

PHARMATECHNIK bringt Zukunft in die Apotheke

PHARMATECHNIK ist Ihr innovativer Partner:

- als inhabergeführter, unabhängiger Komplettanbieter
- mit über 30 Jahren Erfahrung
- mit 650 Mitarbeitern
- in 14 Geschäftsstellen
- und rund 7.000 Kunden

HOTLINE 01805-78 08 08*
7:30-20:00 UHR (Mo.-Fr.), 8:00-14:00 UHR (Sa.)

Vereinbaren Sie doch einfach ein unverbindliches Beratungsgespräch. Wir freuen uns auf Ihren Anruf. Oder besuchen Sie uns im Internet unter www.pharmatechnik.de

* 14 Cent/Min. aus dem Festnetz der Dt. Telekom, Mobilfunk ggf. abweichend



Unsere Geschäftsstellen:

Geschäftsstelle Baden-Baden

Am Hecklehamm 7
76549 Hügelsheim
Telefon: 0 72 29/699-700
Telefax: 0 72 29/699-799
E-Mail: baden-baden@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Berlin

Heinrich-Hertz-Straße 2
14532 Kleinmachnow
Telefon: 03 32 03/291-0
Telefax: 03 32 03/291-291
E-Mail: berlin@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Dresden

Tübinger Straße 3
01189 Dresden
Telefon: 03 51/430 42-0
Telefax: 03 51/430 42-29
E-Mail: dresden@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Essen

Bonifaciusring 28
45309 Essen
Telefon: 02 01/855 18-0
Telefax: 02 01/855 18-50
E-Mail: essen@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Hamburg

Lise-Meitner-Allee 29
25436 Tornesch
Telefon: 0 41 20/707-0
Telefax: 0 41 20/707-100
E-Mail: hamburg@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Mainz

Galileo-Galilei-Straße 14
55129 Mainz-Hechtsheim
Telefon: 0 61 31/92 28-0
Telefax: 0 61 31/92 28-10
E-Mail: mainz@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle München

Münchener Straße 15
82319 Starnberg
Telefon: 0 81 51/44 42-100
Telefax: 0 81 51/44 42-7100
E-Mail: muenchen@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Naumburg

Gewerbegebiet Süd Nr. 4
06618 Görtschen
Telefon: 03 44 45/723-0
Telefax: 03 44 45/723-29
E-Mail: naumburg@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Nürnberg

Kirschenleite 1
91220 Schnaittach
Telefon: 0 91 53/979-0
Telefax: 0 91 53/979-250
E-Mail: nuernberg@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Passau

Neuburger Straße 128
94036 Passau
Telefon: 08 51/988 65-0
Telefax: 08 51/988 65-199
E-Mail: passau@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Porta Westfalica

Rehwinkel 14
32457 Porta Westfalica
Telefon: 0 57 31/76 77-0
Telefax: 0 57 31/76 77-88
E-Mail: porta-westfalica@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Rostock

Mecklenburger Straße 8
18184 Broderstorf
Telefon: 03 82 04/76 99-0
Telefax: 03 82 04/76 99-39
E-Mail: rostock@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Saarland

Georg-Fleischer-Straße 2
66914 Waldmohr
Telefon: 0 63 73/50 55-0
Telefax: 0 63 73/50 55-111
E-Mail: saarland@pharmatechnik.de

Geschäftsstelle Stuttgart

Dieselstraße 1
71696 Möglingen
Telefon: 0 71 41/99 13-110
Telefax: 0 71 41/99 13-112
E-Mail: stuttgart@pharmatechnik.de

PHARMATECHNIK GmbH & Co. KG

Hauptverwaltung
Münchener Straße 15
82319 Starnberg
Telefon: 0 81 51/44 42-100
Telefax: 0 81 51/44 42-7100
E-Mail: info@pharmatechnik.de



Kundenbindung mit System

Marketing-Aktionen planen und durchführen mit PRM



PHARMATECHNIK

Die neue Welt der Apotheke

PRM – planen, beraten, auswerten

Die Kernkompetenz der Apotheke ist die fundierte, professionelle Beratung. Das **Patient-Relationship-Management** Programm der PHARMATECHNIK ist das universelle Beratungs-, Marketing- und Planungstool in Ihrer Apotheke.

