

alx.



***designed for hearing care
professionals***

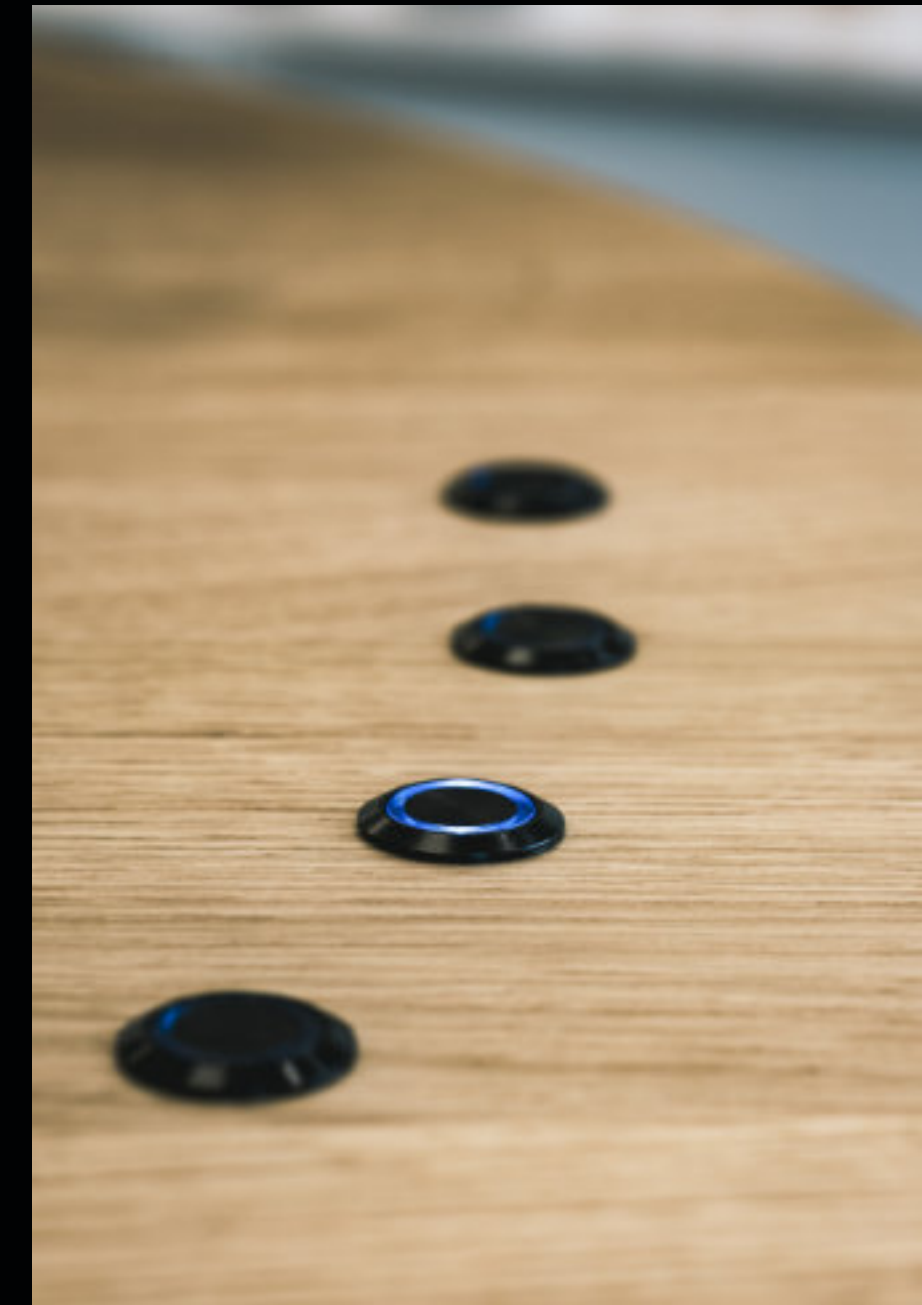
alx.



