



Amira^{WELT}®

GEMEINSAM FÜR EINE STARKE APOTHEKE VOR ORT

— REPORTING —

 ABACUS MEDICINE

UNSERE GEMEINSAME KAMPAGNE



Kampagne

- Produkt: AMIRA will's wissen - Parallelimporte
- Kunde: **in Kooperation mit Abacus Medicine**
- Kampagnen Laufzeit: 12.03.2024 – 09.04.2024

Kampagnenziel:

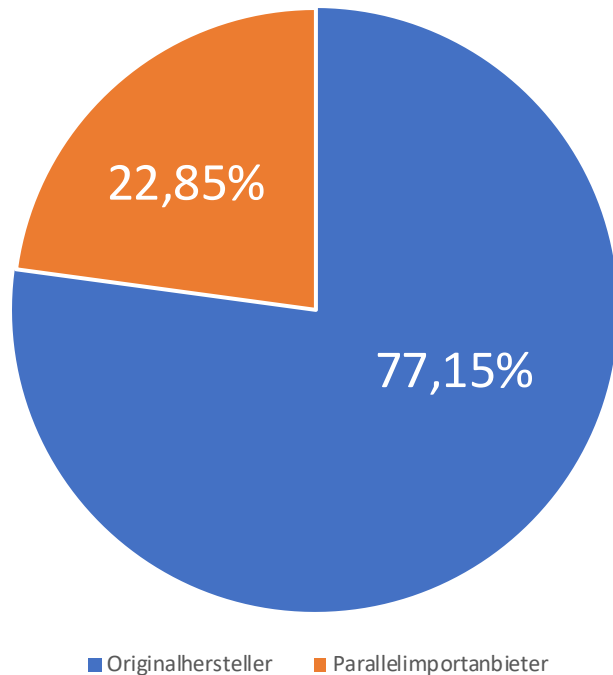
Ziel der Kampagne ist es, eine Einschätzung der Teilnehmer:innen zum Thema Parallelimporte zu erhalten.

- Kampagnen Elemente:
- **Newsletter:** Versand an 20.000 AMIRA-Trendscouts
- **Umfrageraum/ Markenraum:** Zugriff für 35.642 AMIRA-Trendscouts

KAMPAGNENMAßNAHME: AMIRA WILL'S WISSEN – PARALLELIMPORTE IN KOOPERATION MIT ABACUS MEDICINE

DURCHSCHNITTlich HABEN 1.127 AMIRA-TRENDSCOUTS DIE UMFRAGE KOMPLETT BEANTWORTET

Frage 1: Bevorzugst du Arzneimittel direkt vom Hersteller oder vom Parallelimportanbieter?



Frage 2: Welche der folgenden Punkte sind dir bei der Zusammenarbeit mit deinem Lieferanten am wichtigsten? Ordne deinen drei wichtigsten Punkten die Zahlen 1-3 zu. 1= Am wichtigsten 2=Sehr wichtig 3=Wichtig

Für ca. 46% der User:innen von 1.176 Antworten sind die Konditionen am wichtigsten

Für ca. 43% der User:innen von 1.176 Antworten ist der wenige Aufwand am wichtigsten

Für ca. 33% der User:innen von 1.176 Antworten ist die Retourenregelung am wichtigsten

