

# Das richtige Rüstzeug für erfolgreiche Verkostungen

Die gute Vorbereitung ist bei der Durchführung von Verkostungen in der Hausapotheke ein wesentlicher Erfolgsfaktor

und das Interesse auf bestimmte Produkte zu lenken.

## Die ideale Inszenierung

Jede Aktion in der Hausapotheke, die vom üblichen Ordinationsbetrieb abweicht, stellt eine „Störung“ des Ablaufs dar und muss daher gut durchdacht werden. Ein Tisch, der hinderlich im Weg steht, kann ebenso problematisch sein wie Berge leerer Plastikbecher, die den Warteraum verschmutzen.

Ebenso laden ein Krug mit abgestandenem Wasser oder lieblos arrangierte Kostproben nicht gerade dazu ein, ein Produkt zu probieren.

Alle diese Störfaktoren, die auch vom Patienten als solche empfunden werden, können ein negatives Image aufbauen, das sich auch auf die zu verkostende Marke überträgt.

Es ist daher wichtig darauf zu achten, dass die mit der Durchführung der Verkostung beauftragten Mitarbeiter ebenso „hinter dem Produkt stehen“ wie der hausapothekenführende Arzt selbst.

Eine Reihe von Fragen muss bereits im Vorfeld geklärt werden, wie etwa: Wer ist die Zielgruppe, welchen (Zusatz-)Nutzen hat das Produkt für den Patien-



**Dr. Wolfgang Bogenhuber**  
Wirtschaftstrainer im Bereich  
Hausapotheken  
Tel.: 01/615 21 35  
wbogenhuber@wienconsult.at  
www.wienconsult.at

ting möglichst ansprechend. Handelt es sich beispielsweise um Magnesium, so dekorieren Sie die „Verkostungsecke“ mit Plakaten verschiedener Sportarten – idealerweise ist für jeden etwas dabei! Legen Sie Broschüren oder andere Patienteninformationen bereit, die Sie dem Interessenten mitgeben können. Bereiten Sie auch eine Reihe von Fragen vor – zumindest eine pro spezifischer Zielgruppe wie Kinder, Stressgeplagte, Sportler oder ältere Menschen –, sodass Sie die Besucher leicht in ein Gespräch einbinden und zum Kosten motivieren können.

Ist es Ihnen gelungen, den Patienten zum Probieren zu animieren, liegt es nun an Ihnen, die Beratungssituation so zu gestalten, dass der Interessent auch den Nutzen des Produkts für sich erkennt. Dass Sie dann genug

of Sale“) getroffen werden. Grund genug, den Konsumenten genau dort entsprechende Anreize zu bieten, wo sie nach Ansicht der Experten direkt im Kauf von Produkten münden. Verkostungen in der Hausapotheke sind dafür ein praktisches Instrument – nicht nur als willkommene

Abwechslung im Ordinationsalltag. Sie können wirksam mithelfen, die Wartezeit für Patienten zu verkürzen

## Patientengespräch

### Tipps für die Durchführung von Verkostungen

- Sprechen Sie die Aktion mit allen Mitarbeitern der Ordination ab.
- Gestalten Sie den Bereich der Verkostung attraktiv und in Abstimmung auf das Produkt.
- Bereiten Sie ausreichend Information zum Produkt vor, die Sie den Patienten auch mitgeben können.
- Überlegen Sie schon im Vorfeld, wie Patienten zum Kosten motiviert werden können.
- Bereiten Sie die „richtigen“ Fragen vor – am bes-

