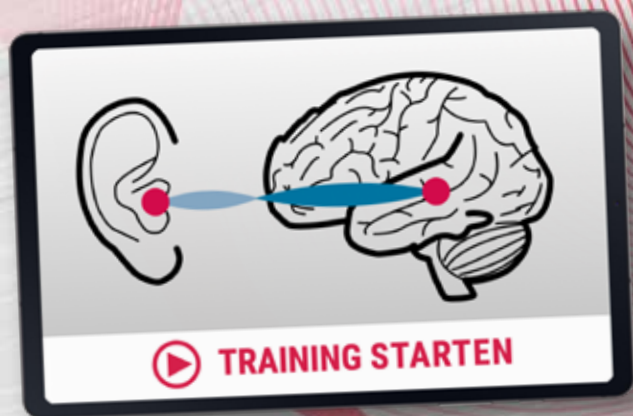


KOJ® Gehörtherapie

empowering better hearing



Hörtraining ist Hirntraining

100 % Swiss Made

DAS ERSTE DIGITALE GEHÖRTRAINING MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

KOJ®GEHÖRTHERAPIE

– DAS BESTE FÜR IHRE KUNDEN...



Bestandskunde
GÜNTHER (75)

„Ich trage schon seit 3 Jahren Hörgeräte. Vor einiger Zeit bekam ich Post von meinem Hörakustiker. Er lud mich zur KOJ®Gehörtherapie ein. Ich habe das ausprobiert und war begeistert. Ich habe meinen Service erweitert, sodass ich jetzt auch regelmäßig mein Gehör trainieren kann, um fit zu bleiben.“



Neukundin
HILDEGARD (71)

„Ich wusste schon einige Zeit, dass ich Hörgeräte brauche. Aber eine Freundin sagte, dass es schwierig ist, sich an das Hören mit Technik zu gewöhnen. Meine Hörakustikerin konnte mir die Sorgen jedoch schnell nehmen. Sie hat mit mir die KOJ®Gehörtherapie gemacht. Es hat richtig Spaß gemacht und es half mir, mich für die richtigen Hörgeräte zu entscheiden.“

... UND IHR GEWINN NEUER ZIELGRUPPEN

Sie fragen sich, welche Ihrer Kunden für die KOJ®Gehörtherapie geeignet sind? Denken Sie bitte nicht nur an Ihre typischen Kunden! Mit KOJ können Sie sich sogar 3 ganz neue Zielgruppen erschließen. Wir stellen sie Ihnen kurz vor:



10 Jahre früher mit Hörgeräten versorgt.
PETER (64)

„Ich wollte gar keine Hörgeräte, sondern nur besser verstehen. Mit der KOJ®Gehörtherapie habe ich schon nach zwei Wochen Fortschritte festgestellt. Ich habe aber bemerkt, dass ich mit Hörgeräten beim Training noch weiter komme! Also dachte ich mir, warum warten bis man taub ist – das Training und die Ergebnisse haben mich überzeugt, jetzt schon Hörgeräte zu tragen.“



Trainiert jetzt jedes Jahr sein Gehör.
MAX (56)

„Ich brauche noch keine Hörgeräte, aber dank der KOJ®Gehörtherapie kann ich mich auch bei turbulenten Gesprächsrunden sehr gut konzentrieren. Mein Hörakustiker überprüft jetzt jedes Jahr mein Gehör und stellt mir ein passendes Training ein. Wenn die Zeit reif ist, werde ich bei ihm mein erstes Hörgerät kaufen. Mein Gehör vertraue ich nicht jedem an, denn ich erwarte mehr als nur ein Hörgerät. Da habe ich durch KOJ eine Menge gelernt.“



Ist dank KOJ jetzt Ihre Kundin
ANNA (66)

„Ich habe schon länger Hörgeräte. Die waren sogar richtig teuer. Zufrieden war ich aber nie. Dann habe ich von der KOJ®Gehörtherapie erfahren und wagte den Wechsel zu einem neuen Akustiker. Anfangs war ich skeptisch, ob das mit mir und Hörgeräten noch was wird... Während der KOJ®Gehörtherapie wurden meine alten Hörgeräte neu eingestellt und voilà, so gut habe ich noch nie gehört. Bei meinem nächsten Training werde ich sogar neue Hörgeräte dazu ausprobieren.“



Die KOJ®Gehörtherapie ist das modernste audiologisch-kognitive Training. E-Learning, künstliche Intelligenz und einfache Handhabung erschließen ein völlig neues Potenzial für Menschen jeden Alters und mit den unterschiedlichsten Hörproblemen.