Für ca. 24% der User:innen sind die Anzahl der Rabattverträge sehr wichtig

Für ca. 22% der User:innen ist das Angebot an Hochpreisen sehr wichtig

Für ebenfalls ca. 22% der User:innen ist der Ansprechpartner sehr wichtig

Für ca. 32% der User:innen ist das Packungsdiesign wichtig

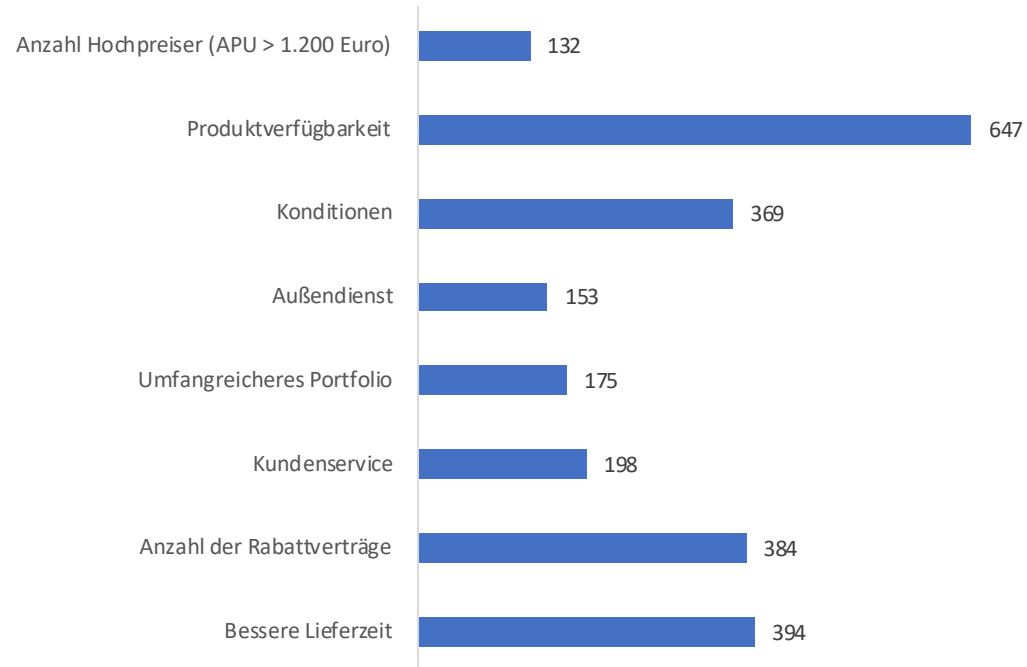
Für ca. 21% der User:innen ist Trainingsmaterial zum Einkauf wichtig

Für ca. 19% der User:innen ist das Angebot an Hochpreisen sehr wichtig

KAMPAGNENMAßNAHME: AMIRA WILL'S WISSEN – PARALLELIMPORTE IN KOOPERATION MIT ABACUS MEDICINE

DURCHSCHNITTlich HABEN 1.127 AMIRA-TRENDSCOUTS DIE UMFRAGE KOMPLETT BEANTWORTET

Frage 6: Falls du bereits mit einem Parallelimport zusammenarbeitest, was vermisst du bzw. was könnte aus deiner Sicht besser laufen?



KAMPAGNENMAßNAHME: AMIRA WILL'S WISSEN – PARALLELIMPORTE IN KOOPERATION MIT ABACUS MEDICINE

DURCHSCHNITTlich HABEN 1.127 AMIRA-TRENDSCOUTS DIE UMFRAGE KOMPLETT BEANTWORTET

Frage 7: Wie kann ein Parallelimportanbieter dich über das normale Maß hinaus in deinem Apothekenalltag unterstützen?

