

Netzwerken

Gemeinsam ist man stark – das gilt auch, wenn man das eigene Marketing im Umfeld der lokalen Gesundheitsanbieter betrachtet und als Bereicherung für den Arbeitsalltag wahrnimmt.

Sehen Sie berufliche Außenkontakte zu Arztpraxen, Pflegeheimen, Hebammen oder anderen Anbietern von Gesundheitsleistungen nicht als notwendiges Übel und zusätzliche Arbeitsbelastung, sondern vielmehr als Herausforderung, als Chance für sich persönlich, für Ihr Team und für Ihre Kunden.

Interessen, Spezialgebiete, Pläne und auch Probleme. Mancher behält dies einfach so und kann die Informationen aus dem Gedächtnis abrufen. Manchen hilft es, sich Stichworte zur Adresse zu notieren. Dies ist vor allem empfehlenswert, wenn das Netzwerken eine Teamaufgabe sein soll und alle zu diesem Informationspool zugreifen und beitragen sollen.

nur selber Hilfe in Anspruch zu nehmen, sondern diese auch anzubieten und dann auch zu leisten. Was einem selbst als alltägliche Kleinigkeit erscheint, wie die Empfehlung einer Website oder eines Ansprechpartner bei Behörden, kann dem anderen erheblich weiterhelfen.

Übrigens: Häufig erweist es sich, dass vor allem in größeren Institutionen wie Krankenhäusern oder Krankenkassen ein guter Kontakt zu „vorgeschalteten“ Verwaltungsmitarbeitern hilfreich ist und die richtigen Türen öffnet. Mitarbeiter in Telefonzentralen und Sekretariaten entscheiden nicht nur, ob und zu wem sie Sie verbinden. Meist wissen sie auch sehr gut Bescheid in den jeweiligen Häusern und können hilfreiche Empfehlungen geben.

aktionen angesprochen werden. So kann aus dem lockeren Netzwerk oder einzelnen Gemeinschaftsaktionen eine feste Kooperation von regelmäßig miteinander arbeitenden Partnern werden. Wenn jeder einen Teil beiträgt, wird es für alle leichter, auch ein größeres Projekt umzusetzen, beispielsweise eine Gesundheitsmesse, bei der sich unterschiedlichste Gesundheitsdienstleister eines Ortes oder eines Stadtteils vorstellen. Gesundheitsamt, Sozialamt oder die Lokalzeitung zum Beispiel nehmen sich eines Themas viel eher an, wenn Sie „mit geballter Kraft“ auftreten.

Für ein solches Netzwerk Gesundheit kommen zahlreiche unterschiedliche Partner in Frage, zum Beispiel Ärzte aller Fachrichtungen, Alten- und Pflegeheime, Hebammen, ambulante Pflegedienste, Krankenhäuser, Krankengymnasten, medizinische Schuhmacher, Ergotherapeuten, Logopäden, Sanitätshäuser, Massagepraxen, Anbieter von medizinischer Trainingstherapie. Angst vor Konkurrenz ist dabei dann unnötig, wenn jeder der Partner ein eigenes, klares Angebotsprofil hat und dieses Image auch aktiv in dieser Gemeinschaft vertritt. ■

Netzwerk Gesundheit – gemeinsam ist man stark Aus einem solchen eher informellen Netzwerk können neben dem Informationsaustausch auch weitere Aktionen entstehen. Vielleicht suchen Sie für eine Verkaufsaktion oder Informationsveranstaltung noch Unterstützung oder einen Partner? Haben Sie ein Netzwerk an Gesundheitskollegen geknüpft, ist es viel einfacher, geeignete Kooperationspartner zu finden. Die gemeinsame Zielgruppe verbindet und kann mit gemeinsamen Marketing-

Probieren Sie es einfach aus Schritt für Schritt machen Sie jedes Telefonat, jeden Kontakt zu einer kleinen Netzwerkaktion. Hören Sie gut zu und fragen Sie auch mal nach – dann erfahren Sie viel über die Situation der anderen, über In-

Je mehr Informationen Sie sammeln, umso breiter ist Ihr Wissen, wo Sie bei Bedarf Hilfe erhalten können, aber auch, wo Sie unterstützen können. Denn: „Geben und Nehmen“ ist die Grundlage eines Netzwerkes. Denken Sie daher daran, nicht



© bloomua / fotolia.com

*Verena Gertz,
Marketingfachfrau
und Journalistin*



TROCKENE HAUT: COMPLETE REPAIR repariert trockene, raue Haut

Bei trockener Haut reichen Standardlösungen oftmals nicht aus. Deshalb brauchen Kunden kompetente Beratung – und suchen diese besonders häufig bei Ihnen in der Apotheke.

