

Der Beratungszylinder für Apotheken – das Original

Kompetent beraten. Zeitgemäß präsentieren.

Er schafft in Apotheken jeder Größe das nötige Maß an Diskretion, um Kunden in vertrauensvoller Atmosphäre beraten zu können: der Beratungszylinder.

Damit ist er in Zeiten des wachsenden Wettbewerbs ein wichtiges Marketinginstrument für die Apotheke: Denn diskrete Beratung eröffnet neue Möglichkeiten, **Stammkunden** zu binden und **Neukunden zu gewinnen**. Darüber hinaus erfüllt der von der ABDA* preisgekrönte Beratungszylinder auf überzeugende und zeitgemäße Weise die Anforderungen der Apothekenbetriebsordnung.

- Der Beratungszylinder lässt sich saisonal und je nach Aktion zu entsprechenden Themen bestücken.
- Bei geschlossenem Zylinder ist 100 % Diskretion inkl. Sicht- und Schallschutz garantiert.

* Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (ABDA)

Welche Angebote können vor Ort besonders diskret behandelt werden?

89 % aller Kunden wünschen sich mehr Diskretion, z.B. bei den Themen:

- o Gesundheits- und Ernährungsberatung.
- o Anmessen von Kompressionsstrümpfen, Verkauf von Anziehhilfen.
- o Beratung zur Volkskrankheit Rückenschmerzen.
- o Rauch-Stopp: Wege zu einem Leben ohne Zigaretten.
- o Inkontinenz.
- o Erektile Dysfunktion.
- o Verhütung, Familien-/Schwangerschaftsberatung.
- o Hygiene gegen Mundgeruch.
- o Hämorrhoiden.
- o Verstopfung.
- o Parkinson – mehr Lebensqualität im Alltag.
- o Diabetikerberatung.
- o Haar-, Haut- und Körperpflege. Mittel für volleres Haar.
- o Naturheilkunde und Naturkosmetik.

Die Vorteile des Beratungszylinders im Überblick:

- o Beratungen auf höchstem Niveau.
- o Spiegelt hohe fachliche Kompetenz wieder.
- o Profilierung gegenüber lokalen und regionalen Mitbewerbern.
- o Imagegewinn durch eine zeitgemäße Art der Einrichtung, die den Menschen in den Mittelpunkt rückt.
- o Entspricht dem Wunsch der Kunden nach einer vertrauensvollen Atmosphäre in optimaler Weise.
- o Bildet und stärkt Vertrauen.
- o Schafft Raum für intensive persönliche Beratungs- und Verkaufssituationen.
- o Eröffnet die Chance, lohnende Zusatzverkäufe / -empfehlungen zu tätigen.
- o Kann für verschiedene Aktionen bestückt werden. Produkte müssen nicht nach jeder Beratung ins Lager zurück gebracht werden.
- o Erlaubt bessere Planbarkeit und Terminvereinbarungen mit Kunden.
- o Garantiert kürzere Wege: Was an Produkten/Equipment für die Beratung benötigt wird, liegt griffbereit.

Bieten Sie Ihren Kunden den Mehrwert einer diskreten Beratung offensiv an und profitieren Sie davon.