blijkt duidelijk dat de zelfstandige audiciens en hun medewerkers zich willen blijven ontwikkelen om klaar te zijn voor de toekomst. Die toekomst lijkt wat onzeker: de zorgverzekeraars houden een stevige greep op de markt en de ketens trekken consumenten naar zich toe via hun onuitputtelijk lijkende reclamebudgetten waarmee ze de ene na de andere scherpe aanbieding de ether inslingeren.

In deze markt kan de ondernemende, kwaliteitsbewuste en zorgverlenende zelfstandige audicien alleen overleven wanneer hij/zij de verwachtingen van consumenten overtreft én hen in de winkel weet te krijgen. Dat kan niet meer met alleen de beste producten en goede service, maar vereist dat echt alles uit de kast wordt gehaald: van een vlekkeloos verkoopproces en hoogwaardige apparatuur tot een excellente service achteraf én diepgaande vakkennis. Om de concurrentie te overtreffen, zult u dat allemaal moeten laten zien. Alleen dán kunt u als zelfstandig audicien de lokale held en hoorzorgspecialist zijn die u graag wilt zijn én kunt u de toekomst met vertrouwen tegemoet gaan.

De diverse sprekers en de leveranciers die in de stands aanwezig zijn, voorzien u vandaag van alle informatie die u nodig heeft om optimaal op die toekomst voorbereid te zijn.

Veel succes, leerzame momenten, goede gesprekken én plezier gewenst tijdens onze Optitrade Audiologie Marathon 2020!

Pim Föster & Jan Weber

Commercieel Manager en Algemeen Directeur Optitrade Retailgroep.

Colofon

Bladmanagement
Anita Sneddon
OPTITRADE RETAILGROEP

Adverteren in de volgende uitgave?
Mail naar marcom@optitrade.nl
voor meer informatie.

Ontwerp IMAGEAU
Drukwerk Q-PROMOTIONS.NL
Oplage 500 ex.

©2020 Optitrade Retailgroep

Optitrade Audiologie Marathon Magazine is een uitgave van Optitrade Retailgroep. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande toestemming van de uitgever worden overgenomen. Optitrade Retailgroep stelt zich niet aansprakelijk voor de inhoud van columns en eventuele onjuistheden en/of zetfouten.



WIE PAST ZICH HET SNELST AAN? **AUDICIEN OF CONSUMENT**

Als ondernemer wilt u weten wat de behoeften en verwachtingen van uw consument zijn, zodat u daarop kunt inspelen en uw klant van het juiste advies kunt voorzien.

Stap 1 is uiteraard ervoor zorgen dat de consument voor ú kiest en úw winkel binnenkomt. Daarom is het belangrijk dat de uitstraling van de winkel aansluit op de behoefte van de consument én dat de look & feel consequent zijn doorgevoerd. Dat geldt niet alleen voor de inrichting en aankleding van de winkel, maar ook voor uw marketinguitingen, zowel online als offline. Het is de bedoeling dat de consument een consistente ervaring krijgt en daardoor een band opbouwt met u en uw winkel.

Om zo zichtbaar en herkenbaar mogelijk te zijn, dient u zich breed te profileren en de service te bieden die optimaal tegemoetkomt aan de behoeften van de

consument. Belangrijk daarbij is dat u uw klant zoveel mogelijk vragen stelt. Hoe meer informatie u krijgt, hoe beter het advies dat u kunt geven. En hoe duidelijker en completer het advies, hoe beter de beslissing die uw klant neemt.

Wanneer u weet wat uw consument wil, is het zaak een oplossing aan te bieden die voldoet aan de verwachting en behoefte -voor de prijs die u overeengekomen bent. Het begrip tijd is hierin een steeds belangrijke factor: consumenten willen snel en efficiënt worden geholpen. Zorg er dan ook voor dat uw oplossing voldoet aan al deze voorwaarden, om een zo groot mogelijke klanttevredenheid te creëren. De beste reclame (mond-tot-mond) volgt dan vanzelf.

Olaf Schuurmans
Manager Audiologie

IN DEZE UITGAVE

- | | | | |
|----|--|----|---|
| 06 | GEZONDE HOOROPLOSSING
IN TURBULENTE TIJD
<i>Rene van der Wilk</i> | 21 | HOE BELANGRIJK IS
VEILIGHEID VOOR U?
<i>Multi Care Systems</i> |
| 08 | EEN LEVEN LANG
GOED HOREN
<i>BB Hearing - Battery Benelux</i> | 22 | WAAROM NOIZEZZ GEHOOR-
BESCHERMING EN OORSTUKJES?
<i>Noizezz</i> |
| 09 | WAT KUNT U IN 2020 VAN
BERNAFON VERWACHTEN?
<i>Bernafon</i> | 23 | LEVENSVERANDERENDE
TECHNOLOGIE VOOR AL UW CLIËNTEN
<i>Oticon</i> |
| 10 | HOE BOUWT U EEN RELATIE
MET UW KLANTEN
<i>Clementine</i> | 24 | EVEN VOORSTELLEN
OTOMETRICS/NATUS BENELUX!
<i>Otometrics - Natus</i> |
| 12 | COMFOOR
& PLUGGERZ
<i>Comfoor</i> | 26 | EEN TEVREDEN KLANT IS NIET
GENOEG, JE MOET FANS CREËREN!
<i>Masters of Business Development</i> |
| 13 | DIATEC UW
PROFESSIONELE PARTNER!
<i>Diatec</i> | 27 | STIL, STILLER, STILST
<i>Panolux</i> |
| 14 | HEAR BETTER
AND SMILE MORE
<i>GN Hearing</i> | 28 | EEN BEETJE VAN JEZELF,
EN EEN BEETJE VAN PHONAK
<i>Phonak</i> |
| 16 | MARKTPLAATS VOOR ONDERNEMERS
MET OOR VOOR HUN KLANTEN
<i>Open Marketing Platform</i> | 29 | SIGNIA ASSISTANT INTELLIGENTE
ONDERSTEUNING ALTIJD EN OVERAL
<i>Signia</i> |
| 17 | HOORHULPMIDDELEN EN
WERKPLEKAANPASSINGEN
<i>Hoorexper</i> | 31 | DOB HEARING PROTECTION ZORGT
DIRECT VOOR EFFECT IN WINKELTRAFFIC
<i>dOb Hearing Protection</i> |
| 18 | PLATTEGROND
& PROGRAMMA
<i>Optitrade Audiologie Marathon 2020</i> | 32 | TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN
MET DE UNITRON FLEX™-EXPERIENCE
<i>Unitron</i> |
| 20 | DE HOORREVOLUTIE
GAAT DOOR IN 2020!
<i>Kind Horen - Starkey</i> | 33 | HET BESTE WIDEX-GELUID
OIT, ALTIJD EN OVERAL
<i>Widex</i> |



GEZONDE HOOROPLOSSING IN TURBULENTE TIJD

Het zal niemand verbazen dat het merendeel van de audiciensbedrijven het contract met de grootste verzekeraar van Nederland voor 2020 gewoon getekend heeft. Kwaliteit van hoorzorg of niet, de schoorsteen moet roken en onder het motto “Als wij het niet doen gaat iemand anders met de (totaal niet vette maar wel grote) buit ervan door”, is de krabbel snel gezet.

Andere grote verzekeraars lachen zich natuurlijk ondertussen rot dat het door hun concullega weer gelukt is de prijs nog verder naar beneden te krijgen. De inkoopmanagers daar weten nu natuurlijk wat hun te doen staat. Dat lijkt me geen prettig vooruitzicht.

Natuurlijk zijn er ook audiciensbedrijven die aangeven met de voorgelegde voorwaarden niet te kunnen leven. Financieel niet, maar zeker ook omdat ze hun eigen kwaliteitsmaatstaven willen behouden en vinden dat ze daarom voldoende tijd voor hun cliënt nodig hebben. Het

percentage verkochte hoortoestellen in de private markt zal volgend jaar door de lagere vergoeding vast en zeker weer verder stijgen. Voor een aantal bedrijven is dat immers een hoognodig segment om straks financieel gezond te blijven.

Ondertussen heeft de minister het dossier niet-gecontracteerde zorg weer afgestoft. Hij heeft een wetsvoorstel aangekondigd, waarmee de overheid de hoogte van de vergoeding voor ongecontracteerde zorg helemaal zelf kan bepalen. Het wetsvoorstel kan grote gevolgen hebben voor zorgverleners en in de toekomst mogelijk ook voor audiciensbedrijven. Als de overheid ook in de hoorzorg straks burgers mag hinderen in hun keuzevrijheid, wordt het immers voor de cliënt financieel wel erg ongunstig voor een niet gecontracteerde aanbieder te kiezen. Bij het wegvallen van de keuzevrijheid is weglopen van de onderhandelingstafel zo goed als helemaal geen optie meer. Teken bij het kruisje van het dictaat is dan de enige overgebleven optie.

Het wegvallen van het hinderpaalcriterium biedt de zorgverzekeraar ook nog eens de ruimte audiciensbedrijven buiten te sluiten. Wanneer de zorgverzekeraar voldoende contracten met audiciensbedrijven heeft afgesloten die landelijke dekking bieden is immers er aan de zorgplicht voldaan.

