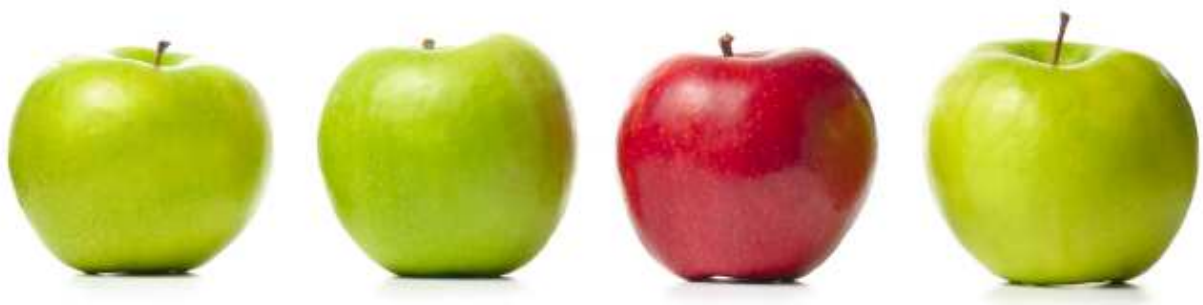


Die Kooperation der NATÜRLICH-APOTHEKEN



Das Richtige für meine Apotheke?

Erfolg

„Das Geheimnis des Erfolgs? Anders sein als die anderen.“
Woody Allen (*1935), eigtl. Allen Stewart Konigsberg, amerik. Regisseur

Apotheke 2012 - Der Wettbewerb tobt ...

Sie sind Inhaber einer deutschen Apotheke.
Einer von ca. 20 000 deutschen Apotheken...

Diese vielen Tausend Apotheken treten Tag für Tag aufs Neue in den **unerbittlichen Wettstreit** um Kunden ein:

- Die Kranken und die Gesunden
- Die Kassen- und die Privatpatienten
- Die Alten und die Jungen
- Die Diabetiker und die Rheumatiker
- Die Mobilien und die auf Hilfe angewiesenen
- Die Preisbewussten und die Sparfüchse
- ...



Prozesse optimieren – besondere Angebote machen

Viele Apotheken **optimieren** in Zeiten des härteren Wettbewerbs auch intern die wichtigsten Prozesse:

- Die Personalstruktur und Personaldecke
- Den Einkauf und das Warenlager
- Die Großhandelskonditionen
- Die Werbeausgaben und die Zugaben

...

Diese Maßnahmen sind notwendig und richtig.

Viele Apotheken haben nun begonnen Ihren Kunden **attraktive Preisangebote** zu machen:

- Mit Anzeigenkampagnen und Streichpreisen
- Mit Internetshops und Bonussystemen
- Mit undurchsichtigen Vergütungsstrukturen

Das Preissignal ist in der Werbung eines der stärksten überhaupt. Als alleiniges oder zentrales Kundenbindungssignal birgt es einige ernste Gefahren:

- Was tun, wenn die Konkurrenz attraktivere Preise bietet als Sie?
- Wie reagieren, wenn die Wettbewerber mehr und häufiger Werbung machen als Sie?
- Wie mit Kunden umgehen, die noch höhere Rabatte fordern?

Wohin führt das? Kann die Apotheke im Preiswettbewerb bestehen?



Gute Preise – Optimierte Abläufe. Ist das genug?

Apotheken können viel mehr als nur Medikamente günstig und zuverlässig abgeben.

Und auch **Kunden**, egal welchen Alters, **suchen** zunächst beim Arzt und danach in der Apotheke etwas ganz anderes: Sie suchen nach der **Lösung Ihres Problems!**

Diese Probleme können typischerweise so aussehen:

- Ich bin akut erkrankt. Wie werde ich schnell wieder gesund?
- Ich leide an einer chronischen Erkrankung. Wie kann ich besser damit umgehen?
- Ich will vorsorgen. Was kann ich konkret für mich tun?
- Ich will diese Tabletten eigentlich gar nicht nehmen. Geht es auch anders?
- Mein Kind ist schon wieder krank. Was empfehlen Sie?

