




Make-over
Klantvraag:
professionele uitstraling


Transformatie door
de Brillenstylist





Welke bril past bij mijn gezichtsvorm?


Veel mensen zoeken online of komen naar de winkel met deze vraag: welke gezichtsvorm heb ik eigenlijk en welke bril past daarbij? Maar afgezien van de gezichtsvorm zijn veel meer aspecten belangrijk voor een goed briladvies. Hoe kun jij je klant meenemen in de keuze van de bril? Door te benoemen waarom een bril zo goed bij het gezicht staat en door je advies te onderbouwen. Hieronder een paar voorbeelden van aspecten waarop je kunt letten bij elk briladvies.


 De lengte- en breedtelijn in het gezicht bepalen welke glasvorm het beste staat.

 Laat je de bovenrand parallel lopen met de wenkbrauw of kies je juist voor een andere vorm? Let op! De wenkbrauw mag niet wegvallen achter het montuur.

 Het mooiste is als de onderrand van de bril dezelfde vorm heeft als de kaaklijn. Hoekig bij hoekig, rond bij rond. Is de kaaklijn van je klant extreem hoekig of rond, dan pas je de vorm aan. Anders wordt het te veel van het goede.

 Welke kleur staat goed bij je klant? Hiervoor hoef je echt niet een volledig kleuradvies uit te voeren. Laat zien en leg uit welk effect een kleur in het gezicht heeft en bewijs je dat jij de expert bent.

 Wat zijn de persoonlijke kenmerken van je klant? Sproeten, krullen, fijne lijntjes, een smalle neus of donkere kringen onder de ogen? Een bril is het ideale accessoire waarmee je al het moois kunt versterken en andere kenmerken kunt verdoezelen. Kies je bij sproeten voor een glad, egaal en glanzend montuur, dan vallen ze meer op.

 Wat is het natuurlijke contrast in het gezicht? Zie je voornamelijk lichte kleuren of grotere verschillen tussen licht en donker? Herhaling zorgt voor harmonie in de uitstraling. Wil jouw klant iets heel anders uitstralen? Krachtiger, strenger, vriendelijker of gewoon zichzelf zijn? Hierop kun je het contrast van de bril afstemmen.

Neem zo veel mogelijk aspecten met je klant door. De klant ontdekt wat de toegevoegde waarde van een echte opticien is. Grijp elke kans aan om je klant te laten ervaren dat jij de expert bent! Willen jij en je team nog veel meer van deze tips? Dan zijn er twee mogelijkheden:

 Huur de Brillenstylist in. Voor 1 dag een stylist in eigen winkel, speciaal voor brillen in combinatie met verkoop.

 Schakel de Brillenstylist in voor een training op locatie. Leer je adviezen nóg beter te structureren en verkoop meer brillen.

De Brillenstylist
by dap-styling

050 210 02 30
marije@debrillenstylist.nl
debrillenstylist.nl