Kwaliteit en Service

Elk zelfstandig audiciensbedrijf weet ondertussen waar het op kan concurreren. Dat is op kwaliteit en service. Daarbij is het belangrijk de marketing en aanpak zo goed als mogelijk af te stemmen op de achtergrond van cliënten. Een clientèle die vanuit verschillend oogpunt zeer divers zal blijven. Zo is er een groep consumenten die zich goed informeert en niet direct alles voor zoete koek aanneemt wat een professioneel beroepsbeoefenaar hem voorlegt. Zij zullen bij mensen om zich heen nagaan of het allemaal wel klopt en wat hun ervaringen zijn. Dan is er ook de groep consumenten die gewend is aan innovaties en aan de snelle beschikbaarheid van producten door deze online te bestellen en de volgende dag in huis te hebben. Deze groep komt, als ze naar een winkel gaan, daar voor expertise en verwachten daar in een aansprekende omgeving terecht te komen. De late babyboomers zijn klanten die in hun

leven te maken hebben gehad met de snel veranderende innovaties op technologisch gebied: het internet, computers, laptops, tablets, navigatiesystemen en -apps en natuurlijk de smartphone. Een flink deel zal deze omarmd hebben. Er wordt weleens van millennials gezegd dat ze verwend zijn, maar wie zijn er nu daadwerkelijk verwend? Precies. Geef dus deze groep gelijk een hoortoestel mee. Dit voorkomt wachten (waar ze een hekel aan hebben) en zorgt ervoor dat ze zich minder snel elders gaan oriënteren. Ze kunnen zo gelijk met het hoortoestel experimenteren en de eerste merkbare hoorverbetering ervaren. Ook het hoge gadget gehalte (muziek streamen, handsfree bellen) zal een deel van deze cliënten zeker aanspreken.

Natuurlijk heeft u als audicien met een grote diversiteit aan cliënten te maken. Dat verschil kan hem ook zitten in gezondheidsgedrag waardoor ze meer of minder gevoelig zijn voor het argument dat hoortoestellen gezondheidsvoordelen bieden. Naarmate de bekendheid met de gezondheidsvoordelen van hoortoestellen groter wordt (fitter, verminderde cognitieve achteruitgang en positieve effect op dementie), zullen hoogopgeleiden daardoor vermoedelijk eerder actie op hun vermeende slechthorendheid ondernemen dan laagopgeleiden. Hoogopgeleiden combineren namelijk in het algemeen meerdere positieve gezondheidsgedragingen (zoals bewegen, dagelijks fruit eten en dagelijks groente eten), terwijl laagopgeleiden juist meerdere ongezonde gedragingen combineren (roken, drinken, ongezond eten, weinig bewegen). Die kennis is goed te gebruiken bij wie u meer of minder succes kan hebben met een reclamecampagne of direct mailing waarin u gezondheidsargumenten gebruikt.

Als zelfstandig audicien kunt u in ieder geval in deze zeer turbulente tijd de meest gezonde hooroplossing bieden: een die met zorg en aandacht is gekozen en zorgt voor een optimale in plaats van een adequate oplossing. Ik zeg cheers! Op uw gezondheid en die van uw cliënten!

Rene van der Wilk

Psycholoog, hoorcoach en webmaster/eigenaar van hoorzaken.nl



BB HEARING EEN LEVEN LANG GOED HOREN

Iedereen doorloopt in zijn of haar leven een aantal ontwikkelingsfasen, waarbij het gehoor als één van onze meest belangrijke zintuigen een grote rol speelt. Om de missie 'Een leven lang goed horen' samen met u te realiseren heeft BB Hearing deze 4 fasen vertaald naar het assortiment. U kunt bij ons terecht voor producten, kennis, ervaring en informatie zodat u uw klant goed kunt voorlichten en bedienen.



Fase 1 - Bescherming, preventie en verzorging van het gehoor

Preventieve bescherming tegen geluid en verzorging van het oor



Fase 2 - Specifieke situaties, waarbij ondersteuning van het gehoor nodig is

Oplossingen voor een geconstateerd hoorprobleem in specifieke situaties



Fase 3 - Het erkennen van de noodzaak van een hoortoestel

Oplossingen voor hoorproblemen in vrijwel alle situaties alsmede onderhoud en verzorging



Fase 4 - Specifieke situaties tijdens het dragen van een hoortoestel

Oplossingen/mogelijkheden in combinatie met hoortoestellen



Expertise en een professioneel voorkomen om deze 4 fasen te begeleiden

De professionele inrichting van uw werkplaats

WAT KUNT U IN 2020 VAN BERNAFON VERWACHTEN?

Vanaf 2020 krijgt u standaard 5 jaar garantie op Bernafon hoortoestellen!

Commitmentdeal 2020

Optitrade Audiologie en de merken Bernafon, Oticon en Philips bundelen hun krachten om u een interessante commitmentdeal aan te kunnen bieden in 2020! Deze deal is zonder enig risico, dus doe mee en stapel ook uw voordeel.

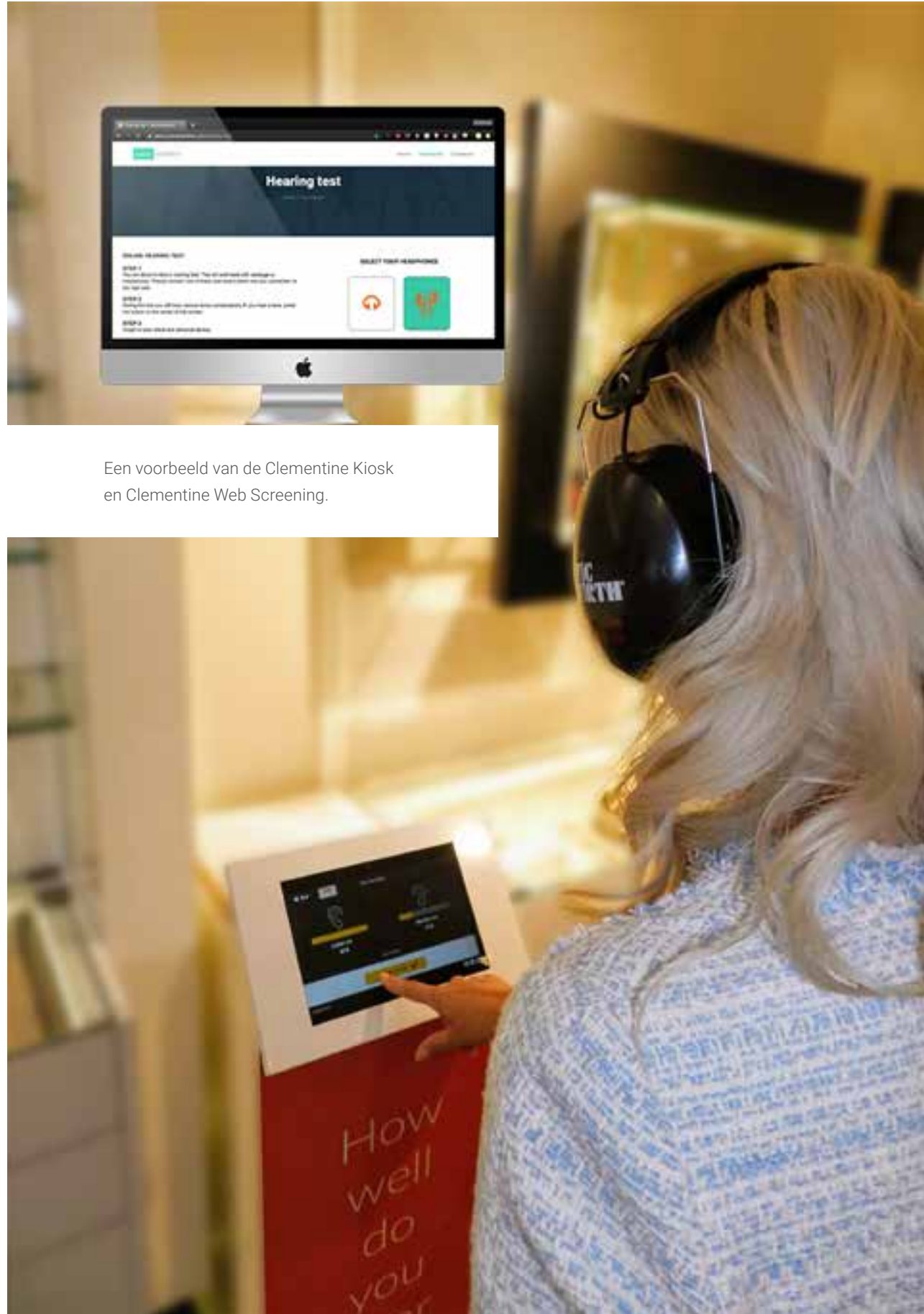
Bernafon, Oticon en Philips

- Hoogwaardige hooroplossingen – voor zowel de vrije markt als de verzekerde basiszorg
- Per merk een interessante loyaliteitsbonus bij het behalen van de individuele doelstelling
- Hogere kortingsstaffel (min. 100+ units) voor alle hoortoestelmerken van Audmet B.V.
- 5% extra volumekorting bij behalen collectieve doelstelling 2020
- 20% korting op domes, tubes en filters

Vraag uw accountmanager naar de voorwaarden.