PRM hilft durch Kundenprofilanalysen die Kundenbedürfnisse zu erkennen und gibt darauf hin gezielte Tipps zu besonderen Aktionen.

PRM unterstützt Sie in der gezielten Kundenansprache und -akquise im Rahmen von Aktionstagen und hilft so, Ihre Kundenfrequenz zu steigern. Denn gelungene Aktionen sind ein Garant für effektive Kundenbindung und sichern den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Apotheke.



Das bietet PRM

Abgestimmt auf Jahreszeiten, Kundenprofile, Verkaufsanalysen oder aktuelle Trends, helfen integrierte Aktionspakete Ihre Aktion zum Erfolg werden zu lassen.

- **Assistenzfunktion – in vier Schritten zum Erfolg**
- **Vorbereitete Aktionen für spontane Aktionsplanung**
- **Zielgruppenanalyse durch direkten Zugriff auf die Kundendaten der Warenwirtschaft**
- **Sichere Navigation durch das Programm durch die Assistenzfunktion**
- **Automatische Verknüpfung mit den Artikeln der Warenwirtschaft**
- **Zugriff auf Fachartikel, Werbematerial, Vorschau auf Messen, Gesundheitstage und vieles mehr**
- **Gezieltes Nutzen aller verfügbaren Werbemöglichkeiten wie Kassenbon, E-Mail, SMS, Handzettel**
- **Plakative Vorlagen in Form von Flyern, Handzetteln, Beratungsmaterialien**
- **Volltextsuche in Fachartikeln und Beratungsmaterialien**
- **Aktualisieren der Kundendaten noch während der Beratung**
- **Aktionsauswertungen nach Umsatz, Absatz und Frequenz**

In vier Schritten zum Erfolg

Das Programm besteht aus vier effizienten Bausteinen. Das **Cockpit** – Ihre Schaltzentrale und Wissensdatenbank, dem **Aktionsplaner** zur Datenerfassung, die **Aktive Aktion** in Form der Kundenberatung, sowie der abschließenden **Auswertung** und Erfolgskontrolle.

1. PRM-Cockpit – immer den Überblick behalten

Schneller Zugriff auf alle Aktionen – sei es geplante, aktive oder bereits abgeschlossene – die **Aktionsliste** macht's möglich.

Infopoint – Dreh und Angelpunkt während des Beratungsgesprächs. Eine intelligente Suchroutine ermöglicht es, die integrierte Wissensdatenbank nach Themengebieten wie z.B. Urlaub oder Sonnenallergie zu durchsuchen und sogar nach Stichwörtern innerhalb der einzelnen Dokumente. So finden Sie schnell die passende Information, und Ihre Kundenberatung kommt ganz sicher nicht zu kurz.

2. Planung – über Zielgruppe, Werbemittel und Sortimentsauswahl zum Erfolg

Wir alle wissen, jeden einzelnen seiner Kunden zu kennen, so dass man dessen Bedürfnisse und Merkmale kennt, ist in der Regel nicht möglich. Eine bestimmte Zielgruppe für Produkte zu lokalisieren, und diese Kundenpotentiale gezielt anzusprechen, wäre also nur mit aufwändiger Recherche machbar. Genau hier setzt das Programm an. Es nutzt die Marketingkennzeichen der Warenwirtschaft und dessen Einträge in der Pharmazeutischen Betreuung, um die Zielgruppe für eine Aktion zu selektieren.

3. Aktion – alle Informationen auf einen Klick

Noch während des Kundengesprächs ermöglicht Ihnen PRM Zugriff auf Fachartikel, Werbematerial, die Vorschau auf Messen, Gesundheitstage und vieles mehr. Die EDV-gestützte Dokumentation der Beratungsgespräche erlaubt spätere Auswertung der Kundendaten und Kundenwünsche – und all diese Ergebnisse fließen in die Planung der nächsten Aktion mit ein.

4. Auswertung – Erfolge sichtbar machen

Die integrierten PRM-Analysemodule liefern die notwendigen Informationen über den Erfolg der durchgeführten Aktion. Durch die Anbindung an die PHARMATECHNIK-Warenwirtschaft ist sofort nach Beendigung der Aktion eine Absatz-, Umsatz- und Frequenzentwicklung ersichtlich.

