

# apotheke + marketing



## Klappern gehört zum Handwerk

Werbung

### Herzangelegenheit

Die Kun-Apotheke in Bad Säcking hat sich auf Nachhaltigkeit spezialisiert und ist das Beispiel für ein grünes Erfolgskonzept.

### Atmosphäre schaffen

Wird inspirierender Ansprache mit der Apotheke Ingebot und Ihren Kunden jeweils der Besuchern eines Erlebnisraums.

### Punkte sammeln

Die zertifizierte Fortbildung in Deparis C bietet Wissensaucha und die Chance auf einen Punkt bei der Bundesapothekerkammer.

# Terminvereinbarungen

## Am liebsten telefonisch

Vereinbaren Kunden einen gesonderten Termin für ein Beratungsgespräch, hat dies diverse Vorteile. So lässt sich nicht nur genügend Zeit für das Gespräch einplanen oder ein diskretes Gespräch sicherstellen, indem der Beratungsraum reserviert wird; Apotheker und PTA können sich so intensiver auf das Gespräch vorbereiten. Eine aktuelle Umfrage (YouGov-Umfrage von Greven Medien im August 2018) zur Nutzung von Online-Terminvergaben und Reservierungssystemen liefert Ergebnisse, die auch für die Apotheke interessant sein können. Demnach vereinbaren drei Viertel der Befragten ihre Termine am häufigsten telefonisch. Nur fünf Prozent nutzen vorrangig Online-Terminvergaben. Dennoch ist die Möglichkeit, im Internet Termine zu vereinbaren, für die Hälfte der Befragten (50 Prozent) wichtig bis äußerst wichtig.

