



## SOMMERTHEMA FUSSGESUNDHEIT

# Beratung ist Teil des Marketings

Im Markt rund um Fußgesundheit und Fußpflege steckt noch Potenzial. Dafür sorgt nicht nur die sommerliche Schuhmode, die immer mehr Frauen auf die Pflege ihrer Füße achten lässt; dafür sorgt auch das zunehmende Gesundheitsbewusstsein der Verbraucher. Apotheken können sich derzeit als wichtige Partner ihrer Kunden beweisen – mit einem gut sortierten Produktangebot sowie durchdachter und kundenorientierter Beratung.

➔ Der Sommer verschafft dem Fußpflegesortiment wichtige Antriebskraft: Er bringt Nachlässigkeiten in der Fußpflege gnadenlos ans Licht, rückt er doch die Füße gezielt in Blickfeld (und Bewusstsein) vieler Verbraucher. Übrigens keineswegs nur der weiblichen: Die Tatsache, dass Männer ihre Füße meist auch im Sommer in geschlossenes Schuhwerk verpacken, bereitet ihnen enorme Probleme, zu denen vor allem Fußgeruch und Fußpilz zählen.

Darüber hinaus profitieren auch die Füße vom wachsenden Gesundheitsbewusstsein. Gerade Verbraucher in mittleren Jahren erkennen zunehmend: Wer gesund älter werden will, muss für einen guten Stand sorgen – und sich daher gezielt um die Gesundheit seiner Füße kümmern. Apotheken, die zu diesem Thema aktiv werden und ihre Kunden mit geeigneten Produkten aber auch mit gezieltem fachlichem Rat unterstützen, belegen deshalb einmal mehr ihr Engagement als Gesundheitsberater.

### Profilieren durch Kompetenz

Produkte und Beratung bilden im Bereich Fußpflege und Fußgesundheit eine Einheit. Letztlich ist es eben doch die Fachkompetenz, mit der sich die Pharmazeuten gegenüber ihren Mitbewerbern profilieren. Das Engagement der Apothekenmit-

arbeiter im Bereich Fußgesundheit ruht deshalb auf drei Säulen:

- auf einem gezielten Produktangebot
- auf individueller Beratung und gezielter Empfehlung
- und einem durchdachten Marketing am POS.

In jedem Fall ist dabei zu bedenken, dass Fußpflege und Fußgesundheit unmittelbar miteinander zu tun haben: Nur gesunde Füße wirken gepflegt, und Fußpflege wiederum ist eine Voraussetzung dafür, dass die Füße auch gesund bleiben. In das „Fußsortiment“ gehören deshalb zum einen die wichtigsten Fußpflegeprodukte, zum anderen gehört dazu eine Palette jener Produkte, mit deren Hilfe sich die wichtigsten Fußprobleme behandeln lassen (siehe Infobox). Gerade in den Sommerwochen bietet es sich an, diese Produktpalette nicht nur in ihrer Stammpplatzierung zu präsentieren sondern auch in einer Zweitplatzierung. Manche Hersteller unterstützen die Apotheke gerade zur Saison mit Displays bzw. verkaufsfördernden Aufstellern für die Offizin.

### Impulse für die Kunden schaffen

Beratungshilfen wie Handzettel oder Broschüren dienen, direkt am POS platziert, als zusätzliche Impulsgeber für die Kunden. Darüber hinaus kann das Apothekenteam sie auch gezielt an die Kunden abgeben – und damit zugleich auf das Fußpflegesorti-


ment hinweisen. Dieser Hinweis auf das Sortiment lässt sich zudem durch Plakate oder Eye-Catcher intensivieren: Ein paar schicke Schuhe beispielsweise, vors Regal gehängt, ziehen die Blicke der Kunden auf sich (und aufs Sortiment).

### Handouts stützen die Beratungskompetenz

Um die rundum kompetente Beratung durch das Team zu sichern, ist es notwendig, dass alle fachlich up to date sind. Wissenslücken lassen sich durch Informationen aus der Fachpresse (z.B. DAS PTA MAGAZIN 04/2007), aus Herstellerinformationen oder auch über das Internet schließen. Eine gute Möglichkeit, dies effektiv durchzuführen: Eine Mitarbeiterin recherchiert die wichtigsten Fakten rund um Fußpflege und Fußgesundheit und informiert das Team. Optimal: Sie erarbeitet ein kurzes Handout mit den wichtigsten Hintergrundinformationen zum Thema, einer Auswahl von Nutzenargumenten für die am meisten nachgefragten Produkte sowie einer Zusammenstellung der Produkte, die sich besonders für die Zusatzberatung eignen (Hinweise dazu finden sich ebenfalls in der Infobox). Dieses Handout sollte nicht nur im Bereich der Produktplatzierung greifbar sein, sondern auch am Beratungsplatz bzw. in der Beratungsecke.