In 90 % aller „Beratungen“ bekommen die Kunden und Patienten allerdings lediglich das verschriebene Arzneimittel übergeben. Als Beratungsleistung gibt es im Idealfall Hinweise auf Nebenwirkungen und eine „Empfehlung“ dazu.

Problematisch: Die „Schachteln“ mit den Arzneimitteln will eigentlich gar niemand haben!

Das ist Ihre Chance: Geben Sie Ihrem Kunden was er will!

Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.
 Henry Ford, Gründer von Ford, 1863 -1947



Ihre Apotheke und TORRE – Gemeinsam dem Kunden Qualität bieten

Wenn wir analysieren welche inhabergeführten Mitglieds-Apotheken bei TORRE am erfolgreichsten arbeiten und nicht an erster Stelle preisaktiv sind, dann entdecken wir:

Apotheken und im Mittelpunkt der Apotheker/die Apothekerin meinen es ernst mit Ihren Kunden!

- Sie können und wollen sich in den Kunden hineinversetzen
- Sie nehmen den Kunden wahr
- Sie verstehen, was der Kunde eigentlich will und braucht
- Sie bieten dem Kunden kompetente Lösungen für sein Problem an
- Sie stellen den Kunden eigene ganzheitliche Alternativvorschläge zur Gesundheit, Gesunderhaltung und Prävention vor
- Sie fragen nach den Ursachen von Problemen und Erkrankungen ihrer Kunden

Der Kunde und seine Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt aller Aktivitäten unseres Konzeptes für die konkurrenzfähige Apotheke der Zukunft.



Unser Ziel – Ihr Ziel

Die TORRE GmbH unterstützt Sie und die Mitgliedsapotheken im Verbund der NATÜRLICH-Apotheken dabei, sich für Ihre Kunden als „die beste Apotheke vor Ort“ zu entwickeln und zu behaupten. Dazu benötigen Sie Mut, Energie und ein ehrgeiziges Apotheken-Team.

Unsere Angebote dienen dazu, Sie so zu entlasten, dass Sie Ihre Aufgaben vor den Kunden als kompetenten Wegweiser für seine Gesundheit konsequent wahrnehmen können.

Alle Puzzleteile

Im Rahmen der Mitgliedschaft erhalten Sie von uns **alle wichtigen Puzzleteile** um dieses Ziel zu erreichen.

Gemeinsam verbessern wir stetig die Beratungsqualität und Kundenorientierung Ihrer HV-Mitarbeiter. Sie durchlaufen unsere preisgekrönten **Seminare** und **Fernfortbildungen**. Bei allen Aus- und Fortbildungen steht der Nutzen für die Kunden im Mittelpunkt. Vor Ort tragen wir zur **Teambildung** bei.

Unsere **Marketingangebote** rund um das Signal „Wir sind NATÜRLICH“ sollen helfen Sie von den Wettbewerbern unterscheidbar zu machen. Ein Kunden muss noch viel besser erkennen, dass Sie Besonderes für Ihn leisten.

Wenn Sie die **TORRE-Eigenmarken** einsetzen halten Sie neu generierte Umsätze in Ihrer Apotheke. Ein Preisdruck durch die unmittelbaren Wettbewerber kann durch unseren Gebietsschutz verhindert werden.

Die **Umwelt- und Präventions-Analysen** versetzen Sie und Ihr Team in die Lage, für den Kunden auf die Suche nach den Ursachen für seine Beschwerden zu gehen.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen die Leistungen detailliert vor.



Investition in die Zukunft: die monatlichen Beiträge

Wir haben versucht ein möglichst einfaches Berechnungsmodell für den TORRE Beitrag zu finden. Die Beitragshöhe ist von der Apothekengröße abhängig.

