



Geschenke aus der Apotheke haben immer Konjunktur und lohnen sich für Ihr Team – machen Sie daraus ein attraktives Marketingthema!

Bitte sehr!



© Jan Engel / www.fotolia.com

Diese Situation kennen alle: Für jeden Anlass das Richtige zu finden kann ganz schön schwierig sein. Die Anforderungen sind hoch: Der Beschenkte soll sich über etwas Außergewöhnliches freuen. Es soll einen gewissen Nutzen bieten, aber dann doch nicht nur nützlich und vernünftig sein. Es soll persönlich sein, etwas Besonderes. Es soll einen Wert darstellen und damit die Wertschätzung des Beschenkten unter Beweis stellen. Für solche Fälle weiß das Geschenke-Spezial-Team der Apotheke Rat: Gesundheitsfördernde Tees oder Säfte aus der Apotheke erfüllen diese Anforderungen genauso wie ein verwöhnendes Ölbad oder die luxuriöse Handcreme mit passender Seife. Somit erhält der erwartungsfrohe Beschenkte in jedem Fall ein Qualitätsprodukt.

Win-Win-Win-Situation Mit Apothekengeschenken macht Ihr Team in einem Verkaufsvorgang gleich zwei Personen glücklich und im Idealfall zu Stammkunden: Den Schenkenden, der nun ein positives Erlebnis mit dem Einkauf in Ihrer Apotheke verbindet (Problem „Geschenk“ opti-

mal gelöst) und den Beschenkten. Wenn Sie genau das Richtige getroffen haben, bleibt auch bei ihm ein positives Bild Ihres Teams und Ihres Sortiments und er wird den Folgekauf gerne in Ihrer Apotheke tätigen.

Absender nicht vergessen! Voraussetzung dafür ist, dass Sie die Zuordnung zu Ihrer Apotheke sicherstellen: Versehen Sie das Geschenk mit Ihrem Apothekennamen. Kleben Sie kleine Etiketten mit Apothekennamen und eventuell Adressdaten auf die Verpackung oder auf das Produkt selbst (und verdecken damit z. B. das Preisschild).

Starten Sie Ihre Geschenkkoffensive mit Überlegungen zum Sortiment und den Produkten, die Sie als Geschenke präsentieren möchten. Schwerpunkte wie „Pflege aus der Apotheke“ bieten Orientierung. Anlässe, wie der nahe Valentinstag, sollten Sie für Ihre Werbung und Schaufensterdekoration nutzen. Statt Blumen oder Schokoladenherzen mal was zum Verwöhnen aus der Apotheke. Das ist Ihnen zu normal? Dann präsentieren Sie doch mal zum Vatertag, der weniger klassisch mit

Geschenken verbunden ist, Gesundheitsgeschenke für Männer. Oder zum Schulbeginn nach den Sommerferien Apothekenartikel, die die Gesundheit des Schulkindes stärken.

Das Auge „isst“ mit Die Verpackung macht ein Geschenk erst vollständig. Eine große Parfümeriekette hat es vorgemacht: Die aufwändigen Geschenkverpackungen sind für nicht wenige der Hauptgrund, das Parfümgeschenk genau dort zu kaufen. Kreativ und hübsch verpacken lässt sich lernen.

Fazit Geschenke sind ein toller Anlass, Ihre Apotheke positiv ins Gespräch zu bringen und lenken Kunden nicht nur dann in die Offizin, wenn sie krank sind. Geschenke bieten die Chance für Zusatzverkäufe und erweitern Ihren Kundenkreis, da neben dem Kunden auch der Beschenkte Ihre Leistung kennen lernt. Und last but not least: Sie bringen Abwechslung in Ihren Apothekenalltag. ■

Verena Gertz,
Marketingfachfrau und Journalistin