

Gerhard F. Riegl

Apotheken *Novum*

Zukunftswerk für wettbewerbsfähige Apotheken
Artgerechtes innovatives Apotheken-Marketing
mit Kundenfaszination insbesondere bei OTC

PR.&P.[®]

Institut für Management im Gesundheitsdienst

Basis: Drei grundlegende Apotheken-Image- und Apotheken-Management-Werke des Autors als Vorläufer. Langjährige, ständig aktualisierte Instituts-Kundenforschungen mit mehr als 200000 Evaluationen und über 3700 Apotheken-Analysen, bundesweite PTA-Studie sowie visionäre, mit Fakten validierte Strategien für den aussichtsreichen Apotheken-Markt.

Fakten, Strategien & Empfehlungen in diesem Werk:

1. Was künftig im Apothekenmarkt hilft, wenn Erfolgsstrategien nicht mehr wie bisher funktionieren.
2. Kunden- und arzneimittelgerechte Marketing-Innovationen für den Gesundheitsmarkt, die nicht übers Ziel hinausschießen und apothekengerecht sind.
3. Markenstrategien und Aufbau von Markenmythos für inhabergeführte Apotheken nach allen Regeln der Kunst.
4. Wie Apotheken artgerecht noch mehr Anziehungskraft bei Patienten und Kunden gewinnen, z.B. mit neuartigem Grass Root Working (Graswurzelbewegung) rund um die Apotheke nach den Erfolgsprinzipien im US-Wahlkampf.
5. Wie Apotheken mit einzigartiger Aufenthaltskompetenz in der Offizin artgerecht Kunden begeistern, z.B. mit Erkenntnissen aus der Glücksforschung.
6. Wie Apotheken artgerecht ihre Patienten und Kunden binden, z.B. mit Flatrates und nach dem „Third Place Konzept“ (regelmäßiges Treffen und Einkaufen unter Freunden in der Nachbarschaft).

7. Wie Apotheken nach dem neuartigen Effektivitätsprinzip „Work smarter – not harder!“ mehr erreichen als beim abgenutzten Effizienzprinzip: „Mehr Apotheken-Leistung für immer weniger Erlös“.
8. Augenöffnungs-Programme für Apothekenteams im regionalen Gesundheitsmarkt für naheliegende Optimierungen, die nicht viel Geld kosten.
9. Empfehlungs-Marketing und Mundpropaganda-Kampagnen, die nichts dem Zufall überlassen, als Werbetrock der Zukunft für Apotheken.
10. Prosoziale Marketingeinsätze der Apotheken-Mitarbeiter/-innen bei Patienten und Kunden als Geheimwaffe für unabhängige und erfolgreiche Apotheken.

Diese Marketingfibel mit faktenreichem Datenband richtet sich an...

- ... alle, die neue Entwicklungen, Strukturen, Trends, Prozesse und Potenziale in der sich wandelnden Apothekenbranche kennen müssen
- ... Apothekenleiter in inhabergeführten Apotheken und Mitarbeiter/-innen
- ... Berufsverbände und PR-Verantwortliche im Apothekenumfeld
- ... Geschäftspartner der Apotheken im Großhandel, in der Industrie und bei Dienstleistern für Apotheken
- ... Krankenversicherer mit Interesse an Kooperationen oder an kundenorientierter und qualitätsgesicherter Arzneimittelversorgung
- ... Agenturpartner, Berater für Apotheken und Health Care Manager
- ... Fort- und Weiterbildungseinrichtungen mit Teilnehmern

Buchsteckbrief:

372 Seiten im Atlasformat DIN A 4, davon 148 Seiten Tabellenband mit Fakten zu Detailauswertungen, 63 Abbildungen, 40 Tabellen im Textteil, Glossar und Stichwortverzeichnis.

Bestellnummer ISBN 978-3-926047-17-5

Preis: 99 Euro (CHF 149) inkl. MwSt
Expresslieferung an Endabnehmer im Inland kostenfrei

Verlag Prof. Riegl & Partner
Provinstraße 11
86153 Augsburg

Tel ++49 (0)821-567 144 0
Fax ++49 (0) 821-567 144 15

E-Mail info@prof-riegl.de
www.prof-riegl.de

Bestell-Coupon „Apotheken Novum“

Bitte ausfüllen und per Fax 0049 (0) 821 567 144-15 oder per Post an unseren Verlag senden.



Ja, bitte senden Sie mir / uns Exemplare der Grundlagenstudie aus der Reihe Gesundheitsmanagement.

Apotheken *Novum*

Zukunftswerk für wettbewerbsfähige Apotheken

Artgerechtes, innovatives Apotheken-Marketing mit Kundenfaszination insbesondere bei OTC

Preis je Exemplar Euro 99,— (CHF 149,--) inkl. MwSt.

Bestell-Nr. ISBN 978-3-926047-17-5, versandkostenfrei für inländische Direktbesteller

Verlag Prof. Riegl & Partner

Provinostraße 11

86153 Augsburg

Name

Telefon / Fax

Firma

Straße

PLZ / Ort

Land außer Deutschland

Datum

Unterschrift

Ihr Stempel

Weitere Studien und Werke aus der **PR.&P.**-Reihe Gesundheitsmanagement (www.prof-riegl.de)

Riegl, G. F.: Erfolgsfaktoren in der Apotheke
(2. Auflage 2003/ 2004)
ISBN 978-3-926047-16-8, Euro 49,-- (CHF 75,--)

Riegl, G. F.: Das Image der deutschen Apotheke (1995)
ISBN 978-3-926047-09-0, Euro 15,-- (CHF 25,--)

Riegl, G. F.: Erfolgsfaktoren für die zahnärztliche Praxis
ISBN 978-3-926047-18-2, Euro 99,-- (CHF 149,--)

Riegl, G. F.: Zahnarztpraxis als „Center of Excellence“
ISBN 978-3-926047-15-1, Euro 49,-- (CHF 75,--)

Riegl, G. F.: Krankenhausmarketing und Qualitätsmanagement
ISBN 978-3-926047-12-0, Euro 125,-- (CHF 190,--)

Riegl, G. F.: Ideale Kinderklinik
ISBN 978-3-926047-13-7, Euro 49,-- (CHF 75,--)

Riegl, G. F.: Ideale zukunftssichere Geburtsklinik
ISBN 978-3-926047-11-3, Euro 49,-- (CHF 75,--)

Riegl, G. F.: Ideales reproduktionsmedizinisches Zentrum
ISBN 978-3-926047-14-4, Euro 49,-- (CHF 75,--)

Elpenor, Jacobus: „Krebsbüchlein (Marketing anno 1823)
ISBN 978-3-926047-02-1, zur Zeit vergriffen

Riegl, G. F.: Marketing für die Arztpraxis, Neuauflage geplant
ISBN 978-3-926047-03-8, vergriffen