	HV-Mitarbeiter	Monatlicher Beitrag
	Bis 5	390 €
	Bis 10	450 €
	Bis 15	490 €
	Bis 20	590 €
	Über 20	790 €

Filialapotheken werden zu erheblich günstigeren Konditionen mit ins Gesamtmodell aufgenommen

Pro Filialapotheke sind an monatlichen Beiträgen zu entrichten:

- bis 5 HV-Kräfte 100,00 € pro Filialapotheke
- bis 10 HV-Kräfte je 150,00 € pro Filialapotheke
- über 10 HV-Kräfte je 200,00 € pro Filialapotheke

Sie binden sich zunächst für zwei Jahre, anschließend können Sie zu den obigen Konditionen jeweils um ein Jahr verlängern.

Eine Aufnahmegebühr gibt es bei TORRE nicht. Welche Leistungen in der monatlichen Pauschale enthalten sind, ist für Sie explizit im Vertrag festgehalten. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.



Puzzleleil 1: Aus- und Weiterbildung

a) Pharmazeutische Fernschulung zum Fachberater für Gesundheit und Prävention

Einzigartig auf dem deutschen Markt – die Präventionsfernschulung.
 Dauer: 12 Monate, 20 Kapitel in schriftlicher Form, 1200 Seiten mit Inhalten und Tipps für die Umsetzung, unterstützt durch Vertiefungswrkshops zum Thema Kommunikation.
 Produktneutrale Informationen, von Ernährung über Säure-Basen-Haushalt, Enzyme, Entgiftung bis hin zur Homöopathie uvm., die Ihre Mitarbeiter zum geschätzten Ansprechpartner Ihrer Kunden in Sachen Prävention machen.

Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter durch umsetzbares Wissen!

b) PKA-Fernschulung zum Marketingassistenten Apotheke

Dauer 12 Monate, Unterlagen online, 12 Kapitel.
 Diese Fernschulung entlastet Sie als Chef bei der Umsetzung des TORRE-Marketings. Alle wichtigen Hintergründe zu Einsatz und Organisation des Marketing, Pressearbeit, die Nutzung von Kundendaten und Vortragsmanagement werden ausführlich behandelt.

Entlasten Sie sich im Back-Office-Bereich!

Alle HV-Mitarbeiter motivieren, Beratungssicherheit aufbauen und die Mitarbeiter langfristig mit pharmazeutischen Inhalten an die Apotheke binden! – Dies sind die wichtigsten Ziele für die Zukunft!



Muster-Kapitel Pharmazeutische Fernschulung Ausschnitt PKA-Back-Office Fernschulung



c) Präsenzseminare

Ganzheitliche Pharmazie/Präventionspharmazie
 Umweltanalytik/Präventionsanalytik
 Mutter/Kind und junge Familie
 Prävention ab 40
 Kommunikationsseminare

d) Vertiefungswshops

Vertiefungsworkshop Haar-Mineralstoff-Analyse
 Vertiefungsworkshop Neurodermitis
 Vertiefungsworkshop Anti-Aging
 Innovationsworkshops Kinesiologie
 Innovationsworkshops Sport
 ...

e) Ausbildung zum TÜV-geschulten Schadstoffgutachter

Die Maßnahmen a bis c sind im Gesamtmodell Präventionsapotheke inklusive. Schulungsgebühren werden nicht fällig! Kommen neue Mitarbeiter hinzu, so meldet die Apotheke diese einfach bei uns an.

Die Schulungen werden weitgehend industrieneutral durchgeführt. Wichtig: TORRE-Teilnehmer erhalten von Top-Referenten ganzheitlich-vernetztes Wissen. Die Seminare werden bundesweit angeboten.





A2-Plakate – für das Schaufenster oder die Tür

Für Ihre Plexi-Aufsteller – entweder am HV-Tisch oder für die Deko // Format DIN A4

Puzzleteil 2: NATÜRLICH-Marketing für Ihre Kunden

Unsere Partnerapotheken erhalten im 2-Monatsrhythmus fertig konzipierte Marketingpakete. Modern, aber apothekentypisch, frisch und überraschend orientieren Sie sich an den Bedürfnissen der Endverbraucher.