Bernafon portfolio 2020

Vrije markt	Viron 9	Viron 7	Viron 5	Zerena 9
ZN-categorie 5	Zerena 7	Juna 9	Leox 7	Supremia 7
ZN-categorie 4	Zerena 5	Juna 7		
ZN-categorie 3	Zerena 3	Saphira 5	Leox 3	Supremia 3
ZN-categorie 2	Zerena 1	Nevara 1		



Een voorbeeld van de Clementine Kiosk en de Clementine Web Screening.

HOE BOUWT U EEN RELATIE MET UW KLANTEN IN DE EERSTE **7 JAAR** VAN SLECHTHORENDHEID?

Uw klanten hebben gemiddeld genomen 7 jaar nodig om zich er bewust van te worden dat ze een gehoorprobleem hebben. Hierdoor lopen ze onnodig lang rond met een probleem waar ze significante hinder van ondervinden, al dan niet onbewust. Tijdens deze periode zoeken uw klanten of hun naasten offline (bijvoorbeeld middels een bezoek in uw winkel), maar vooral in toenemende mate ook online, naar informatie die helpt bij dit bewustzijn. Hoe bereikt u deze mensen? En hoe zorgt u dat ze uw website of uw winkel bezoeken? En hoe onderhoudt u contact met deze mensen wanneer ze nog niet toe zijn aan een eerste afspraak of nog niet willen starten met het dragen van een hoortoestel?

Om de drempel tot een eerste afspraak te verlagen zien we met de Clementine Kiosk en de Clementine Web Screening dat het belangrijk is om mensen op laagdrempelige wijze te helpen met het bewustzijn. De Clementine Kiosk is een fysieke zuil waarop mensen zelfstandig een screening kunnen afnemen (zie Afbeelding 1), terwijl de Clementine Web Screening een online screening is die draait op de website van de audiciens, in de huisstijl van de audiciens. De on- en offline bezoekers krijgen zo uit uw naam al een eerste indicatief advies in een voor hen vertrouwde omgeving, bijvoorbeeld thuis op de bank of bij de medisch specialist in de wachtkamer.

Wij geloven en zien dat het belangrijk is om na deze eerste (digitale) interactie contact met deze mensen te onderhouden, ze uit te nodigen voor een afspraak zodra ze daar behoefte aan hebben en/of ze te blijven informeren over hun individuele gehoorprofiel. Dit kost echter veel tijd en derhalve lukt het audiciens vaak niet om deze potentiële klanten actief op te volgen. Het Clementine CRM platform doet dit automatisch voor u, op een persoonlijke manier, precies zoals u dit wenst en volledig geautomatiseerd. Zo kunt u zich volledig focussen op uw klanten in de winkel.

“Clementine werft potentiële klanten automatisch op uw website of in de buurt, en zorgt ervoor dat zij voor advies en hulp naar u toe komen.”

Of mensen nu veilig (en anoniem) vanuit huis uw website bezoeken, uw winkel bezoeken voor meer informatie, of een afspraak plannen maar niet direct overgaan tot de aanschaf van een hoortoestel: Clementine haalt mensen uit de anonimiteit, kwalificeert ze middels een hoorprofiel en houdt ze voor u vast. Vervolgens bouwt Clementine een relatie met uw klanten op, persoonlijk en volledig uit uw naam op een manier zoals u dat prettig vindt. Op deze manier bent u op de korte en lange termijn verzekerd van een gevulde agenda met tevreden klanten.

U kunt zo een relatie opbouwen met zowel de mensen die op de korte termijn klaar zijn voor een oplossing alsook met de mensen die op de middellange termijn behoefte hebben aan een oplossing.

Meer weten? www.askclementine.com

COMFOOR & PLUGGERZ

Innovatie blijft bij Comfoor B.V. de kern waar het om draait. We produceren topproducten op het gebied van gehoorbescherming en gehoorverbetering en zoeken voortdurend naar mogelijkheden om daarin verbeteringen aan te brengen. Met de nieuwste technieken, productinnovaties en nieuwe toepassingen werken we samen met audiciens aan de beleving van geluid. Tijdens de Audiologie Marathon laten we graag onze laatste innovaties zien.



Innovatie oorstukjes

Deep-Fit RIC - Het ideale oorstuk voor optimaal gebruik van RIC hoortoestellen!

Comfoor heeft een nieuwe maatwerk oplossing ontwikkeld voor een optimale aanpassing van RIC hoortoestellen: de Deep-Fit RIC. Deze unieke toepassing wordt gemaakt in 'Bikini' vorm, van zeer soepel siliconenmateriaal en voorzien van een matte laklaag. Daardoor voelen de Deep-Fit oorstukken heel comfortabel aan en zijn ze eenvoudig te plaatsen.

Waarom Deep-Fit oorstukken?

- Geen occlusie en autofonie-artefacten door de kleine restcaviteit.
- optimaal benutten van features van het hoortoestel, perfecte geluidskwaliteit en verstaanbaarheid.
- snelle adaptatie door directe geluidsoverbrenging, waardoor features perfect tot hun recht komen.
- Minder kans op feedback door afsluiting in het benige gedeelte van de gehoorgang.
- Praktisch op elk RIC toestel toepasbaar tot FI 60 dB.
- Minder zichtbaar.

Nieuwe Universele Pluggerz Uni-Fit

Op 1 september 2019 hebben wij de vernieuwde Pluggerz Uni-Fit geïntroduceerd. Dezelfde oordoppen, van hoge kwaliteit, maar in een nieuwe, overzichtelijke verpakking, volledig recyclebaar, ca. 100x te gebruiken en in twee maten. Hiermee is Pluggerz klaar voor de toekomst en kunt u uw personeel nog beter van dienst zijn!

No size fits all

Om de gebruikers van de Pluggerz Uni-Fit oordoppen beter te bedienen, komt elke verpakking met twee sets oordoppen. Naast de bekende M/L afmeting, hebben we een set kleinere oordoppen (S/M) aan de verpakking toegevoegd. Zo houden we rekening met het feit dat geen enkele gehoorgang hetzelfde is en er geen maat bestaat die iedereen past. Met de nieuwe Uni-Fit verpakking bieden we de gebruikers dus meer keus en daarmee meer kans op een goede pasvorm.

Circulair

Circulariteit is een ander speerpunt bij Comfoor en de nieuwe Uni-Fit verpakking is dan ook volledig recyclebaar. De omverpakking is gemaakt van recyclebaar karton, bioplastiek en een Paperfoam inlay.



DIATEC UW PROFESSIONELE PARTNER!

Diatec is uw professionele partner in service en ondersteuning van topkwaliteit. Diatec kent het belang van een betrouwbaar instrument dat altijd werkt zoals bedoeld. Met regelmatig onderhoud en calibratie door uw professionele Diatec servicespecialisten is uw apparatuur altijd in uitstekende conditie en kunt u erop vertrouwen dat meetresultaten correct en betrouwbaar zijn. Zo kunt u zich optimaal concentreren op wat voor u het belangrijkste is: uw cliënten.

Diatec biedt

- Een toegewijd team van servicespecialisten met jarenlange ervaring in audiologische apparatuur
- Toegang tot professionele technische ondersteuning in probleemoplossing, ter plaatse, telefonisch of online
- Nauwkeurige en efficiënte service en calibratie ter plaatse, zodat u verzekerd bent van betrouwbare apparatuur
- Automatische berichtgeving over het moment van service – geen zorgen over inplanning op het juiste moment, wij nemen dat helemaal voor onze rekening
- Deskundig advies over software, oplossingen en testen
- Probleemoplossing op afstand waardoor u zo min mogelijk tijd kwijt bent aan het operationeel houden van de aanpasruimte

REM-apparatuur

Vanaf 1 januari 2019 is REM-verificatie op drie intensiteiten verplicht voor alle StAr-geregistreerde audiciens in Nederland.

Steeds meer zorgverzekeraars vergoeden categorie 4 en 5 toestellen pas wanneer de audicien een geluidscabine heeft. Diatec helpt u graag om ervoor te zorgen dat u aan deze aangescherpte StAr-richtlijnen kunt voldoen.

Diatecs REM-apparatuur kunt u gebruiken als counselling tool waarbij u duidelijk de verbetering voor uw cliënt kunt bewerkstelligen. Ook kunt u uw cliënt uitleg geven over wat u doet en waar u samen met de cliënt naar toe wilt: optimaal verstaan. Door het kleine formaat kunt u de apparatuur makkelijk meenemen op huisbezoeken waardoor u al uw cliënten kunt laten genieten van de toegevoegde waarde van uw en onze expertise. En met REM AutoFit kunt u al binnen vijf minuten een betrouwbare REM-verificatie uitvoeren: een tijdswinst van 40 minuten per aanpassing.

