



Lima Cara Mengembangkan Bisnis Apotek di Era Digital

Description

Dalam kurun waktu 3 tahun ini, karena pandemi hampir semua orang bekerja dengan memanfaatkan koneksi internet. Memang sudah seharusnya memanfaatkan teknologi digital karena penggunaan internet yang semakin luas.

Berikut ini adalah 5 Cara Mengembangkan Bisnis Apotek di Era Digital,

Aktif Di Media Sosial

Sekarang adalah era dimana hampir semua orang mengenal dunia digital dan mencari informasi apapun melalui internet. Maka layanan bisnis apotek secara digital benar-benar sudah sangat mendesak bagi para pebisnis apotek. Salah satu langkah agar bisnis apotek anda tetap berjalan adalah dengan menggunakan fasilitas digital dan media sosial seperti Instagram, Facebook, Whatsapp, dan situs web. Hal tersebut memudahkan setiap orang untuk mencari informasi seputar kesehatan dan tentang obat-obatan walaupun mereka hanya diam dirumah saja.

Mulailah aktif di media sosial untuk memperkenalkan bisnis anda. Anda bisa melakukannya sendiri ataupun dengan minta bantuan dari seorang kreator konten. Buatlah konten-konten pendidikan kesehatan untuk audiens anda di media sosial, yang bisa memberi kesadaran tentang pentingnya menjaga kesehatan. Bangunlah hubungan yang membuat audiens anda menjadi terikat dengan konten-konten kesehatan yang anda posting.

Fokus Pada Strategi Pemasaran Anda

Menjual produk apotek anda secara digital akan mengakibatkan pemasaran apotek anda menjadi lebih luas jangkauannya. Toko anda buka nonstop 24 jam setiap harinya. Tentunya hal ini akan menambah keuntungan dari bisnis anda.

Maksimalkan penjualan online anda di media sosial dan buatlah website untuk menambah kredibilitas apotek anda sehingga ketika anda menjual produk anda di *marketplace* pun, orang akan tetap

percaya. menggunakan strategi diskon, bebas ongkir, maupun *giveaway* juga akan membuat audiens anda lebih terikat pada produk dari apotek anda.

Tawarkan Kemudahan Pelayanan Kepada Konsumen.

Tawarkan kepada konsumen tentang berbagai pilihan dalam pelayanan apotek anda baik melalui situs web, aplikasi seluler, IVR (*interactive voice response*) sistem , pesan teks maupun langsung. Semua itu memudahkan konsumen untuk menghubungi anda. Jual juga produk anda di *marketplace*. Karena banyak orang yang kuatir dengan penipuan, *marketplace* bisa memberi jaminan atas uang yang mereka keluarkan.

Tanggapi Semua Ulasan

Testimoni dari konsumen anda adalah sangat penting bagi perkembangan bisnis apotek anda. Cara anda dalam menanggapi ulasan produk anda adalah refleksi dari pelayanan anda terhadap konsumen dan menjadi acuan bagi konsumen yang lain ketika ingin membeli produk dari apotek anda. Ulasan positif tentu akan menyenangkan. Tapi tidak sedikit orang yang mungkin akan mengulas hal yang buruk, dan bisa jadi itu akan membuat anda marah. Sabar dan bijaklah dalam menanggapi. Berikan jeda waktu sebelum membalas ulasan buruk agar tenang dalam menanggapi. Bersikaplah profesional.

Edukasi Pasien Anda

Tidak semua orang mengerti tentang pentingnya kesehatan dan penggunaan obat, maka tugas anda untuk memberikan edukasi terkait hal itu. Buatlah konten yang dapat menghubungkan anda dengan pasien anda sesering mungkin. Sebagai contoh, anda bisa mengedukasi pasien tentang obat-obat pilek, batuk, dan flu, atau lainnya.

Gunakan Software Apotek

Anda bisa mempertimbangkan untuk menggunakan sistem atau software untuk membantu pengelolaan di apotek, pilihlah software yang memudahkan Anda dalam mengelola stok, pelanggan, karyawan seperti [Apotek Digital](#). [Apotek Digital](#) menawarkan banyak kemudahan melalui fitur-fiturnya. Untuk membaca lebih lanjut terkait apa saja pertimbangan untuk memilih software apotek, bisa dibaca [disini](#).

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. bisnis apotek

Date Created

2022/03/28

Author

ayesyaturul

default watermark