

	Croissance des examens	Taux de remplissage %	Chiffre d'affaires net	Objectif de ventes %	Ventes comparables %	Capture au détail %	Multiples %	EPP %	Moyenne \$ patient	Prix moyen par unité	Avis Google	
Résultats LW	TKR + DFR	FRT	DB + TKR	DB + TKR	DB + DFR	DB, TKR + DFR	DB, TKR + TMKR	DB, TKR + DFR	TKR + DFR	TKR + DFR	Google	

**Principaux moteurs et objectifs commerciaux de la semaine...**

Examen CE/ Objectif de réfraction	RF	Objectif de vente	FL	Objectif d'unités vendues au détail	FL	Objectif en matière d'avis Google	4,8 
Examens CE prévus	Nombre dans E.H.R	Objectif de ventes comparables	FL	Objectif en termes de multiples	FL		

**Vente consultative Comportement du parcours patient cette semaine...**

**Préparation - Assurance.**

**Objectif = 65 % de capture au détail**

- PCC à partager quotidiennement avec les détails de l'assurance optique - qui est éligible et couverture supplémentaire
- Optique doit connaître l'allocation pour les montures et avoir les montures prêtées
- Fixer le prix d'une paire de valeur comme solution de secours/deuxième besoin pour chaque patient

**Clé de reporting :**

- DB = Tableau de bord
- DFR = Rapport quotidien de terrain TeamVision
- FL = Fourni par le responsable de terrain
- FRT = Outil de taux de remplissage
- ODR = Rapport OD
- RF = Nouveau rapport de réfraction à partir de 2026
- TKR = Boîte à outils > Rapports
- TMKR = Rapport KPI des membres de l'équipe TeamVision

	PRÉPARER	APPRENDRE	ÉCOUTER	DIRIGER	EXAMINER	APRÈS
NORMES	Remplissez les registres Assurance Bienvenue	Apprenez à connaître votre patient Consultation	Transfert Envisagez des solutions	Assumez la vente Recommandez des produits	Saisie précise OneSight Merci	Gestion des commandes Retrait Expert en optique
IMPACT DES KPI	Croissance des examens Taux de remplissage Taux d'absentéisme	Ventes Ventes comparables	Capture au détail Productivité OD Prix moyen par patient	Multiples Sun Moyenne \$ Spécifications Unité/lentille Moyenne \$ CL/Approvisionnement annuel	EPP EyeRuler Patient reconnaissant	Avis Google RTFT Dwell

## Communications clés

Célébrer les résultats de 2025 et les acteurs clés

- 2 millions de ventes + 250 000 examens
- Techniciens - Tous formés à la prise de notes !
- Amanda 20 % de multiples
- Karen 80 % de verres Varilux

## Formation et développement

- PCC - Révision des franchises avec tous les patients depuis le début de la nouvelle année
- Opticiens - Examiner le nouveau guide d'assurance et les vidéos de Katie
- Nettoyer les listes de tâches dans Leonardo

## Tâches opérationnelles

Réorganiser le merchandising après la période de pointe

*Tendances en milieu de semaine, célébrations et comportement de vente consultatif recentrage...*

Évolution des examens (+/-)	Réfractions WTD	Taux de remplissage %	NCNS %
WTD : 35 Objectif 60	3	90	2

Chiffre d'affaires net	Objectif de chiffre d'affaires %	Ventes comparables %	Capture au détail %	Multiples %	EPP %	Moyenne \$ patient	Moyenne \$ par unité
15 460	30 000	25 000	66	14	65	300	306

*Préparation - Assurance. Objectif = 65 % de parts de marché*

- **PCC à partager quotidiennement avec les détails de l'assurance optique - qui est éligible et couverture supplémentaire** - Sally fait un excellent travail en informant Karen et Amanda. Meilleure pratique - à partager le matin avant l'ouverture et à nouveau après le déjeuner afin que cela reste frais dans nos esprits.
- **Le service optique doit connaître les allocations pour les montures et les préparer** - cela nous a aidés à convertir. Nous avons mis les opticiens au défi d'ajouter des lunettes de soleil dans les plateaux avec les lunettes transparentes. Cela aidera pour les multiples.
- **Proposer une paire à prix avantageux comme solution de secours/deuxième besoin pour chaque patient** - tirer parti de cela pour nos porteurs de lentilles de contact. Deux patients ont acheté !!!

