

Jetzt oder nie?!

Von Frühbucherrabatt bis Last-Minute-Angeboten – richtiges Timing ist wesentlich für den Verkaufserfolg und damit auch ein wichtiges Thema für Ihr Apothekenteam, gerade in diesen Novemberwochen.



© Sergii Gnatiuk / 123rf.com

Wenn ich Ende April voller Vorfreude auf den Mai-feiertag Schokoladenmaikäfer kaufen möchte, sind die längst ausverkauft – denn sie gehören (was ich einfach nicht verstehen kann) inzwischen zu den Osterartikeln, selbst wenn Ostern im März liegt. Wenn ich, beschwingt von den Sonnenstrahlen, die meist im Juni/ Juli endlich sommerlich warm geworden sind, neue Sandalen erstehen möchte, stoße ich auf erstaunt blickende Schuhverkäuferinnen und die aktuellen Herbststiefeletten. Und wenn ich mir in Kürze, so ab Mitte November, wieder erste Gedanken über die diesjährigen Adventsservietten und -kerzen mache, wird das Angebot (wie

jedes Jahr) bereits seit Monaten ausgedünnt sein.

Zu früh – zu spät? Der Einzelhandel ist der Zeit stets konsequent voraus und ich hinke genauso konsequent immer hinterher. Ich kann nicht aus meiner Haut, möchte einfach keine Weihnachtsartikel in der Herbstsonne kaufen und muss mit den Konsequenzen eben leben. Aber wer im Einzelhandel bestehen möchte – und da zähle ich jetzt die Apotheke einfach mal dazu – muss sich über das richtige Timing seiner Angebote Gedanken machen. Ein guter Zeitpunkt dafür ist ... jetzt!

Auf 2015 schauen Der Jahreswechsel ist in Sichtweite, die weihnachtliche Hektik noch

nicht voll ausgebrochen und erste Gedanken kreisen auch privat schon um das neue Jahr (beispielsweise Urlaubspläne). Eine gute Zeit also, um im Apothekenteam das kommende Jahr zu planen. Denn es hängt schließlich alles miteinander zusammen: Themen für das Marketing, Schaufenstergestaltung, Materialbestellungen und personelle Urlaubsabstimmungen.

Alle Jahre wieder ... gleich oder anders? Dabei ist das mit dem richtigen Timing nur auf den ersten Blick einfach. Manche Themen kehren jedes Jahr saisonal bedingt immer wieder: Erkältungs-, Heuschnupfen-, Bade- und Sonnenzeit haben einen relativ festen Platz im Kalender. Aber

ist es immer klug und erfolgversprechend, beispielsweise die Sonnenschutzprodukte traditionell im Sommer in den Blickpunkt zu rücken? Dann, wenn es alle tun, auch die „Großen“ wie Drogeriemärkte und selbst Discounter? Es besteht die Gefahr, „unterzugehen“ im großen Werberauschen und auch in der Preisschlacht, die meist damit einhergeht.

Sonnenschutz im Winter

Gerade für kleine Anbieter – und im Verhältnis zu Drogerie- und Supermarktketten ist eine Apotheke ein kleiner Anbieter – ist es oft vielversprechender, sich eine Nische zu suchen. Wenn zum Beispiel in Ihrem Umfeld viele zum Winterurlaub in die Berge fahren, könnten Sie die spezielle und intensive Beratung für Sonnenschutz im Schnee und großen Höhen in den Mittelpunkt stellen. Sie werden bestimmt überraschen und Aufmerksamkeit erhalten, auch von denen, die mit ihrer Winterhaut im Dezember in die Karibik fliegen wollen. Denen geht es oft wie mir mit den Maikäfern: Wenn man die Produkte braucht, bekommt man sie nicht, weil halt gerade nicht Saison ist. Hier kann sich die Apotheke als ganzjähriger Experte positionieren. Bestimmt fallen Ihnen im Team noch andere Möglichkeiten ein, durch ungewöhnliches oder ganz gezieltes Timing Aufmerksamkeit zu bekommen. Vom „Karnevals-Alka-Seltzer“ zum Sommerstadtfest über Zahnpflege in der Vorweihnachtszeit (all die Süßigkeiten) bis zum Verbandsmaterial anlässlich des großen Sportfestes aller lokalen Schulen. ■

Verena Gertz,
Marketingfachfrau

So kuren Ihre Kunden in Herbst und Winter mit DHU Schüßler-Salzen!

Das DHU Schüßler-Trio
Mit dem Salz des
Immunsystems

Profitieren Sie
von der großen
TV- und Anzeigen-
Kampagne!



DHU Schüßler-Salze

Das Original seit 1873



www.schuessler.dhu.de oder besuchen Sie uns auf www.facebook.com/dhuSchuesslerSalze

Ferrum phosphoricum D3 [D6, D12] Biochemisches Funktionsmittel Nr.3, Zusammensetzung: 1 Tablette enthält: Arzneilich wirksamer Bestandteil: Ferrum phosphoricum Trit. D3 [D6, D12] 250 mg. **Kalium sulfuricum D3 [D6, D12]** Biochemisches Funktionsmittel Nr.6, Zusammensetzung: 1 Tablette enthält: Arzneilich wirksamer Bestandteil: Kalium sulfuricum Trit. D3 [D6, D12] 250 mg. **Magnesium phosphoricum D3 [D6, D12]** Biochemisches Funktionsmittel Nr.7, Zusammensetzung: 1 Tablette enthält: Arzneilich wirksamer Bestandteil: Magnesium phosphoricum Trit. D3 [D6, D12] 250 mg. Sonstige Bestandteile: Magnesiumstearat (Ph.Eur.), Weizenstärke. **Anwendungsgebiete:** Registrierte homöopathische Arzneimittel, daher ohne Angabe einer therapeutischen Indikation. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit (Allergie) gegen Weizenstärke oder einen der anderen Bestandteile. **Nebenwirkungen:** Weizenstärke kann Überempfindlichkeitsreaktionen hervorrufen. Hinweis: Bei der Einnahme eines homöopathischen Arzneimittels können sich die vorhandenen Beschwerden vorübergehend verschlimmern (Erstverschlimmerung). In diesem Fall sollten Sie das Arzneimittel absetzen. Enthalten Lactose und Weizenstärke. Packungsbeilage beachten!

Deutsche Homöopathie-Union GmbH & Co. KG