

25 Erfolgstitps zum 25-jährigen beraten & verkaufen-Jubiläum

SO SICHERN SIE IHREN APOTHEKENERFOLG

Fünf Autoren haben aus fünf Themenbereichen zum 25-jährigen Jubiläum von beraten & verkaufen ihre fünf wichtigsten Tipps für die Zukunft der Individual-Apotheke zusammengestellt.

5 TIPPS AUS DER APOTHEKEN-BETRIEBSWIRTSCHAFT

Dr. Wolfgang Franzen

1. Kontrollieren Sie den Erfolg Ihrer Preispolitik. Haben Sonderangebote die Frequenz, den Absatz und den Rohertrag verbessert? Geht die Mischkalkulation auf? Wenn ja, können Sie diesen Weg vorsichtig weitergehen, wenn nein, finden Sie andere Möglichkeiten.
2. Überprüfen Sie, ob die vereinbarten Großhandelseinkaufskonditionen auch tatsächlich eingehalten werden. Wenn nicht, suchen Sie schnell das Gespräch.
3. Wie hat sich der Rohertrag pro Regalmeter in der Sicht- und Freiwahl entwickelt? Spüren Sie Verbesserungspotenziale auf. Was lässt sich beispielsweise durch eine andere beziehungsweise verbesserte Sortimentspräsentation erreichen?



4. Überprüfen Sie die wichtigsten Kennzahlen für die Produktivität (Rohertrag pro Mitarbeiter, Stückkosten und Stücknutzen). Reagieren Sie schnell, wenn hier die Werte aus dem Lot geraten.
5. Schenken Sie der Neukundengewinnung und der optimalen Bearbeitung von Kundenreklamationen genügend Aufmerksamkeit. In diese Maßnahmen sollten Sie investieren.

5 HV-TIPPS

Dr. Eva Brandt

1. Beraten Sie aktiv, indem Sie Ihren Kunden über fachkompetente Fragen Zusatzempfehlungen geben können, die den Heilungsprozess unterstützen.
2. Überzeugen Sie den Kunden, statt ihn zu überreden.
3. Stellen Sie sich auf jeden Kunden neu ein. Der Kunde, der gerade vor Ihnen steht, ist der wichtigste des Tages.
4. Bieten Sie über Marken dem Kunden Sicherheit. Sicherheit schafft Vertrauen und langfristige Kundenbindung.
5. Freundlichkeit, Kompetenz und Empathie sind die Instrumente, die für das persönliche Beratungsgespräch immer wichtiger werden. Sorgen Sie dafür, dass jeder am HV diese Kriterien erfüllt.

5 MARKETING-TIPPS

Klaus Holling

1. Bauen Sie Ihre Position als „Platzhirsch“ durch eigene Aktionen und Ideen aus.
2. Fragen Sie sich bei allen Marketingmaßnahmen, ob das, was Sie vorhaben, Ihre Apotheke von anderen abhebt und unterscheidet. Machen Sie Ihre Apotheke zur Marke.
3. Alle Marketingmaßnahmen müssen dazu führen, dass der Kunde gerne, interessiert und kontinuierlich in Ihre Apotheke kommt. Jeder Kundenkontakt ist eine neue Chance.
4. Emotionen werden beim Kauf von Gesundheitsprodukten zukünftig eine immer größere Rolle spielen. Schaffen Sie in der Apotheke eine Atmosphäre, die Emotionen weckt.
5. Zeigen Sie, was Sie für Ihre Kunden und auch neue Zielgruppen leisten wollen und können. Werben Sie deshalb für Ihre Apotheke in möglichst vielen unterschiedlichen Medien.



5 TIPPS ZUM BEREICH APOTHEKENMANAGEMENT

Carl Ulrich Henneberg

1. Investieren Sie in die Kompetenz, Beratungs- und Verkaufsqualität Ihrer Mitarbeiter und leiten Sie so aktiv den Paradigmenwechsel am HV ein. Dem wachsenden Wettbewerb begegnet man am besten am HV. Machen Sie den Point of Sale zum Point of Future.
2. Entscheiden Sie sich für eine Strategie: „Mehr Kunden mit Umsatz“ oder „Mehr Umsatz mit Kunden“. Beide Strategien gleichermaßen auszufüllen, ist zukünftig nicht möglich.
3. Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter und schaffen Sie durch Delegation Freiräume für sich. Wer beide Hände voll hat, kann nichts Neues angreifen.
4. Schaffen Sie ein Arbeitsklima, das motiviert und zur Leistung anregt. Setzen Sie hierbei auch die Vorbildfunktion ein.
5. Suchen Sie sich Marktpartner oder Kooperationen, die zu Ihnen passen und die Sie unterstützen. Die einzelne Apotheke ohne Netzwerke wird es zukünftig sehr schwer haben.

5 TIPPS FÜR DIE APOTHEKEN-ZUKUNFT

Sandro Becker

1. Stellen Sie alle Maßnahmen zur Sicherung des Apotheken-erfolgs immer wieder auf den Prüfstein. Wenn Sie nicht mehr wissen, warum Sie etwas tun, geben Sie es auf.
2. Stehen Sie Veränderungsprozessen positiv und offen gegenüber und sehen Sie die Chancen und nicht die Risiken. Es sind nicht die Dinge selbst, die uns beunruhigen, sondern die Art, wie wir darüber denken.
3. Nur wer etwas unternimmt, verdient die Bezeichnung Unternehmer. Haben Sie Mut, auch einmal ungewöhnliche Wege zu gehen oder Entscheidungen zu treffen.
4. Nicht Kundenzufriedenheit sichert zukünftig den Erfolg einer Apotheke, sondern Kundenbegeisterung. Entwickeln Sie mit Ihrem Team immer wieder neue Ideen und Möglichkeiten, wie Sie Ihre Kunden begeistern können.
5. Zukunft hat man nicht, Zukunft schafft man sich. Entwickeln Sie langfristige Strategien, die Sie, bezogen auf den Standort der Apotheke, die entsprechenden Zielgruppen und die Potenziale Ihrer Apotheke, konsequent weiterverfolgen. //

Thomapyrin®: Als treuer Begleiter seit 25 Jahren dabei

ZEITGEMÄSSE ANTWORTEN AUF KOPFSCHMERZEN UND MEHR

Fachliche Informationen zu vielen Indikationsgebieten der Selbstmedikation sind ein wichtiger Bestandteil von beraten & verkaufen. Der Bereich „Schmerzen“ gehört mit der Marke Thomapyrin® zu den Themen, über den von Anfang an in der Zeitschrift ausführlich, medizinisch kompetent sowie facettenreich berichtet wurde.

TEXT Redaktion

Bei Kopfschmerz-
Tabletten ist
die Verträglichkeit
so wichtig
wie die Wirkung.



Thomapyrin N
Boehringer Ingelheim, Basel



Für Kopfschmerzen keine Zeit



THOMAPYRIN schützt vor Kater



Wohlwend rasch wirkt THOMAPYRIN. Klar wird der Kopf, schmerzfrei und frisch. In wenigen Minuten spüren Sie belebende Frische und das Gefühl der Leistungsfähigkeit kehrt wieder.

Ein auf lang[jähriger Erfahrung beruhendes, spezielles Herstellungsrezept sowie Wirkstoffe von ausgesuchter Güte und Reinheit, die harmonisch aufeinander abgestimmt sind, bieten die Gewähr für wohlthuende Wirksamkeit und schnelle Schmerzbefreiung.

THOMAPYRIN macht schmerzfrei und frisch

Sie erhalten die Packung mit 20 Tabletten in der Apotheke