

WORKSHOP

Machen Sie Ihre Stärken sichtbar!

19. September 2018 in Merklingen bei Ulm

09.00 – 09.15 Uhr	Begrüßung Sensibilisierung für das Thema „Machen Sie Ihre Stärken sichtbar!“
09.15 – 09.30 Uhr	Aktuelle Situation Was verlangt der Kunde heute an Services und Kommunikation von seiner Apotheke (in und außerhalb der Offizin)? Bedienen die „klassischen“ Apotheken dies schon? Wie können die Apotheken Brücken zum Kunden bauen und Ihre Stärke zeigen!
09.30 – 09.45 Uhr	Diskussion mit dem Auditorium Was hält Sie davon ab, auch den digitalen Wünschen Ihrer Kunden nachzukommen? Können Sie sich vorstellen externe Services einzusetzen und was wären Voraussetzungen dafür?
09.45 – 10.30 Uhr	Best Practice Ein Überblick zu aktuellen Maßnahmen zur Kommunikation von Spezialisierung und Expertise. Ein Apotheker berichtet über seine Erfahrungen und zeigt Praxisbeispiele aus dem Markt. Eine Expertin stellt staatliche Förderprogramme für die Digitalisierung in Apotheken vor.
10.30 – 11.00 Uhr	Kaffeepause
11.00 – 12.00 Uhr	Wann benötigt man Fachleute? Viele Apotheken sind verloren im Dschungel der digitalen Möglichkeiten. Viele Apotheken haben dadurch eine Zurückhaltung bei digitalen Marketingmaßnahmen und nennen Gründe wie fehlendes Know-How, hohe Kosten und Zeitaufwand. Abhilfe könnten qualifizierte PTA oder externe Partner schaffen, die über das erforderliche Know-how verfügen. <ul style="list-style-type: none">• Was kann/muss ich als Apotheker selbst machen?• Was kann meine PTA dauerhaft übernehmen?• Was sollte eine Agentur machen?
12.00 – 12.45 Uhr	Lunchpause

12.45 – 15.00 Uhr

Praxisworkshop

Praktische, interaktive Übungen am PC zu den Themen Website, Facebook, Twitter, E-Mail Marketing, lokales Suchmaschinenmarketing

Die Website kann Ausgangsbasis des digitalen Apotheken-Marketings sein und birgt erhebliche Umsatzpotenziale für die Apotheken.

Die Kommunikation über soziale Netzwerke und mobile Endgeräte erobert mit rasanter Geschwindigkeit den Alltag der Kunden. Die Kunden sind jederzeit mobil online unterwegs, informieren sich zunehmend in Social Media Kanälen. Natürlich können auch Apotheken mit Inhalten zu Angeboten, Spezialisierung und Gesundheitsthemen Kunden schnell und zielgerichtet erreichen.

Gesundheitsthemen lassen sich mit einem Newsletter zielgerichtet an den Kunden verschicken. Dafür können individuelle Themen an eine bestimmte Zielgruppe geschickt werden und Kundenkontakte in Form von E-Mail-Adressen gesammelt werden. Auch Angebote und Aktionen der Apotheke lassen sich so schnell und einfach kommunizieren.

Wer mit Schmerzen und einem Rezept in der Hand vom Arzt kommt, sucht in der Regel sofort eine Apotheke auf – entweder die nächstgelegene oder eine in der Umgebung der eigenen Wohnung. Aber wie schafft man es, den Kunden gezielt in die eigene Filiale zu locken? Mit Local SEO wird Ihre Apotheke in Ihrer Region besser gefunden.

- Wie recherchiere ich online nach interessanten Themen für meine Website?
- Wie erstelle ich zu diesen Themen einen SEO-optimierten Beitrag auf der Website?
- Wie überführe ich Website-Inhalte auf Facebook und anderen Social Media Plattformen?
- Wie generiere ich aus dem Website-Content zusätzlich einen Newsletter und wie versende ich diesen Newsletter?

15.00 – 15.15 Uhr

Kaffeepause

15.15 – 15.45 Uhr

Podiumsdiskussion

Experten-Talkrunde über Chancen und Trends der Digitalisierung in deutschen Apotheken

15.45 – 16.00 Uhr

Take Home Message

Zusammenfassung und Anregung für next steps.