	Exam Growth	Fill Rate %	Net Sales	Sales Goal %	Comp Sales %	Retail Capture %	Multiples %	EPP %	Avg \$ Patient	Avg \$ Spec Unit	Google Review	
LW Results	TKR + DFR	FRT	DB + TKR	DB + TKR	DB + DFR	DB, TKR + DFR	DB, TKR + TMKR	DB, TKR + DFR	TKR + DFR	TKR + DFR	Google	

**Key business drivers and goals this week...**

CE Exam/ Refraction Goal	RF	Sales Goal	FL	Retail Units Goal	FL	Google Review Goal	4.8+ 
CE Exams Scheduled	Count in E.H.R	Comp Sales Target	FL	Multiples Goal	FL		

**Consultative Selling Patient Journey behavior focuses this week...**

**Prepare-Insurance.**

**Objective= 65% Retail Capture**

- PCC to share with Optical insurance details daily- who's eligible and additional coverage
- Optical to know Frame Allowance and have frames ready
- Price a value pair as a back up/second need for every patient

**Reporting Key:**

- DB = Dashboard
- DFR = TeamVision Daily Field Report
- FL= Field Leader Provides
- FRT = Fill Rate Tool
- ODR = OD Report
- RF= New Refraction Report starting in 2026
- TKR = Toolkit > Reporting
- TMKR = TeamVision Team Member KPI Report

	PREPARE	LEARN	LISTEN	LEAD	REVIEW	AFTER
STANDARD	Fill The Books Insurance Welcome	Get To Know Your Patient Consultation	Hand Off Consider Solutions	Assume The Sales Recommend Products	Accurate Entry OneSight Thank You	Order Management Pick Up Optical Expert
KPI IMPACT	Exam Growth Fill Rate No Show Rate	Sales Comp Sales	Retail Capture OD Productivity Avg \$ Patient	Multiples Sun Avg \$ Spec Unit/Lens Avg \$ CL/ Annual Supply	EPP EyeRuler Grateful Patient	Google Review RTFT Dwell

Key Communications	Training & Development	Operational Tasks
<p>Celebrate 2025 results and Key Players</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 million in sales +250,000 Exams</li> <li>• Techs- All cross trained to scribe!</li> <li>• Amanda 20% multiples</li> <li>• Karen 80% Varilux® lenses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PCC's- Review deductibles with all patients since it's a new year</li> <li>• Opticians- Review Katie's new insurance guide and videos</li> <li>• Clean up To-Do Lists in Leonardo</li> </ul>	<p>Remerchandise after peak business</p>

#### Mid Week Trends, Celebrations, and Consultative Selling behavior refocus....

Exam Growth (+/-)	Refractions WTD	Fill Rate %	NCNS %	Net Sales	Sales Goal %	Comp Sales %	Retail Capture %	Multiples %	EPP %	Avg \$ Patient	Avg \$ Spec Unit
WTD: 35 Goal 60	30	90%	2%	\$15,460	\$30,000	\$25,000	66%	14%	65%	\$300	\$306

#### Prepare-Insurance.

- Objective= 65% Retail Capture*
- **PCC to share with Optical insurance details daily- who's eligible and additional coverage-** Sally doing a great job of informing Karen and Amanda. Best Practice- to share in AM before we open and again after lunch so it's fresh in our minds.
  - **Optical to know Frame Allowance and have frames ready-** This has helped us convert. Challenged the opticians to add sun in the trays along with clear. This will help with multiples.
  - **Price a value pair as a back up/second need for every patient-** leverage this for our CL wearers. Got two patients to purchase!!!