



Der Wert der Mundpropaganda (Teil 1)

Günstig und effektiv: Mundpropaganda ist eine echte Alternative zur klassischen Werbung – gerade für Apotheken

Die Mundpropaganda unterscheidet sich von anderen Werbeformen dadurch, dass die Botschaften genau dann beim Empfänger ankommen, wenn er sie wirklich braucht – aus vertrauter Quelle. Die Neuen Medien (Internet, E-Mail ...) schaffen dabei mehr Möglichkeiten – der Unterschied zwischen analoger und digitaler Mundpropaganda liegt darin, dass digitale Mundpropaganda sich schneller und weiter verbreitet – sie lässt sich leichter entdecken und bewerten.

Kostenlose Marktforschung

Mundpropaganda selbst zu beobachten, zu initiieren oder zu verstärken muss geplant werden. Bei der Beobachtung der Mundpropaganda erhalten Apothekeninhaber aber nützliche Informationen über Dienstleistungen, Mitarbeiter und das Unternehmen Apotheke. Die Beobachtung der Mundpropaganda ist daher kostenlose Marktforschung, die unverfälschte Meinungen liefert. Wie bei der Planung jeder Marketingmaßnahme ist es wichtig, zu Beginn das Ziel zu definieren.

Zum Beispiel:

- Informationen über Innovationsmöglichkeiten gewinnen
- Positive Gespräche über die Apotheke, Mitarbeiter und Leistungen fördern
- Negative Mundpropaganda eindämmen
- Informationen über den Markt und die Konkurrenten beschaffen

Originell und nützlich

Über normale Ereignisse wird kaum geredet, deshalb ist die Grundvoraussetzung für Mundpropaganda, dass die Apotheke, die Dienstleistungen und das Mitarbeiter-team „nicht normal sind“. Über originelle Erlebnisse und Leistungen wird viel geredet; ob gut oder schlecht, das bestimmt die Nützlichkeit. Durchsetzungskraft haben demnach diejenigen Leistungen und Services, die originell und nützlich zugleich sind. Weist die Leistung oder der Stil, in dem die Leistung erbracht wird (Umgang mit Kunden, Atmosphäre etc.), nur Originalität auf und bringt keinen Nutzen, wird auch dies per Mundpropaganda verbreitet und ist nicht dienlich.

Weitere Möglichkeiten, den Kunden positiv zu überraschen, damit er mit anderen über Ihre Apotheke spricht, sind ganz spezielle Angebote, kreative Ideen und vor allem bemerkenswerte Freundlichkeit.

AB Versicherungs Service

Einladung

ABgesichert!
Sicherheit - Vertrauen - Leben
Präsentation des neuen
ABVersicherungsService

21. Februar 2013
Apothekerhaus
1 Stock - Festsaal, 1090 Wien
ab 18:30 Uhr

Sabine Kolm
Tel.: +43 1 / 40 080 / 4413
E-Mail: sabine.kolm@apobank.at

AB Österreichische Apothekerbank
apobank.at/versicherung