



Manfaat Program Membership untuk Pertumbuhan Bisnis Apotek

Description

Program *membership* bukanlah hal yang baru di dalam bisnis, termasuk bisnis apotek. Ini merupakan strategi yang digunakan untuk mempertahankan pelanggan dan membuat pelanggan menjadi loyal dan terus berbelanja di apotek. Seringkali apotek sulit untuk mempertahankan pelanggan dalam jangka waktu yang lama. Ada beberapa hal yang mempengaruhinya, seperti ketersediaan produk yang dicari, kualitas pelayanan, harga, dan promo yang ditawarkan apotek.

(Baca juga : [Tujuh Penyebab Pelanggan Tidak Puas dan Malas Balik Lagi ke Apotek](#))

Tahukah Anda, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh [Forbes](#), mempertahankan pelanggan jauh lebih murah daripada memperoleh pelanggan baru. Bergantung dari jenis industrinya, usaha untuk mendapat pelanggan baru membutuhkan biaya lima kali hingga tujuh kali lebih banyak daripada mempertahankan pelanggan lama. Inilah pentingnya, apotek harus memberi kesan yang baik kepada pelanggan agar mereka tetap memilih apotek Anda sebagai *top of mind* sarana penyedia produk dan layanan kefarmasian. *Nah*, program *membership* ini bisa menjadi salah satu program promo untuk membuat pelanggan apotek menjadi loyal dan terus berbelanja di apotek Anda. Dengan begitu, akan mempengaruhi pertumbuhan bisnis apotek Anda.

Apa Itu Program *Membership*?

Membership atau keanggotaan adalah salah satu cara usaha/bisnis membangun hubungan relasi dengan pelanggannya. Sedangkan program *membership* adalah program yang ditawarkan bisnis sehingga menawarkan keuntungan bagi pelanggan yang terdaftar atau bergabung menjadi *member* bisnis tersebut. Pelanggan yang bergabung menjadi *member* akan mendapat promo khusus seperti diskon/potongan harga, hadiah, dan mendapat harga yang lebih murah dibandingkan pelanggan *non member*.

(Baca juga : [Rumus Memenangkan Persaingan Bisnis Apotek](#))

Manfaat Program *Membership* bagi Pertumbuhan Apotek

Tidak hanya memberi keuntungan bagi pelanggan, program *membership* juga bermanfaat bagi pertumbuhan bisnis apotek. Berikut beberapa manfaatnya bagi bisnis apotek.

Menarik daya beli pelanggan

Program *membership* bisa menarik daya beli dari pelanggan terutama dari anggota/*member*. Dikarenakan ada penawaran promo dan keuntungan tertentu seperti potongan harga, poin yang bisa ditukar, atau harga yang lebih murah. Berbagai penawaran menarik yang berlaku khusus jika menjadi *member* juga bisa membuat pelanggan tertarik untuk menjadi *member* apotek.

Meningkatkan penjualan

Adanya penawaran menarik jika pelanggan menjadi *member* akan meningkatkan penjualan di apotek. Ketika pelanggan memanfaatkan akses *member*-nya, besar kemungkinan mereka akan berbelanja lebih banyak dan lebih sering di apotek Anda. Ini karena adanya minimal perbelanjaan dan keuntungan yang dirasakan pelanggan seperti diskon khusus *member*. Peningkatan keinginan berbelanja dari pelanggan ini secara langsung akan meningkatkan penjualan di apotek.

(Baca juga : [Strategi Up Selling, Down Selling, dan Cross Selling untuk Meningkatkan Penjualan di Apotek](#))

Meningkatkan retensi dan loyalitas pelanggan

Dengan adanya program *membership*, apotek bisa memberikan kesan dan pengalaman menarik bagi pelanggan. Disertai dengan pelayanan yang baik, pelanggan akan cenderung terus berbelanja dan menjadi loyal. Pelanggan lama lebih cenderung mengulangi pembelian di apotek Anda ketika mereka sudah mempercayai apotek Anda dikarenakan produk-layanannya yang baik dan program promo yang ditawarkan. Dengan begitu pelanggan akan menjadi *member* dalam waktu yang lama dan meningkatkan retensi pelanggan di apotek.

Sebagai media *branding* apotek

Selain meningkatkan penjualan dan loyalitas-retensi pelanggan, program *member* juga bisa menjadi sarana *branding* yang kuat bagi apotek. *Branding* bisnis apotek merupakan usaha dalam memperkenalkan apotek kepada masyarakat sekitar dengan menciptakan persepsi yang kuat tentang produk ataupun jasa yang ada sehingga dapat melekat di benak masyarakat. Pelanggan *member* apotek yang merasa puas dan senang akan menceritakan pengalamannya berbelanja di apotek Anda kepada orang lain. Dengan begitu tercipta citra apotek yang baik. Ini bisa menjadi sarana mengenalkan apotek kepada masyarakat lebih luas sekaligus mendapatkan pelanggan baru.

(Baca juga : [Branding Bisnis Apotek, Apa Manfaatnya dan Bagaimana Melakukannya?](#))

Jenis Program Membership

Ada beberapa jenis program loyalitas (*membership*) yang biasa diterapkan di suatu bisnis. Diantaranya sebagai berikut :

Loyalitas Basis Poin

Program ini sering diterapkan di berbagai bisnis retail. Pelanggan akan mendapatkan poin jika memenuhi syarat, misalnya dengan minimal perbelanjaan tertentu. Pelanggan akan mengumpulkan poin yang nantinya bisa ditukar (*redeem*) untuk memperoleh keuntungan seperti diskon produk dan hadiah tertentu.

Loyalitas Basis Tiering

Program loyalitas ini berbasis pada *tiering* atau level yang harus dicapai pelanggan sehingga bisa menikmati keuntungan tertentu. Dengan begitu apotek bisa mengelompokkan beberapa klasifikasi *member*. *Member* dengan level/tingkatan lebih tinggi akan memperoleh keuntungan lebih banyak.

Loyalitas Berbayar

Pada program loyalitas ini, pelanggan akan diminta untuk membayar jika ingin menjadi anggota member VIP di suatu bisnis. Pelanggan yang terdaftar dan membayar akan menjadi pelanggan eksklusif yang bisa menikmati berbagai keuntungan tertentu.

Kiat Memanfaatkan Program Membership di [Apotek Digital](#)

Penerapan program promo yang tepat dapat meningkatkan penjualan, meningkatkan retensi pelanggan, dan membuat pelanggan menjadi loyal. Secara langsung ini dapat menunjang pertumbuhan bisnis apotek Anda. Anda dapat memanfaatkan fitur Program Promo Member di software [Apotek Digital](#). Fitur program member ini merupakan salah satu program promo dengan pemberian poin ketika berbelanja yang dapat ditukar (*redeem*) oleh pelanggan. Di fitur ini, apotek bisa mengatur dan mendaftarkan pelanggan sebagai member, mengatur ketentuan program poin, serta memfasilitasi penukaran poin oleh pelanggan untuk memperoleh diskon khusus.

Category

1. Manajemen Apotek
2. Tentang Bisnis Apotek

Tags

1. bisnis apotek
2. membership apotek
3. program promo apotek

Date Created

29/05/2024
Author
ayesyaturul

default watermark