### Aktivitäten und Events locken Kunden

Wer seinen Kunden noch mehr bieten will als essenzielle Beratung zur Anwendung eines Produktes, kann in diesen Wochen auch zum gezielten Produkttest bitten. Dabei können Kunden

bestimmte Fußpflegeprodukte selbst ausprobieren und sich mit ihnen vertraut machen. Diese Testaktion lässt sich zudem mit einem Pflegeangebot kombinieren. Dazu empfiehlt sich die Kooperation mit einer Fußpflegerin, die an einem bestimmten Tag zu festen Zeiten in die Apotheke kommt und die Kunden individuell berät (empfehlenswert: vorherige Terminvergabe). Wer keine Kooperationspartner/in am Ort hat, könnte sich für diese Serviceleistung auch mit dem Hersteller von Fußpflegeprodukten kurzschließen. 

Gabi Kannamüller | Kontakt: am-redaktion@springer-gup.de

## Infos aus dem Netz

- Tipps zur Fußpflege, insbesondere zur Pflege von Diabetikerfüßen: [www.diabetesberater.at/fusspflege.htm](http://www.diabetesberater.at/fusspflege.htm)
- [www.diabetespro.de/diabetikerfuesse-gut-zum-fuss-diabetischer-fuss-A070629FLG0Q051946-3.html](http://www.diabetespro.de/diabetikerfuesse-gut-zum-fuss-diabetischer-fuss-A070629FLG0Q051946-3.html)
- Handzettel: Handzettel zum Thema „Fußpilz“ sowie „Fußpflege für Diabetiker“ gibt es von APOTHEKE + MARKETING per Download im Internet unter [www.apotheke-und-marketing-de/extras](http://www.apotheke-und-marketing-de/extras).

Infobox

## Rund ums Thema Füße: Probleme und Produkte

Im Beratungsalltag wird das Apothekenteam mit einer ganzen Reihe von Fußproblemen konfrontiert. Die folgenden Tipps zur Behandlung dieser Probleme bieten zugleich einen gezielten Hinweis darauf, welche Produkte die Apotheke dafür ins Sortiment nehmen sollte.

**Blasen:** Hydrokolloid- oder Gelpflaster in verschiedenen Größen lindern den Druckschmerz, zudem können Blasen darunter ausheilen.

**Fußgeruch:** Auslöser dafür sind schweißersetzende Bakterien. Unangenehm wird das Ganze vor allem dann, wenn der Fuß ständig schwitzt und der Schweiß nicht verdunsten kann. Hilfe bringen tägliches Waschen mit pH-neutralen Seifen, der Einsatz von Fußdeodoranzien sowie Antitranspiranzien oder Fußbäder.

**Fußpilz:** Wärme und Feuchtigkeit lassen den Pilz gedeihen – etwa zehn Millionen Bundesbürger sind betroffen. Zur Behandlung werden freiverkäufliche Arzneimittel eingesetzt, die Wirkstoffe der Gruppe der Imidazole enthalten (mit Clotrimazol, Bifonazol sowie Miconazol) bzw. Terbinafin. Wichtig ist der Hinweis auf regelmäßige Behandlung, die über die Symptombefreiheit hinaus geht.

**Hornhaut:** Auf ein Fußbad mit Badesalz folgt die Behandlung mit Bimsstein oder Hornfeile; keratolytische Pflegepräparate wirken der Hornhautbildung entgegen. Kleinflächige Verhornungen können mit hochkonzentrierten Salicylsäure-Pflastern behandelt werden. Wichtig: Diabetiker auf die besondere Sorgfalt bei der Behandlung hinweisen.



**Hühneraugen:** Auch hier kommen Fußbäder und hornhauterweichende Substanzen zum Einsatz (Salicylsäure oder Mischungen aus Salicyl- und Essigsäure). Vorfußpolster sowie Spezialpflaster mit integriertem Druckschutzring nehmen den Druck vom Hühnerauge und lindern damit auch den Schmerz.

**Fußpflege:** Vor allem trockene Fußhaut macht vielen Menschen zu schaffen. Umfragen zufolge leidet darunter jeder zweite bis dritte Bundesbürger. Dies ist nicht nur unangenehm sondern kann zu Schrunden führen, die wiederum Eintrittspforten für Bakterien sein können. Spezielle Salben mindern die Austrocknung, binden Feuchtigkeit und lindern Reizungen. Die Weiterbehandlung erfolgt dann durch spezielle Aufbaupflege für trockene raue Füße.