KOJ®GEHÖRTERAPIE – NEUROWISSENSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

Natürlich wissen Sie, dass wir nicht nur mit den Ohren hören. Wir hören auch zwischen den Ohren. Dass gutes Hören eine Frage guter Hörverarbeitung ist, rückt heute immer stärker in den Fokus.

Mehr noch: Studien der letzten Jahre belegen den Zusammenhang zwischen Hörfähigkeit und geistiger Fitness. Inzwischen steht außer Frage, dass ein unversorgter Hörverlust das Risiko einer frühzeitigen Demenz-Erkrankung um ein Vielfaches erhöht. Und wir wissen, dass sich dieses Risiko durch eine Hörgeräte-Versorgung deutlich reduzieren lässt.

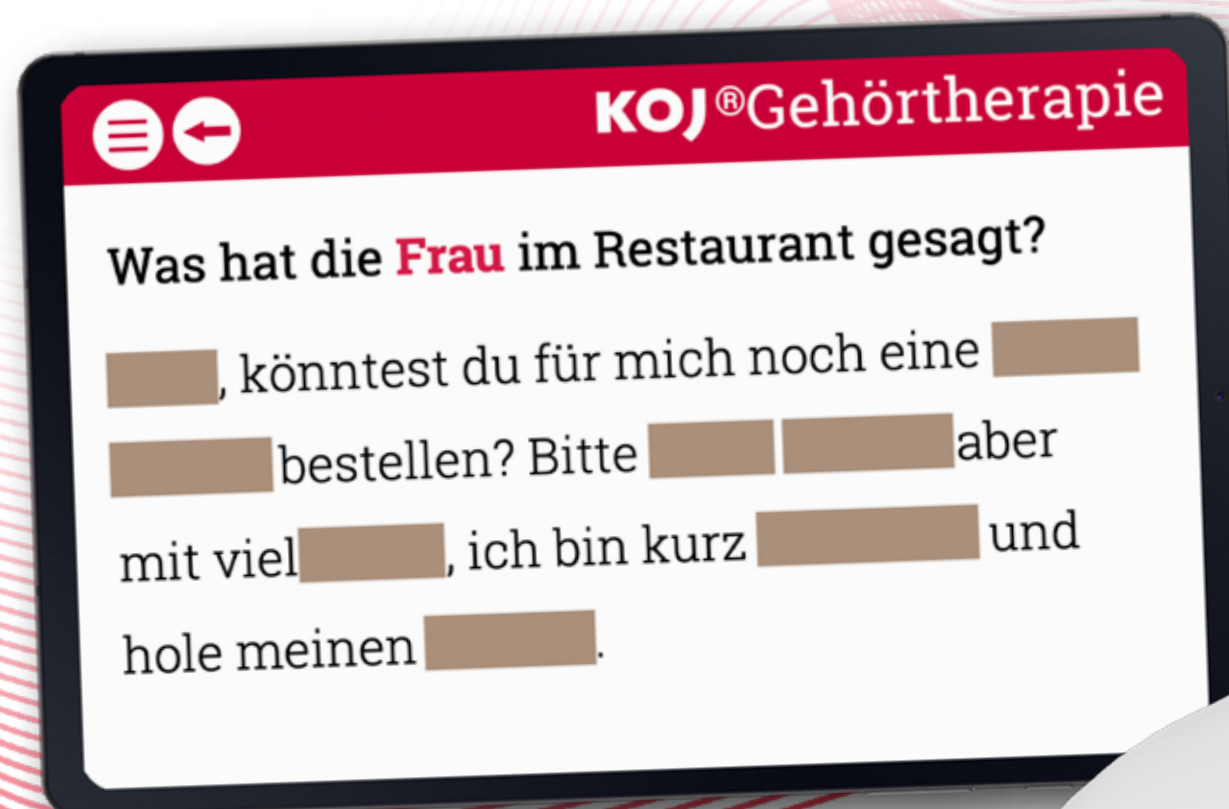
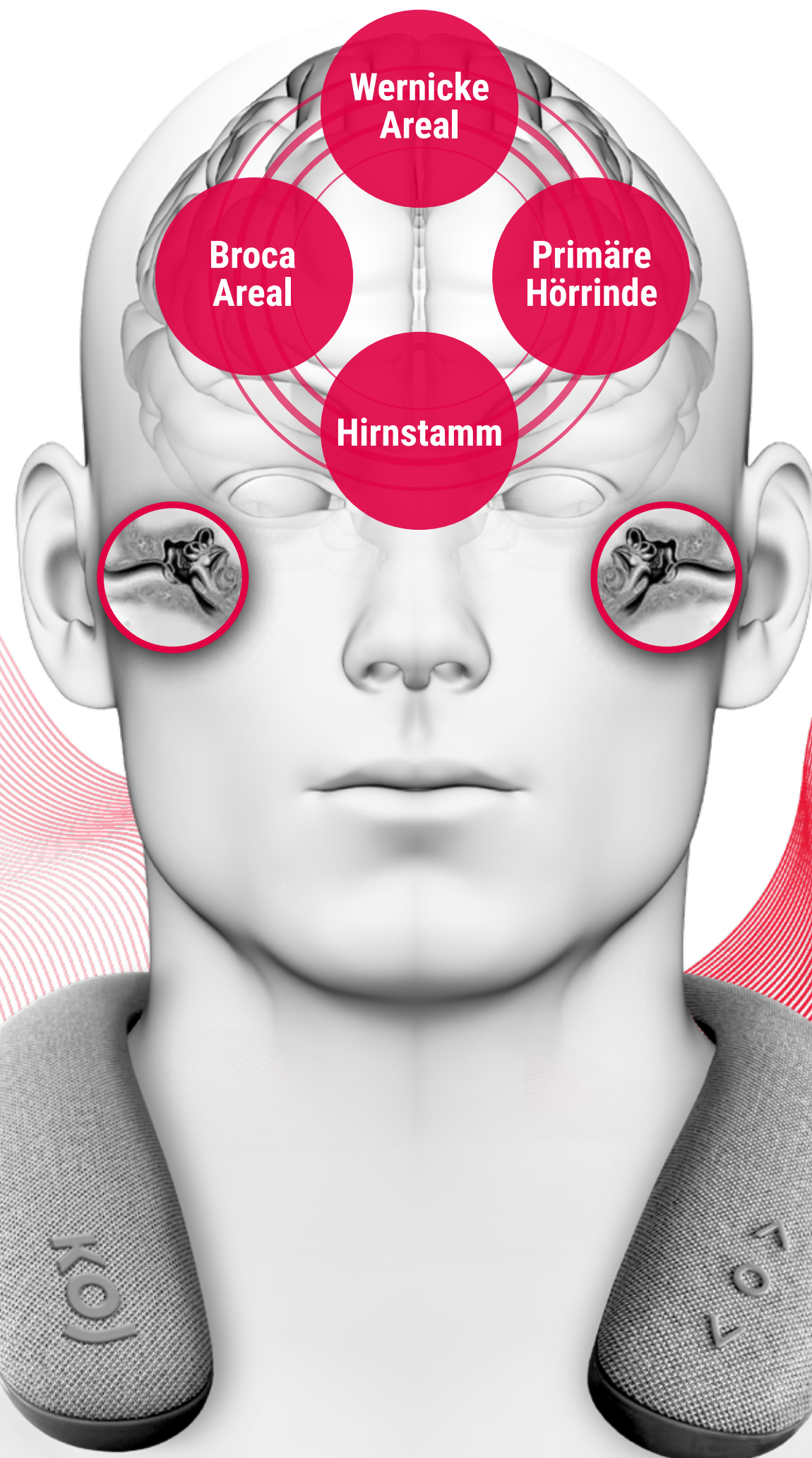
Aber wie hat dieses neue Wissen Ihre tägliche Arbeit bisher verändert?

Mensch und Hörtechnik so gut wie möglich zusammenzubringen, das ist die Aufgabe von Hörakustikerinnen und Hörakustikern. Deshalb reicht es nicht mehr, dem geminderten Gehör alle Pegel und Frequenzen zurückzugeben. Wir müssen auch dafür sorgen, dass Wiedergehörtes wieder verarbeitet wird. Wir sind Anpasser und Trainer zugleich.

