

3 TIPPS, WIE SIE IHRE APOTHEKE ALS MARKE STÄRKEN KÖNNEN



- 1 — Legen Sie im Team fest, was die Apotheke ausstrahlen soll und wen sie anziehen möchten. Beispielsweise lieben es Kunden zu wissen, was sie in gleichbleibender Qualität erwarten können. Eine Marke ist also eine Art Qualitätsgarantie.
- 2 — Ihre eigene Marke ist ein Kunstwerk: All Ihre Aktivitäten fügen sich zu einer Gesamtkomposition zusammen. Besonders erfolgreich werden Sie, wenn Ihre Leistungen für Ihre Kunden nützlich und unverzichtbar sind. Machen Sie beispielsweise mit Vorträgen auf sich aufmerksam.
- 3 — Wie in der Pharmazie braucht auch die Markenkommunikation eine ausreichend hohe Dosierung und Zeit. Bleiben sie geduldig: Von der ersten Wahrnehmung bis hin zur Loyalität braucht es genügend Durchhaltevermögen.

3 TIPPS, WIE AKTIONEN IN DER APOTHEKE BESSER WAHRGENOMMEN WERDEN KÖNNEN



- 1 — Durchforsten Sie Ihr Sortiment und Ihr Wissen: Was ist besonders gut und was davon für viele Kunden nützlich? Spezialisieren Sie sich darauf und bewerben Sie Ihre Kompetenz. Ein Jahresplan hilft Ihnen zu planen, wann, wo und wie Sie Ihr OTC- und Freiwahlsortiment kommunizieren.
- 2 — Bei der Ankündigung von Aktionen sind Kundendaten unverzichtbar. Ihr größter Wettbewerbsvorteil ist der direkte, persönliche Kontakt zum Kunden. Sammeln Sie deshalb schon in der Vorbereitung Kundendaten und pflegen Sie Ihr Netzwerk.
- 3 — Gesundheit ist ein Megatrend. Die Menschen in Deutschland vertrauen dabei den Apotheken ganz besonders. Nutzen Sie dieses Vertrauen: beraten Sie, geben Sie Tipps und machen Sie mit gezielten Aktionen auf Ihr Angebot aufmerksam.