

Een Passie voor Zicht Hi-End Brilglazen voor een Beter Leven



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, cursive script.

Meester Bobi heeft voor brilglazen de hoogste standaard ter wereld gecreëerd.

Een Passie voor Zicht Hi-End Brilglazen voor een Beter Leven

Somboon Chaowanakosol, beter bekend als meester Bobi, is zeker niet verlegen als het gaat om vertellen wat hij heeft bereikt, maar dat is ook niet onterecht. Hij heeft een verbazingwekkende passie voor zijn werk en een messiasachtige drang om zijn visie, geloof en ideeën te delen met zijn klanten en de rest van de wereld.

Bobi is de eigenaar van ISOPTIK, het hi-end brilglazen centrum op de 4de verdieping van ERAWAN BANGKOK in het modieuze hart van downtown Bangkok. ISOPTIK beschrijven is een zaak van superlatieven, dit is tenslotte een winkel die de duurste brillen ter wereld op voorraad heeft, met brillen van €10.000,- en die de nieuwste cutting edge technologie en apparatuur uitgestald heeft.

Maar ook om de man achter deze winkel te beschrijven vervalt men in superlatieven. Bobi heeft zijn titel verdiend van een van de beste multi focale lenzen specialisten ter wereld, in staat om zijn klanten de kwaliteit van 'high-end vision' te geven die ze in hun jeugd hadden. Zijn reputatie maakt dat hij veel gevraagd wordt door andere specialisten, doktoren en lensmakers over de hele wereld om zijn ervaring te delen.



Zijn enthousiasme is beslist aanstekelijk, en bij een ontmoeting neemt hij je zeker mee in de passie die hij toont voor dit onderwerp.

"Je moet van je werk houden, dan geniet je er niet alleen van maar zul je het ook bijzonder goed doen. Ik maak brillen met heel mijn hart", legt de meester uit. "Ik kijk niet naar winst of verlies,

alleen naar de tevredenheid van mijn klanten. Ik vind mijn geluk in mensen een beter leven te geven. Uiteindelijk verkoop ik niet gewoon een bril maar het beste zicht voor een beter leven."

Meester Bobi, nu 42, is geboren in de wereld van zicht en optiek. Hij groeide op in Trang waar zijn vader een zeer succesvolle brillenzaak had, gespecialiseerd in hoge kwaliteit, hi-end glazen. En reeds van jongs af aan begreep Bobi het belang van een goed zicht voor zijn vaders klanten. Al pratend met hem blijkt dat er twee belangrijke gebeurtenissen in zijn jeugd hem op dit pad gezet hebben dat hij met zoveel passie vervolgt. De eerste was een zeer persoonlijke en pijnlijke ervaring om zijn oma langzaam blind te zien worden. "Ze ging naar de dokter maar het was al te laat", herinnert hij zich, "het trauma en het feit dat ze zich realiseerde dat ze nooit haar kleinkinderen zou kunnen zien heeft haar blijvend veranderd." Maar de echte tragedie was, volgens Bobi, dat zijn grootmoeders kwaal volledig te genezen was als er in een vroeg stadium mee begonnen zou zijn. "Dit heeft mij doen besluiten dat ik hier later iets aan wilde doen." De tweede was een meer positieve, bijna profetische ervaring. Toen Bobi net 7 jaar was kwam er een oude klant die al een jaar naar de andere kant van Thailand verhuisd was terug in de zaak. Tevergeefs had hij talloze andere winkels geprobeerd, maar hij kon gewoon geen winkel vinden die in staat was hem een bril te geven met hetzelfde comfort en helderheid als zijn vaders winkel deed.



