

# Standortpotenzial-Analyse

## Der Kunde

Jeder Mensch gibt Geld für seine Gesundheit aus - und ihm ist es egal wo er diese Ausgaben tätigt (ob in der Apotheke, im Internet oder in der Drogerie) - solange seine Anforderungen optimal erfüllt werden.

## Die Apotheker

Allein die Apothekerin / der Apotheker ist dafür verantwortlich, dass die Ausgaben in ihrer / seiner Apotheke getätigt werden.

## Die Analyse

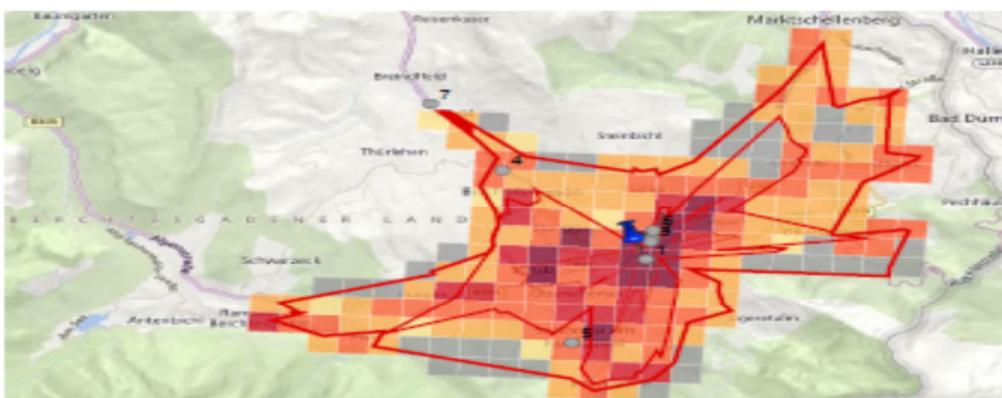
Nur wenn Sie Ihr Umfeld, die Bevölkerungsstruktur, deren Bedürfnisse und die Wettbewerbssituation kennen, können Sie Ihre Apotheke optimal auf Ihren Standort ausrichten und so für die Stabilisierung und Steigerung der Umsatz- und Ertragslage sorgen:

**> Die Standortpotenzial-Analyse**

## Das Ergebnis

Für Ihren Apothekenstandort ermitteln wir:

Kundenpotenzial	4.480 Kunden	Umsatzpotenzial	EUR 2,7 Mio
-----------------	--------------	-----------------	-------------



und geben Ihnen im Rahmen unserer Strategiekonzepte Antworten auf die Fragen:

- ◆ Welche Faktoren bestimmen den Erfolg an meinem Standort?
- ◆ Wie kann ich diese Faktoren beeinflussen, um den Umsatz, den Rohertrag und den Jahresüberschuss zu steigern?
- ◆ Welche Maßnahmen sind notwendig, um die Potenziale meines Standorts zu nutzen?

# Standortpotenzial-Analyse

## Daten der Standortpotenzial-Analyse "Standard" (u.a.)

Kriterium	Wert / Ausprägung	Vergleich BRD
Anzahl der Einwohner des Einzugsgebiets	20.152 EW	
Altersstruktur (in 5 Jahresstufen)	Absolut und Prozentual	
Einzelhandelsrelevante Kaufkraft / Einwohner	EUR 5.344	EUR 5.302
Kaufkraft für medizinische Produkte	EUR 464	EUR 461
Wettbewerbs- und Verordnerstruktur		



## Daten der Standortpotenzial-Analyse "Premium" (u.a.)

Kriterium
Kaufkraft der Einwohner nach Altersstruktur: Junge Erwachsene - Senioren
In wie vielen Haushalten leben Kinder?
Wie viele Haushalte verfügen über ein Nettoeinkommen > EUR 2.300
Bevölkerungsprognose 2020 / 2025 / 2030
Wie viele Menschen pendeln jeden Tag in mein Einzugsgebiet
Wie hoch sind die Potenziale im Bereich der OTC- und Körperpflegeprodukte in meinen Einzugsgebiet
Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Einwohner OTC-Produkte kaufen
Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Einwohner ihre Gesundheitsprodukte in der Apotheke kaufen
Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Einwohner den Versandhandel bzw. das Internet nutzen
Welche Indikationen treten im Einzugsgebiet überdurchschnittlich oft auf