

BD Rowa™

eRezept READY?



Wie eRezept-ready ist Ihre Apotheke? Noch bevor es mit der Einführung des digitalen Rezeptes losgeht, möchten wir Ihnen hier einen kurzen Checkup und Maßnahmenplan bieten, der Sie und Ihre Apotheke ideal auf das eRezept vorbereitet!

Infrastruktur sicherstellen

Das technische „Eintrittsticket“ ist der Anschluss an die Telematikinfrastruktur und deren Integration.

Digitalen Auftritt stärken

Ist Ihre Apotheke auch online sicht- und findbar? Erstellen Sie sich eine Website oder prüfen Sie die bestehende kritisch. Wie steht es um die Nutzerfreundlichkeit? Lassen sich Cross- und Upselling durchführen?

Analysieren Sie sich und Ihre Kunden

Versuchen Sie Ihren Kundenstamm möglichst genau zu gliedern. Merkmale können sein: Demografische Merkmale, Einkaufsverhalten, Beratungsfrequenz usw.. Worauf legen Ihre Kunden besonders Wert? Was ist besonders gefragt? Bei der Analyse Ihrer Apotheke macht eine Stärken/Schwächen Analyse durchaus Sinn, um die Positionierung und/oder Neuausrichtung zukunftsfähig durchführen zu können.

Der Blick nach innen

Identifizieren und eliminieren Sie nach Möglichkeit „Zeitfresser“ und digitalisieren bzw. automatisieren Prozesse. So haben Sie mehr Zeit für das, was wirklich zählt: Ihre Kunden.

Positionieren Sie sich

Sehen Sie das eRezept als Chance! Nutzen Sie Ihre Stärken und positionieren Sie sich so als Spezialist. Bauen Sie entsprechend der Kundenstruktur das Angebot an Services aus, wie z.B. patientenindividuelle Verblisterung, Impfberatung. Das schafft nicht nur Begeisterung unter Ihren Kunden, sondern stärkt auch die Kundenbindung.

Sorgen Sie für Verfügbarkeit

Das gilt sowohl für Ihr Lager als auch für Abhol- und Bestellmöglichkeiten. Welche Maßnahmen haben Sie bereits umgesetzt? Wo sehen Sie noch Optimierungspotenzial? Sorgen Sie dafür, dass Sie sowohl vor Ort als auch digital Kundenbedürfnisse bestmöglichst bedienen können.

Sprechen Sie mit Ihren Kunden!

Nicht nur für Ihre Apotheke ist das eRezept neu. Vergessen Sie dabei nicht Ihre Kunden. Machen Sie sie aktiv darauf aufmerksam und werben Sie mit der eRezept-Readiness und dem gebotenen Mehrwert Ihrer Apotheke.

Binden Sie Ihre Kunden

Menschen mögen es bequem, wollen aber auch begeistert werden. Bieten Sie Ihren Kunden ein besonderes Einkaufserlebnis z.B. durch modernes Design oder innovative Lösungen. Auch klassische Kundenbindungsmaßnahmen können hilfreich sein, z.B. Aktionen, Veranstaltungen oder Give-Aways. Bei digitalen Kunden können Sie beispielsweise durch 24/7-Abholmöglichkeiten oder Botendienst punkten.

Sie möchten weiteres Informationsmaterial? Hier finden Sie mehr: <https://rowa.de/de/page/erezept/>