

Digital bestens aufgestellt – Zur Stärkung der Apotheke vor Ort

Kaufentscheidungen werden mehr und mehr durch digitale Kanäle beeinflusst. Kunden kaufen, je nach Bedürfnis, vor Ort oder online ein. Sie erwarten Angebote, die ihrem mobilen Lebensstil entsprechen – auch von stationären Apotheken. Die easyApotheken sind Vorreiter im digitalen Wandel der Apotheken und sind mit dem Mix aus Store-Konzept, frequenzstarken Standorten und digitaler Strategie bestens im Markt aufgestellt.

„Es ist uns wichtig, dass Apotheken besonders nah an den Kunden und deren Bedürfnissen sind“, erläutert Lars Horstmann, Vorstand der easyApotheke (Holding) AG. „Die Pandemie hat die Digitalisierung nochmal beschleunigt. Stationäre Apotheken, die mit digitalen Angeboten einfach erreichbar sind, werden die Gewinner der digitalen Transformation sein.“

DAS EINZIGARTIGE OMNICHANNEL-KONZEPT

Im Geschäftsjahr 2022 haben Kunden der easyApotheken vermehrt über Click & Collect bestellt – das Online-Bestellvolumen vor Ort verzeichnete ein Wachstum von 67 Prozent.

„Man merkt deutlich, dass die Nachfrage nach digitalen Lösungen, wie der Vorbestellung von Produkten und Rezepten, steigt. Dafür sind easyApotheken jederzeit über die Click & Collect-Shops erreichbar“, so Horstmann. „Das ist der Weg, den in der Zukunft alle Apotheken gehen sollten, um ihre Kunden zu erreichen. Unsere Kooperationspartner profitieren bereits von unserem kundenzentrierten Digital-Konzept. Hier sind wir marktführend und bieten unseren easyApotheken das leistungsstärkste Angebot.“ Durch das im Markt einzigartige Omnichannel-Konzept mit Click & Collect-Shops, Google-Standort-Profilen, Newsletter-Marketing und führendem Social-Media-Auftritt werden die Vor-Ort-Apotheken konsequent gestärkt.



Lars Horstmann, Vorstand easyApotheke (Holding) AG

„Nur durch das Zusammenspiel aller Kanäle entsteht ein stimmiges und positives Bild der Apotheke in Richtung der Kunden“, betont Horstmann. „Dazu verbinden wir digitale Informationskanäle mit den dazugehörigen Verkaufskanälen – Online und Offline.“ Angebote, Aktionen oder News erscheinen aufeinander abgestimmt auf allen Kanälen.

EIN LEISTUNGSSTARKES & KOSTENEFFIZIENTES DIGITAL-PAKET

Die Herausforderung der Apotheken vor Ort liegt zumeist im zusätzlichen Personal- und Kostenaufwand, den die digitale Transformation bedeutet. Der Aufwand im digitalen Marketing besteht in der Erstellung von hochwertigem Content und der Orchestrierung der unterschiedlichen Kanäle. Die Systemzentrale der easyApotheke übernimmt die Planung, Konzeption, Kreation und orchestrierte Aussteuerung von Werbemaßnahmen. Aufgrund der Angebotsvielfalt und der Möglichkeiten im digitalen Marketing setzen vor Ort Apotheken immer noch auf Anbieter von Insellösungen. „Das ist ineffizient und meist teuer“, so Lars Horstmann. „Unsere Kooperation hat daher ein leistungsstarkes, verknüpftes Digital-Paket aufgesetzt, das die Apotheke vor Ort stärkt, während die eigenen Kosten überschaubar bleiben.“ Kooperationspartner profitieren dabei von der Stärke der Gemeinschaft. „Wir haben ein eigenes digitales Marketing-Team, welches das Konzept ganzheitlich führt, weiterentwickelt und den Apotheken-Teams operativ den Rücken freihält.“, erklärt Horstmann.

DIGITAL POSITIONIEREN DURCH AGENTURPARTNERSCHAFT

Damit nicht nur die easyApotheken von dieser digitalen Expertise profitieren, wurde die Agenturpartnerschaft ins Leben gerufen. Nicht-easyApotheker haben so die Möglichkeit, sich durch einzelne Bausteine des Konzepts ebenfalls digital zu positionieren. Die easyApotheke (Holding) AG bietet Unterstützung in den Bereichen Angebotsflyer, Click & Collect Shop und Social Media. „Wir möchten mit unserem Angebot die stationären Apotheken stärken und dabei helfen, dass sie ihre Wettbewerbsfähigkeit im digitalen Wandel nicht verlieren“, erläutert Lars Horstmann. „Von der technischen Einrichtung, über die konsistente Content-Pflege bis hin zu Support und Weiterentwicklung steht unser erfahrenes Team unseren Agenturpartnern dabei zur Seite.“