



IMS Open House: bleibende Eindrücke für Apo- thekenkunden hinterlassen

Im Rahmen von „QuintilesIMS Open House“ fand in den neuen Räumen in der Leopoldstadt ein Vormittag zum Thema „Standort Apotheke – Produktivität, Best Practice und Trends“ für Partner der Industrie und Apotheken statt. Zu Beginn brachten Produktivitätssteigerer der Firma Czipin den Gästen das komplexe System des Vertriebes näher. Ein besonderer Schwerpunkt liegt bei den vielen Möglichkeiten, dem Kunden ein Einkaufserlebnis zu bieten. Ähnlich wie in einer guten Café-Bar muss beim Verlassen ein bleibender Eindruck vorhanden sein. Oft würden dabei aber besonders bei der Warenpräsentation Fehler begangen, wie zum Beispiel leere Regale oder Überverpackungen. Auch die falschen Produkte am POS wurden angesprochen. Mit einer Bruttogewinnbombe (Fokus auf einen Artikel mit hohem Bedarf und hoher Marge) lassen sich die Gewinne steigern. Simon Job, „Essenz Apotheke Mariahilf“, schilderte, wie mit innovativer Kommunikation in der Apotheke ein neuer Umgang mit den Kunden zum Erfolg führen kann. In Erinnerung wird vielen die Mooswand in der Apotheke und die neuartige elektronische Preisauszeichnung bleiben. Von der Industrie fordert er, dass der Rausverkauf aus der Apotheke mehr im Mittelpunkt stehen muss. Individuelle Lösungen dazu sollten mit jeder Apotheke erarbeitet werden. Zu guter Letzt wurden den Veranstaltungsbesuchern von m(Research neue Trends im Handel aufgezeigt. Neben digitalen Technologien haben interessanterweise auch Flugzettel eine große Bedeutung im Handel. Wichtig sei daher eine nahtlose Vernetzung aller Verkaufskanäle.

Andreas Berger