

Kooperation awinta und Apoziñ

Nach einem Jahr ziehen wir Bilanz

Wiesbaden, August 2017: Ein Jahr nach Beginn der Kooperation zwischen awinta und Apoziñ ziehen wir Bilanz: Durchdachtes Online-Marketing auf allen Kanälen in Verbindung mit einer Kassensystem-Integration ist ein Garant für erfolgreiche Apotheken und zufriedene Kunden vor Ort.

Mitte letzten Jahres startete die Kooperation zwischen zwei der größten Anbieter am Markt: awinta und Apoziñ haben sich für eine verbesserte Nutzung und Verbindung von Marketing- und Kassensystem für eine Erweiterung des Service-Angebotes geeinigt. Damit kamen beide Anbieter dem immer größer werdenden Kundenwunsch nach, eine integrierte Kassen- und Marketing-Lösung je nach Anforderung und Schwerpunkt der jeweiligen Apotheke in das eigene Portfolio zu integrieren.

Die gute Zusammenarbeit auf beiden Seiten umfasst zwei Lösungsvarianten: So bieten Zusatzmodule, aufbauend auf der klassischen Shop-Lösung e-ffizin von awinta die Integration in die moderne Marketing-Welt von Apoziñ und damit wesentliche Kommunikations-Komponenten für den betriebswirtschaftlichen Erfolg der Apotheke. Der "Marketingmantel" ist eine wichtige und sinnvolle Erweiterung für jedes e-ffizin-System im Markt.

Auf der anderen Seite können Kunden auch direkt auf die neue awinta-Edition von Apoziñ zurückgreifen. In diesem Fall stellt das Flagship Apoziñ Advanced mit der ganzen Shop- und Vermarktungskraft eines weitgefassten Multi-Channel-Erlebnisses die Basis. Die Integration in das awinta-Kassensystem ermöglicht es der Apotheke, eigene Produkte, Preise und Bestellungen direkt und komfortabel zu verwalten und sofort abzuwickeln. Gleichzeitig erhält die Apotheke eine vollständige awinta-E-Commerce-Basis-Lizenz (EBL), die auch genutzt werden kann, um weitere Systeme (Automat, virtuelle Sichtwahl etc.) anzubinden. Ebenso profitieren Apotheken, die bereits eine EBL erworben haben, von vergünstigten Konditionen bei der Anbindung an Apoziñ.

Das marketingorientierte und leistungsstarke Backoffice im Hintergrund erleichtert es dem gesamten Team, jederzeit inhaltliche Anpassungen auf der Seite oder im Shop vorzunehmen und aufmerksamkeitsstarke Marketing-Kampagnen über die Kanäle hinweg mit nur einem Klick zu planen und erfolgreich durchzuführen. Ein sehr großer Mehrwert für alle Apotheken, die bereits aktiv sind oder es in Zukunft sein wollen. Dabei steht Apoziñ dem Apothekenteam aktiv bei der Umsetzung zur Seite.

Interessant ist, dass sich die Mehrzahl der Kunden und damit eine gute zweistellige Zahl für die Flagship-Variante aus dem Hause Apoziñ entschieden haben. Die Bevorzugung der marketingbasierten Integrations-Lösung macht deutlich, welchen hohen Stellenwert Apotheken einem professionellen, lokalen Marketing beimessen und nicht mehr nur auf einfache Shopping- oder Vorbestell-Lösungen bauen, deren Resultate meist enttäuscht haben. „Diese positive Entwicklung bestätigt uns darin, wie wichtig und auch folgerichtig es war, die Verknüpfung der Marketing-Lösungen in das Kassensystem voranzutreiben, um die Möglichkeiten von Omni-Channel-Marketing für die lokale Apotheke noch

effektiver nutzbar zu machen“, so Benedikt Becker, Gründer und Geschäftsführer der Apozin GmbH.

Manuel O. Brandt, Bereichsleiter von Apozin resümiert: „Unsere Apotheken sind immer wieder überrascht, wie unkompliziert und einfach die System-Integration erfolgt. Vor allem aber erfahren sie im realen Arbeitsalltag, wieviel Abwicklungsaufwand, Ressourcen und Zeit innerhalb der Apotheke nun eingespart werden. Das verschafft dem gesamten Team den notwendigen Raum dafür, sich wieder mehr auf das Wesentliche zu konzentrieren und ausführlich und kompetent vor Ort beraten zu können. Darauf freuen wir uns weiterhin am meisten: Dieses Aha-Erlebnis und diese Erfahrung mit vielen weiteren Apotheken teilen zu dürfen.“

Pressekontakt:

Apozin GmbH
Frau Diana Knoth
Luisenstraße 8
65185 Wiesbaden
Telefon: 0611 - 504636 - 00
Telefax: 0611 - 504636 - 33