Nadat hij aan een nieuwe bril geholpen was, vroeg de man wat hij zou moeten doen als Bobi's vader er niet meer zou zijn om hem te helpen. "Mijn vader wees naar mij en zei dat wanneer hij er niet meer zou zijn, 's werelds beste brillen bij mij verkregen konden worden." Zo was de kiem gelegd waar Bobi hard aan heeft gewerkt om tot bloei te laten komen. "Terwijl andere kinderen buiten speelden, vroeg ik mijn vader het hemd van zijn lijf en studeerde op wat hij deed." Vanaf dat moment was hij, afgezien van een korte periode voor zijn studie, altijd in de buurt van zijn vader om alles te

leren wat hij kon.

"Het was hard werk om de problemen van de klanten op te lossen en zelfs met doktoren samen te werken om te zorgen dat mensen hun zicht langer konden behouden." Naast het helpen van zijn vader om nieuwe technieken te implementeren om de juiste glazen te vinden hielp hij ook zijn broers en zussen te trainen in het familiebedrijf en een systeem op te zetten dat ze de zekerheid zou geven van de beste marktpositie. "Als ik 'werelds beste ben, zijn zij beslist de tweede.", zegt hij half grappend. Het was slechts 5 jaar geleden, op 37 jarige leeftijd, dat hij besloot dat hij alles gedaan had wat hij kon in de familiezaak. En zo begon een nieuwe fase in zijn leven en begon de wereld kennis te laten maken met de 's werelds beste 'advance progressive' lenzen trainer uit Bangkok.



Een nieuwe ontdekking

Ongeveer op hetzelfde moment kwam hij een uitvinding tegen die zijn kijk op brillen en zelfs zijn leven veranderde: multi-focale lenzen. Hoewel deze al bestonden sinds begin 1900, is het slechts de laatste tien jaar dat deze een praktisch alternatief bieden voor de bestaande brilglazen. In het verleden moest iedereen die zowel dichtbij als ver weg scherp wilde zien twee brillen hebben, of bi-focale glazen. De ontwikkeling van multi focale lenzen veranderde dat en boden de dragers een geleidelijke overgang van ver naar dichtbij met alle tussenliggende stappen. De constante verandering in sterkte maakt dat jep vooruit in de verte kunt zien, licht naar beneden voor bijvoorbeeld een computer scherm, of helemaal naar beneden om te lezen. Dit alles zonder enige moeite en met dezelfde bril. Bobi herinnert zich nog goed de eerste klant die hij met multi focale glazen hielp. Een 60 jaar oude man die eerder altijd bi-focale glazen gebruikte maar ontevreden was over de kwaliteit van het zicht. "Het resultaat verraste ons allebei, hij zei dat hij zich weer jong

voelde omdat hij nu op elke afstand scherp kon zien zonder de minste moeite" "Ik dacht wauw, als multi-focale glazen mensen op deze manier kunnen helpen dan moet de hele wereld dit weten en moet ik iedereen aan een beter leven helpen." Zo begon de missie die hij met een niet aflatende doortastendheid vervolgde. "Ik besloot om mij met heel mijn hart op multi focale lenzen te storten in een tijd dat er nog veel onbekendheid en zelfs negativiteit was over deze technologie. Ik kon het gewoon niet begrijpen want bij mij werkten ze perfect vanaf de eerste keer."



Vlnr: Standaard multifocus lenzen, Premium multifocus lenzen en Hi-End multifocus lenzen
Na dit eureka moment heeft meester Bobi al zijn vrije tijd opgeofferd en studeerde 16 uur per dag om alles over deze lenzen te weten te komen. "Ik had het geluk dat ik al veel klanten had, veel proefkonijnen", zegt hij lachend. "Ik kon me in alle aspecten van het proces verdiepen: het concept, het ontwerp en de technologie. En ik merkte dat dingen die voor de een goed werkten soms voor een ander niet werkten." "Het is een erg gecompliceerde procedure omdat er zoveel variabelen zijn. Om te beginnen zijn er al 300 verschillende type lenzen! De kleinste aanpassingen in de lenzen of het montuur kunnen een wereld van verschil maken. " Naast het uitproberen brengt Bobi ook veel tijd door met overleg met andere experts op dit gebied zoals professoren van fabrikanten van multi focale lenzen uit Japan, Duitsland en andere landen om voortdurend op de hoogte te blijven om er zeker van te kunnen zijn dat hij de ultieme service kan leveren voor een maximale klanttevredenheid. "Hoe meer ik vroeg, hoe minder mensen mij een antwoord konden geven. En langzaam draaide het om, en werd ik degene die hun vragen kon beantwoorden."



