

## KOSMETIK & PFLEGE 2017/2018:

DIESEN MARKEN VERTRAUT DAS APOTHEKENTEAM



### Fragenübersicht

- Gibt es jemanden in Ihrer Apotheke mit einer speziellen Kernkompetenz im Bereich Kosmetik?
- Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, weshalb Kunden sich für Apothekenkosmetik entscheiden?
- Wie viele verschiedene Kosmetik- und Pflegemarken sind in Ihrer Apotheke in der Freiwahl ausgestellt?
- Wie viel Regalmeter nehmen Kosmetik- und Pflegeprodukte in Ihrer Apotheke ein?
- Werden Kosmetik- und Pflegeprodukte in Zukunft mehr Raum in der Apotheke einnehmen?
- Wie viel Prozent des Umsatzes werden durch Kosmetik- und Pflegeartikel generiert?
- Könnte Ihrer Meinung nach mehr Umsatz mit Kosmetik- und Pflegeartikeln erzielt werden?
- Welche Maßnahmen sind nötig, um den Umsatz/Abverkauf von Kosmetik- und Pflegeprodukten zu steigern?
- Wie bilden Sie sich zum Thema Kosmetik fort?
- Halten Sie ein Tool für sinnvoll, das den Kunden zeigt, in welcher Vor-Ort-Apotheke ein bestimmtes Produkt vorrätig ist?
- Was schätzen Sie: Wie viel Prozent der Kunden lassen sich in der Apotheke zum Thema „Kosmetik & Pflege“ beraten und bestellen dann im Versandhandel?
- Wie viel Prozent der Kunden zum Thema „Kosmetik und Pflege“ haben einen gezielten Produktwunsch?

## KOSMETIK & PFLEGE 2017/2018:

### DIESEN MARKEN VERTRAUT DAS APOTHEKENTEAM



- Welche Kosmetik- und Pflegemarken werden bei Ihnen in der Apotheke am häufigsten nachgefragt?
- Welchen Anspruch haben Kunden Ihrer Meinung nach an die Apothekenkosmetik?
- Für welches Hautproblem verkaufen Sie die meisten Produkte?
- Welche Inhaltsstoffe wollen die Kunden beim Kauf von Apothekenkosmetik am häufigsten vermeiden?
- Wie markentreu schätzen Sie die Kunden ein?
- Welche Inhaltsstoffe sind den Kunden beim Kauf von Apothekenkosmetik am wichtigsten?
- Raten Sie den Kunden gleich zum Kauf oder geben Sie erst Proben mit?
- Welche Kosmetik- und Pflegemarken fallen Ihnen zuerst ein?
- Welche Marken führen Sie in Ihrer Apotheke?
- Welche Marke empfehlen Sie bei welchem Hautzustand?
- Warum empfehlen Sie die folgenden Marken?
- Welche Kosmetik- und Pflegemarken sprechen Ihrer Meinung nach vor allem ein jüngeres Publikum an?
- Welche Kosmetik- und Pflegemarken sprechen Ihrer Meinung nach vor allem ein älteres Publikum an?
- Welche Kosmetik- und Pflegemarken sprechen Ihrer Meinung nach vor allem Männer an?
- Welche Kosmetik- und Pflegemarken sprechen Ihrer Meinung nach vor allem Frauen an?

## KOSMETIK & PFLEGE 2017/2018:

### DIESEN MARKEN VERTRAUT DAS APOTHEKENTEAM



- Nach wie vielen Jahren sollten Hersteller ihre Kosmetikmarken verjüngen (Design, Markenauftritt, Sortimentserweiterung)?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken für Ihr Portfolio?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken in Bezug auf Produktinformationen & Werbematerial, welche der Apotheke zur Verfügung gestellt werden?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken bzgl. Schulungs-/Fortbildungsangeboten?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken für Ihren Außendienst?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken in Bezug auf die Retourenregelung?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken in Bezug auf die Marge?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken in Bezug auf den Preis für den Endkunden?
- Bei welcher Marke ist das Sortiment übersichtlich strukturiert?
- Bei welcher Marke ist das Sortiment unübersichtlich strukturiert?
- Bei welcher Marke sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?
- Welche Rolle spielen die einzelnen Sortimente in Ihrer Apotheke in Bezug auf den Abverkauf?
  - Dekorative Kosmetik
  - Gesichtspflege
  - Körperpflegeprodukte
  - Fußpflege
  - Hand- und Nagelpflege
  - Haarpflege
- Welcher Bereich wird am häufigsten nachgefragt?

## KOSMETIK & PFLEGE 2017/2018:

### DIESEN MARKEN VERTRAUT DAS APOTHEKENTEAM



- Aus welchem Sortiment (Kosmetik) fragen Frauen am meisten Produkte nach?
- Aus welchem Sortiment (Kosmetik) fragen Männer am meisten Produkte nach?
- Welche Indikationen werden häufig im Sortiment „Haarpflege“ nachgefragt?
- Welche Marken spielen im Sortiment „Dekorative Kosmetik“ die größte Rolle?
- Welche Marken spielen im Sortiment „Gesichtspflege“ die größte Rolle?
- Welche Marken spielen im Sortiment „Körperpflege“ die größte Rolle?
- Welche Marken spielen im Sortiment „Fußpflege“ die größte Rolle?
- Welche Marken spielen im Sortiment „Hand- und Nagelpflege“ die größte Rolle?
- Welche Marken spielen im Sortiment „Haarpflege“ die größte Rolle?
- Wonach gehen Kunden beim Produktkauf?
- In welchem Sortiment sehen Sie noch mehr Bedarf?
- Was wünschen Sie sich von Herstellern von Kosmetik- und Pflegeprodukten?
- Welche Schulnote geben Sie den folgenden Marken unter Berücksichtigung aller wesentlichen Faktoren (Wirksamkeit, Lieferfähigkeit, Preisgestaltung, Marge)?