



## Kiat Mengoptimalkan Bisnis Apotek di Era Digital

### Description

Dunia digital yang semakin berkembang 'memaksa' pebisnis (termasuk bisnis apotek) untuk meningkatkan pemasaran dan komunikasi secara digital dengan pasien/pelanggan. Ada beberapa alasan mengapa mengoptimalkan bisnis apotek era digital menjadi penting, seperti :

- Meningkatnya komunikasi secara digital. Penggunaan smartphone dan internet yang semakin meningkat
- Kebutuhan pemenuhan obat/produk kesehatan yang cepat dan bisa diantar hingga depan pintu rumah melalui pesanan online. Selain itu, sekarang ini orang banyak memilih untuk konsultasi dengan profesional kesehatan (termasuk apoteker) melalui *telemedicine*
- Kesempatan digital marketing yang luas, seperti penggunaan media sosial dan iklan digital untuk pemasaran bisnis apotek

Beberapa kiat berikut dapat menjadi pilihan untuk mengoptimalkan bisnis apotek di era digital,

### Pelatihan tim atau karyawan apotek era digital

Tim/karyawan yang memiliki pengetahuan dan kemampuan sangat membantu Anda dalam mengoptimalkan bisnis di apotek. Anda dapat memberikan pelatihan terkait penggunaan obat bebas/bebas terbatas yang umum digunakan, pengetahuan terkait produk di apotek, dan pelatihan komunikasi kepada pasien, sehingga pasien/pelanggan akan senang dan puas dengan pelayanan apotek Anda. Anda dapat membaca lebih lanjut mengenai [Tips Mengelola Karyawan di Apotek](#) di blog ini.

### Desain apotek era digital yang menarik

Desain dan layout apotek menjadi hal yang penting untuk memberi kemudahan dan kenyamanan kepada pasien/pelanggan di apotek. Contoh : tata letak dan tata ruang yang baik, lampu penerangan yang baik, dan iklan.bb.

## Miliki media komunikasi dan promosi tertulis yang baik

Anda dapat mengoptimalkan komunikasi dan promosi melalui media tertulis seperti banner, pamflet, brosur, dan leaflet yang berisi tentang edukasi, contoh cara penanganan batuk pilek, penanganan demam, cara menggunakan inhaler, dll. Selain itu, Anda dapat membagikan kartu nama apoteker kepada pelanggan/pasien.

## Adakan kegiatan bulanan

Kegiatan-kegiatan bulanan dalam rangka edukasi dapat meningkatkan koneksi dengan pelanggan dan menambah pengetahuan karyawan. Misal Anda dapat mengadakan tes kadar gula darah, disertai edukasi terkait gula darah atau Anda dapat mengadakan event senam bersama dengan warga di sekitar apotek

## Manfaatkan pemasaran melalui sosial media

Manfaatkan sosial media strategis seperti Facebook dan Instagram untuk menyebarkan informasi, edukasi, dan promosi terkait apotek. Penting untuk menyebarkan post berisi edukasi mengenai obat. Selain itu, Anda dapat memanfaatkan fitur Facebook Ads atau Instagram Ads untuk meningkatkan pemasaran produk di apotek Anda

## Kembangkan sistem pemesanan online

Anda dapat memasarkan produk di apotek secara online, misal melalui Whatsapp untuk pelanggan-pelanggan Anda. Saat ini, pemesanan dan pembelian secara online menjadi populer. Anda dapat bekerjasama dengan platform online yang memfasilitasi pemesanan online dengan mendaftarkan apotek Anda

## Gunakan software seperti [Apotek Digital](#)

Software atau aplikasi apotek seperti [Apotek Digital](#) membantu Anda dalam aktivitas pengelolaan di apotek, seperti pengelolaan stok, manajemen karyawan, fitur kasir, laporan keuangan otomatis, analisis sesuai data, dll. Sehingga Anda dapat fokus kepada pengembangan bisnis dan pelayanan farmasi terhadap pasien/pelanggan Anda.

### Category

1. Manajemen Apotek

### Tags

1. bisnis apotek
2. digital

3. manajemen

**Date Created**

2022/06/24

**Author**

ayesyaturul

default watermark