



Leitfaden und Dekorationsempfehlung

PHYTOTHEK-MAGAZIN
FRÜHJAHR 2020

Liebe Phytothek-Managerin, lieber Phytothek-Manager,

wir freuen uns, dass Sie sich für das Phytothek-Magazin Frühjahr entschieden haben und Ihren Kunden damit Ihre Spezialisierung auf pflanzliche Arzneimittel kommunizieren können.

Damit Sie sich bestmöglich vorbereiten und die Aktion erfolgreich durchführen können, haben wir diesen Leitfaden für Sie zusammengestellt.

Bei Fragen oder Wünschen wenden Sie sich gerne an Ihren zuständigen Außendienstmitarbeiter oder an die Aktionshotline unter (0 91 81) 2 31 76 00¹.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Kundenaktion!

Ihr Bionorica Team

Bitte prüfen Sie, ob Sie alle Ihre bestellten Aktionsbestandteile erhalten haben:*



Tipp: Sie können Ihr Schaufenster zusätzlich mit einigen Kundengeschenken oder frühlingshaften Elementen dekorieren.

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Magazine | <input type="checkbox"/> 2 Plakate „Produkte“ (DIN A1) | <input type="checkbox"/> 1 Girlande |
| <input type="checkbox"/> 100 Kundengeschenke | <input type="checkbox"/> 4 Leerfaltschachteln (je 2 pro Produkt) | <input type="checkbox"/> 1 HV-Aufsteller für Magazine |
| <input type="checkbox"/> 1 Fragebogen-Sammelbox | <input type="checkbox"/> 1 Schaufensteraufsteller | <input type="checkbox"/> 1 Magnetpapier für Präsentationssäule |
| <input type="checkbox"/> 2 Plakate „Motiv“ (DIN A1) | | |



Nutzen Sie Ihr Potenzial für eine erfolgreiche Kundenaktion!

1. Vorbereitung der Aktion:

- Stellen Sie den Aktionsablauf, die Inhalte des Magazins sowie die beworbenen Indikationen und Produkte Ihrem Team vor, damit alle Beteiligten auf Fragen Ihrer Kunden kompetent reagieren können.
- Achten Sie darauf, die in der Aktion beworbenen Produkte ausreichend in Ihrer Sichtwahl zu platzieren.
- Präsentieren Sie die Aktionsmaterialien frühzeitig in Ihrem Schaufenster – für noch mehr Aufmerksamkeit bei potenziellen Kunden.
- Platzieren Sie den mit Magazinen bestückten HV-Aufsteller und die Fragebogen-Sammelbox gut sichtbar und gut zugänglich auf Ihrem HV-Tisch.
- Weisen Sie Ihr Team auf den in der Leseprobe enthaltenen Fragebogen hin.
- Legen Sie ausreichend Kundengeschenke in greifbarer Nähe Ihrer Mitarbeiter bereit.

2. Durchführung der Aktion:






- Sprechen Sie Ihre Kunden aktiv auf die Aktion an, um möglichst viele Kunden für die Teilnahme zu begeistern.
- Nutzen Sie die Abgabe des Fragebogens aus der Leseprobe auch als Einstieg in ein Beratungsgespräch und weisen Sie auf das 46-seitige Magazin hin.
- Sammeln Sie die abgegebenen Fragebögen in Ihrer Fragebogen-Sammelbox.
- Achten Sie darauf, dass der HV-Aufsteller immer ausreichend mit Magazinen bestückt ist.

3. Nachbereitung der Aktion:

- Senden Sie uns die mit Fragebögen gefüllte Fragebogen-Sammelbox postalisch zu.
Eine Anleitung sowie die Adresse finden Sie direkt auf der Rückseite Ihrer Fragebogen-Sammelbox.
- Ihre persönliche Auswertung der Fragebögen sowie zum Vergleich die Auswertung aller Aktionsteilnehmer erhalten Sie ca. 8 Wochen nach Einsendeschluss der Fragebogen-Sammelbox.
- Werten Sie den Erfolg Ihrer Aktion aus, indem Sie die im Aktionszeitraum zusätzlich geführten Beratungsgespräche und verkauften Packungen sowie die Anzahl der abgegebenen Kundengeschenke analysieren.

**Einsendeschluss:
12.05.2020**

Ihre Vorteile durch die Fragebogen-Aktion:

-  Sie erhalten die Möglichkeit, **kostenlos eine Marktforschung** für Ihre Apotheke durchzuführen.
-  Mit Ihrer Umfrage bekunden Sie Interesse an der Meinung Ihrer Kunden und **stärken Ihre Kundenbindung**.
-  Sie haben die **Chance, Stärken und Schwächen sowie Potenziale** Ihres Serviceangebots zu analysieren.
-  Mit dem Kundengeschenk schaffen Sie einen **Anreiz für den Besuch in Ihrer Apotheke**.
-  Wir **übernehmen die komplette Auswertung für Sie** – inkl. einer Sammelauswertung aller Aktionsteilnehmer zum Vergleich.