Der „Feature Tower“ – drei Ohren mit drei verschiedenen Hörsystemen & ein Referenzohr.



Die alx. Unit – mit vier Kopfhörern für das Hörerlebnis der Kunden, einem mobilen Lautsprecher & einem Tablet zur Soundsteuerung.



Vier Taster – um die Unterschiede der Hörsysteme live zu erleben.

alx.

alx.

alx. – Augmented Listening Experience macht Hörtechnologie zu etwas, das man wirklich erleben kann. Per Knopfdruck können Kundinnen und Kunden zwischen verschiedenen Hörsystemen wechseln und den Unterschied in Echtzeit hören.

Simulierte Otoplastiken sorgen für ein authentisches Klangerlebnis, und Angehörige können live mithören – das fördert Verständnis und Akzeptanz. alx. verbessert die Versorgungsqualität, spart Zeit bei der Anpassung und eröffnet Hörakustikerinnen und Hörakustikern neue Möglichkeiten in der Nutzung ihrer Verkaufsfläche und in der Teamplanung. Präsentationsflächen und Zubehördisplays vervollständigen das innovative Store-Konzept.

In Deutschland leben rund 12 Millionen Menschen mit einer Hörminderung, doch nur etwa die Hälfte davon trägt Hörsysteme. Klassische, zeitaufwändige Beratungsmodelle stoßen zunehmend an ihre Grenzen.

Kundinnen und Kunden sind heute besser informiert denn je und erwarten transparente Vergleiche von Technologie und Kosten. Rein theoretische Erklärungen reichen oft nicht aus – Unsicherheit führt zu Fehlentscheidungen und mindert die Versorgungsqualität.

Gleichzeitig kämpft die Hörakustikbranche mit einem Mangel an Nachwuchskräften. Es braucht neue Wege, um Quereinsteiger sinnvoll einzubinden – ohne jahrelange Ausbildung und mit echtem Mehrwert.

Der Schlüssel liegt in einer erlebnisorientierten Beratung: Schon beim ersten Termin müssen Kundinnen und Kunden die Technologie spüren und verstehen können – nicht nur erklärt bekommen.

Nur so können sie sichere Entscheidungen treffen, Fehlversorgungen vermeiden und schneller zur optimalen Lösung gelangen. Der Beratungsprozess wird effizienter, transparenter und erfolgreicher.



facts



21,5 % mehr umsatz*

19 % schnellere versorgung**

16 % höhere versorgungsquote***

Zugrundeliegende Referenzwerte aus der Case Study mit dem Pilotpartner ZR Hörsysteme * gesteigerter ASP, ** berechnet durch Nachkontrollen pro Anpassung, *** durch gesunkene Abbruchquote

