



Marketing für **aktive** Kollegen

Der Inhalt der folgenden Module

Wachstumsmodul 1

Dieser Abschnitt des Handbuches beschäftigt sich mit den Möglichkeiten, dem Talersystem einen „Schub“ mit anderen Produkten der MAK zu geben.

Einige Produkte werden hierfür **speziell für Ihren Taler modifiziert** (z.B. Grußkarten oder das I-Win-Gewinnspiel), andere sorgen für mehr Kundenfrequenz welche dann mit Hilfe des Talers zu **neuer Stammkundschaft** gebunden wird.

Natürlich sind all diese Möglichkeiten mit zusätzlichen Kosten verbunden. Die Erfahrung in der Brücken-Apotheke und auch bei zahlreichen anderen Taler-Apotheken zeigt aber, dass diese Investitionen langfristig **immer mehr einbringen als sie kosten**.

Sollten Sie eigene Ideen haben, welche bei der Umsetzung professionelle Unterstützung gebrauchen können, sprechen Sie Ihren Kundenberater einfach an. Viele der heutigen Produkte und Ideen zur optimalen Nutzung des Talers sind **in Zusammenarbeit mit aktiven Apotheken deutschlandweit entstanden**.

Haben Sie einen Fehler entdeckt? Haben Sie eine Idee oder andere Erfahrungen gemacht oder können Sie bestätigen, was Sie hier lesen? Dann würden wir uns über eine E-Mail an info@mak.de, ein Fax an 03601/851085 oder Ihren Anruf unter 03601/85100 freuen.