Die Wissenschaft hinter der KOJ®Gehörtherapie

Die KOJ®Gehörtherapie sorgt durch eine erhöhte spezifische Stimulation für eine Langzeit-Potenzierung, also einer Verstärkung der synaptischen Übertragung. Daneben bildet die Synaptogenese die Grundlage des Erfolges der Gehörtherapie. Kurze aber regelmäßige Trainingszeit, sowie spielerische und abwechslungsreiche Aufgabenstellungen in adaptiven Schwierigkeitsstufen erhöhen die Aufmerksamkeitsspanne und führen zur optimalen Aktivierung des für das Lernen kritischen limbischen Systems. Adaptive, individuell maximale Schwierigkeitslevel sorgen durch Aktivierung des noradrenergen Systems für erhöhte Aufmerksamkeit und der Einsatz von Feedback sorgt als Belohnung für Anregung des dopaminergen Systems. Beide Transmitter verbessern die Konsolidierung des Erlernten. Um dem Nutzer die Transferleistung zu erleichtern, werden realitätsnahe Situationen geübt und regelmäßig der Bezug zu den eigenen Hörzielen gesucht.

Die KOJ®Gehörtherapie gilt als Pionierleistung im Bereich der Hörakustik und eröffnet Ihnen als Hörakustiker zusätzliche Chancen.



KOJ®GEHÖRTHERAPIE – SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Nur 1 Minute braucht es, um die KOJ®-Gehörtherapie einem Kunden bereitzustellen.

Der Lerncomputer erklärt sich von selbst und erstellt anhand einer Kalibrierung ein erstes individuelles Profil. Zu Hause erwarten den Kunden tausende verschiedener Übungen, doch keine Sorge, dank der künstlichen Intelligenz wählt der Lerncomputer immer die passenden Übungen und Parameter aus. So ist das Gehörtraining wirksam und macht großen Spaß.

Bei regelmäßigen Terminen vor Ort, besprechen Sie mit Ihrem Kunden die Fortschritte anhand detaillierter Auswertungen und stellen Ihrem Kunden Hörgeräte zur Verfügung. Die Gehörtherapie motiviert Ihren Kunden und unterstützt Sie dabei, die passenden Hörgeräte anzubieten.

1.

EINWEISUNG UND START

Sie weisen den Kunden ein. Der Trainingscomputer bittet den Kunden um Antwort auf einige Fragen und passt sich so automatisch an dessen Fähigkeiten und Voraussetzungen an. Sie schalten Ihrem Kunden mehrere Trainingseinheiten frei und geben ihm den Trainingscomputer mit nach Hause. Ihr Kunde ist schon jetzt an Hörgeräten interessiert? Dann sollten Sie Training und Probetragen miteinander verbinden. Erklären Sie am besten jedem Neukunden, dass das KOJ®Gehörtraining bei Ihnen selbstverständlich zur Versorgung dazugehört, um optimale Ergebnisse zu erreichen.

2.

KUNDE TRAINIERT ZUHAUSE

Ihr Kunde trainiert jeden Tag ca. 30-40 min. mit dem Lerncomputer. Die Übungen sind fast wie ein Computerspiel. Sie sind nie gleich und fordern Ihren Kunden optimal. Dank künstlicher Intelligenz steigern sich die Anforderungen so, wie der Kunde es braucht. Und der Kunde bekommt nach jeder Trainingseinheit sein Feedback. Er ist motiviert und hat Spaß. Zugleich gibt es immer wieder knappe Informationen zum Thema Hören. Manche Kunden möchten länger als vier Wochen trainieren. Oder sie kaufen in der Software zusätzliche Trainingseinheiten, die dann automatisch mit berechnet werden.

3.

BEGLEITENDE TERMINE VOR ORT

Nach jeder der vier Wochen empfangen Sie Ihren Kunden zu einer Trainerstunde. Das bisherige Training wird ausgewertet. Dafür liefert Ihnen die Software ein PDF mit 13 Seiten. Sie können selbst entscheiden, wie ausführlich Sie diese Auswertungen besprechen. Die 13 Seiten sind so gestaltet, dass Ihr Kunde die Auswertung ggf. auch ohne Ihre Hilfe studieren kann. Beachten sollten Sie, dass die Trainerstunden oft beste Gelegenheit bieten, um Ihrem Kunden einen entscheidenden Vorschlag zu machen: „Versuchen Sie doch mal, ob Sie beim Training noch mehr erreichen, wenn Sie zugleich unsere Trainingshörgeräte nutzen!“

4.