Viele Materialien sind bereits in der Versendung enthalten, z. B. Poster, Handzettel und Aufstellermotive

Die Pakete sind so entwickelt, dass Sie in der Regel unmittelbar nach dem Auspacken mit den Aktionen beginnen können

Eine praktische Umsetzungsanleitung ist Bestandteil der Aussendung

Digitale Medien laden die Mitglieder über das Internetportal herunter

Nachbestellungen (kostenpflichtig) werden ebenfalls direkt über das TORRE-Portal vorgenommen



Vortragsplakat DINA2- damit bewerben Sie Ihre Vorträge

Schreiben Sie Infos zu Ihren Vorträgen mit einem Edding auf ein gelbes Blatt



Folder mit Putztips



Ratz-Fatz-Eierdeko



Button für Mitarbeiter die gerade fasten /ausleiten / entgiften

Für mehr Frequenz – die NATÜRLICH Gesundheitszeitung

Monatlich können die Mitgliedsapotheken für die Frequenzwerbung unsere TORRE Gesundheitszeitung einsetzen.

Vor allem Apotheken, die in ihrem Umfeld einem starken Preiswettkampf ausgesetzt sind, müssen reagieren und können auf diesem Wege gegensteuern. Gleichzeitig wird durch den aufwändig gestalteten redaktionellen Teil der Gesundheitszeitung zum Endkunden der hohe Qualitätsanspruch und die besonderen Beratungsangebote der Apotheke transportiert.

Im Innenteil werden pflanzliche und beratungsaktive Produkte vorgestellt und empfohlen. Die Zeitung nimmt die Mitmach-Aktionen der Apotheke auf.

Auflagen ab 1000 St. – ca. 30 000 St. kann die Apotheke je nach Bedarf zu guten Konditionen bestellen. Die Preise der Aktionsartikel sowie Teile des Inhaltes können von den Apotheken frei gestaltet werden.

Gesundheitszeitung von Herborngig
ELEFANTEN APOTHEKE

Natürlich

Bald ist Frühling
4 POWER-TIPPS FÜR IHR IMMUNSYSTEM!

1. **Handhygiene**...
2. **Stress vermeiden**...
3. **Ernährung**...
4. **Schlaf**...

SPAR-TIPPS

Ihre Rabatte im Februar

- 10% Rabatt
- 10% Rabatt
- 10% Rabatt
- 10% Rabatt
- 10% Rabatt

Gesundheitszeitung von Herborngig
ELEFANTEN APOTHEKE

HERBILINGS-JEANS ZWICKT

THYMIANKRAUT, DER HUSTENLÖSER

ENTSCHLACKUNG MIT HEILPFLANZENSAFTEN

EINE ERKÄLTUNG HINTER SICH LASSEN: DER SANFTE WEG

SO STÄRKEN SIE IHR IMMUNSYSTEM

NUTZEN SIE UNSER WISSEN

NATÜRLICHE HILFE BEI HUSTEN, SCHNUPPEN & CO.

PFLANZLICHE POWER-KOMBINATION

WAS IST EIGENTLICH ... DAS IMMUNSYSTEM?

... DAS IMMUNSYSTEM?

Puzzleteil 3: TORRE exklusive Eigenmarken

Viele OTC-Produkte kann sich der Kunde auch über andere Vertriebskanäle beschaffen. Markenprodukte wie Orthomol u. a. stehen zusätzlich unter starkem Preisdruck.

Mit der Regulafit-Serie, den NATÜRLICH-Nischenprodukten Super-7- und Aronia-Saft und der Eigenmarke Qepan bieten TORRE-Apotheken Produkte an, die es nur in NATÜRLICH-Apotheken gibt.

