

Teenager – eine wichtige Zielgruppe

Auch Eltern brauchen Aufklärung. Informieren Sie sie!

Eltern haben bei wichtigen Entscheidungen im Leben eines Teenagers nach wie vor ein Wörtchen mitzureden. Das gilt auch für den Wunsch, mit Kontaktlinsen zu starten. Nehmen Sie mögliche Bedenken ernst.



Kleiner Leitfaden für das Gespräch mit den Eltern:

SICHERHEIT

Kontaktlinsen sind heutzutage viel besser als früher und werden bei richtiger Handhabung von den Augen gut vertragen. Innovative, hochqualitative Kontaktlinsen bieten Sicherheit für Konsumenten aller Altersgruppen.¹

HANDHABUNG

Kinder und Jugendliche tun sich beim Auf- und Absetzen der Kontaktlinsen leichter als erwartet und beherrschen mit ein wenig Übung die Handhabung sehr schnell.²

COMPLIANCE

Bereits mit 11 Jahren verstehen und befolgen Kinder die Regeln für den Umgang mit Kontaktlinsen.² 4 von 5 Teenagern halten sich an die, vom Hersteller vorgegebenen, Trageintervalle.³

LEBENSQUALITÄT

Jugendliche geben eine signifikante Steigerung der allgemeinen Zufriedenheit, der Zufriedenheit mit dem eigenen Aussehen sowie mehr Freude am Sport an.⁴ Eine Verbesserung der Sehkorrektur wirkt sich oft auch auf die schulischen Leistungen positiv aus.

KOSTEN

Gerade bei Ein-Tages-Kontaktlinsen kann man je nach Lust und Laune mal Brille, mal Kontaktlinse tragen. Ein-Tages-Kontaktlinsen nur fürs Fortgehen oder für den Sport können sich die Jugendlichen locker mit dem eigenen Taschengeld kaufen. Erfahrungsgemäß ist Teenagern das Tragen von Kontaktlinsen sehr wichtig. Darum verlieren sie ihre Kontaktlinsen nur sehr selten. Zudem ist der Verlust einer Ein-Tages-Kontaktlinse wesentlich günstiger als der Verlust einer Brille.⁵

Denken Sie daran: Eltern von interessierten Teenagern sind ebenfalls potenzielle Kunden für Sie.

So wird das Erstgespräch zum Erfolg für Sie und Ihre jungen Kunden:

Gut zu wissen.

- Jugendliche ab 14 Jahren dürfen z. B. auch mit ihrem Taschengeld Käufe tätigen, die sich im Rahmen des Vernünftigen halten. Im Zweifelsfalle empfehlen wir, das Einverständnis des gesetzlichen Vertreters einzuholen.
- Wichtig ist, dem Jugendlichen die mit dem Kauf von Kontaktlinsen verbundenen Kosten sowie verantwortliches Handeln in Bezug auf die eigene Gesundheit ausführlich zu erklären.

Vier Schritte für die erfolgreiche Anpassung bei Jugendlichen:

- Teenager haben das größte Interesse an Kontaktlinsen unter all Ihren Kunden. Sie haben aber auch ein großes Interesse daran, von Ihnen mehr über Kontaktlinsen im Allgemeinen zu erfahren.
- Nehmen Sie sich Zeit, die Bedürfnisse Ihrer jungen Kunden herauszufinden. Am besten, Sie lassen Ihre jungen Kunden mal erzählen, welche Aktivitäten in einer typischen Woche so auf deren Programm stehen. So können Sie herausfinden, ob und welche Kontaktlinsen für den Lebensstil des Teenagers geeignet sind.
- Erläutern Sie die korrekte Handhabung der Kontaktlinsen. Nehmen Sie dem Jugendlichen das Gefühl, er könne sich „dumm anstellen“. Falls Ihr junger Kunde in Begleitung kommt, lassen Sie ihn ungestört von Freunden oder Eltern üben. Falls Sie keine DAILIES® empfehlen können, ist jetzt auch der richtige Zeitpunkt, um über die Hygiene und die Pflege der Kontaktlinsen zu sprechen.
- Gesundheit geht vor. Ihre jungen Kunden sollten wissen, dass beim Tragen von Kontaktlinsen besondere Sorgfalt angezeigt ist. Eine tägliche Vergewisserung, ob die Augen gesund aussehen und sich die Kontaktlinsen gut anfühlen, gehört für die jungen Kontaktlinsenträger ebenso dazu wie der Check, ob die Sehleistung stimmt. Unterstreichen Sie, dass ungewöhnliche Symptome ernst genommen werden müssen und Sie im Bedarfsfalle jederzeit für Ihre Kunden da sind.
- Vereinbaren Sie gleich einen Termin für die Nachkontrolle und weisen Sie auf regelmäßige Checkups hin. Gerade bei Jugendlichen verändert sich die Sehstärke häufiger.