



## Manfaat WhatsApp Marketing untuk Pertumbuhan Bisnis Apotek

### Description

*Marketing* merupakan faktor penting untuk meningkatkan penjualan di suatu bisnis, termasuk bisnis apotek. Seiring dengan perkembangan teknologi informasi, *marketing* atau pemasaran secara online dinilai lebih efektif untuk menjangkau banyak pelanggan. Salah satunya melalui aplikasi WhatsApp (WA) yang merupakan aplikasi komunikasi dan bertukar pesan terpopuler di dunia.

Melihat potensi penggunaannya, Apotek bisa memanfaatkan WhatsApp *Business* yang memang ditujukan untuk keperluan bisnis dan promosi produk.

## Manfaat WhatsApp Marketing bagi Bisnis Apotek

*Mengapa apotek perlu memasarkan apoteknya melalui WhatsApp?* Salah satu alasannya adalah karena sudah banyak pelanggan yang menggunakan aplikasi ini. WA juga memungkinkan penggunaannya untuk mengirimkan pesan, dokumen, gambar, dan video secara gratis. Aplikasi WA bisnis didesain untuk memudahkan pebisnis dalam melakukan promosi dan fokus melayani pelanggan. Berikut manfaat penggunaan WA *marketing* bagi pertumbuhan bisnis apotek.

### Menjaring banyak pelanggan

WhatsApp merupakan aplikasi bertukar pesan yang sudah banyak digunakan. WA menawarkan kemudahan dalam bertukar pesan, baik dalam informasi maupun jual beli. Pebisnis apotek dapat dengan cepat membalas pesan/chat dari pelanggan sehingga lebih efisien dalam melayani pelanggan.

### Menjalin hubungan yang lebih baik dengan pelanggan

Apotek dan pelanggan bisa saling berkiriman pesan secara mudah. Apotek pun dapat dengan fokus melayani pelanggan melalui chat. WA bisa menjadi *tools* yang efektif untuk menyapa pelanggan yang hendak ataupun sudah berbelanja menggunakan produk/jasa di apotek. Dengan begitu, apotek bisa terus menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.

(Baca juga : [Cara Jitu untuk Meningkatkan Kepuasan Pelanggan di Apotek](#))

### **Follow up dan pemantauan penggunaan obat pasien**

Apotek bisa secara personal melakukan follow up dan memberikan informasi terkait obat kepada pelanggan. Misalnya, setelah pelanggan membeli obat, apotek bisa mengirimkan pesan harapan agar cepat sembuh dan memberikan informasi obat yang relevan. Terutama untuk pasien dengan penyakit kronis, Apoteker bisa memanfaatkan WA untuk memberi informasi obat, mengingatkan penggunaan obat, dan konsultasi telefarmasi secara online.

(Baca juga : [Peran Apoteker pada Layanan Telefarmasi di Apotek](#))

### **Pemasaran produk lebih efektif**

WA memungkinkan penggunaanya untuk membuat grup chat yang dapat diisi oleh ratusan kontak. Dengan begitu, apotek bisa membuat grup informasi apotek yang bisa diikuti pelanggan untuk mendapatkan informasi terkait obat dan kesehatan. Melalui grup ini, apotek bisa melakukan pemasaran produk dan layanan apotek secara lebih efektif.

### **Meningkatkan penjualan di apotek**

Melalui interaksi antar apotek dan pelanggan, hubungan yang baik dengan pelanggan, dan pemasaran yang efektif, maka apotek bisa meningkatkan penjualannya dengan biaya pemasaran yang lebih rendah karena tidak memerlukan iklan (ads).

## **Strategi Penggunaan WhatsApp Business untuk Meningkatkan Omzet Apotek**

WhatsApp *business* memberikan banyak manfaat untuk pertumbuhan bisnis apotek. Namun, tentunya pebisnis apotek harus memiliki strategi agar penggunaannya efektif. Berikut strategi penggunaan WA bisnis yang dapat dilakukan.

### **Kumpulkan kontak pelanggan apotek**

Hal terpenting yang harus dilakukan adalah kumpulkan kontak pelanggan, termasuk kontak nomor WA. Data pelanggan dapat menjadi data strategis untuk memberikan informasi dan promosi. Anda bisa mencatat kontak pelanggan ketika mereka membeli produk atau layanan di apotek.

(Baca juga : [Data Pelanggan Bisa Jadi Strategi dalam Pemasaran? Simak Tipsnya!](#))

### **Meminta pelanggan menyimpan nomor WA bisnis apotek**

Setelah apotek menyimpan kontak pelanggan, minta pelanggan juga menyimpan kontak WA bisnis apotek. Untuk selanjutnya, apotek bisa membuat grup dan mengirimkan pesan broadcast yang

dikenali oleh pelanggan.

### **Buat kesan positif terhadap apotek**

Buatlah kesan yang positif terhadap apotek. Misalnya kesan apotek yang memperhatikan kesehatan dan kesembuhan pasiennya, tidak hanya sekedar berjualan saja.

### **Menawarkan konten yang relevan kepada pelanggan**

Sebagai sarana pelayanan kefarmasian, sudah seharusnya apotek juga bisa memberikan konten yang relevan kepada pelanggan. Misalnya cara penggunaan obat yang baik, informasi apa yang harus diperhatikan saat menggunakan obat, cara penyimpanan obat, dan lain-lain. Sehingga ketertarikan pelanggan terhadap apotek bisa meningkat. Secara langsung juga dapat meningkatkan penjualan di apotek.

### **Membalas chat dengan cepat**

Ini penting untuk memberikan respon segera terhadap chat pelanggan. Pastikan apotek mempunyai karyawan yang berdedikasi untuk menangani chat dan permintaan pelanggan. Pelanggan Anda tentu tidak mau jika chat atau pertanyaannya dijawab dengan lambat, bukan? Alternatifnya, Anda bisa menggunakan fitur chatbot WA untuk membalas pertanyaan yang sering diajukan kepada apotek.

### **Rutin melakukan promosi**

Apotek bisa memanfaatkan blast WA untuk memberikan informasi promosi yang sedang berlangsung di apotek, seperti diskon dan bundel produk.

## **Manfaatkan Fitur WhatsApp Tools di Aplikasi [Apotek Digital](#)**

[Apotek Digital](#) merupakan software pengolah apotek dengan fitur lengkap, dari POS (point of sale), manajemen stok, manajemen keuangan, manajemen karyawan, hingga fitur WhatsApp Tools untuk mendukung penjualan dan pemasaran apotek. Apotek mau menyapa pelanggan langsung dari sistem secara otomatis? Bisa banget. Tinggal sambungkan WA Bisnis apotek ke akun Apotek Digital. Dengan begitu Anda bisa mengoptimalkan WhatsApp marketing untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis apotek Anda. Yuk [coba gratis](#) sekarang!

### **Category**

1. Manajemen Apotek

### **Tags**

1. WA apotek
2. whatsapp business
3. whatsapp business apotek
4. whatsapp marketing

### **Date Created**

2023/07/22  
**Author**  
ayesyaturul

default watermark