Unsere Eigenmarken zeichnen sich durch hohe Spannen für die Apotheken aus. Wir unterstützen Sie durch professionelles Marketing, ein Jahresbonusssystem und die Durchführung von effizienten Schulungsmaßnahmen aus.

Eigenmarken werden wichtige Alleinstellungsmerkmale für Apotheken sein. Deshalb wollen wir dieses Segment weiter ausbauen.

Alle Mitglieder führen Basissortimente der NATÜRLICH-Eigenmarken. Neueinsteiger erhalten entsprechende Startpakete gegen Gebühr.



Puzzleteil 4: TORRE Präventionsanalysen

Alle NATÜRLICH-Apotheken sind gleichzeitig Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft der Umweltapotheker AAU. Sie können eine Vielzahl von Präventions- und Umweltanalysen als besondere Dienstleistungen anbieten.

So gehen Sie den Ursachen auf den Grund.

Für Ihre Kunden in der Apotheke

HMA – Haar-Mineralstoff-Analyse

Florastatus Darm (Stuhlflora-Analyse)

Borreliose-Test

Gluten-Unverträglichkeit

Histamin-Unverträglichkeit

sekretorisches IgA (sIgA)

PräScreen Darm

Säure-Basen-Haushalt: Der Urintest nach Sander

PSA: Prostata-test

Im Umweltbereich arbeiten wir mit dem TÜV Rheinland und dem BUND zusammen.

Schadstoffe und Schimmel in Wohnräumen

Schadstoffe und Schwermetalle im Trinkwasser

Schadstoffe im Boden und in Materialproben



Puzzleteil 5: Die Gemeinschaft der NATÜRLICH-Apotheken

Das Motto „NATÜRLICH“ verstehen unsere Mitglieder nicht als radikalen Gegenentwurf zur Schulmedizin. Auch politische Aussagen sind damit nicht verbunden. Genauso wenig wollen wir „NATÜRLICH“ als Bekenntnis zur „Alternativen Öko-Szene“ missverstanden wissen.

NATÜRLICH steht vielmehr für den natürlichen Organismus, seine Selbstheilungskräfte und die natürlichen Alternativen und Ergänzungen bei der Behandlung von Krankheiten.

Schulmedizin und natürliche Hilfe sollen und dürfen Hand in Hand gehen.

Viele Menschen wollen sich ganz NATÜRLICH geben und erleben. Sie stehen, vor Allem dann, wenn es um die eigene Gesundheit und die ihrer Kinder geht, chemischen Behandlungen zunächst skeptisch gegenüber. Mehr als zwei Drittel der Bevölkerung würde natürliche Alternativen bevorzugen.

Unsere Mitglieder sind also gleichermaßen in der Allopathie sowie in der Naturheilkunde verankert. Deshalb haben wir „NATÜRLICH“ als Leitmotiv für die Apothekenkooperation gewählt.

NATÜRLICH ist eine geschützte Wort-Bild-Marke der Kooperation

NATÜRLICH finden Sie auf allen Marketingmaterialien von TORRE

Das Kundenportal der NATÜRLICH-Apotheken ist das NATÜRLICH-Netzwerk

Unsere Mitglieder dürfen Ihre Apotheken nach dem NATÜRLICH-CI einrichten

Bei Eintritt erhalten alle neuen Mitglieder ein NATÜRLICH-Deko-Paket (gegen Gebühr)

In der Presse tritt die Kooperation gemeinsam auf

Sie treten mit dem Einstieg bei TORRE in die NATÜRLICH-Kooperation ein.



Denken Sie immer daran: Die Kunden entscheiden!

Die Kunden entscheiden Tag für Tag aufs Neue in welche Apotheke sie gehen wollen.

Bieten Sie Ihren Kunden, und auch denen, die es in Zukunft sein werden, den Service einer modernen, freundlichen und zuverlässigen Apotheke.

Überraschen Sie Ihre Kunden zusätzlich damit, dass Sie wirklich ernsthaft und ganz individuell auf deren Bedürfnisse eingehen.

