

Marketing und Kommunikation

Die Situation

- ◆ Stagnierende oder rückläufige Umsatz- und Kundenentwicklung
- ◆ Zunehmender Wettbewerbsdruck
- ◆ Steigende Bedeutung des Internets für den Absatz von Gesundheitsprodukten

Der Wunsch

Antworten auf folgende Fragen zu bekommen:

- ◆ Wie kann ich meine Standortpotenziale nutzen?
- ◆ Wie kann ich die Kundenfrequenz steigern?
- ◆ Wie kann ich Umsatz und Ertrag steigern?
- ◆ Wie kann ich auf Wettbewerbsaktivitäten reagieren?
- ◆ Wie kann ich die elektronischen Medien als effizientes Werbemedium nutzen?

Die Vorgehensweise

Wir analysieren:

- ◆ Die vorhandenen Standortpotenziale
- ◆ Das Umfeld, die Wettbewerbssituation und die Infrastruktur
- ◆ Die individuellen Kompetenzen und Fähigkeiten des Apotheken-Teams
- ◆ Die bisherigen Aktivitäten im Bereich des Marketings

Wir ermitteln:

- ◆ Die Zielgruppen im Einzugsgebiet der Apotheke
- ◆ Die Erfolgsfaktoren zur Nutzung der vorhandenen Potenziale
- ◆ Die wesentlichen Charakteristika der Einwohner im Umfeld

Die Lösung

Entwicklung eines individuellen Konzepts / einer individuellen Strategie für die Apotheke

- ◆ Zur Nutzung der Standortpotenziale
- ◆ Zur Steigerung der Kundenfrequenz
- ◆ Zur Steigerung von Umsatz und Ertrag
- ◆ Zur Abwehr von Wettbewerbsaktivitäten

> Das Marketing- und Kommunikationskonzept

Marketing und Kommunikation

Das Ergebnis

Für den individuellen Apothekenstandort erarbeiten wir:

- ✓ Die maßgeschneiderte Strategie zur Profilbildung durch Kompetenzschwerpunkte
- ✓ Maßnahmen zur effektiven Wettbewerbsabgrenzung
- ✓ Maßnahmen zur Erreichung der maximalen Kundenfrequenz
- ✓ Strategien zur optimalen Nutzung der Umsatzpotenziale des Standorts
- ✓ Einen Leitfaden zum effizienten Einsatz des Werbebudgets
- ✓ Leicht verständliche und leicht umsetzbare Handlungsempfehlungen
- ✓ Eine detaillierte Checkliste, damit Sie wissen, welchen Maßnahmen mit welchen Aktivitäten und welchen Prioritäten

Darüber hinaus

- ✓ Entwicklung und Umsetzung von Aktionen und Dienstleistungskonzepten
- ✓ Entwicklung und Umsetzung von Werbemaßnahmen zur Kundenfindung und Kundenbindung
- ✓ Apotheke 2.0: Einsatz von Website, Social Media, Newsletter-Marketing etc. zur kostengünstigen und effizienten Kundenkommunikation
- ✓ Entwicklung und Umsetzung von professionellen Wettbewerbsanalysen
- ✓ Entwicklung und Umsetzung von Kunden- und Passanten-Befragungen

Wir liefern die Ideen, entwickeln die Konzepte, organisieren und unterstützen die Ausführung, geben leicht umsetzbare Handlungsanweisungen und bieten langfristige Begleitung im Bereich Marketing und Kommunikation.

> Intelligente Konzepte - Individuelle Umsetzung - Intensive Begleitung