Eucerin® Haut Institut
Diagnose · Beratung · Behandlung

> 3 von 4 Apothekenkunden geben an, trockene Haut zu haben*

Sie leiden unter Spannungsgefühlen, Juckreiz und Schuppung und sind dadurch in ihrem Wohlbefinden beeinträchtigt.

> So fühlen sich Kunden wieder wohl in ihrer Haut

Mit Eucerin® COMPLETE REPAIR werden Rauigkeit und Spannungsgefühle spürbar gemindert, die Haut wird beruhigt und fühlt sich wieder geschmeidig an.

> Was hat gesunde Haut, das trockene Haut nicht hat?

Im Gegensatz zu trockener Haut verfügt gesunde Haut über ausreichend Feuchtigkeit, die in der Haut gespeichert wird. Die Hautbarriere ist intakt und schützt die Haut vor Feuchtigkeitsverlust. Zudem ist eine optimale Feuchtigkeitsverteilung gegeben, auch in den tieferen Schichten der Epidermis.

> Für jeden Pflegebedarf

Eucerin® COMPLETE REPAIR bietet zwei Lotionen, die schnell einziehen, parfümfrei und gleichzeitig angenehm im Duft sind:

- **COMPLETE REPAIR Lotion** bei **trockener**, rauer und gespannter Haut.
- **COMPLETE REPAIR Intensiv Lotion** bei **extrem trockener**, zu Juckreiz und Schuppung neigender Haut.

> Eucerin® COMPLETE REPAIR enthält die 18 wesentlichen Bausteine, die trockener Haut fehlen

- **Urea** und 15 weitere sogenannte „**Natürliche Feuchthaltefaktoren**“ (NMF) spenden und binden intensiv Feuchtigkeit.
- **Ceramid-3** stärkt die Hautbarriere.
- Die **Aquaporin-Technologie** mit Gluco-Glycerol sorgt für eine optimale Feuchtigkeitsverteilung auch in den tieferen epidermalen Hautschichten.

Viele Kunden mit trockener Haut beklagen, dass ihre Haut beim Duschen übermäßig austrocknet. Eine gute Empfehlung ist das hautberuhigende und juckreizlindernde **Eucerin® Waschfluid 5% Urea**. Die Haut wird selbst bei täglicher Anwendung vor weiterer Austrocknung geschützt.



Beratung leicht gemacht:
Eucerin® COMPLETE REPAIR

Silke Kaja,
Leitung Eucerin® Haut Institut
www.Eucerin.de/Hautinstitut

TIPP 1: BERATUNG

„Ich empfehle Ihnen die COMPLETE REPAIR Intensiv Lotion. Das Spannungsgefühl lässt nach, und Ihre Haut fühlt sich wieder geschmeidig an. Die Lotion zieht schnell ein, riecht angenehm und ist dabei parfümfrei.“
Am besten tragen Sie Ihrem Kunden die Lotion gleich auf den Handrücken auf.

TIPP 2: PFLEGEKONZEPT

Kunden, die nach einer Lotion für ihre trockene Körperhaut fragen, sind auch potenzielle Kunden für eine Gesichtspflege für trockene Haut. Sprechen Sie das Thema aktiv an: „Sie haben mir gesagt, dass Ihre Körperhaut sehr trocken ist. Mit der Eucerin® COMPLETE REPAIR Intensiv Lotion haben Sie eine gute Wahl getroffen. Ist Ihre Gesichtshaut auch eher trocken?“
Wenn ja: „Möchten Sie erst einmal nur die Lotion mitnehmen oder darf ich Ihnen kurz die Gesichtspflege speziell für trockene Haut vorstellen?“

Mehr Informationen:

www2.eucerin.com/specials/de/CompleteRepair

*Quelle: Beiersdorf Markentracking Juli 2011.