

# Unterhaltsame Information steigert den Umsatz

Ob neue Produkte, Wetterinformation oder Saisonangebote, die im Blickfeld des Kunden angebrachten Monitore in der Offizin sind Informationsquelle einerseits und unterhaltendes Medium andererseits.

Es ist kein Geheimnis, ein gutes Raumgefühl erleichtert dem Kunden die Kaufentscheidung.

Faktoren wie beispielsweise ansprechende Warenpräsentation, harmonische Farbumgebung sowie übersichtliche Einrichtung und angenehmes Raumklima tragen dazu bei, dass der Kunde in einer Apotheke länger verweilt. Ist weiterhin eine Informationsquelle, etwa ein Monitor, gut platziert, lockt das den Kunden ebenso an wie Licht!

Der Apotheker von heute setzt auf eine werbewirksame Präsentation. Nicht nur Aufsteller oder Bilder unterstützen die Angebotsvielfalt. Die Bandbreite über das Sortiment lässt sich auch im multimedialen Segment vielfältig darstellen. Dieses Marketinginstrument dient nicht nur dazu, Produkte zu bewerben, sondern aufgrund seiner flexiblen Interaktion lassen sich auch Reisetipps oder andere Botschaften einspielen.

Die erfolgreiche Innenarchitektin Renate Hawig, die sich besonders auf Apotheken, Parfümieren und Arztpraxen spezialisiert hat, weiß: „Will ein Apotheker auf eine moderne Einrichtung setzen, muss er dem Zeitgeist folgen. Demnach ist der Einbau eines Monitors in der Offizin ein absolutes Muss. Denn dieses trendige Marketinginstrument garantiert Umsatzsteigerung“, so die

Innenarchitektin. „Zum Einsatz kommt ein Monitor zum Beispiel im Bereich der exponierten Sichtwahl. Dort kann er den Kunden neben neuen Aktionen ebenso ausgewählte Produkte vorstellen“, erklärt die Dorstnerin. Welcher Monitor für eine Apotheke infrage kommt, wird meistens im Zuge von Umbau- oder Sanierungsmaßnahmen vom federführenden Innenarchitekten ermittelt. Dieser schlägt aus einer breiten Angebotspalette das zur Auswahl stehende kleine oder große Geräte vor. Gerne wird sich für kleine Monitore entschieden. Diese lassen sich bestens im Kassenbereich installieren. Ihr Vorteil: Sie verkürzen auf informative unterhaltsame Weise die Wartezeit des Kunden. Die großen Monitore werden in einer Apotheke auf einer geräumigen Fläche verwendet.

Ihr Informationsangebot reicht von der Wetterinformation, wie Temperatur oder Vorausschau für die nächsten Tage, zur Vorstellung von neuen Produkten. Spezielle den Jahreszeiten entsprechende Angebote sind ebenso möglich wie auch Botschaften rund um Apothekenprodukte, -preise und -aktionen, Eigenprodukte oder eine Logo-Einblendung.

Informationen:

Renate Hawig  
Südgraben 4b  
D-46282 Dorsten  
Tel.: 02362/996591  
Homepage: [www.renatehawig.de](http://www.renatehawig.de)