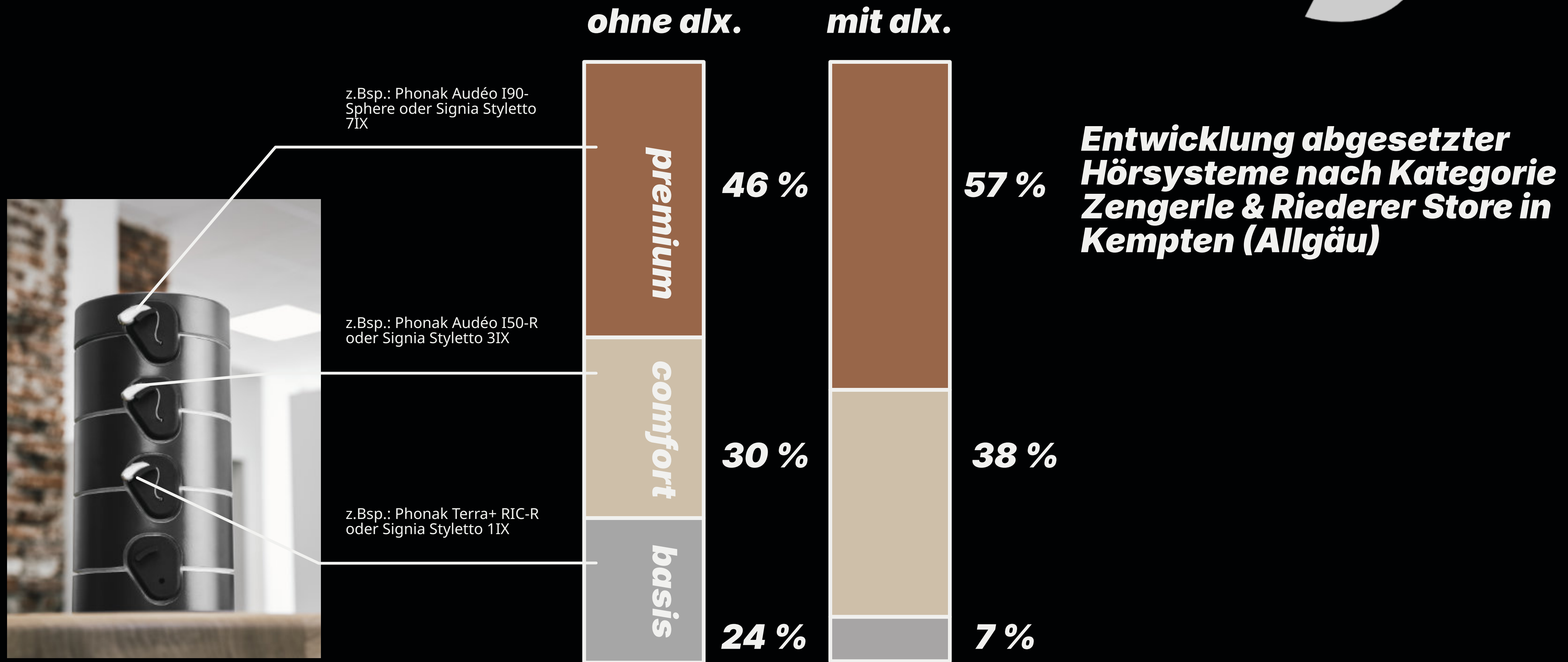
alx.

case study

**„alx.“ im Store von Zengerle & Riederer Hörsysteme
Kempten (Allgäu)**



case study



case study

Laufzeit / Nachkontrollen

- ***19 % schnellere Versorgung durch Termineinsparung***
- ***weniger vergleichende Anpassungen***
- ***ca. 30 % geringere Raumbellegung durch intelligentes Ressourcenmanagement***