Kom tijdens de Optitrade Audiologie Marathon naar de Diatec stand en maak het verschil voor uw cliënten en uw praktijk. Meer (product)informatie over Diatec: www.diatec-diagnostics.nl



HEAR BETTER AND SMILE MORE

Word een Interton professional

Laat uw klanten genieten van de gesprekken en de geluiden die ze prettig vinden met de nieuwe Interton Ready hoortoestellen. Interton biedt met geteste en bewezen GN-technologie altijd waar voor uw geld. De nieuwe Interton Ready biedt een geweldige luisterervaring, gebruiksgemak én de hele dag comfort.

Interton professional worden? Bel direct met uw accountmanager of bel Customer Care op 026 319 5000.

NIEUW!



Interton Ready

- Geteste en bewezen GN-technologie
- Eenvoudig aan te passen en gemakkelijk in gebruik

Made for
iPhone | iPad | iPod

© 2019 GN Hearing A/S.
Alle rechten voorbehouden.
Interton is een handelsmerk van GN Hearing A/S.

RESOUND LINX QUATTRO



EXCLUSIEVE HOORSERVICE

waar uw klanten ook zijn

ReSound e-Assist is ontwikkeld om de hoorervaring van uw klanten te verbeteren. Het is ingebouwd in de aanpassoftware en maakt het eenvoudiger en handiger dan ooit om extra service te bieden. Hierdoor zijn uw klanten sneller en nóg meer tevreden. Ontvang aanvragen en stuur afstemmingen rechtstreeks naar de hoortoestellen van uw klanten via hun ReSound Smart 3D™-app.

Wilt u uw klanten ook exclusieve hoorservice bieden? Neem contact op met uw accountmanager of bel met Customer Care: 026 319 5000

Made for
iPhone | iPad | iPod

© 2018 GN Hearing A/S. All rights reserved. ReSound is a trademark of GN Hearing A/S.
Apple, the Apple logo, iPhone, iPad and iPod touch are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries.
* GN Hearing survey, 2017

100%
van audiciens die ReSound Assist gebruiken, zullen het aanbevelen aan anderen *



MARKTPLAATS VOOR **ONDERNEMERS** MET **OOR** VOOR HUN **KLANTEN**

Het Open Marketing Platform is een dynamische bestelsite(portal) voor marketingcommunicatiemiddelen. Denk bijvoorbeeld aan consumenten-(actie)campagnes maar ook aan loyaliteitsprogramma's. De portal is zo ingericht dat u eenvoudig inlogt en snel uw bestelling kunt plaatsen.

Wat staat er voor u op deze portal?

- Actiecampagnes om in uw verzorgingsgebied nieuwe klanten te werven om zodoende een omzetboost te creëren
- Een loyaliteitsprogramma voor uw hoor klanten

Een **loyaliteitsprogramma** is dé manier om de relatie met uw klanten actief te onderhouden. Dankzij een combinatie van doeltreffende direct marketing middelen en een intelligente database met klantgegevens kunt u op het juiste tijdstip het juiste aanbod doen aan de juiste doelgroep. Zo bereikt u dat uw klanten alleen aan u denken bij de overweging tot een (her)aankoop.

Het doel van het loyaliteitsprogramma is het onder de aandacht brengen van extra service, oproep voor een hoor test, accessoires, genereren van extra winkelbezoek en het

aansporen van herhalingsaankopen. Op deze manier wordt de draagtijd van het hoortoestel verkort en de loyaliteit verhoogt.

Eenvoudig en snel zichtbaar zijn als lokale held

In het licht van alle ontwikkelingen in de markt, speelt goede marketing in uw bedrijfsvoering een steeds belangrijkere rol. Optitrade Retailgroep lanceerde daarom het Open Marketing Platform, een initiatief in samenwerking met Loyalty Lab en Jill Marketing. Als antwoord op de mediadruk in de markt willen deze partijen met het platform de zelfstandige ondernemer in samenwerking met leveranciers meer mogelijkheden bieden om lokaal marketing in te zetten.

De campagnes zijn klaar voor gebruik en kunnen eenvoudig via het online platform besteld en gepersonaliseerd worden. De uitvoering, productie en verzending zal vervolgens door één van de deelnemende marketingpartijen uitgevoerd worden. Alles met als doel om u op marketinggebied volledig te supporten.

Graag vertellen wij u meer over de mogelijkheden om met uw klanten te communiceren tijdens de Audiologie Marathon. Of ga alvast naar www.openmarketingplatform.nl

HOOREXPERT ONTZORGT! DE SPECIALIST IN HOORHULPMIDDELEN, WERKPLEKAANPASSING EN TOEGANKELIJKHEID



Al meer dan 13 jaar levert Hoorexpert alles wat slechthorenden nodig hebben om hun gehoor in het dagelijks leven te ondersteunen. Door de expertise van de audiciens te combineren met onze kennis over de producten, komen we samen tot een passende oplossing voor de cliënt. Thuis of op het werk. Wat betreft de levering van de ondersteunende hooroplossingen, proberen we de professional zoveel mogelijk te ontzorgen. Hoorexpert vraagt indien nodig een machtiging aan bij de zorgverzekeraar, plant in samenspraak met de klant een afspraak voor levering in, installeert waar nodig de apparatuur en declareert bij de zorgverzekeraar. Hoorexpert levert op deze manier wek- en waarschuwingssystemen, solo-apparatuur, ringleidingen en TV-systemen.

Audiciensbenodigheden

Ook voor diverse audiologische benodigheden kunnen professionals aankloppen bij de groothandel. Denk hierbij aan afdrukmaterialen, telefoons, TV-systemen, wek- en waarschuwingssystemen, ringleidingen, stemversterkers en communicatiesystemen.

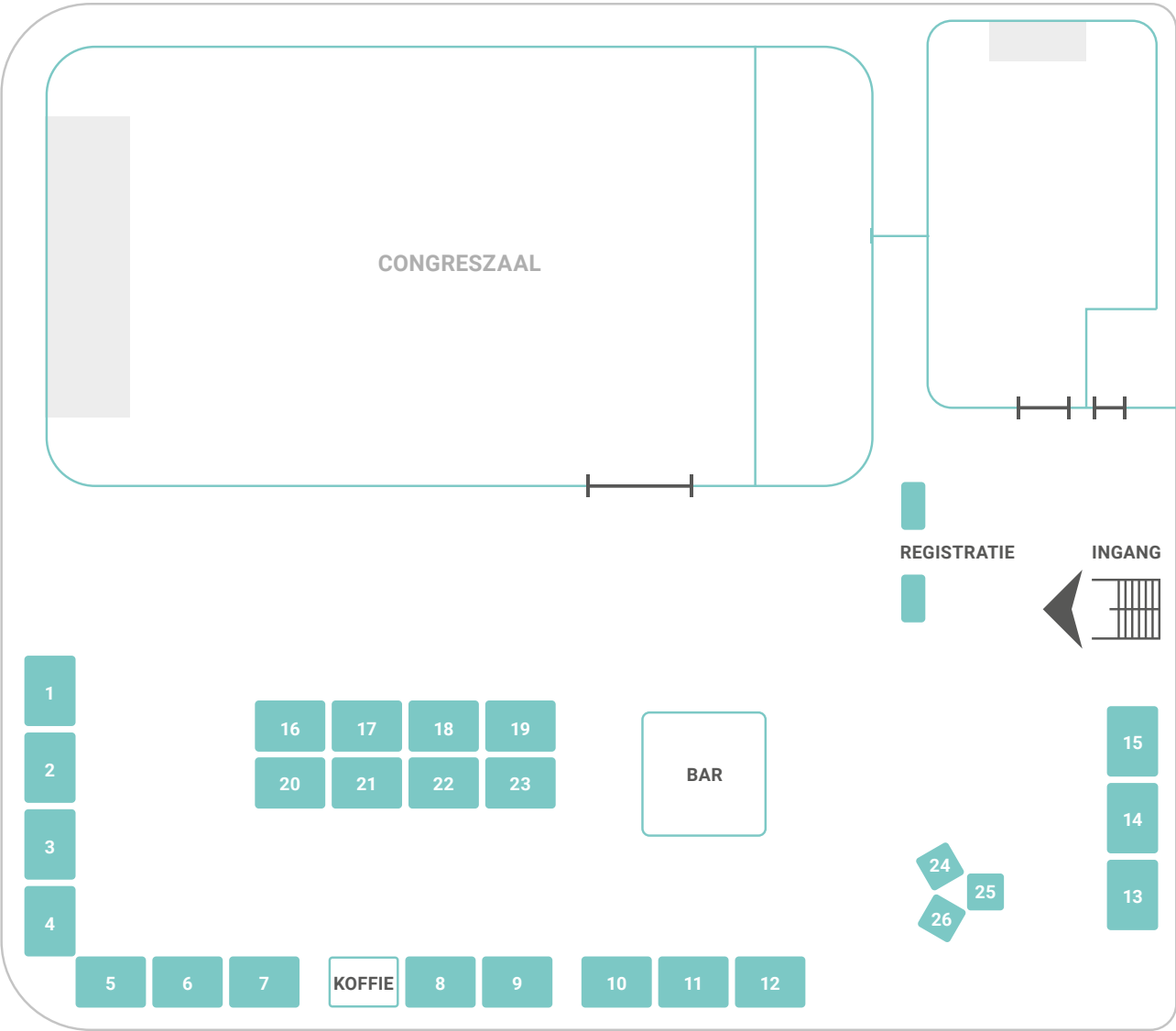
Toegankelijkheid

Na de rectificatie van het VN-verdrag voor de rechten van mensen met een handicap, heeft de overheid het project "Onbeperkt Meedoen" gelanceerd. Met dit project wordt aandacht gevraagd om de toegankelijkheid van openbare gebouwen, bedrijven en instellingen te verbeteren. Ook voor mensen met een auditieve handicap. Hoorexpert levert hoorhulpmiddelen om de toegankelijkheid te verbeteren, zoals balieringleidingen, aanpassingen aan ontruimingssystemen, en rondleidingssystemen.

