



© littlehnrabi / Getty Images / iStock

# Durchstarten

## Marketingmaßnahmen für 2018 planen

**Individuell gestaltete Marketingmaßnahmen und die gezielte Einbindung der Mitarbeiter sind wichtige Bausteine, wenn es darum geht, eine Apotheke erfolgreich in die Zukunft zu führen. Wer im Jahr 2018 entsprechende Impulse setzen will, sollte bereits jetzt mit der Planung beginnen. Die folgende Checkliste sorgt dafür, dass kein wichtiger Aspekt unter den Tisch fällt; sie gibt einen Anstoß dafür, im Rahmen des Apothekenmarketings neue Impulse herauszuarbeiten – und letztlich gemeinsam mit dem Team umzusetzen. Last but not least will sie dazu anregen, die bislang genutzten Marketinginstrumente einmal unter die Lupe zu nehmen.**

### Gemeinsam im Team kreativ werden

- Brainstorming: Welche Kompetenzen im Team werden bislang nicht/zu wenig in Sortiment und Beratung umgesetzt?
- Brainstorming: Welche Kompetenzen sollten – im Hinblick auf das Ansprechen der Stammkunden bzw. neuer Kunden – ausgebaut werden?
- Festlegen: Wie lassen sich diese Kompetenzen einsetzen, fördern, erwerben? Gemeinsam neue Beratungsfelder / Sortimentsbereiche entwickeln

### Führungsaufgaben wahrnehmen

- Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen diskutieren
- Ideen für Teambuildingmaßnahmen sammeln und Termine dafür koordinieren
- Termine für die Mitarbeiterjahresgespräche festlegen



# Checkliste / Apothekenmarketing 2018



## Impulse für Marketingmaßnahmen setzen

### Beratung und Sortiment

- neue thematische Schwerpunkte entwickeln
- diese gemeinsam mit dem Team in der Praxis umsetzen

### Kommunikation

- 1-A-Kunden durch spezielle Angebote stärker binden und als Empfehler gewinnen
- Maßnahmen zur digitalen Kundenansprache durchleuchten, ggf. verbessern und ausweiten

### Imagepflege

- Aktionen für das ganze Jahr entwickeln und zeitplantechnisch aufarbeiten; hierbei Imageausrichtung berücksichtigen (z. B. „Image als Gesundheitsspezialist“ stärken)
- Maßnahmen des Sponsorings entwickeln (ggf. Brainstorming im Team!)
- Kooperationspartner finden und über Win-win-Situationen zur Zusammenarbeit gewinnen

## Marketinginstrumente checken

Lohnenswert ist es, die Erfahrungen, die das Team mit den bisher eingesetzten Marketinginstrumenten zu sammeln, zu bündeln und auszuwerten. Werden zugleich neue Ideen gesammelt, lassen sich die Marketingmaßnahmen anschließend individuell auf die Apotheke zuschneiden. Im Idealfall schließt sich eine zeitliche Maßnahmenplanung an. Für den Check finden Sie hier eine Zusammenstellung wichtiger Marketinginstrumente:

- Aktionen
- Werbemaßnahmen incl. Flyer und Außenwerbung
- Handzettel / Broschüren
- Deko-Maßnahmen (Schaufenster, Innenraum)
- Presse- / Öffentlichkeitsarbeit
- Outfit des Teams
- Internetauftritt
- Kommunikation am HV
- Kommunikation am Telefon
- Licht / Sound / Duft in der Offizin
- Sponsoring
- Kooperationen (u. a. mit Herstellern, Gesundheitsexperten, Institutionen)