Anderen opleiden

Inmiddels geeft meester Bobi regelmatig seminars en trainingssessies, zowel in Bangkok als in het buitenland voor andere multi focale lens specialisten. Op het eerste gezicht lijkt dit vreemd en tegenstrijdig met zijn bedrijfsbelang om zijn kennis te delen. Maar Bobi is het daar niet mee eens. "Ik houd van mijn studenten en waarom zou ik iets goeds geheim willen houden? Er zijn 3 miljard mensen met een oogafwijking en we weten nu hoe we hen hun zicht terug kunnen geven. Hoe hard ik ook zou werken, ik zou nooit meer dan een miljoen mensen kunnen helpen. Ik kan het gewoon niet alleen! Het is veel verstandiger om deze kennis te delen en ze alles te vertellen om meer mensen te laten delen in het geluk." Hij heeft al duizenden specialisten getraind en hoopt er nog veel meer te kunnen bereiken via zijn website www.apcthai.com (Advance Progressive Addition Lenses Club), waar allerlei informatie en instructievideo's gedownload kunnen worden. "Ik ben trots dat ik een verschil kan maken voor mensen en in het bijzonder omdat ik een Thai ben die dit bereikt heeft."

Klanttevredenheid

Hoewel het duidelijk is dat Bobi een expert is op zijn gebied, is dit slechts de helft van het succesverhaal achter ISOPTIK. De andere helft is het resultaat waardoor mensen terug blijven komen zelfs als de bril 20x zo duur is als een standaard bril. Bobi is overtuigd dat prijs onbelangrijk is als het aankomt op het verbeteren van de ervaring van de klant. "Normale brillen maken dat je wat beter kunt zien, maar ISOPTIK brillen geven je moeiteloos een onmiddellijk kristal helder beeld op elke afstand, alsof je weer jong bent." Het succes zit in het zien, legt meester Bobi uit. Deze glazen kosten dan misschien wat meer maar ze maken dat je beter ziet, dat je je beter voelt, je er beter uitziet en dus beter kunt werken. Je geniet meer van het leven en ze leveren meer geld op op

de lange termijn. Voor veel mensen is een goed zicht een sleutelonderdeel van hun werk. Of je nu een chirurg bent, een horlogemaker of juweelontwerper, of zelfs een drukke zakenman die de markt in de gaten houdt op zijn monitor, een scherp zicht is zeer waardevol. Zoals Bobi het uitlegt werkt hij met iets uiterst kostbaars, het leven van zijn klanten. "Deze lenzen zijn perfect voor mensen die een perfect zicht willen. Met onze lenzen wapen je je om een hele dag met precisie te kunnen werken." "Dus, hierop voortbordurend, als je beter kunt werken, kun je meer verdienen. Als je 10% beter kunt werken, kun je 10% meer verdienen en 10% meer ontspannen. Na 3 jaar heb je je investering alweer terugverdiend." "Met een normale bril ben je na een paar uur vermoeid. Na een dag hard werken ga je vermoeid naar huis en kun je niet meer van je gezin genieten. Als je beter kunt werken, kun je het ook sneller waardoor je meer tijd overhoudt voor je gezin." "Deze brillen verbeteren de kwaliteit van het leven op allerlei manieren, ze geven een beter zicht voor een beter leven", zegt hij, "als je het zo bekijkt zijn ze eigenlijk heel goedkoop."



