



AKTION FÜR KINDER UND ELTERN

Gesunder Start ins Schulleben

Während die angehenden ABC-Schützen ungeduldig ihrem ersten Schultag entgegblicken, tun dies viele Eltern mit eher gemischten Gefühlen. Apotheken können Eltern dabei unterstützen, ihrem Nachwuchs einen optimalen Start in den Ernst des Lebens zu bereiten. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Themen Pausenbrot, Zahnpflege und Impfschutz.

→ In einer Aktion zu einem „Gesunden Start ins Schulleben“ haben Apotheken mehrere Möglichkeiten, sich zu positionieren. Brechen ihre Kinder ins Schulleben auf, hinterfragen Eltern beispielsweise viel stärker die Ernährung und sind unsicher, ob ihr Kind optimal mit Vitaminen und Nährstoffen versorgt ist. Sie sind dann besonders dankbar, wenn sie in der Apotheke zur gesunden Ernährung beraten werden und empfänglich für Informationen, die zum Wohlergehen der Schulkinder beitragen. Auch die Frage nach einem ausreichenden Impfschutz der Kinder gewinnt nun an Bedeutung.

Grundsätzliches zur Aktion

Prävention und Ernährungsberatung sind zwei wichtige und gleichzeitig klassische Bausteine im Leistungsspektrum der Apotheke. Deshalb eignet sich das Aktionsthema „Schulstart“ hervorragend dazu, die Apotheke als Kompetenzzentrum zu den Schwerpunktthemen Ernährungsberatung und Gesundheitsprophylaxe bei Schulkindern zu positionieren. Darüber hinaus soll die Aktion zu einer Umsatzsteigerung im Randsortiment, vor allem bei den Nahrungsergänzungsmitteln, Zahnpflegepro-

dukten und Notfallmedikamenten beitragen sowie bestehende Kundenbindungen intensivieren und zum Gewinn von Neukunden der Kundengruppe „Eltern“ beitragen.

Zielgruppen der Aktion

Nichts liegt Eltern mehr am Herzen als die Gesundheit und das Wohlergehen ihrer Kinder. Diese Aktion richtet sich direkt an Familien mit angehenden ABC-Schützen und gibt ihnen kompetente Antworten auf die vielen Fragen rund um die Gesundheit der angehenden Schulkinder. Natürlich können auch Eltern mit bereits schulpflichtigen Kindern im Rahmen dieser Aktion angesprochen werden, um sie für eine ausgewogene, schulkindgerechte Ernährung und für die Gesundheitsprophylaxe ihrer Schützlinge zu sensibilisieren.

Breite Palette von Produkten

Passend zum Schwerpunktthema „Gesunde Ernährung des Schulkindes“ sollten Nahrungsergänzungsmittel mit Vitaminen und Mineralstoffen sowie Vitaminsäfte bereitgehalten werden. Auch der Zahngesundheit wird mit dem Schuleintritt besondere Aufmerksamkeit zuteil, denn die Einschulungszeit

Checkliste Aktionsplanung

Die Aktion des Monats bietet Ihnen Vorschläge für Aktionen: Überlegen Sie im Team, welche Themen zu Ihrer Apotheke und Ihrem Umfeld am besten passen und mit welchen Pharmaunternehmen, Zulieferern und Dienstleistern Sie gern zusammenarbeiten wollen.

Im Anschluss daran gilt es, die Aktion zu planen. Folgende Stationen sind dabei wichtig:

- Planung im Team: mit Teambesprechung, Personalschulung, Auffrischen von Hintergrundwissen
- Aktionsinhalte festlegen: Sortiment, Kooperationen, Außenaktionen, Vortrag, Ausschank/Verkostung, Events
- Rahmenbedingungen klären: Vortragsraum, Kooperationspartner, Erlaubnis für Standaufbau, Partner für Aktivitäten suchen
- Sortiment koordinieren: Produkte, Industriepartner, Verkaufsförderung, Platzierung festlegen

- Kundenansprache/Werbung: Pressearbeit, Anzeigen, Flyer, Gutscheine, Handzettel
- Letzter Check vor dem Start der Aktion: u. a. Infomaterialien, Infostand, Vortragsraum überprüfen
- Erfolgskontrolle: im Team Bilanz ziehen.