case study

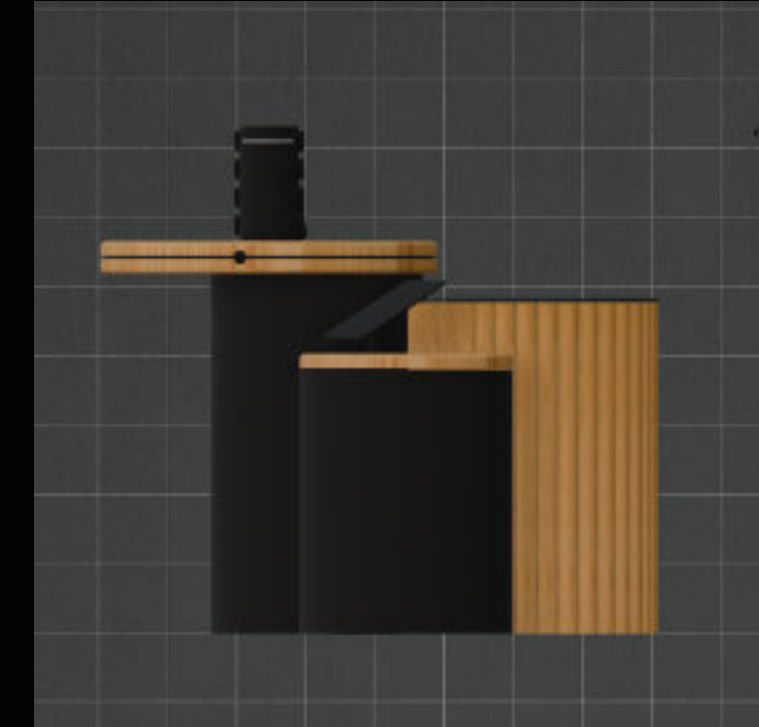
Softfacts

- **Klare Differenzierung vom Wettbewerb:** Mehr Aufmerksamkeit und Wiedererkennung durch eine einzigartige, bislang nicht dagewesene Beratungs- und Vermarktungsform – insbesondere an neuen Standorten.
- **Effizientes Team Management:** auch Azubis, Hörberater, Servicekräfte, Optiker können nach kurzer Schulung hochwertige, erlebnisorientierte Beratungen durchführen.
- **Gesteigerte Kundenzufriedenheit erhöht die Empfehlungen und verbessert die Abschluss- und Versorgungsquote.**
- **Optimale Einbindung der Angehörigen:** Begleitpersonen werden aktiv in den Entscheidungsprozess integriert, was das Verständnis erhöht und zu höherwertigen Versorgungsführungen führt.
- **Schnellere und zielgerichtete Beratung:** Klare Fokussierung auf den Kundennutzen; wenige, relevante Hörbeispiele je Kategorie schaffen eine sichere Entscheidungsbasis.
- **Förderung vorzeitiger Wiederversorgungen:** die anschauliche Präsentation neuer Hörlösungen ermöglicht einen schnellen Zugang zur Erlebbarkeit.
- **Reduzierte Abbruchquote:** Der Entscheidungsprozess verlagert sich von der Frage „ob“ zu „welches Hörsystem“.

types

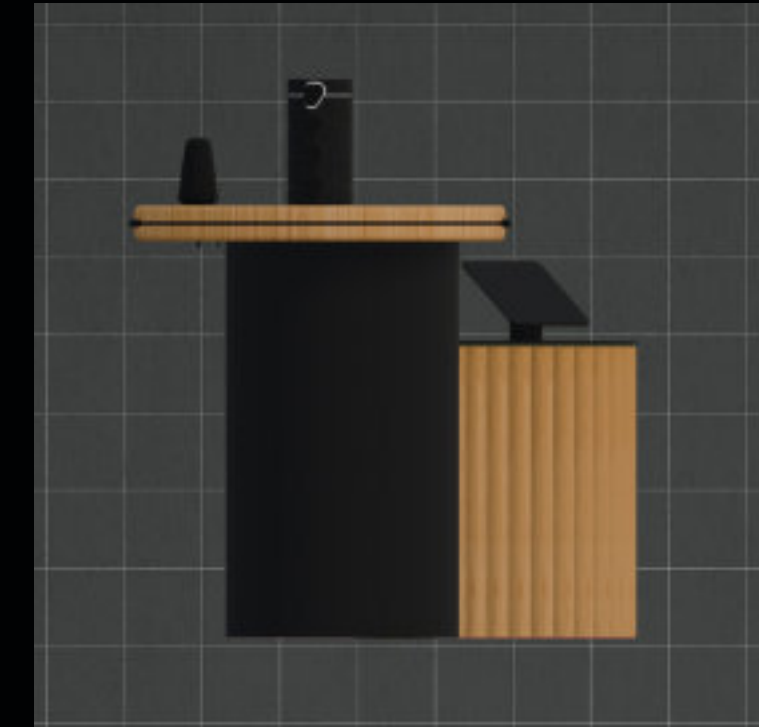
alx. original

Store alx. für maximales Potenzial mit 3 Säulen



alx. standard

Standard Ausstattung mit 2 Säulen



alx. compact

Für kleine Räume mit 1 Säule





hören erleben

www.alx-live.com

alx.