Nieuwsgierig naar wat we voor u kunnen betekenen? Wij nodigen u van harte uit contact met ons op te nemen voor een adviesgesprek.



LEVERANCIERSPLEIN 2020



1	Battery Benelux	10	Comfoor	19	Kind Horen - Starkey
2	Natus - Otometrics	11	LT Media	20	GN Hearing Benelux
3	Optitrade	12	MCS	21	Phonak
4	Optitrade	13	Audio Service	22	Phonak Roger
5	GP Media	14	Signia	23	Unitron
6	Widex	15	Signia	24	Noizezz
7	dOb Hearing Protection	16	Bernafoon	25	Clementine
8	Panolux	17	Diatec	26	Ethical Selling
9	Hoorexpert	18	Oticon		

OCHTENDPROGRAMMA

8:30	Ontvangst
10.00	Opening Optitrade Retailgroep Wie past zich het snelst aan? Audicien of Consument.
10.30	Unitron De FLEX™ Experience van Unitron
10.55	Audmet Levensveranderende hoorzorg voor uw cliënten
11.20	Pauze - 0,5 uur
11.50	Hoorexpert Toegankelijkheid en inclusie
12.15	Signia Intelligente ondersteuning - altijd en overal? Dat kan nu met de Signia Assistant!
12.40	Open Marketing Platform - Optitrade Social Media Komen er vandaag nog klanten? Laat nieuwe technologieën voor u werken.

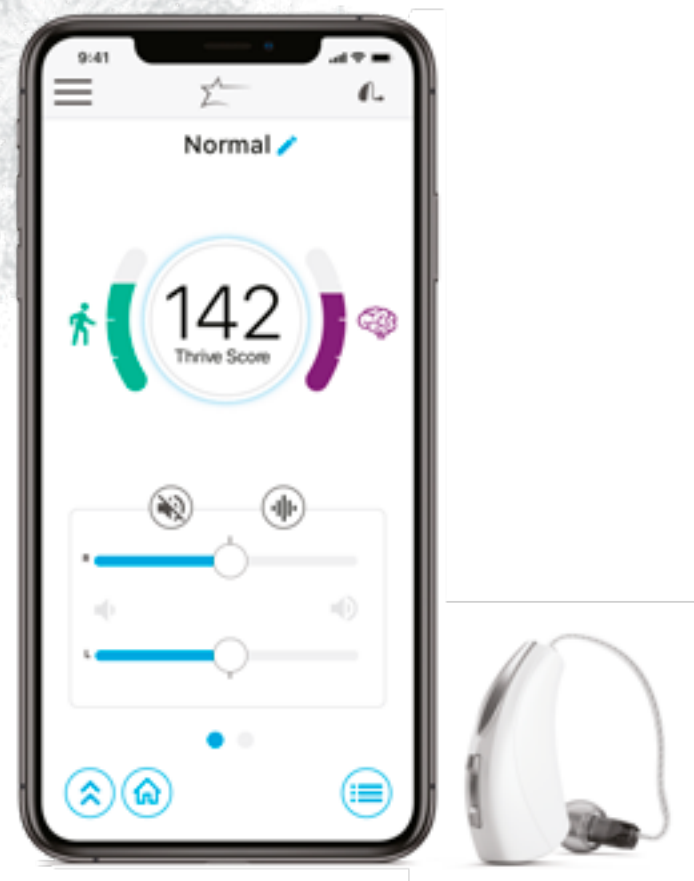
MIDDAGPROGRAMMA

12:45	Lunch - 1,5 uur
14.35	Kind Horen - Starkey De Hoorrevolutie gaat door in 2020!
15.00	GN Hearing ReSound e-Assist: toekomstbestendig ondernemen
15.25	Pauze - 0,5 uur
15.55	Widex Audiologists Will NOT Be Replaced By Technology
16.20	Phonak Een beetje van jezelf, en een beetje van Phonak.
16.45	Afsluiting
17.00	Borrel - 1,0 uur

DE HOORREVOLUTIE GAAT DOOR IN 2020!

2019 was voor Starkey wereldwijd het jaar van de introductie van Livio AI, 's werelds eerste Healthable. Een revolutionair hoortoestel, waarmee hoortoestel dragers profiteren van de allerbeste geluidskwaliteit en de mogelijkheid hun lichamelijke en mentale activiteit te volgen. Door de unieke sensoren is valdetectie mogelijk maar ook een live vertaalfunctie is standaard. Volledige programmering en service "waar uw klant ook is" in de Cloud is een beproefd feit, overigens niet alleen beschikbaar voor Livio AI in de Private markt, maar ook voor Livio in de ZN Database.

Met een firmware update in het najaar van 2019 zijn nieuwe mogelijkheden toegevoegd, zoals Android streaming en de mogelijkheid "herinneringen" in te stellen - bijvoorbeeld voor het gebruiken van medicatie of andere toepassingen. De "Auto Aan/Uit" functie - beschikbaar voor Livio AI - is heel handig: wanneer de hoortoestellen uit het oor worden gehaald en op een plat oppervlak gelegd, schakelen ze zich - met dank aan de biosensoren - na vijftien minuten vanzelf uit. Tot slot zorgt een zeer bruikbaar accessoire voor belangrijke nieuwe verkoopkansen: Starkey HT Table Microphone, voorzien van acht microfoons en meerdere functies.



Als allereerste hoortoestel met ingebouwde sensoren én kunstmatige intelligentie, is Livio AI dus een multifunctioneel hoortoestel dat in 2019 een nieuwe definitie gaf aan wat een hoortoestel allemaal kan.

Dit alles vormt de opmaak voor een spannend 2020. De focus zal het komende jaar liggen op verdere toekomstgerichte onderwerpen op het gebied van kunstmatige intelligentie, digitalisering en innovatieve sensortechnologie. Bijvoorbeeld met de nieuwe Heart Rate Custom made receiver waarmee hartslag en hartslagherstel kan worden gemeten. Nieuwe ontwikkelingen ook op het gebied van revolutionaire nieuwe CIC technologie.

Toekomstbestendig ondernemen gaat samen met futuristische producten, vindt Starkey. In de Starkey presentatie tijdens de Audiologie Marathon en uiteraard op het Leveranciersplein praten Accountmanagers Jeroen Douw, Suzanne Bus en Guillaume Lapere u hierover graag bij.

HOE BELANGRIJK IS **VEILIGHEID** VOOR U?

Met het Bereikbaarheid & Veiligheid systeem van **Multi Care Systems** voelt u zich helemaal veilig, zelfs als u slaapt en de hoortoestellen op het nachtkastje liggen. Als er 's nachts brand ontstaat, dan activeert onze slimme rookmelder de wekker in uw slaapkamer. In deze situatie telt elke seconde. Met luide geluiden, felle flitsen en trillingen onder het kussen, bent u er zeker van wakker te worden. Dit zorgt voor een goede nachtrust voor u en uw familie.

Wilt u meer informatie?

Kijk dan op multicaresystems.nl of neem contact op via 023 - 55 44 011 of info@multicaresystems.nl.

MCS
Rookmelders





WAAROM NOIZEZZ GEHOORBESCHERMING EN OORSTUKJES?

Mensen beschermen tegen gehoorbeschadiging en optimaal laten genieten van geluid, dat is onze missie.

We werken in ons eigen laboratorium al sinds 1976 aan oorstukjes en sinds 2009 aan de beste gehoorbescherming. In 2016 bundelden NOIZEZZ en laboratorium FORMAAT hun krachten. Met onze vakkennis, ervaring en de handwerkkunde van onze oor-techniekers, bieden we een kwalitatief uitzonderlijk hoog dienstverleningsniveau. Nationaal en internationaal.

Gehoorbescherming

NOIZEZZ biedt drie lijnen gehoorbescherming aan:

- **Plug&Play:** Dit is een beschermer die op elk moment gebruikt kan worden.
- **Premium:** Deze gehoorbescherming is door het unieke knikje zeer comfortabel. Je krijgt 4 maten waardoor er altijd een maat past.
- **Custom:** Speciaal voor langdurig gebruik maakt NOIZEZZ passende maatproducten in eigen laboratorium. Deze dragen prettig en kunnen vaak in en uitgedaan worden.

Wij vinden het belangrijk dat bij het dragen van gehoorbescherming de spraakverstaanbaarheid niet verloren gaat, de filters van NOIZEZZ zijn hierin uniek.