Praxisrelevante Tipps zu all diesen Punkten finden Sie in APOTHEKE + MARKETING: Die Ausgaben April 2007 bis Mai 2009 boten bereits detaillierte Tipps zur Planung von Aktionen zu ganz unterschiedlichen Themen. Dort finden Sie zudem generelle Hinweise, beispielsweise zur Aktionsdeko oder zu Außenaktionen, zur Gestaltung von Websites und Plakaten sowie zur detaillierten Pressearbeit. Konkrete Unterstützung zu diesen Themen bieten Ihnen auch die kommenden Ausgaben von APOTHEKE + MARKETING sowie unsere Website unter www.apotheke-und-marketing.de/extras.

ist für die meisten Kinder auch die Zeit des Zahnwechsels. Es bietet sich an, eine Reihe von Zahnpflegeprodukten speziell für Schulkinder in der Aktion zu präsentieren; dazu zählen Kinderzahnbürsten für Sechs- bis Zwölf-Jährige, Zahnpasten mit entsprechendem Fluoridgehalt, Fluoridgele, die einmal pro Woche angewendet werden sollten und Zahnputzuhren zur Kontrolle der Zahnputzdauer bzw. zur Motivation des Kindes. Je nachdem, ob in der Schule für die Schulkinder die Möglichkeit besteht, sich nach den Pausen die Zähne zu putzen, lassen sich praktische Reisezahnputzsets oder Zahnpflegekaugummis empfehlen.

Die Einschulung des Kindes ist zudem ein guter Anlass, die Hausapotheke auf den Schulkindbedarf hin zu überprüfen. Folgende Präparate für die Selbstmedikation sollten deshalb im Aktionsassortiment nicht fehlen: Fieberthermometer, Schmerz- und Fiebermittel, für Erkältungen abschwellende Nasentropfen, Hustensäfte und Tabletten gegen Halsschmerzen, zur Wundversorgung Wunddesinfektionsmittel, Wund- und Heilsalben sowie Verbandmaterial, für die Behandlung unkomplizierter Sportverletzungen Sportsalben und Kühlkompressen, Elektrolytlösungen bei Durchfall und Notfallmedikamente.

Dem aktuellen Trend zu alternativen Heilmitteln folgend, ergänzen homöopathische Globuli gegen Fieber, Schmerzen, Husten, Schnupfen und Halsschmerzen die Aktionsware. Nicht fehlen sollten zudem für Kinder geeignete Sonnenschutzmittel für Gesicht und Körper.

Wird im Rahmen der Aktion auch zur Befüllung der Schultüte beraten, ist es sinnvoll, das Aktionsassortiment mit leckeren, zuckerfreien Bonbons und Zahnpflegekaugummis aufzurüsten.

Ein wesentliches Thema sind zudem Läuse: Alle Jahre wieder kommt es gar nicht so selten in Schulen zu Läuseinfektionen. Heutzutage gibt es bereits wirksame Prophylaktika, um sich gar nicht erst mit Läusen anzustecken. Diese Präparate sollten ebenfalls Einzug ins Aktionsassortiment halten, da gerade vorbeugende Mittel dankbar von vorsichtigen Eltern gekauft werden.

Rechtzeitig sollten Sie zudem daran denken, Give-aways zu bestellen, wie z. B. Vitamintabletten, Zahnputzuhren, Proben

von Kinderzahnpasten, zuckerfreie Bonbons, aber auch kindgerechte Pflaster; außerdem sollten Sie Informationsmaterialien und Firmenbroschüren ordern, mit denen die Aktion ergänzt werden soll.

