

Alle Preise stets im Griff

Erfolgreiche Apothekenführung mit individuellem Preismanagement



Gemäß dem Motto „Controllen, Checken, Coachen“, können Apotheken mit der betriebswirtschaftlichen Software ADGCOACH³ PRO-FIT ihre Preise effizient gestalten. Nach Einführung durch die Hilfe eines geschulten Coachs können Zahlen im Nu selbst interpretiert und analysiert werden.

Preise, Abverkauf, Umsatz – Apothekenleiter müssen unzählige Datenmengen berücksichtigen und oft sind es gerade die unliebsamen Zahlen, die Kopfzerbrechen bereiten. Was ist der richtige Preis für einen Artikel oder sogar eine ganze Artikelgruppe? Soll man dabei nur auf sein Bauchgefühl hören, auf Erfahrungen zurückgreifen oder lieber gleich mit Apotheken im Umfeld vergleichen? Kein Wunder, dass sich der ein oder andere nach Hilfe sehnt, um dem Zahlenschwungel zu entkommen. Die Firma ADG hat mit dem ADGCOACH³ PRO-FIT eine webbasierte Software programmiert, die sich genau mit diesen Problemen beschäftigt und eine betriebswirtschaftliche Unterstützung bei der richtigen Preisfindung, mit Gebietsanalysen und der Kalkulation von Aktionen bietet.

Preisfindung durch exklusive Gebietsanalyse

Mit wenigen Mausklicks kann eine exklusive Gebietsanalyse für die gewünschte Region durchgeführt werden. So ist auf einen Blick ersichtlich, wie sich das eigene Preisniveau im Vergleich zur direkten Umgebung darstellt. Wie groß das Gebiet sein soll, das bei der Analyse berücksichtigt wird und wo genau es sich befindet, wird immer individuell entschieden. Außerdem lassen sich so preissensible und weniger preissensible Artikel sowie Topseller und Trends definieren. Das Schöne daran ist, dass man basierend auf dieser Auswertung nicht nur eine Erklärung für etwaige Ladenhüter finden kann, sondern auch die eigenen Preise adäquat anpassen. Jeder Apotheker hat sicherlich auch schon einmal die Erfahrung gemacht, Preise für Artikel ohne Vorgabe finden zu müssen. Hier bietet die Preisanalyse im relevanten Gebiet Anhaltspunkte für die eigene Preisbildung und vereinfacht die bevorzugte Preisstrategie der eigenen Apotheke umzusetzen.

Basisdaten und Preisaktionen schnell abrufen

Wichtige Basisdaten wie: Abverkauf, Verkaufspreis und monatlicher Umsatz einzelner Artikel sind übersichtlich und strukturiert dargestellt. Darüber hinaus zeigt die numerische und grafische Darstellung der Zahlen einen direkten Vergleich zu den Vormonaten. Ist also der Verkauf des ein oder anderen OTC- oder Freiwahl-Artikels ins Stocken geraten, lassen sich einfach Preisaktionen gestalten, um den Abverkauf anzukurbeln und freien Lagerplatz zu schaffen. ADGCOACH³ PRO-FIT berechnet dabei den Preis des Artikels auf Basis des Verkaufspreises bzw. des UVP und schützt so vor Fehlkalkulationen: analysieren, kalkulieren und überwachen.

Integrierte Ertragssimulation

Oftmals fragt sich der Apothekenleiter aber, welche Auswirkungen die geplante Preisänderung auf Umsatz und Rohertrag haben wird. Hierfür liefert der ADGCOACH³ PRO-FIT eine integrierte Ertragssimulation. Noch vor der eigentlichen Umsetzung können so Tendenzen abgelesen und auf eine fundierte Basis zurückgegriffen werden. Ist man mit den Ergebnissen zufrieden, lassen sich die Preisänderungen mit wenigen Klicks für Einzelartikel oder Warengruppen in die Warenwirtschaft übernehmen. Statt zeitraubende Kalkulationen

und Prognosen aufzustellen, wird der Aufwand bei Optimierung der Prozesse deutlich reduziert. Alles in allem eine schöne Möglichkeit, um mehr „Profit“ zu machen.

Der Coach zum COACH³



Pharmacy Software

a PHOENIX company

Um das webbasierte Programm abzurunden, stehen den Kunden speziell ausgebildete Coachs bei der Einführung zur persönlichen Beratung zur Seite. So wird den Apothekern die Befürchtung genommen, sich alleine durch ihre Zahlen quälen zu müssen und gleichzeitig ein systematisches und markorientiertes Preismanagement geboten. Ob die Hilfe des Coachs in Anspruch genommen wird, obliegt dabei der freien Entscheidung des Apothekenleiters. So lebt die ADG Kunden- und Praxisnähe. Nicht umsonst wurde das Mannheimer IT-Unternehmen nach 2015 erneut als Apotheken-Favorit 2016 in der Kategorie Apothekensoftware/IT-Anbieter mit dem 1. Platz prämiert.

Neugierig geworden? ADG freut sich auf Ihre Kontaktanfrage: E-Mail: adgcoach3@adg.de oder per Fax: 0621 8505-494.