Hij is zo zeker van de gunstige eigenschappen van zijn product dat hij een heel bijzondere garantie durft te geven. Elke klant die niet volledig tevreden is met zijn bril kan binnen zes maanden zijn geld terugkrijgen. "Als je niet het gevoel hebt dat ze je leven verbeteren, om wat voor reden dan ook, dan krijg je je geld terug, zonder discussie", legt hij uit. "Sommige mensen denken dat we gek zijn, maar wij merken dat als mensen terugkomen, is het meestal omdat ze nog een bril willen en niet om de eerder gekochte terug te brengen!" Je kunt ook een vervangende bril krijgen voor 50% van de originele prijs en ze leveren zelfs een noodoplossing voor mensen die hun bril kwijtraken of breken. "Het is gek, mensen leven 50 jaar zonder deze bril maar willen vervolgens geen week meer zonder." Het bovenstaande lijkt een snelweg naar faillissement maar Bobi vindt zijn verantwoordelijkheid

tegenover zijn klanten belangrijker dan winst. "Ik verkoop niet gewoon een bril, ik verkoop een beter leven middels een beter zicht." Als voorbeeld noemt hij een klant die een bril bij ISOPTIK gekocht had. Hij was ongelooflijk blij met het verschil dat dit maakte voor zijn leven maar er was een klein probleempje; zijn vrouw vond het montuur niet mooi dat hij uitgekozen had. Zonder een moment te twifelen ruilde Bobi de bril om voor een andere zonder extra kosten, om er zo zeker van te zijn dat zowel de man als de vrouw gelukkig waren. Blijkbaar was de man zo onder de indruk van deze service dat hij nieuwe klanten aanbracht. Bobi legt uit: "Ik maak mij niet druk om winst, I maak mij druk om klanttevredenheid. De rest komt dan vanzelf in orde. Ik vertrouw mijn klanten, en geloof in hun goede inborst. De beste investering is in het geluk van de klant."



Bobi is al een eind gekomen vanaf het jongetje dat zijn vader aan het werk zag in het winkeltje in Trang. Al vele jaren in hij de onbetwiste expert in multi focus lenzen en voortdurend wordt hij gevraagd, overal ter wereld, om zijn geheimen te delen. Ondanks dat men een voortdurend beroep doet op zijn tijd, heeft hij een duidelijke toekomstvisie en plannen om zijn winkel uit te breiden. Hij overweegt zelfs om de ISOPTIK ervaring naar het buitenland te brengen met nieuwe winkels in

Dubai, Shanghai en Kopenhagen om de groeiende lijst van klanten van buiten Thailand tegemoet te komen. Maar, zelfs Superman heeft zijn grenzen. "Drie nieuwe winkels is waarschijnlijk genoeg", bedenkt hij, "er zijn maar een beperkt aantal uren in een dag en uren die ik kan bieden". Hij is duidelijk een man die het maximale uit zijn leven haalt en in zijn missie gelooft om zoveel mogelijk anderen hetzelfde te laten doen. "Het leven is te kort om je zicht te beperken. Beperk je zicht dan beperk je je leven. Ik heb de mogelijkheid om mensen een beter leven te geven middels een beter zicht." En ik weet zeker dat iedereen die zijn magie ervaren heeft het graag ziet dat hij hier nog lang mee door kan gaan.

Alle high-end brillen van ISOPTIK zijn meesterwerken van de nieuwste technologie onder strikte kwaliteitscontrole van meester Bobi. Tegenwoordig, hoe druk hij ook is, zorgt Bobi voor zijn klanten in ISOPTIK. Als je van Espresso houdt, laat je koffie staan en probeer een hi-end Espresso bij ISOPTIK. Deze is een van de lekkerste ter wereld.

" Only Believe "



Master Bobi Hotline : +66 81-538-4200

LINE ID : [@isoptik](#)

www.facebook.com/masterbobi

masterbobie@gmail.com