Kooperationspartner suchen

Bei einer Aktion zum Thema „Gesunder Start ins Schulleben“ bietet sich eine Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Partnern an. Sie können die Aktion in Kooperation mit einem Zahnarzt, Kinder- und Jugendarzt oder einer Diätassistentin durchführen. Sehr gut geeignet ist auch die Zusammenarbeit mit Kindergärten, Sportvereinen und Familienbildungsstätten.

Die Organisation im Detail

Es empfiehlt sich, etwa zwei bis drei Monate vor der Aktion mit der Planung zu starten. Wie immer gilt hier der Grundsatz: Alle Teammitglieder werden in die Planung und die Vorbereitungen mit einbezogen.

Schaufenster-Dekoration

Ein auffällig gestaltetes Schaufenster macht auf die bevorstehende Apothekenaktion aufmerksam und weckt die Neugier der Passanten. Wichtig ist eine klare, schnell erfassbare Aussage mit ansprechenden Bildern und griffigen Slogans. In jedem Schaufenster sollten das Aktionsthema sowie der Aktionszeitraum gut lesbar präsentiert werden. Das Schaufenster als Aushängeschild für die Aktion sollte etwa zwei Wochen vor der Aktionsphase aussagekräftig gestaltet werden.

Thema „Gesunde Ernährung“: Eine als Schulkind hergerichtete Schaufensterpuppe sitzt auf einem Tornister mit Frühstückbox und Trinkflasche in den Händen. Rundherum werden Obst, Müsliriegel und Joghurtbecher dekoriert. Daneben steht ein Plakat mit dem Schriftzug „Gesunde Ernährung für Schulkinder – Wir beraten Sie gerne!“. Darunter sollte auf die Möglichkeit der Terminvereinbarung für ein Beratungsgespräch im Aktionszeitraum hingewiesen werden.

Thema „Gesundheitsprophylaxe für Schulkinder“: Ein Schaufensterpuppenkind hält ein gelbes Vorsorgeheft in der Hand. Rund herum sind Materialien zu Unterthemen der Gesundheitsprophylaxe platziert: Für den Impfstatus gelber Impfpass und Spritzen, für die Bewegung Sportschuhe, Schweißband, Sportsalben, Kühlkompressen und Pflaster, für die Zahnpflege Kinderzahnbürsten, Zahnbecher und Kinderzahnpasten sowie

für den Sonnenschutz Sonnenbrille, Sonnenhut und spezielle Sonnenschutzpräparate für Kinder. Daneben steht ein Plakat mit dem Motto „Gesunde Schulkinder – Gesundheitsprophylaxe zahlt sich aus. Wir beraten Sie gerne!“.

Thema „Schultüte“: Eine Schaufensterpuppe trägt glücklich eine Schultüte.

Der Boden des Schaufensters wird rundherum mit zuckerfreien Bonbons, Zahnpflegekaugummis, Notfallboxen mit Pflastern für den Schulranzen, Reisezahnputzsets, Zahnputzuhren, Lichtreflektoren, kleinen Kuscheltieren, Straßenmalkreide, Gumm twists und Lippenpflegestiften dekoriert. Ein Plakat mit dem Schriftzug: „Unsere Tipps für die Schultüte – Wir beraten Sie gerne!“ rundet das Bild ab. Weisen Sie an dieser Stelle gegebenenfalls auch auf den Malwettbewerb hin, an dem sich die angehenden ABC-Schützen beteiligen können. An dieser Schaufensterscheibe können die während der Aktionswoche abgegebenen Kunstwerke ausgehängt werden.

Thema „Hausapotheke“: Eine Schaufensterpuppe mit Tornister sitzt auf dem Boden und hält sich das blutende Knie. Rundherum werden große Demopackungen von typischen Arzneimitteln einer Hausapotheke platziert. Darüber hängt ein Plakat mit dem Aufdruck „Rüsten Sie Ihre Hausapotheke für das Schulkind – Wir beraten Sie gerne!“

Info-Stand lockt kleine und große Kunden

Der Infostand besteht aus einem Stehtisch, an dem Vitamin-drinks, wie aufgelöste Vitaminbrausetabletten oder Vitaminsäfte, ausgeschenkt werden. Alternativ kann dort eine Diätassistentin leckere Snacks anbieten, als Ideen für gesunde Pausenbrote, die

von Schulkindern gerne gegessen werden. Besonderer Service: die Rezepte in Kopie verteilen.

