

### Mit A-plus eigenständig bleiben

A-plus bietet Konzepte an, um die heilberuflich orientierte, inhabergeführte Apotheke in eine solide Zukunft zu führen. Eine Apotheke muss sich heute konse-



quent auf die Bedürfnisse der Kunden ausrichten. Nach Ansicht von Stefan Frank, A-plus Beiratsmitglied, sollte schon beim Betreten der Apotheke signalisiert werden: »Hier bin ich in guten Händen, hier sorgt man sich um mich«. Dazu gehören neben einer freundlichen und übersichtlichen Einrichtung diskrete Beratungsplätze, freundliche Mitarbeiter – ausgestattet mit Fachwissen, Kommunikationskompetenz und zahlreiche Serviceangebote.

Das Motto aller Aktivitäten des A-plus-Kooperationssystems »A-plus – Ihre Apotheke mit dem ServicePlus« spiegelt sich in den einzelnen Leistungsmodulen wider, zu denen zum Beispiel gemeinsame Kommunikations- und Werbemittel, eine individualisierte Kundenzeitung, ein zentral organisiertes Arznei-Info-Telefon, Beratungswochen und Aktionskonzepte, Präsenz- und Online-Schulungen sowie das A-plus GesundheitsMobil gehören.

Die Angebote helfen der Apotheke, bereits bestehende Dienstleistungen noch effektiver zu vermarkten und das Leistungsspektrum auf einem hohen fachlichen Niveau ständig zu erweitern. Dabei ist die Übernahme der Marketingtools wichtig: Apotheken-Kennzeichnung, Durchführung der Beratungsaktionen, Einhaltung der Beratungs-Richtlinien. Schulung der Mitarbeiter sowie die Teilnahme an regionalen Maßnahmen. Fast 200 Mitglieds-Apotheken zählt das Kooperations-System. Aktuell starten jetzt in NRW zwei A-plus-Apothekengruppen ihre gemeinsame Kundenansprache, weitere Regionalgruppen werden erwartet. /