Ihre Kunden und Patienten werden es honorieren:

wenn Sie den Ursachen der Probleme auf den Grund gehen

wenn Sie ganzheitliche Lösungen bieten

wenn Sie pflanzlichen Alternativen vorschlagen

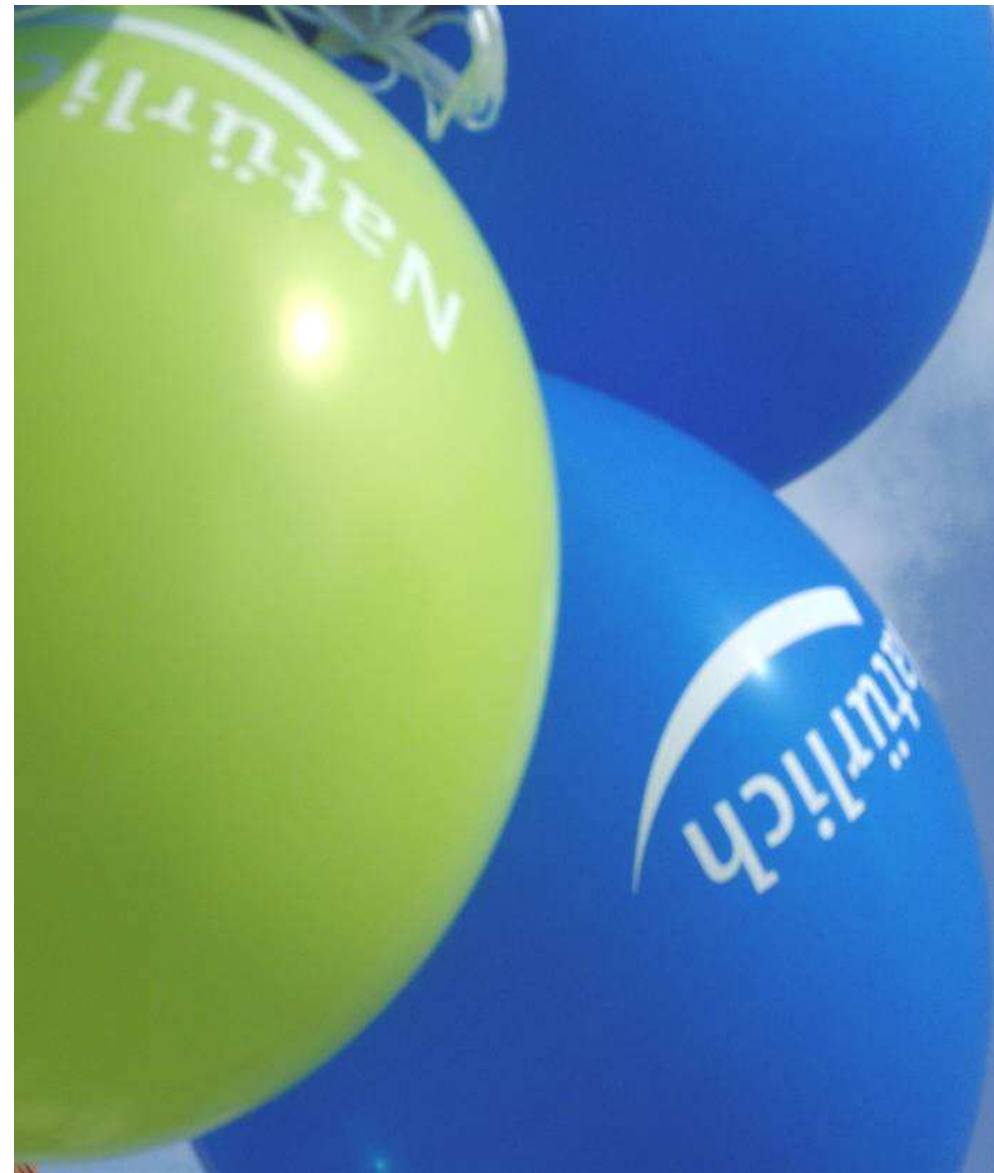
wenn Sie „ein bisschen“ anders sind

Sie werden sich dann gerne immer wieder aufs Neue für Ihre Apotheke entscheiden.

