

Potenzialanalyse

Einfach mal die Seite wechseln

Wissen Sie eigentlich wie Ihre Kunden Ihre Offizin wahrnehmen? Wie ist der erste Eindruck? Was fällt ihnen besonders auf? Wissen Sie, dass bereits minimale Veränderungen, z. B. bei den Laufwegen Ihrer Kunden, den Umsatz positiv beeinflussen können?

Einfach mal die Seite wechseln und die eigene Apotheke aus Kundensicht erleben: Wir veranschaulichen Ihnen, wie das am Besten funktioniert, worauf Kunden achten und auch, wie sich Optimierungen auf Sie und Ihre Mitarbeiter auswirken können.

Die richtigen Fragen stellen

Nach einigen Jahren ohne Veränderungen stellt sich die Frage, ob die Apotheke noch zeitgemäß und zukunftsorientiert aufgestellt ist. Dabei gilt es, Trends und Entwicklungen zu beachten und auf das eigene Apothekenkonzept zielgerichtet anzuwenden. Doch häufig fehlt dazu die Zeit und manchmal auch das nötige Know-how.

Langjährige Beratungserfahrung und kontinuierliche Marktanalyse zeichnen Ihren ppc Berater aus. Er weiß genau, worauf zu achten ist, kennt die aktuellen Entwicklungen, stellt mithilfe einer ganzheitlichen Checkliste die richtigen Fragen und beleuchtet dabei jedes Themengebiet.

Optimierungspotenzial nutzen

Bevor Ihre Apotheke einen gründlichen Check erhält, erkundigt sich Ihr ppc Berater in einem persönlichen Gespräch nach Ihren Wünschen und Vorstellungen.

Der Status quo wird fotografisch dokumentiert und Sie erhalten bereits kurz darauf eine ausgearbeitete Analyse mit ersten Handlungsempfehlungen, die Sie direkt umsetzen können. Sind tiefgreifende und strategische Veränderungen nötig, so erstellt Ihnen Ihr ppc Berater ein vollumfängliches Lösungskonzept und bietet Unterstützung bei der Umsetzung.

Digitalen Markauftritt beachten

Der digitale Auftritt Ihrer Apotheke ist nicht mehr wegzudenken und bietet einträgliche Möglichkeiten. Auch hier unterstützt Sie Ihr ppc Berater. Mittels Analyse Ihrer digitalen Visitenkarte werden Stärken und Schwächen erkannt und passende Handlungsempfehlungen erstellt.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- // Makroanalyse
- // Check der Außen- und Offizingestaltung
- // Check der Frei- und Sichtwahlgestaltung sowie der Warenpräsentation
- // Überprüfung der Marketingaktivitäten online und offline
- // Konkrete Handlungsempfehlungen
- // Erarbeitung eines individuellen Konzepts zur ganzheitlichen Optimierung

Apothekenbewertung

Eine Apotheke zu kaufen oder zu verkaufen, erfordert eine gründliche Planung. Fakten statt Bauchgefühl: Wir helfen Ihnen bei der Ermittlung der Wirtschaftlichkeit und schaffen eine neutrale Basis aus Zahlen, Daten und Fakten für eine objektive Entscheidungsfindung.

Mehr erfahren

Kontaktieren Sie uns.
Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.
Tel.: **0621 8505-8059**
E-Mail: **service@ppc-beratung.de**
Web: **www.ppc-beratung.de/kontakt**