De NOIZEZZ filters zijn er in 4 verschillen sterktes. Voor iedereen en elke situatie bieden wij de juiste oplossing.

Oorstukjes

Voor veel type hoortoestellen zijn op maat gemaakte oorstukjes nodig. Op maat gemaakte oorstukjes zitten vaak vele malen comfortabeler dan de universele siliconen dopjes (domes). Niemand heeft dezelfde gehoorgang; een universele pasvorm is daarom niet optimaal. Comfort bij iets wat je elke dag draagt is wel zo fijn. Uniek is dat NOIZEZZ als enige laboratorium in Europa nog verzilverde, vergulde en stalen oorstukjes maakt.

Optitrade deal

Om het maatwerk nog meer te stimuleren bieden wij een unieke service. Wanneer een oorstukje bij Noizezz is besteld en er volgt een negatieve aanpassing dan mag de audicien het oorstukje retour sturen en volgt er een creditnota. Dit onder de voorwaarden dat wij binnen 3 maanden na levering het oorstukje retour ontvangen, NOIZEZZ hoofdleverancier is voor oorstukjes en maximaal set per klant.



LEVENSVERANDERENDE TECHNOLOGIE VOOR AL UW CLIËNTEN

Oticon Opn 3 vanaf 2020 in ZN-categorie 5

Een wereld waarin een gehoorverlies geen beperking is, dat is de belangrijkste drijfveer en visie van Oticon. Met dit in gedachten bieden wij ook in 2020 levensveranderende technologie voor al uw cliënten, zowel in de vrije markt als in de verzekerde basiszorg. Om onze visie verder kracht bij te zetten wordt de eerste generatie Oticon Opn™ 3 per 1 januari 2020 gepositioneerd in ZN-categorie 5.

In 2016 creëerde Oticon een nieuw paradigma in de hoorzorg met Oticon Opn, waarmee directionaliteit zoals we die kennen tot het verleden behoort. Met de komst van Oticon Opn S™ begin 2019 brak Oticon met een natuurkundige wet, met als resultaat het spraakverstaan als een normaalhorende in lawaai. Deze technologische doorbraak en het feit dat 96% Opn S prefereert boven Opn, maakt dat de tijd nu rijp is voor Oticon Opn 3 in het ZN-protocol.

Oticons 'Best in Category' assortiment 2020

Begin 2018 introduceerden wij voor het eerst ons zogeheten 'Best in Category' assortiment. In 2020 kunnen we stellen dat ons totale aanbod zelden zo up-to-date was. Daarbij is

ieder segment voorzien van TwinLink™ technologie (m.u.v. enkele Custom-uitvoeringen), BrainHearing™ technologie en een IP68-certificering. Bovendien is vrijwel ieder product op afstand bij te stellen via Oticon RemoteCare.

Commitmentdeal 2020

Optitrade Audiologie en de merken Oticon, Bernafon en Philips bundelen hun krachten om u een interessante commitmentdeal aan te kunnen bieden in 2020! Deze deal is zonder enig risico, dus doe mee en stapel ook uw voordeel.

Oticon, Bernafon en Philips

- Hoogwaardige hooroplossingen – voor zowel de vrije markt als de verzekerde basiszorg
- Per merk een interessante loyaliteitsbonus bij het behalen van de individuele doelstelling
- Hogere kortingsstaffel (min. 100+ units) voor alle hoortoestelmerken van Audmet B.V.
- 5% extra volumekorting bij behalen collectieve doelstelling 2020
- 20% korting op domes, tubes en filters

Vraag uw accountmanager naar de voorwaarden.



Vlnr: Claudia Pouw, Jeroen van der Steen, Ingrid Hoogendoorn, Henny van der Zeeuw, Mirjam Lock, Kees Bouwman, Hans Rosbergen, Erwin Eskes

EVEN VOORSTELLEN OTOMETRICS/NATUS BENELUX!

Voor ons is het al even bezig, maar voor u kan dit nieuw zijn; Otometrics Benelux is een nieuw bedrijf wat nu officieel vertegenwoordigd door een samengesteld team. Dit team bestaat uit zeer ervaren professionals die afgelopen decennia alle ervaring uit de praktijk hebben verzameld.

Jarenlang is "Veenhuis Medical Audio" distributeur van Otometrics geweest, de activiteiten van dit bedrijf is samengevoegd met de Otometrics collega's van voorheen "GN Hearing". Samen met een Audiology Accountmanager vormen wij nu één organisatie en vertegenwoordigen nu de producten van Otometrics/Natus. Bij het nieuwe Otometrics/Natus Benelux kunt u nu terecht voor al uw vragen en voor service over nieuwe en bestaande apparatuur van Otometrics. De samenvoeging zorgt ervoor dat er meer

kennis en ervaring is om op uw wensen in te kunnen spelen. Bestaande contacten zullen niet veranderen en de capaciteit om in de toekomst innovaties aan te kunnen zal toenemen.

Natus, het moederbedrijf van Otometrics heeft met het toepassen van deze strategie gekozen om voor u maximaal bereikbaar te zijn. Door verschillende collega's binnen het bedrijf, wordt u op de beste manier geholpen. Hieronder stellen wij ons even voor:

Saskia Vulliez-Sermet is de Area manager France & Benelux, zij is eindverantwoordelijk en helpt om dit team zo goed mogelijk op de Benelux situatie te laten aansluiten. Erwin Eskes is het aanspreekpunt van de Benelux-organisatie, hij houdt zich vooral bezig met de commerciële- en dagelijkse gang van zaken.

'Om ervoor te zorgen dat wij over een jaar erkend worden als kenniscentrum, zijn er diverse trainingen gepland'

Ingrid Hoogendoorn, Claudia Pouw en een altijd beschikbare technicus zullen de backoffice vormen. Zij zullen het administratieve gedeelte doen en met vragen over service, planning of offertes kunt u altijd hier terecht. Mirjam Lock zal de klinische markt behartigen. Bezoeken, trainingen, aanbiedingen en de specifieke producten kennis kunt u bij haar opvragen.

Het technische team bestaat uit; Henny van der Zeeuw, Hans Rosbergen, Jeroen van der Steen en Kees Bouwman. Zij zullen Ingrid en Claudia ondersteunen met technische kennis, daarnaast kunnen zij bij installatie, instrueren in het gebruik van onze apparatuur.

Om ervoor te zorgen dat wij over een jaar erkend worden als kenniscentrum, zijn er diverse trainingen gepland. Momenteel staan er data voor PMM en audiometrie trainingen. Voor Typanometrie, OAE en evenwicht zijn de voorbereidingen in volle gang, deze zullen begin 2020 worden aangeboden.

In het eerste kwartaal van 2020 hopen wij een eigen locatie te kunnen betrekken. Op deze manier kunnen wij u nog beter ondersteunen. De komende periode heeft bereikbaarheid daarom bij ons prioriteit, het algemene telefoonnummer en emailadres zal u hieronder vinden. U zult op de hoogte worden gehouden van alle ontwikkelingen en wij verwachten dat het enkel positieve gevolgen voor u zal brengen.

Wilt u meer informatie? Neem dan contact op via +31 857 82 64 78 of stuur een mailje naar otoinfo.nl@natus.com



AUTOMATISCHE REM PROCEDURES? HET IS MAKKELIJKER MET AURICAL!

Verificatie van hoortoestellen was nog nooit zo snel of zo eenvoudig.

Aurical® maakt verificatie nog eenvoudiger. Nauwe integratie tussen Aurical en aanpassoftware maakt het mogelijk om de aanpassing van het hoortoestel automatisch vanuit de aanpassoftware te verifiëren. Deze nieuwe functionaliteit geeft u een efficiënte manier om uw hoortoestelaanpassing te stroomlijnen en de klanttevredenheid te verhogen.

Ontdek hoe eenvoudig de verificatie kan zijn - en maak meer klanten blij met hun hoortoestellen. Aurical -uw manier om in perfectie te aan te passen. Meer informatie over geautomatiseerde REM-procedures met Aurical op: www.otometrics.natus.com/products-services/aurical-freefit.



EEN TEVREDEN KLANT IS NIET GENOEG, JE MOET FANS CREËREN!

Oliver von Borstel helpt zijn klanten om betere bedrijfsresultaten te genereren. Naast omzet en winstverbetering is dit ook de klanttevredenheid. Door het gebruik van zijn concept *‘non-manipulative Ethical Selling’* gaat de audicien zich ook nog onderscheiden van anderen in de markt. Het gaat met name niet daarom om een ‘product’ of merk te verkopen, maar daarom dat de audicien de klant adviseert wat per klant en/of partner de *individueel beste en meest optimale hooroplossing* is! En dat is niet persé de duurste oplossing, maar wat de klant zijn vraag beantwoordt: *WIFM → what’s in it for me?*

Als een audicien de klant kan overtuigen wat voor voordelen hij door de hooroplossing krijgt, plus wat deze voordelen voor hem en/of de partner gaan betekenen, krijgt de audicien doorgaans geen weerstand en de klant accepteert vol vertrouwen een proefperiode.