Gute Preise/Konditionen

Schnelle Lieferung

Klare und regelmäßige Informationen zur Verfügbarkeit von Medikamenten

Gute Verfügbarkeit

Retourenregelung

Schulungen und Fortbildungen

Erreichbarkeit des Aussendienst

Vereinfachung des Bestellprozesses

Aktualisierte Produktportfolio

Bessere Aufklärung der Kunden über Reimport und Qualität

Häufigere Kommunikation seitens des Vertreters

Transparentere Kommunikation bezüglich Rabattverträgen

Verbesserung der Retourenregelungen

Vereinfachung der Bestellabwicklung und -verwaltung

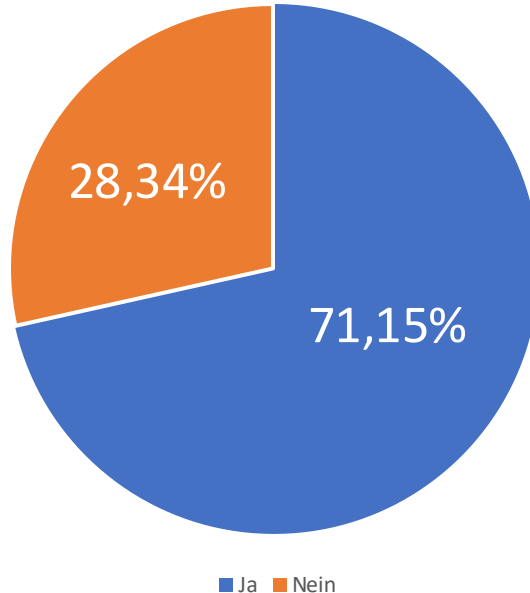
Verbesserung des Packungsdesigns, um Ähnlichkeit mit dem Original zu gewährleisten

Erhöhung der Kundenbindung durch Goodies und Bonusprogramme

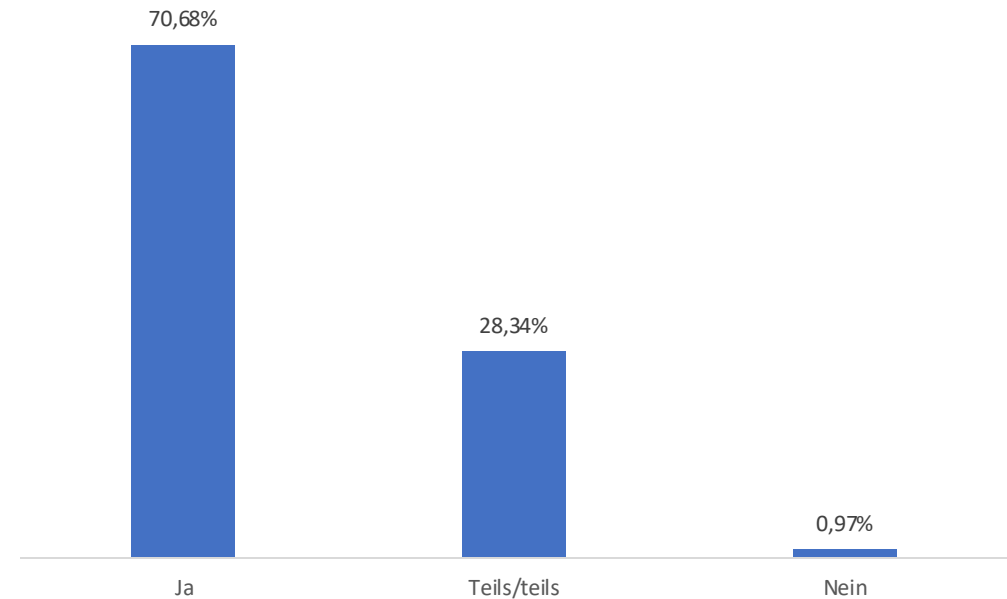
KAMPAGNENMAßNAHME: AMIRA WILL'S WISSEN – PARALLELIMPORTE IN KOOPERATION MIT ABACUS MEDICINE

DURCHSCHNITTlich HABEN 1.127 AMIRA-TRENDSCOUTS DIE UMFRAGE KOMPLETT BEANTWORTET

Frage 9: Viele Apotheken in Deutschland werden durch die wirtschaftliche Lage und einen zu niedrigen Rohertrag herausgefordert. Hast du in deiner Apotheke schonmal gehört, dass du die gleiche Herausforderung hast?