Ein Tisch mit Sitzgelegenheit neben dem Infostand fungiert als Beratungszone und offeriert zudem Warenproben, wie Multivitaminbrausetabletten, Zahnpastaproben, Zahnputzuhren und zuckerfreie Bonbons. Darüber hinaus ergänzen dort Unterlagen und Infoblätter zu den Schwerpunktthemen individuelle Ernährungsberatung, Impfungen und Vorsorgeuntersuchungen, Zahnpflege und Hausapotheke für Kinder die Beratung. Eine Personenwaage und eine Messlatte für Kinder runden den Infostand ab.

Kundenwirksame Extras

Handzettel: Sie liefern Informationen und Tipps zu den wichtigsten Themen der Aktion – „Gesundes Pausenbrot“, „Richtige Zahnpflege bei Schulkindern“, „Vorsorgeuntersuchungen und Impfungen bei Schulkindern“, „Läusebehandlung und Prophylaxe“ sowie „Hausapotheke“ und ergänzen die Beratungsgespräche. Beim Verkauf einer Hausapotheke können Sie den Kunden zusätzlich nützliche Informationen für den Ernstfall mitgeben: eine Erste-Hilfe-Anleitung, den Notdienst- und Bereitschaftskalender der Apotheken und Ärzte sowie eine Liste mit Notfalladressen und -telefonnummern.

Vorträge: Bei diesem Aktionsthema lässt sich ein Vortrag idealerweise abends für Eltern im Kindergarten halten, da dort direkt die Zielgruppe angesprochen wird. Alternativ-Orte sind der apothekeneigene Seminarraum, ein Pfarrheim oder eine Familienbildungsstätte. Wollen weder Sie noch ein/e Mitarbeiter/in Ihres Teams einen Vortrag halten, bieten sich auch ein Zahnarzt, ein Kinderarzt oder eine Diätassistentin als Referent/in an.

Malwettbewerb: Alle zukünftigen Schulkinder sind eingeladen, sich an dem ausgeschriebenen Wettbewerb zu beteiligen. Die Kunstwerke werden während des Aktionszeitraums in einem Schaufenster ausgehängt und am letzten Aktionstag von einer mehrköpfigen Jury des Apothekenteams beurteilt und prämiert. Für die besten drei Bilder werden Hauptpreise, wie Reisezahnputzsets, vergeben, alle anderen Teilnehmer erhalten einen Trostpreis, wie beispielsweise eine Zahnputzuhr oder Proben von zuckerfreien Bonbons. +

Dr. Sylvia Prinz | Die Autorin ist Fachapothekerin für öffentliches Gesundheitswesen und Beratungstrainerin | Kontakt: sylviaprinz@aol.com

Download-Service

Wir unterstützen Sie bei Ihrer Aktion rund um das Thema „Schulstart“ mit einer To-do-Liste zur Abwicklung der Aktion. Die Liste finden Sie zum Download im Internet unter www.apotheke-und-marketing-de/extras.



Foto: Archiv Springer GUP

→ Fit im Team

Mitentscheidend für den Erfolg einer Aktion sind auch die fachliche Kompetenz und die optimale inhaltliche Vorbereitung des Teams. Empfehlenswert ist deshalb eine zusätzliche Teamsitzung. Darin wird das Wissen der Mitarbeiter zu den Themen Ernährung, Zahnpflege, Impfschutz und Gesundheitsprophylaxe bei Schulkindern sowie zum Thema Hausapotheke aufgefrischt.

Eine Mitarbeiterin bereitet die fachlichen Inhalte für das Team auf und präsentiert sie. Zusätzlich werden die wesentlichen Informationen auf einem Hand-out zusammengefasst und zum Nachlesen ausgegeben.