Megatrend Gesundheit

Ansatzpunkte für die Apotheke

© Pixland / Thinkstock

Wie lässt sich das Thema Gesundheit in der Apotheke umsetzen? Die folgende Zusammenstellung bietet hierzu einige Anhaltspunkte, die als Grundlage für eigene Aktivitäten dienen können. Dabei gilt auch hier: Der Kreativität sind natürlich keine Grenzen gesetzt.

Zielgruppen

Prinzipiell ist es natürlich der Wunsch eines jeden Menschen, gesund bleiben. Dennoch lassen sich durchaus Kundengruppen herausfiltern, die sich durch besonderes Gesundheitsbewusstsein auszeichnen und daher auch für die Apotheke in hohem Maße interessant sind. Dazu gehören beispielsweise:

> junge und mittelalte Kunden, gefordert von Familie und Beruf. Sie wollen möglichst leistungsfähig bleiben und sind auf Ausgleich zu einem anstrengenden Alltag bedacht.
> Familien, hier insbesondere die Mütter. Sie sind im allgemeinen für die Gesundheit der Familie zuständig.
> Best Ager, also Menschen, die am Ende des Berufslebens stehen. Sie gelten in hohem Maße als gesundheitsbewusst und aktiv, sind bestrebt, ihren aktuellen Gesundheitszustand möglichst lange beizubehalten und auch bereit, dafür zu investieren.
> ältere Menschen, eine ohnehin sehr wichtige Zielgruppe für die Apotheke. Sie sind ebenfalls daran interessiert, ihren gesundheitlichen Status quo noch möglichst lange zu erhalten.

Themenfelder/Beratungsschwerpunkte

In der Ansprache gesundheitsbewusster Kunden können Apotheken unterschiedlich ansetzen. Die Themen bzw. Beratungsschwerpunkte lassen sich in drei große Bereiche unterteilen (natürlich mit Überschneidungen): Maßnahmen, die vor allem für einen gesunden Organismus sorgen, solche, die in hohem Maße der seelischen Gesundheit dienen, sowie Maßnahmen im Bereich der Gesundheitskontrolle (siehe unten).

Körper	Ernährung / Gewichtskontrolle Hautgesundheit / Sonnenschutz Rauchverhalten
Seele	Schlaf seelisches Gleichgewicht / Stimmungsaufhellung Entspannung / Stressbewältigung
Gesundheitskontrolle	Messgeräte (Blutdruck, Blutzucker) Maßnahmen zur Früherkennung (Selbsttests) Selftracking

Sortimentsschwerpunkte

Aus den genannten Themenfeldern, die die Apotheke im Bereich Gesundheit besetzen kann, lassen sich auch Sortimentsschwerpunkte herleiten. Beispielsweise folgende:

> Wohlbefinden/Wellness/Balance (u.a. pflanzliche Arzneimittel, Vitaminprodukte/Mineralstoffe, Tees, Homöopathie/Schüßler-Salze, Aromatherapie, Immunstimulanzien, aber auch z. B. Blutdruckmessgeräte)
> Entspannung/Schlaf (u.a. Phytotherapeutika, homöopathische Arzneimittel, Schüßler-Salze, Tees, Aromatherapie)
> Ernährung/Gewichtskontrolle (u.a. Vitaminprodukte/Mineralstoffe, zuckerfreie Bonbons sowie Diätmahlzeiten)
> Haut-/Fußgesundheit (u.a. Haut- und Fußpflegeprodukte, Sonnenschutzmittel, Pflegeprodukte für Diabetiker)
> Raucherentwöhnung (Entwöhnungsprodukte jeder Art)

Zusatzangebote

Die genannten Sortimentsbereiche lassen sich nicht nur durch entsprechende Beratungs-, sondern auch individuelle Zusatzangebote der Apotheke ergänzen. Beispiele (alle Angebote lassen sich auch zusammen mit Kooperationspartnern durchführen):

> Maßnahmen zur Stressreduktion (etwa Kurse zu Yoga oder Autogenem Training)
> Angebote rund um Kosmetik oder Fußpflege (in der eigenen Kosmetikkabine oder mit Partnern)
> Bewegungsinitiativen (z. B. Nordic-Walking-Kurse)
> Kochkurse mit Gesundheitsaspekt
> Vortragsabende in der Apotheke oder bei kooperierenden Institutionen (vom Fitnesscenter bis zur VHS-Küche).

Marketingmaßnahmen

Wer ganz bewusst die Kundengruppe der „Gesunden“ und „Gesundheitsbewussten“ ins Visier nimmt, wird dazu die ganze Palette möglicher Marketingmaßnahmen nutzen:

> Verkaufsförderung (Sonderplatzierungen, Schaufensterdekoration, ggf. Innendeko, Regalstopper u.ä.)
> Kundeninformation (über Plakate, Flyer, Website)
> Werbung/Pressearbeit/Sponsoring
> Verkostungen/Probieraktionen
> eine Aktion, die alle genannten Maßnahmen bündelt.