De nummer 1 behoefte die 80% van de klanten hebben is *de Cocktail Party Effect*, of ze aan vervanging toe zijn of nieuw voor een hooroplossing. Namelijk het kunnen spraak verstaan en communiceren in rumoerige omgevingen. Omgeving zoals bv. familiefeestjes, recepties, restaurant, vergaderingen etc. Dit kan het optimaalst eerder met geavanceerde hoortoestellen opgelost worden dan met eenvoudige ‘hoorapparaatjes’. Belangrijk is dat de audicien een doel voor ogen heeft: het verbeteren van de

levenskwaliteit van de klant en/of partner. Ook familieleden, vrienden, werk collega’s etc. profiteren als de klant weer beter spraak verstaat en beter kan communiceren!

Oliver von Borstel schoolt zijn klanten (*Business Development Workshops Level 1 & Level 2*) en Personal Coach hen live on the job. Daardoor kan hij waarborgen dat de investering in hem duurzaam terugverdiend wordt. Dit complete pakket levert 45 StAr punten per deelnemer en heeft 2 markante doelen: 100% Fans genereren die proactief de Mond-tot-Mond reclame doen plus 0% negatieve proeven.

Meer informatie

Bel naar +31 (0)6 18 64 85 16 of kijk op www.mastersofbusinessdevelopment.eu

STIL, STILLER, STILST

Panolux is voortdurend op zoek naar innovatieve oplossingen op gebied van geluidsdemping; voor zowel in als buiten het oor. Van gehoorbeschermers tot akoestische panelen; wij zijn de oplossing voor perfecte geluidsdemping

Naast de F-serie panelen biedt Panolux nu nog elegantere oplossingen om de galm uit uw ruimte te verminderen of weg te nemen. Niet zomaar een paneel, maar een kunstwerk aan de muur of een lamp boven uw bureau. Dit bereikt Panolux met de Caimi’s akoestische panelen.

Snowsound-technologie

De gepatenteerde technologie van Snowsound is gebaseerd op het gebruik van samengestelde panelen van materiaal met een variabele dichtheid, die selectieve absorptie bij verschillende frequenties bereiken en het optimaliseren van de akoestische omgeving. De panelen zijn geproduceerd zonder frames en naden, bevatten gebruikte materialen, verder zijn ze extreem licht, onopvallend en aanpasbaar aan elke omgeving

Flap

Meer dan alleen een geluidsabsorberend paneel, Flap is een designstuk met aanzienlijke esthetische en formele impact die een breed scala kan creëren van composities met ontwerpen die altijd nieuw zijn. Dit systeem met de Snowsound-technologie past perfect, als meubelaccessoire, in elke ruimte die een akoestische aanpassing vereist.



Oversize lux

Het Oversize-systeem is gekenmerkt door de grote afmetingen van het geluidsabsorberende panelen gemaakt met Snowsound-technologie die aan de muur kan worden geplaatst, plafond of op of boven een bureau. Oversize lux is een project dat het concept samenbrengt van technische verlichting met het Oversize-systeem. De resultaten van deze combinatie zijn elementen die LED-verlichting opnemen in geluidsabsorberende panelen.

Meer informatie

Bel naar +31 (0)342 46 24 86 of kijk op www.panolux-audio.nl

OVER PANOLUX

Het in Kootwijkerbroek gevestigde Panolux is een groothandel in audiologische bijartikelen die de audicien voorziet in alles wat hij of zij nodig heeft om de klant te voorzien van de beste zorg. Denk hierbij aan afdrukmaterialen, gehoorbescherming en reinigingsproducten, maar ook audiocabines en akoestische panelen. Panolux richt zich sinds 2011 voor audiciens en audiologen in zowel Nederland als in België



EEN BEETJE VAN JEZELF, EN EEN BEETJE VAN PHONAK

Een beetje van jezelf, en een beetje van Phonak. Zo zien wij de toekomst. Een hoortoestel is slechts een halffabrikaat dat alleen met uw expertise en ervaring volledig tot zijn recht kan komen. Wij leveren het eersteklas hoortoestel gebaseerd op de allernieuwste audiologische inzichten en met unieke connectiviteit. Dit geeft u de best denkbare start van een aanpassing. Eersteklas hoortoestellen en de Roger oplossingen vormen dan ook het fundament voor uw toekomstbestendig ondernemen.

Together we change lives.



SIGNIA ASSISTANT INTELLIGENTE ONDERSTEUNING ALTIJD EN OVERAL

Stelt u zich eens voor dat u uw klanten zou kunnen helpen bij elke stap in hun reis naar een beter gehoor, ook buiten uw kantoor.

Dat kan nu – met de revolutionaire Signia Assistant:

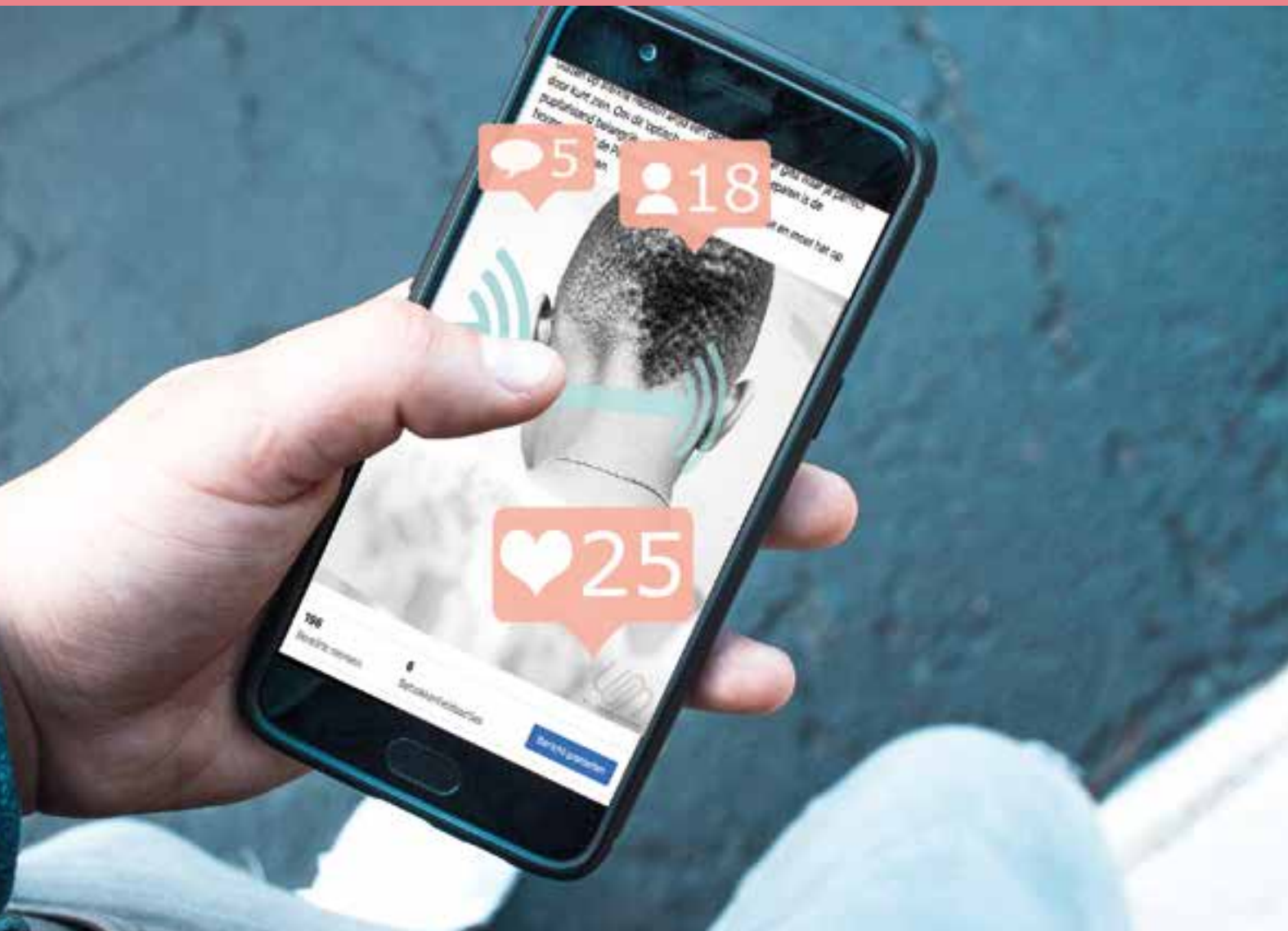
- Signia Assistant is de nieuwe, intelligente manier om beter in te spelen op de behoeften van uw klanten. De Assistant werkt als een verlengstuk van uzelf, geeft inzicht in de uitdagingen die uw klanten in het dagelijks leven ervaren en helpt u bij het optimaliseren van hun luisterervaring.
- Via de Signia-app op de smartphone van uw klant biedt de revolutionaire artificial intelligence van de Signia Assistant 24 uur per dag ondersteuning door middel van geluids aanpassingen. Het enige wat uw klanten nodig hebben, is hun Signia Xperience hoortoestellen en de app.
- En alles wat u nodig heeft is Connexx, waar u alle veranderingen die de Assistant heeft doorgevoerd en de geschiedenis van alle interacties met uw klant kunt vinden.

