

Draußen aktiv

Wenn Aktionen vor die Tür gehen

Gute Vorbereitung ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Aktion – nicht zuletzt dann, wenn die Aktion teilweise auch vor der Apothekentür stattfinden soll. Denn „outdoor“ gilt es, einige zusätzliche Besonderheiten zu be-

rücksichtigen. Wir haben für Sie eine Checkliste mit den relevanten Punkten zusammengestellt. Das macht die Vorbereitung einfacher und sorgt dafür, dass kein wesentlicher Punkt vergessen wird.

Grundsätzliche Fragen klären

- Eignet sich der Platz vor der Apothekentür überhaupt für eine Außenaktion?
- Wie sieht es mit Wetter-/Regenschutz aus?
- Wie stehen die (Geschäfts-)Nachbarn dazu?
- Ist eine Genehmigung (Gemeinde-/Stadtverwaltung) nötig?

Das Team einbinden

- Teambesprechung zu Thema, Deko, Events, Außenevents
- Aktionsthema festlegen und mögliche Außenaktivitäten definieren
- Aktionszeitraum bestimmen inkl. wetterbedingten Ausweichtermins für die Außenaktion
- Sortiments- und Beratungsschwerpunkte festlegen
- Deko, Events, Give-aways, Gutscheine festlegen
- Zeitplan für die Vorbereitung erstellen (Vorlauf mindestens sechs Wochen)
- Delegation der vorbereitenden Arbeiten
- Personalplanung für die Aktionstage inkl. Standbesetzung vor der Apotheke
- potenzielle Kooperationspartner definieren und ansprechen (abhängig vom Aktionsthema: Fitnessstudio, Physiotherapeutin, Obstladen, Buchhandlung, örtliche Volkshochschule etc.)

Außenaktion/Standaufbau vorbereiten

- Kleiderordnung an den Aktionstagen klären, ggf. Kleidung ordern
- personelle Zuständigkeiten an den Aktionstagen festlegen
- (Steh-)tisch/e, Sonnenschirm/e, Abfalleimer, Stühle bereitstellen
- ggf. Plastikbecher, Löffel, Mineralwasser, Papiertücher besorgen
- Deko festlegen, Dekomaterial bestellen

Material für die Aktion vorbereiten

- Infomaterial (Broschüren), Proben, Verkostungsprodukte, Give-aways, Plakatständer vorbereiten
- Handzettel, Plakate, Gutscheine, Hinweisschilder (z. B. zur Toilette), Namensschilder für die Mitarbeiter vorbereiten bzw. -ordern
- Werbematerial (Handzettel, Flyer), Inhalte der Website, Anzeigen, Einladung der Presse erstellen
- Auswertung des Aktionserfolgs sicherstellen (Umsatz, Kundenzahl/-frequenz, besondere Ereignisse, Kundenreaktionen festhalten, ggf. Fragebogen dafür erstellen)
- Dokumentation der Aktion (Fotos, Gästebuch, Website, Facebook, Blog) sicherstellen, dabei z. B. mittels eines Fragebogens schon während der Aktion alles Wesentliche schriftlich festhalten (hilft beim Nachbereiten)

Nachbereiten der Aktion

- Umsatzentwicklung durchleuchten
- Erfahrungen der Mitarbeiter (am Außenstand aber auch in der Apotheke) sammeln und auswerten
- Auswerten des Dokumentationsmaterials
- Probleme sowie positive Erfahrungen dokumentieren – und bei den nächsten Aktionen davon profitieren