

Все по плану, или Как открыть новую аптеку?

План открытия новой торговой точки выполнен: все работы по ремонту, созданию интерьера, подбору персонала и получению разрешительных документов сделаны. Остается самое главное — провести открытие аптеки. Готовясь к нему долго и упорно, часто до праздничного открытия руки не доходят или оно превращается в приезд заморского цирка. Как подготовиться к празднику, совместив при этом приятное с полезным — привлечь покупателя, сформировать лояльность, построить потенциальный трафик с первых часов работы аптеки? Как сделать это с минимальными вложениями? Об этом рассказывает Юлия Клименюк, бизнес-тренер



Часто можно слышать, что денег едва хватило на покупку мебели, создание товарного запаса и заказ вывески, а тут еще и праздник нужно организовать. Кто-то скажет: «Раньше и без праздника открывались, и все было хорошо!». Не буду спорить, возможно, было хорошо, и рынок раньше был иным, но яркое и красивое мероприятие позволит привлечь покупателей, проинформировать их об открытии и просто обозначить свое место на рынке в конкретном районе или населенном пункте.

Нужно усвоить, что должно быть два открытия. Первое — техническое, второе — праздничное. Техническое открытие происходит, когда в аптеку начинают заходить потенциальные покупатели или покупатели-зевачи. В аптеке нет очереди, происходит тестирование оборудования. Во многих аптечных сетях есть алгоритм открытия новой торговой точки, в котором прописана пошаговая инструкция по взаимодействию отделов. Есть четкий тайминг на выполнение работ и тестирование оборудования. В этом алгоритме предусмотрено техническое

открытие. Решать проблему с «зависшими» кассами куда сложнее при полной аптеке людей, работающими аниматорами и в разгар праздника. Техническое открытие может быть за один или несколько дней до праздничного. Это возможность убедиться в том, что:

- персонал аптеки умеет работать в кассовой программе;
- кассовое оборудование не дает сбоев в работе;
- весь товар оприходован, разложен по местам хранения, ценники соответствуют цене и товар готов к продаже.

Во время технического открытия аптека работает в тестовом режиме согласно установленному графику. Также во время тестовых работ происходит информирование о дате праздничного открытия.

Праздник — это не только конкретный день, но и четко указанное время его проведения. Желательно разместить инфоплакаты с кратким анонсом планируемого события. При этом важно учитывать тип торговой точки, время года и особенности региона.

Извечный вопрос: где на это взять деньги? Ответ прост: обратитесь к вашим поставщикам, производителям и предложите им участвовать в открытии. Например, с минимальными затратами вы можете провести:

- день сердца (измерять всем желающим артериальное давление);
- дегустацию (йогурты, чай, детское питание и др.);
- вручение «раскрасок», шариков и др.;
- лотерею, где каждый получит подарок,



Ремісид

Ремісид допомагає та від болю позбавляє

- обозначив или нет (на ваше усмотрение) минимальную сумму покупки;
- вручение дисконтной карты в подарок (при этом обязательно надо предусмотреть, кто и как будет оформлять анкеты, поскольку во время открытия сотрудники аптеки не успевают отпускать товар и вносить сведения в базу данных);
- использовать ростовые куклы, которые есть у многих производителей. Они создадут праздничное настроение вашим маленьким покупателям, а мамы получат заряд хорошего настроения и сделают отличные фотографии.

Но все же аптека — это прежде всего учреждение здравоохранения и не стоит превращать ее в балаган. Если ваша новая аптека располагается в жилом доме или рядом с жилыми домами, не стоит включать громко музыку или ставить промутера, орущего в микрофон. Такие действия скорее вызовут негатив с первых дней работы торговой точки, чем будут способствовать формированию лояльности. Будьте осторожны, угощая покупателей. Особенно не рекомендуем это делать в летний период. Лучше организуйте фотозону или место для измерения артериального давления. Вручите дисконтную карту в подарок или сделайте интересное ценовое предложение на топовые позиции.

Особо следует подумать о ценовой политике в открывающейся точке. Хорошо, когда новая аптека может предложить покупателю дисконт прямо со старта. Отлично звучит фраза: «10% скидка с первой покупки и дисконтная карта в подарок по случаю открытия». Желательно для построения трафика держать такую ценовую политику в течение минимум 3 мес. Но это каждый решает самостоятельно.

Если все же принято решение об особом ценовом предложении при открытии аптеки, то за 1–2 дня необходимо начать

информировать об этом — подготовить информационные листовки. Обычно это самоклеющиеся листовки формата А5. При этом, пожалуйста, уважайте работу дворников и размещайте информацию в специально отведенных для этого местах. Для новой аптеки вам будет достаточно 100 шт. наклеек и примерно 10–20 информационных плакатов формата А3 об открытии и ценовых предложениях. Также рекомендуем выпустить купоны для раздачи, в которых будет размещена информация о расположении торговой точки (основные ориентиры). Потрудитесь узнать, как это место называют местные жители, поскольку иногда адрес ничего не говорит в отличие от названия, которое прижилось в народе.

Информационные купоны можно разместить возле почтовых ящиков, но так, чтобы было видно купон. Кроме того, организуйте работу промутеров (одного или нескольких), обозначьте район их работы, сформулируйте посыл для потенциального покупателя. Хороший промутер является залогом привлечения покупателей.

А сейчас поговорим о фасаде аптеки. Если у вас акция, то не забывайте рассказывать об этом покупателям. В этом вам поможет информационный баннер в витрине. Но учтите, что на баннере должны быть указаны четкие сроки действия акционного предложения в конкретной торговой точке.

Обдумайте все детали праздника заранее, обзаведитесь аппаратами для надувания шариков, запуска мильных шаров. Посмотрите в интернете, как изготовить праздничную арку из шаров, и действуйте. Не забудьте о красной ленточке и ножницах, а также о хорошем настроении во время открытия. Хороших вам продаж!

Но все же аптека — это прежде всего учреждение здравоохранения и не стоит превращать ее в балаган

Викликає зменшення чи зникнення болю у ділянці нанесення, у тому числі болю в суглобах, у спокої та при русі

Зменшує ранкову скутість і набрякність суглобів

Сприяє збільшенню обсягу рухів

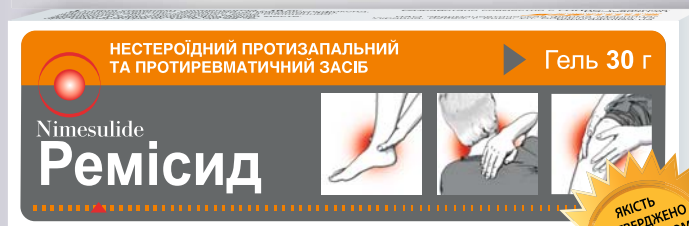
Німесулід



Дімексид



Левоментол



ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА

Дарниця

ЯКІСТЬ ПІДТВЕРДЖЕНО СЕРТИФІКАТОМ GMP

САМОЛІКУВАННЯ МОЖЕ БУТИ ШКІДЛИВИМ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

Реклама лікарського засобу. Реєстраційне посвідчення МОЗ України № UA/3980/01/01 від 04.09.2015. Відпускається без рецепта. Перед застосуванням лікарського засобу необхідно обов'язково проконсультуватися з лікарем та обов'язково ознайомитися з інструкцією на лікарський засіб. Зберігати у недоступному для дітей місці