Met de nieuwe Signia Assistant

- Zijn uw klanten verzekerd van ondersteuning, 24 uur per dag.
- Zijn minder vervolgbesoeke nodig, omdat de Assistant geluids aanpassingen "in de echte wereld" voor zijn rekening neemt.
- Wordt fijnregeling gemakkelijker, omdat elk probleem precies zo wordt weergegeven als het zich heeft voorgedaan en u uw klanten niet hoeft te vragen of ze nog weten wat er weken geleden is gebeurd.
- Verhoogt u uw klanttevredenheid en conversie, omdat u in staat bent nauwkeuriger in te spelen op de behoeften van nieuwe en ervaren hoortoestel dragers.
- Maakt u tijd vrij om meer klanten te helpen dan ooit tevoren. Profiteer van al deze voordelen en moedig uw klanten aan de Signia-app te gebruiken. Het biedt voordelen, zowel voor u als uw klanten.

Deze innovatieve ontwikkeling past helemaal in het thema van de Audiologie Marathon: toekomstbestendig ondernemen. En sluit naadloos aan bij de trend waarbij de consument "twenty four seven" alles wil en kan opzoeken. Kijk naar de ontwikkelingen op het gebied van home automation, zoals Google Home, Siri en de What's app dienstverlening van bedrijven. We kunnen er niet om heen: de consument wil instant informatie. Met de komst van de Signia Assistant voldoet u aan die vraag van uw klanten en bent u klaar voor de toekomst.

Optitrade Social Media: een kant-en-klaar service pakket dat tijd bespaart!



VOOR AUDICIENS: GEEN OMKIJKEN NAAR JE EIGEN SOCIAL MEDIA

Het up-to-date houden van social mediakanalen kost een ondernemer behoorlijk wat tijd. De content moet actueel, afwisselend en aansprekend zijn, ondersteund worden met beeld en dan ook nog geplaatst worden. Dit neemt -voor een Facebook- en een Instagram-account- gemiddeld zo'n vier uur per week in beslag. Kostbare uren voor een ondernemer. Om tijd -en dus kosten- te besparen, kunnen audiciens gebruikmaken van Optitrade Social Media. Een kant-en-klaar servicepakket dat audiciens ontzorgt!

ACTUELE, INTERESSANTE EN EDUCATIEVE CONTENT
VIDEO'S, (BEWEGENDE) FOTO'S EN TEKSTBERICHTEN
BERICHTEN WORDEN GEPLAATST!



SCHAALBARE GEHOORBESCHERMINGSPRODUCTEN! dOb HEARING PROTECTION ZORGT DIRECT VOOR EFFECT IN WINKELTRAFFIC

dOb hearing protection is het nieuwe merk voor kwalitatief hoogwaardige standaard en op maat gemaakte gehoorbeschermingsproducten voor de consumentenmarkt. Het is een merk van Tympro Hearing Protection, één van de grootste leveranciers van op maat gemaakte gehoorbescherming voor de industrie.

De producten van dOb hearing protection zijn schaalbaar. De klant die vandaag kiest voor een kant en klare gehoorbescherming met een goed (muziek)filter, kan later alsnog dit product laten opschalen naar een op maat gemaakte gehoorbescherming. Dit is handig voor mensen die snel aan gehoorbescherming geholpen worden, of voor de twijfelaar die alvast wel oordoppen koopt en ze later alsnog laat upgraden naar een op maat gemaakt product.

Met een Multi-channel strategie helpt dOb hearing protection audiciens aan meer winkeltraffic. De audiciens die het product verkoopt, kan ook fungeren als aanmeetpunt voor klanten van dOb die on-line of bijvoorbeeld bij muziek winkels kopen.

Als audiciens kunt u ook profiteren van de enorme spin-off van Tympro Hearing Protection, één van de grootste leveranciers van op maat gemaakte gehoorbescherming in de Benelux. Wekelijks zien de productspecialisten duizenden personen bij bedrijven. Dit zijn allemaal mensen die worden blootgesteld aan hoge geluidsniveaus en dus een verhoogd risico hebben op gehoorverlies. Voor een deel van deze mensen is een bezoek aan een lokale audicien efficiënter dan een bedrijfsbezoek. Een doorverwijzing naar de audicien verhoogd de winkeltraffic met een bijzonder interessante doelgroep.

Indien er te veel drukte in de winkels is, kan de klant ervoor kiezen het product thuis te laten aanmeten door een productspecialist van dOb hearing protection. Of wanneer u meer winkeltraffic wenst, kunnen klanten worden doorverwezen naar uw winkel.

Neem vrijblijvend contact met ons op om de mogelijkheden te bespreken via sales@dob-hearing.com of 076 572 92 98. www.dob-hearing.com



TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN MET DE UNITRON FLEX™-EXPERIENCE

Bij de FLEX-experience van Unitron staat uw cliënt centraal. Deze wordt namelijk van begin tot eind bij de keuze van de juiste hooroplossing betrokken.

Uit onderzoek is gebleken dat 53% van de klanten 'klantbeleving' benoemt als een beslissende factor voor de aankoop van een product. Daarnaast zien we dat de behoeften van cliënten aan het veranderen zijn. Dit vraagt aanpassingsvermogen van u als audicien. Want hoe toekomstbestendig is uw huidige manier van werken nu écht?

Met de FLEX-experience levert u een unieke beleving die u onderscheidt van de concurrentie. Eenvoud, authenticiteit, transparantie en personalisatie staan hierbij voorop. Uw cliënt krijgt als analyse tool FLEX-TRIAL toestellen

aangemeten. Deze verzamelen objectieve data over de luisteromgevingen waarin uw cliënt tijd doorbrengt. Via de Remote Plus app is het voor de cliënt mogelijk in elke luistersituatie real time een subjectieve beoordeling van de geluidskwaliteit en het spraakverstaan te geven. Zo helpen objectieve en subjectieve data u en uw cliënt tot de optimale hooroplossing te komen. Daarnaast helpt deze manier van werken u bij het uitleggen van de verschillen tussen ZN en de private markt.

Nieuwsgierig geworden naar wat de FLEX-experience voor u en uw cliënten kan betekenen?

Kijk op www.unitron.com/nl of neem vandaag nog contact op met Unitron voor een persoonlijke presentatie van FLEX via 088 600 88 10 of info.nl@unitron.com.

HET BESTE **WIDEX-GELUID** OOIT, ALTIJD EN OVERAL



WIDEX EVOKE™-gebruikers beschikken over drie intelligente manieren om het horen in real-life te optimaliseren - inclusief een nieuwe manier van ondersteuning, Real-Life Insights genaamd. Real-Life Insights geeft inzicht in de gegevens van de programma's die de gebruiker zelf aanmaakt met zijn smartphone. En net als altijd vormen de vermaarde geluidskwaliteit en betrouwbaarheid de basis van elke WIDEX EVOKE™.

Real-Life Insights-gegevens

Gegevens worden via een beveiligde verbinding gedeeld tussen de smartphone app en Compass, maar alleen als de gebruiker daar toestemming voor geeft.

Kijk voor meer informatie op www.widex.nl.





HÉT PLATFORM DAT AUDIOLOGIEKLANTEN WERFT

Veel consumenten met een gehoorverlies, oriënteren zich vooraf online en moeten over een enorme 'persoonlijke' drempel voordat ze een fysieke winkel binnenstappen. Vaak gaan ze pas wanneer hun gehoorproblemen te groot zijn geworden en het dus echt niet meer anders kan.

Gemiddeld duurt het zelfs 7 jaar voordat iemand met gehoorverlies een audicien of KNO-arts bezoekt

Hoe zorgt u er nu voor dat consumenten, wanneer ze eenmaal over de drempel stappen, úw winkel kiezen? Een nieuw hulpmiddel hierbij is oorzorg.nl. Wij plaatsen uit naam van uw winkel meerdere advertenties op Facebook en Instagram, hiermee wordt de consument online 'gevangen'. Via slimme

vragen op de website en een aanvullend informatief telefoongesprek bepaalt oorzorg.nl of de bewuste consument een potentiële klant is.

Oorzorg.nl werft klanten die met 90% zekerheid een hooroplossing willen

Mocht dit zo zijn, dan wordt in overleg met u een afspraak gepland. Zo komt de potentiële klant bij ú in de winkel om samen met u de juiste hooroplossing te vinden. Wanneer de consument nog geen potentiële klant is, blijft oorzorg.nl hem informeren totdat hij wel klaar is voor een winkelbezoek. Op die manier krijgt u klanten in de winkel die met 90% zekerheid een hooroplossing willen.

Wilt u meer weten over de voordelen van deze Optitrade service?

Neem dan contact op via 035 200 22 60 of mail naar info@oorzorg.nl.

zo hoort het

OORZORG .NL



Heeft u zich al ingeschreven voor de Audiologie Marathon 2020?

Ga voor inschrijven naar www.optitrade.nl/audiologiemarathon



OPTITRADE
AUDIOLOGIE MARATHON

www.optitrade.nl