Und Sie und Ihre Mitarbeiter werden Spaß und Befriedigung bei Ihrer Arbeit verspüren.

Dabei steht Ihnen TORRE mit Rat und Tat zur Seite, seit über 20 Jahren!

Gehen wir es an!



Über TORRE

Seit dem Jahre 1990 führt TORRE zusammen mit den Mitgliedern Apothekenkooperationen mit naturheilkundlichem Schwerpunkt.

In Deutschland, Österreich und der Schweiz arbeiten für die TORRE GmbH 20 Spezialisten und 40 Top-Referenten: Apotheker, Mediziner, Kommunikationsexperten, Chemiker, Betriebswirte, Marketingfachleute. Eine hochmotivierte Mannschaft im Dienste der Individualapotheke.

Ganzheitliche Pharmazie – eine ganz neue Sichtweise auf Krankheit und Gesundheit

Der Kern der TORRE-Philosophie ist genauso einfach wie verblüffend. Wenn uns nach dem Basisseminar ein Apotheker sagt: „Jetzt weiß ich wieder warum ich Pharmazie studiert habe!“, dann ist das ein phantastisches Lob für uns!

An dieser Stelle nur so viel: Ob ein Mensch krank oder gesund ist und bleibt, hängt sehr eng zusammen mit der Fähigkeit seines gesamten Organismus mit negativen Einflüssen umzugehen. Im Falle vieler chronischer Krankheiten sind schulmedizinische Erfolge nicht wirklich zufriedenstellend, erfolgreich behandelt werden oft nur Symptome. Viel besser als medikamentöse Behandlungen wirken sich auf Allergiker, Rheumatischer, Diabetiker, Neurodermitiker usw. aber systemische Umstellungen aus wie z. B. die Ernährungsumstellung, Bewegung, die Regulierung des Säure-Basenhaushaltes oder die Entgiftung.

Die Erkenntnis, im Krankheitsfall das Milieu, das Umfeld, das Gesamtsystem und nicht die einzelnen (möglicherweise erkrankten) Zellen zu betrachten, geht auf Alfred Pischinger zurück.

Sie stellt ganz prinzipiell auch eine Handlungsanweisung zur PRÄVENTION dar.

Genau um die Verbesserung der systemischen REGULATIONSFÄHIGKEIT kümmern sich die NATÜRLICH-Apotheken bei Ihren Kunden und Patienten.
Freuen Sie sich auf die Möglichkeit eines pharmazeutischen PARADIGMENWECHSELS.

Und: Fragen Sie uns nach dem Fisch!



Ihre Ansprechpartner:



Dr. Stefan Neumann
 Leiter Kundenmanagement
 S.neumann@torre-deutschland.de
 0911 / 239 585 30
 0175 / 22 68 454



Birgit Schlickau-Roß
 Kundentrainerin
 birgit.ross@torre-deutschland.de
 0911 / 239 585 0

TORRE sucht Apotheker mit Zukunft

Sie wollen Ihre Individualität erhalten und denken nicht daran Ihre Apotheke zu verkaufen?

Sie wollen in Ihrer Apotheke echte Kundenorientierung bieten?

Sie wollen in Sachen Beratungsqualität zum Marktführer vor Ort werden?

Dann machen Sie Ihre Apotheke mit TORRE zur Präventionsapotheke!



Foto: www.sonnenhimmel.net

„Den Wind kann man nicht ändern, doch man kann die Segel richtig setzen.“

Aristoteles, griechischer Philosoph und Naturforscher
um 300 v. Chr

TORRE
Unabhängig. Ganzheitlich. Natürlich.