OPTICIEN, FAMILIEBEDRIJF

Onafhankelijke opticien

De Bilt

> **Bijna zestig jaar vakmanschap en persoonlijke aandacht. Offline is dat bekend. Online ziet een nieuwe klant het nauwelijks.**

bijna 60
jaar vakwerk; drie generaties en twee winkels

4
schrijfwijzen van de naam in online gidsen

0
Instagram-accounts gevonden

De vier vragen waarmee ik begin

Hoe vindt een nieuwe klant u?	Vooral via uw naam in het dorp, folders en posters. Online staat u bij ‘opticien De Bilt’, maar niet bij ‘opticien Bilthoven’.	half ◐
Lukt het om hem binnen te halen?	De sterke punten (optometrist, gratis oogmeting, Lindberg, 50 jaar vaste medewerker) zijn online weinig te zien.	half ◐
Merkt u dat hij nieuw is?	Voor vaste klanten ja: u stuurt persoonlijke kaarten met een code. Voor nieuwe klanten kon ik het niet zien.	half ◐
Met welk middel?	Drukwerk, posters en huis-aan-huis. Geen digitaal middel voor afspraken, reviews of herhaalbezoek zichtbaar.	open ○

Gevuld = op orde · half = begonnen · leeg = nog open

Bronnen, gezien op 28-09-2026: openbare bronnen: KvK-gegevens, online winkelgidsen, websites en zoekresultaten

Yunus Başer · De Bilt
info@yunusbaser.nl

Wat ik vond

Een sterk verhaal

Drie generaties, een HBO-optometrist, een medewerker die al vijftig jaar bij u werkt, en een leerbedrijf. Dat kan geen keten zeggen.

Verwarring in de gidsen

Uw naam staat er in verschillende schrijfwijzen, soms met de woorden omgedraaid. Eén gids toont zelfs dat u 24 uur per dag open bent.

De buren doen het digitaal

Een keten verderop in dezelfde straat staat bovenaan en heeft online afspreken. Een zelfstandige opticien in Bilthoven toont 5,0 sterren uit 56 reviews.

Drie websites

Er zijn drie domeinen met grotendeels dezelfde pagina's. Dat helpt Google niet om te kiezen.

Wat ik zou doen, in deze volgorde

1. **Google-profielen voor beide winkels.** Eén naam, juiste tijden en foto's van het team. Daarna de gidsen rechtzetten.
2. **Oogmeting online te boeken.** Op de website en in het Google-profiel, zoals de winkels in de buurt al doen.
3. **Na elke ophaalafspraak om een review vragen.** Met een QR-code bij de brillenkoker of de bon. Uw vaste klanten zijn tevreden; laat hen het vertellen.
4. **Van kaart naar herinnering.** De persoonlijke kaarten bestaan al. Maak er een vaste herinnering na twee jaar van, met een link om te boeken.
5. **Laat de mensen zien.** Drie generaties en vijftig jaar vakwerk op Instagram en de website, en 'Bilthoven' toevoegen aan de lokale pagina's.

> Nog samen na te kijken: uw Google-score, of online afspreken al kan en de websites zelf. Die kon ik online niet openen.

Soms kijk ik en zie ik dat er niets te winnen valt, of dat het de kosten niet waard is. Dan zeg ik dat gewoon. Hier zie ik wél ruimte.

Yunus Başer · De Bilt
info@yunusbaser.nl