



Fragen stellen

Einstieg in die Öffentlichkeitsarbeit

Öffentlichkeitsarbeit ist auch für Apotheken ein hilfreiches Instrument, um sich regional zu profilieren und Kunden zu gewinnen. Um hier einen auf die Apotheke zugeschnittenen Einstieg zu finden lohnt es sich, zunächst (sich selbst und anderen) die richtigen Fragen zu stellen. Die Antworten darauf ebnen den Weg zur praktischen Umsetzung. Folgende Checkliste fasst zusammen, auf welche Fragen es dabei jeweils ankommt.

Zielgruppen und Inhalte festlegen

- Welche Zielgruppen spricht die Apotheke an? Welche potenziellen Zielgruppen will sie erreichen? Was gibt das regionale Umfeld her? (Stichworte: Standortanalyse, Kundenbefragungen)
- Welche Meinung sollten die Kunden, Verbände oder Institutionen am Ort, die Einwohner in der näheren Umgebung, die Öffentlichkeit allgemein von der Apotheke haben? (Stichwort: Überlegungen im Team)
- Kennen diese wichtigen Ansprechpartner das Leitbild und die Werte der Apotheke? (Stichwort: Überlegungen im Team)
- Ist der Apotheke bekannt, welche Informationen sich wiederum diese Gruppen von ihr wünschen? (Stichworte: Kundenbefragungen, Überlegungen im Team)

Öffentlichkeitsarbeit praktisch umsetzen

- Wie will die Apotheke ihre Informationen verbreiten? (Stichworte: gedruckt, digital, regionaler Hörfunk bzw. TV, weitere Werbemaßnahmen)
- Sind regelmäßige Pressemitteilungen sinnvoll? Wenn ja, mit welchen Inhalten, in welchen Zeitabständen und in welchen Medien? (Stichwort: Erfahrungen analysieren, Mitbewerber analysieren)
- Ist ein Firmenportrait von Nutzen? (Stichwort: Mehrfachnutzung, z.B. über die Website, einen Flyer, eine Anzeige, in Kooperation mit der regionalen Presse)
- Schöpft die Internetpräsenz alle Möglichkeiten der Öffentlichkeitsarbeit aus? (Stichworte: Portfolio der Aktivitäten auf dem neuesten Stand, Firmenportrait, Google-Optimierung, Datenschutz)
- Wie lassen sich die Sozialen Medien einbinden (und welche)? (Stichwort: Überlegungen im Team)
- Wen könnte die Apotheke zu einer Betriebsbesichtigung einladen – und wie könnte sie aussehen? (Stichworte: Stammkunden, Kindergärten, Schulen, Entscheider)
- Wann und wie oft veranstaltet die Apotheke einen Tag der offenen Tür? Wie sollte dieser aussehen? (Stichworte: Erfahrungen analysieren, Mitbewerber analysieren, Überlegungen im Team)
- Wäre Sponsoring für kulturelle oder soziale Belange eine Alternative und wie könnte dies aussehen? (Stichworte: Erfahrungen analysieren, Mitbewerber analysieren, Überlegungen im Team)
- Welche Personen des öffentlichen und gesellschaftlichen Lebens sind für die Erreichung der Apotheken-Ziele wichtig? (Stichworte: Politik, Verwaltung, Vereinsleben, karitative Vereinigungen) Und wie werden diese Kontakte gepflegt?