AUSPROBE VON HÖRSYSTEMEN

Es wird Kunden geben, die von Beginn an mit Hörgeräten trainieren, und ebenso Kunden, die noch keine Geräte brauchen. Für alle anderen gilt jedoch: Sie sollten sie im Laufe der vier Wochen immer wieder ermuntern, das Training mit Trainingshörgeräten fortzusetzen. Willigt der Kunde ein, haben Sie viel erreicht: Er wird die Hörgeräte nicht nur erleben. Mit Hilfe des Trainings kann er auch exakt überprüfen, welche Verbesserung er mit Hörtechnik erzielt.

5.

VERKAUF VON HÖRSYSTEMEN

In der Folge eines Trainings wird es häufig zum Abschluss einer Versorgung kommen. Doch damit ist das KOJ®Gehörtraining nicht beendet. Sie sollten den Kunden empfehlen, das Training in ein, zwei Jahren zu wiederholen; und wenn es soweit ist, sollten Sie sie wieder einladen. Erneut einladen sollten Sie auch diejenigen, die das Training ohne Hörgeräte beenden. Machen Sie die noch unversorgten Kunden ebenfalls zu Ihren Bestandskunden und pflegen Sie die Beziehung. Helfen kann Ihnen dabei z.B. unser Sina-System.

TIPP

Ihr Angebot zur KOJ®Gehörtherapie lässt sich sehr gut mit dem Sina-System zur Pflege von Bestandskunden verbinden. Gerne informieren wir Sie auch hierzu.

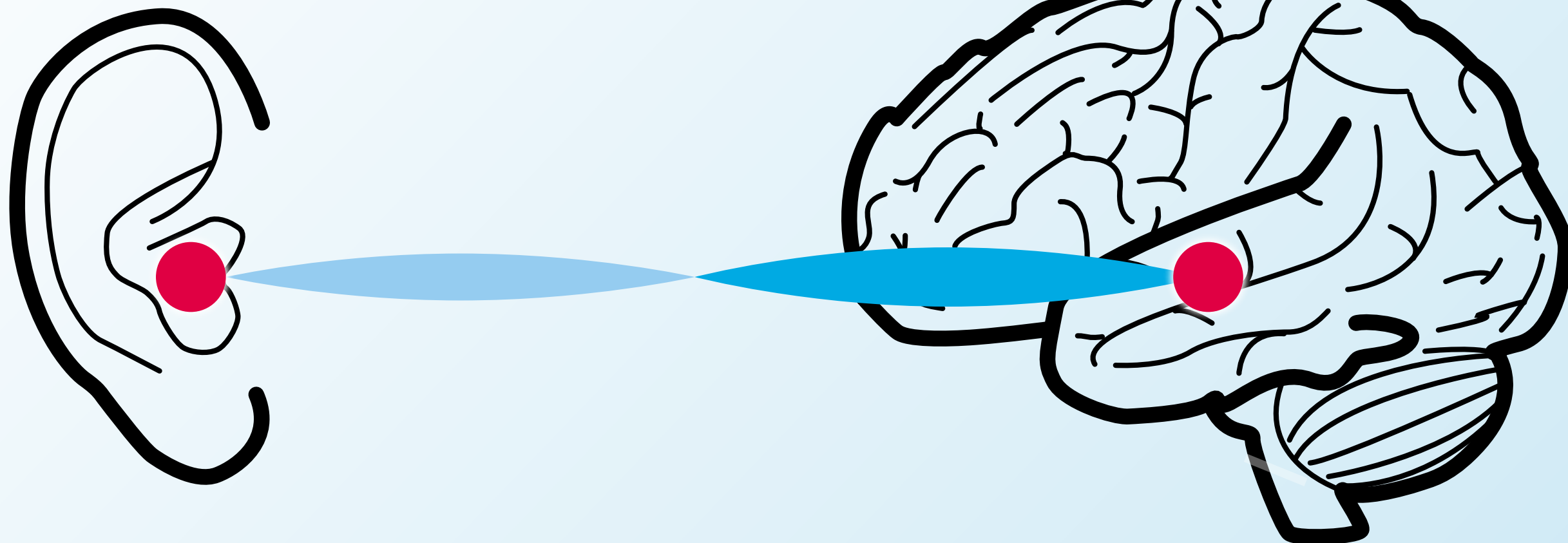
KOJ[®]GEHÖRTHERAPIE – 7 KLARE VORTEILE FÜR SIE