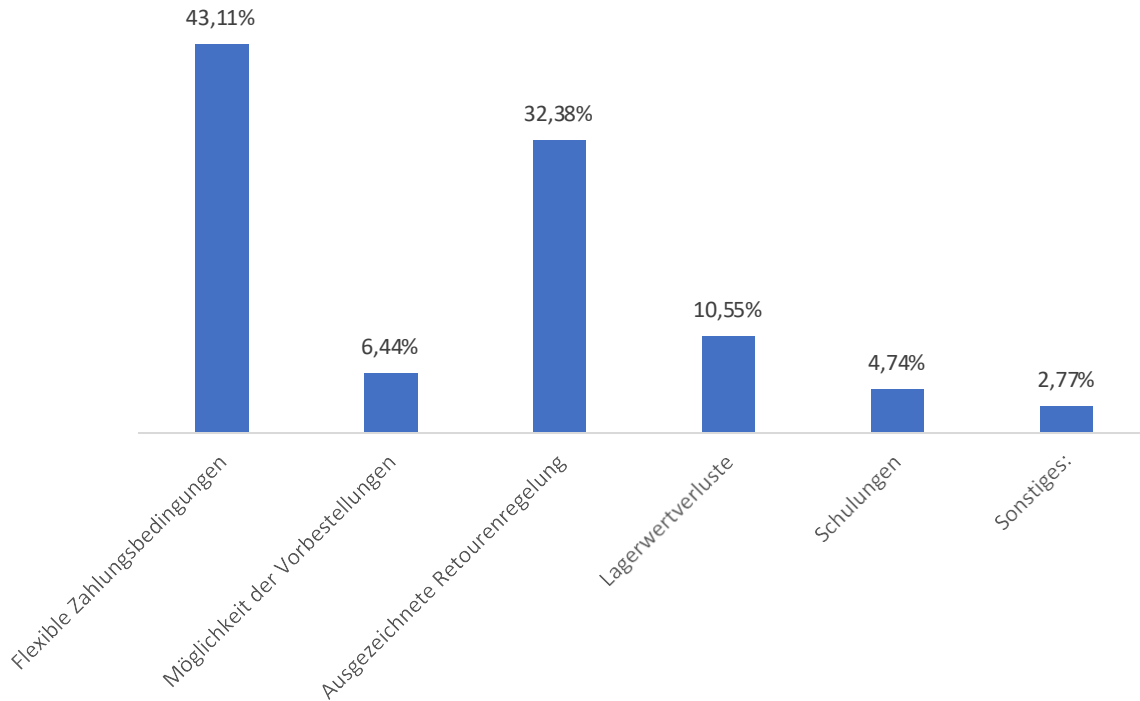
Frage 10: Hochpreiser können für Apotheken eine wirtschaftliche Herausforderung darstellen. Würdest du dem zustimmen?



KAMPAGNENMAßNAHME: AMIRA WILL'S WISSEN – PARALLELIMPORTE IN KOOPERATION MIT ABACUS MEDICINE

DURCHSCHNITTlich HABEN 1.127 AMIRA-TRENDSCOUTS DIE UMFRAGE KOMPLETT BEANTWORTET

Frage 11: Was würde deiner Apotheke helfen, besser mit der Herausforderung der Hochpreiser umzugehen?



Frage 12: Das wäre?

Bessere Konditionen: Kunden scheinen an verbesserten Angeboten interessiert zu sein, die ihre Kosten senken oder ihre Rentabilität erhöhen könnten.

Möglicher Skonto: Die Erwähnung von Skonto deutet darauf hin, dass Kunden den Wert von Rabatten oder Sonderangeboten schätzen.

Gute Verfügbarkeit: Kunden scheinen die Verfügbarkeit von Produkten zu schätzen, was auf eine effiziente Lagerhaltung oder Lieferkette hinweist.

Sicherstellung keine Retaxierungen zu bekommen: Kunden möchten offensichtlich keine zusätzlichen Kosten durch Retaxierungen tragen, was auf die Wichtigkeit von Klarheit und Genauigkeit bei der Abrechnung hinweist.

Schnellere Beschaffung: Einige Kunden haben den Wunsch nach einer schnelleren Beschaffung geäußert, was auf mögliche Verzögerungen oder Engpässe in der Lieferkette hinweisen könnte.

Bedarf an Schulungen: Kunden könnten von Schulungsangeboten profitieren, um besser informiert und unterstützt zu werden.

Sie sind neugierig geworden
und möchten mehr erfahren?

www.abacusmedicine.com/de/direktgeschaeft/



ABACUS MEDICINE