

# OTC-Marketing für Apotheken & Drogerien

---

So steuern Sie Ihren Produkterfolg im Handel

## DIE THEMEN

- Marktdaten und Kennzahlen des Schweizer OTC-Markts
- Die Top 10 Bedürfnisse des OTC-Kunden
- OTC Consumer Journey
- Integrierte Kommunikation:  
Was trägt zum Erfolg des Produkts bei?
- Produktschulungen für Fachpersonen
- Workshop: Vom Brand zur Verkaufsstrategie -  
konkrete Massnahmen für den Handel



---

## IHRE REFERENTEN

**Michel Emmenegger**  
Inhaber Spitha Marketing  
Consulting-Training-Coaching,  
Münchenstein

**Andrea Meyer**  
Geschäftsführerin  
Arzneimittelmarkt D-A-CH,  
Weleda AG, Arlesheim

In Kooperation mit: 

# OTC-Marketing für Apotheken & Drogerien

---

## Ziel des Seminars

Dieses Seminar informiert Sie darüber, wie Sie die Vertriebskanäle Apotheke und Drogerie bestmöglich nutzen, um Ihre freiverkäuflichen Produkte erfolgreich zu vermarkten.

Sie erfahren mehr zur OTC Consumer Journey und darüber, welche Aspekte für den Kunden ausschlaggebend sind, um sich für den Kauf eines Produktes zu entscheiden. Sie lernen, welche Faktoren den Vermarktungserfolg beeinflussen und wie integrierte Kommunikation aussehen sollte, damit sowohl Fachpersonen als auch Kunden Ihre Produktaussagen verstehen.

Der Nachmittag wird dazu genutzt, die erlernte Theorie in kleinen Arbeitsgruppen auch in der Praxis anzuwenden. Sie lernen Marketingstrategien in Verkaufsstrategien zu übersetzen und konkrete Massnahmen für den Handel zu entwickeln.

Mit diesem Wissen sind Sie gut aufgestellt, um den Vertrieb Ihrer Produkte in Apotheken und Drogerien erfolgreich voranzutreiben.

---

## Teilnehmerkreis

Sie sind im Unternehmen für OTC-Präparate verantwortlich und wollen Ihre Produkte erfolgreich vermarkten?

Sie möchten Anregungen, wie Sie diese in Apotheke und Drogerie bestmöglich platzieren und den Kunden überzeugen?

Dann holen Sie sich in diesem Seminar das nötige Know-how!

## Ihre Referenten

### Michel Emmenegger

Inhaber Spitha Marketing  
Consulting-Training-Coaching,  
Münchenstein

[www.spitha-marketing.com](http://www.spitha-marketing.com)

### Andrea Meyer

Geschäftsführerin  
Arzneimittelmarkt D-A-CH,  
Weleda AG, Arlesheim

---

## Ihre Vorteile

- Sie erfahren, wie der Apotheken-/ Drogerie-Kunde tickt und können Ihre Kommunikation daraufhin ausrichten.
- Sie wissen, was den Marketing-Erfolg beeinflusst und können so an Ihren "Schwachstellen" arbeiten.
- Sie lernen, wie gute Produktschulungen für Fachpersonen ausgestaltet sein müssen, um sicherzustellen, dass die Informationen auch beim Kunden ankommen.

## Teilnehmerbegrenzung

Um die Durchführung der Übungen sowie ausreichend Zeit für Fragen und Diskussionen zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl auf 15 Personen begrenzt. Wir empfehlen den Interessenten eine Anmeldung bis spätestens 30 Tage vor dem Seminartermin.

# Ihr Ziel - eine Steigerung des Produkterfolgs

---

## Ihr Programm von 09:30 - 18:00 Uhr

### Der Schweizer OTC-Markt - eine Übersicht

- Arzneimitteldistribution in der Schweiz: Die Distributionskanäle und deren Bedeutung für den OTC-Markt
- Übersicht der Player
- Wichtige Marktdaten und Kennzahlen
  - Umsatzanteile pro Kanal
  - Anzahl Gruppierungen, Ketten etc.
- Die Rolle der Grosshändler

### Die Top 10 Bedürfnisse des Apotheken-/Drogerie-Kunden

- Wo drückt der Schuh?
- Wie können wir Apotheken u. Drogerien konkret in ihrer Arbeit unterstützen?

### OTC Consumer Journey

- Was ist eine Consumer Journey?
- Wie kann eine solche aussehen?
- Nicht jede OTC-Indikation hat die gleiche Journey - wo liegen Unterschiede?

### Integrierte Kommunikation: Faktoren für ein erfolgreiches Marketing

- Das Produkt und seine Wahrnehmung
  - Kernbotschaft und Slogan
  - Produktdesign (Farbe, Logo, Bilder)
  - Bekanntheitsgrad und Image
- Zeitliche Abstimmung verschiedener Kommunikationsaktivitäten
- Unterstützendes On- und Offline-Marketing (Anzeigen, Werbespots etc.)
- Produktplatzierung in Apotheke und Drogerie - Positionierungskonzepte

- Fortsetzung -

- Schaufensterdekoration, Sonderaktionen und weitere Einflussfaktoren
- Die Rolle des Unternehmens
- Erfolgsmessung der Marketing-Kampagne - mögliche KPIs

### Entwicklung von Produkt-schulungen für Fachpersonen in Apotheke und Drogerie

- Planung und Vorbereitung - Zeitfaktoren
- Kostenaspekte
- Auswahl der Trainer - wer ist geeignet?
- Erstellung der Schulungsmaterialien und Freigabe
- Fundierte Hintergrundinformationen als solide Basis
  - Wichtiges zum Produkt
  - Abgrenzung zum Wettbewerber
  - Relevante Markenbotschaften
- Kommunikation von Neuigkeiten/ Updates zum Produkt unter der Zeit

### Gruppenarbeit Teil 1: Vom Brand zum Trademarketing und der Verkaufsstrategie

- Wie übersetze ich die Marketing-strategie stringent in eine Trade- und Verkaufsstrategie?

### Gruppenarbeit Teil 2: Konzeption konkreter Massnahmen für den Handel

- Entwicklung von "Kreativansätzen" im Team basierend auf der Marketing-, Trade- und Verkaufsstrategie

### Diskussion der Gruppenergebnisse

# OTC-Marketing für Apotheken & Drogerien

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 1910250

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- OTC-Marketing für Apotheken & Drogerien
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Strasse

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Termin/Veranstaltungsort:

Dienstag, 29. Oktober 2019 in Basel  
09:00 Uhr Registrierung; 09:30 - 18:00 Uhr Seminar  
Hotel Stücki  
Badenstr. 1 · CH 4019 Basel  
Tel. +41 61 638 34 34 · Fax +41 61 638 35 35

### Gebühr:

CHF 1.390,00  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### Wir können Qualität

Wir sind sehr stolz, dass die PharmaTrainFederation unser Qualitätsmanagement als exzellent bewertet und uns daher das Prädikat "PharmatrainCenter" verliehen hat.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

**PharmaTrain**  
HEALTHCARE BUSINESS DEVELOPMENT  
CAPITAL RECOGNITION

## IHR ANSPRECHPARTNER



### Regine Görner

Stellv. Bereichsleiterin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-640  
[r.goerner@forum-institut.ch](mailto:r.goerner@forum-institut.ch)