1. Neue Kunden gewinnen und binden

Mit dem KOJ[®]Gehörtraining bieten Sie Ihren Bestandskunden sowie Ihren Neukunden einen zusätzlichen Service. Darüber hinaus erreichen Sie weitere, jüngere Kundengruppen. Auch Menschen, die bereits von Ihren Wettbewerbern mit Hörgeräten versorgt wurden, jedoch nicht zufrieden sind, kommen zu Ihnen.

2. Mehr Umsatz

Mit dem KOJ[®]Gehörtraining werden Sie zusätzlichen Umsatz erzielen. Sie können das Training mit der Hörgeräte-Ausprobe verbinden und so bereits vor einer Versorgung verdienen. Mehr Umsatz ist jedoch auch mit den Kunden möglich, die bereits versorgt sind oder die noch keine Hörgeräte brauchen.



3. Früher höherwertiger versorgen

Wie alt sind Ihre Kunden im Schnitt, wenn Sie sie das erste Mal aufsuchen? Die Männer so 72? Und Frauen ungefähr 68? Mit dem KOJ[®]Gehörtraining erreichen Sie deutlich jüngere Kunden. Rund 35.000 KOJ[®]Gehörtrainings belegen bislang: Kunden lassen sich früher und hochwertiger mit Hörgeräten versorgen.

4. Kostengünstiger Einstieg

Die Nutzung des KOJ[®]Gehörtrainings geht für Sie mit geringen Startkosten und sehr moderaten monatlichen Kosten einher. Beim digitalen Training wird nur abgerechnet, was auch tatsächlich trainiert wurde.

5. Kompetenz gewinnen

Es gibt keine schlechten Hörgeräte mehr. Und gute Hörgeräte gibt es überall. Höchste Zeit also, sich mit anderen Leistungen hervorzutun. Das KOJ[®]Gehörtraining hilft Ihren Kunden, sich zu verbessern und das Optimum zu erreichen. Und das nicht nur beim Sprachverstehen, sondern in ganzen sechs Trainingsdisziplinen.

6. Flexibel einsetzbar

Das KOJ[®]Gehörtraining lässt sich ohne großen Aufwand und flexibel in ein bestehendes Beratungs- und Anpass-Konzept integrieren. Zum Einstieg gibt es kostenlose Schulungen. Technischer und audiologischer Support sind ebenso garantiert wie die regelmäßigen Updates für die 7 Trainingscomputer.

7. Stärkung Ihres Services

Mit dem KOJ[®]Gehörtraining profilieren Sie sich auf Ihrem lokalen bzw. regionalen Markt. Sie bieten Ihren Kunden nicht nur neueste und gut eingestellte Hörgeräte, sondern Sie sorgen für die optimale Verbindung zwischen Mensch und Hörtechnik.

DAS ERSTE DIGITALE HÖRTRAINING MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

DAS ADAPTIVE TRAINING PASST SICH PERMANENT AN

Jede Antwort, jedes Feedback und sogar die Reaktionszeit wird sofort bewertet und mit dem bisherigen Fortschritt verglichen. So passt sich der Schwierigkeitsgrad und die akustische Umgebung den aktuellen Leistungen des Kunden an. Von Jung bis Alt, von gut hörend bis hochgradig geschädigt – dank dem patentierten Verfahren ist das Training für jeden Kunden zu jeder Zeit genau richtig.

DER SCHLÜSSEL FÜR EIN BESSERES GEHÖR

Bei Hörproblemen bietet das Gehirn das größte Potenzial - und mit der KOJ®Gehörtherapie erhalten Sie den Schlüssel, um Ihren Kunden dieses Potenzial zugänglich zu machen. Die KOJ®Gehörtherapie ermöglicht zahlreiche therapeutische und audiologische Einsatzmöglichkeiten, auch bei Tinnitus und Hyperakusis.

