

Ihr HomeCare-Paket:

Gut für Sie und Ihre Kunden.

Mit diesem HomeCare-Paket erhalten Sie gegen eine einmalige Schutzgebühr von **19,95 EUR** hilfreiche Fachinformationen – ein Marketinginstrument für Ihre professionelle Marktpräsenz.

Das perfekt auf den Marketing- und Beratungsbedarf von HomeCare-Apotheken abgestimmte Paket umfasst **500 Kundenflyer** mit einem **Stempelfeld für Ihre Adresse**, die Sie Ihren Kunden in die Einkaufstüte packen können, **zwei Schaufensterposter** für Ihr Hilfsmittel-Fenster, **fünf Web-Almanache** mit zahlreichen fundierten Informationen für Sie und Ihre Kunden – und ein **attraktives Türschild**, mit dem Sie Ihre Apotheke als Spezialisten rund um Pflege und Hilfsmittel präsentieren.

Wir unterstützen Sie gern – als Ihr Dienstleistungsunternehmen freuen wir uns über engagierte Partner. Noch Fragen?

Rufen Sie uns an: Telefon 02 03 . 2 86 69 - 0.

HomeCare-Apotheke



Fit für den Wettbewerb:

Mit fundierter Beratung, guten Produkten, Premium-Service und dem HomeCare-Paket!

5 Web-Almanache

Dieses klar gegliederte Nachschlagewerk verschafft Ihnen Zugang zu einem reichhaltigen Informationsangebot im Internet. Hier finden Sie zu beinahe jeder Patientenfrage schnell die richtige Antwort – und zahlreiche Praxistipps und Literaturempfehlungen zum Ausdrucken und Mitgeben.

500 Kunden-Flyer

Informationen für Ihre Kunden – rund um die Leistungen Ihrer Apotheke und Ihr Angebot als HomeCare-Spezialist. Die Flyer enthalten einen Beratungs-Pass*, der Zusatzverkäufe und neue Adressen für Ihre Kundenkartei generiert. Ein Exemplar haben wir Ihnen beigelegt.

* Als Responseverstärker halten wir eine kleine Aufmerksamkeit aus Ihrem Fundus für sinnvoll.



Sie pflegen einen Angehörigen?

Wir unterstützen Sie.
Mit Beratung und Hilfsmitteln.
Fragen Sie uns!

1 HomeCare-Türschild

Mit diesem leicht installierbaren Schild weisen Sie sich als HomeCare-Apotheke aus und zeigen damit unmissverständlich, dass Sie der richtige Ansprechpartner in allen Fragen rund um die Pflege sind.

2 Schaufensterposter

Zeigen Sie, dass Sie Pflegebedürftige und ihre Angehörigen kompetent unterstützen! Gestalten Sie ein attraktives Pflege-Fenster – mit Hilfsmittel-Produkten und diesem Poster.

Hinweise für den erfolgreichen Werbeeinsatz

Ihre persönlichen Kunden-Flyer

Dieser Flyer mit Informationen über die Dienstleistungen Ihrer Apotheke ist ein Streuartikel für den breitflächigen Einsatz. Getreu dem Motto „Tu Gutes und sprich darüber“. Bitte versehen Sie ihn deshalb auf der Rückseite mit Ihrem Adress-Stempel, und verteilen Sie ihn an Ihre Kunden.

Ihre Schaufensterposter

Die Plakate präsentieren Sie nach außen hin als Hilfsmittelspezialisten. Dekorieren Sie ein attraktives Pflegefenster – mit Ihrem Poster und Hilfsmittelprodukten aus Ihrem Angebot. Damit die Plakate sauber hängen, haben wir Ihnen Schienen beigelegt, die an der oberen und unteren Seite befestigt werden können.

Ihr Türschild

Zeigen Sie Ihre Beratungskompetenz – mit Ihrem HomeCare-Türschild! Kleben Sie es dazu einfach von innen hinter das Glas Ihrer Eingangstür. Dazu Schutzfolie seitlich ablösen – etwa 3 bis 4 Zentimeter. Dann den Aufkleber auf der Scheibe positionieren, andrücken und, während Sie die restliche Folie langsam darunter abziehen, im gleichen Tempo und in die gleiche Richtung mit dem Handballen auf der Gegenseite nachreiben. So vermeiden Sie unnötige Luftblasen. Keine Sorge: Das Schild lässt sich jederzeit rückstandsfrei entfernen.

Ihr Web-Almanach

Dieses praktische Nachschlagwerk dient Ihnen und Ihren Mitarbeitern als Informationsquelle für Ihre Kundenberatungsgespräche. Bitte halten Sie ihn daher für Ihr Team griffbereit. Er ist nicht zur Weitergabe an Ihre Kunden gedacht.

Der Beratungs-Pass

Er soll im Kundenflyer Ihren Kunden die Bandbreite Ihrer Beratungskompetenz demonstrieren, die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Kunden erleichtern – und Sie dabei unterstützen, eine Adressdatenbank aufzubauen oder zu erweitern. Bitte denken Sie daran, für jeden, der diese Karte ausfüllt, eine kleine Aufmerksamkeit aus Ihrem Fundus (zum Beispiel Pröbchen oder Kräuterbonbons) bereitzuhalten. Und vor allem: Nutzen Sie die Adressen, um Ihre Kunden regelmäßig gezielt mit Informationen zu versorgen. Das schafft Vertrauen und stärkt die Kundenbindung!