KOJ®Algorithm

MOTIVIERT UND LOBT

Ein großer Vorteil der KOJ®Gehörtherapie ist ihr hoher Grad an Gamification: Das Programm ist eine Art Fitness-Tracker für Gehör und Gehirn. Wie bei vielen Computerspielen gibt es ständig Anreize in Form von kleinen virtuellen Belohnungen. Immer neu wird man angespornt, es noch besser zu machen. So wundert es nicht, dass viele Kunden ihr Training verlängern, um sich noch weiter zu steigern.

ALLE FORTSCHRITTE SIND AUSWERTBAR

Noch nie konnte ein Kunde so viel über sein Gehör erfahren. Dem KOJ hearing research center ist der Durchbruch gelungen: Alle Erfolge und kleinste Veränderungen des Gehörs können mit einem Klick maschinell ausgewertet werden. So erfahren Sie nicht nur, wie sich das Sprachverstehen verbessert hat, sondern auch die Merkfähigkeit, die Konzentration, das Richtungshören, der Hörfilter und die Hörwahrnehmung.

Zahlreiche Bewertungssysteme und Fragebögen zeigen Ihnen auf einen Blick, wo der Kunde steht und welche Ziele er erreicht hat und wo er noch Hilfe braucht. Nutzen Sie die detaillierten Auswertungen, um Ihrem Kunden das passende Hörgerät zu empfehlen und den Erfolg objektiv sichtbar zu machen.

Wissenschaft und Forschung

Das KOJ hearing research center analysiert fortlaufend die anonymisierten Trainingsentwicklungen aller Nutzer. So lernt die künstliche Intelligenz sich immer besser an verschiedenste Kunden anzupassen und die besten Übungen zusammenzustellen. Forschungsk Kooperationen mit Universitäten garantieren eine fortlaufende Weiterentwicklung und eine wissenschaftliche Grundlage.

WERDEN SIE EIN GEHÖRTERAPEUT – WERDEN SIE PARTNER!

2013 entstand in Zürich das KOJ hearing research center, ein Institut für neuartiges digitales Gehörtraining. Im Jahr darauf boten die Institutsgründer Andreas Koj und Jan-Patric Schmid erstmals ihre patentierte KOJ®Gehörtherapie an. 2020 hatten bereits mehr als 35.000 Personen ein KOJ®Gehörtraining absolviert – bei rund 100 lizenzierten Partnern.

Die KOJ®Gehörtherapie fördert nachweislich auch den Verkauf von Hörgeräten. Im Zuge des Trainings lassen sich Menschen mit nachlassendem Gehör deutlich eher versorgen. Und sie entscheiden sich im Schnitt für höherwertige Hörtechnik. In Deutschland wird die KOJ®Gehörtherapie exklusiv über die Sinfona GmbH vertrieben.

Ihr Vertrieb und direkter Ansprechpartner



Thomas Häusler und Michael Becker, Sinfona GmbH

„Als Ideenschmiede für den Hörakustik-Fachhandel sind wir fortlaufend auf der Suche nach wegweisenden, praxiserprobten Lösungen, die den Markterfolg unserer Partnerinnen und Partner befördern. Ein innovatives E-Training, das die auditive Verarbeitung in ihrer Gesamtheit stärkt, gehört für uns unbedingt dazu. Das KOJ®Gehörtraining bietet Hörakustikern die Chance auf eine wirkliche Alleinstellung. Wir freuen uns darauf, diese Chance gemeinsam mit Ihnen zu nutzen.“

Die Gründer und Entwickler

„Mit dem KOJ®Gehörtraining haben wir ein einzigartiges digitales Trainingskonzept geschaffen, das mittels künstlicher Intelligenz fortlaufend weiterentwickelt wird. In den zurückliegenden Jahren hat unser Training tausenden Menschen zu besserem Hören, zu geistiger Fitness und Lebensqualität verholfen. Wir freuen uns darauf, dass wir unser Konzept nun gemeinsam mit Sinfona auch den bundesdeutschen Hörakustik-Betrieben anbieten werden.“



Audiotherapeut Andreas Koj, Diplom-Ingenieur Jan-Patric Schmid

**Sinfona ist exklusiver Vertriebspartner für die KOJ®Gehörtherapie
in Deutschland, Österreich und Schweiz**

