



Manfaatkan Program Promo untuk Meningkatkan Penjualan di Apotek

Description

Persaingan bisnis apotek yang semakin kompetitif membuat pebisnis apotek harus kreatif dalam menjalankan strategi bisnis. Selain dari peningkatan kualitas pelayanan dan pengelolaan stok yang efektif, strategi promosi juga perlu dipikirkan. *Mengapa penting untuk dilakukan?* Karena promosi atau komunikasi merupakan faktor yang mempengaruhi pertumbuhan suatu bisnis.

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

Salah satu strategi promosi yang perlu Anda perhitungkan adalah memberikan promo apotek secara berkala (*promo refreshment*). Program ini dilakukan selama rentang waktu tertentu disesuaikan dengan kebijakan, strategi bisnis, dan anggaran apotek.

Manfaat Program Promo di Apotek

Program promo merupakan hal yang menarik dan dapat mempengaruhi keputusan pembelian bagi pelanggan. Hal ini akan meningkatkan ketertarikan untuk membeli produk dan layanan di apotek jika dilakukan dengan tepat. Berikut beberapa manfaat mengadakan program promo di apotek :

- Sebagai sarana promosi, baik untuk mempromosikan produk dan layanan di apotek
- Mengubah *potential buyer* menjadi pelanggan. Yang tadinya belum ingin membeli produk di apotek jadi membelinya karena adanya program promo yang tidak selalu ada
- Membuat perbedaan dengan kompetitor, sehingga pelanggan akan memilih apotek Anda
- Meningkatkan penjualan apotek. Promo bisa meningkatkan minat beli dari pelanggan. Secara langsung juga akan meningkatkan penjualan di apotek. Menurut data dari *Vouchercloud*, sekitar 57% pelanggan termotivasi untuk melakukan pembelian saat mendapatkan diskon atau kupon. Jika dilakukan dengan cermat, apotek bisa meningkatkan penjualan untuk produk yang *slow moving* dengan memberikan promo yang tepat
- Menjalin hubungan baik dengan pelanggan karena meningkatkan kepuasan dan kebahagiaan pelanggan terhadap apotek

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

Contoh Program Promo di Apotek

Ada banyak bentuk promo yang bisa meningkatkan penjualan dan mendorong pelanggan agar terus berbelanja di apotek. Beberapa contoh yang bisa diterapkan di apotek adalah sebagai berikut :

Diskon produk tertentu

Diskon atau potongan harga untuk produk tertentu. Agar semakin menarik, Anda bisa membuat diskon dalam momen tertentu, misalnya diskon awal bulan, diskon spesial hari anak khusus untuk produk suplemen dan vitamin anak, serta diskon spesial hari ibu untuk produk *baby care* dan perawatan ibu. Program ini bisa meninggalkan kesan yang baik kepada pelanggan.

Bundel/paket produk

Promo bundel/paket produk bisa meningkatkan penjualan terutama untuk produk yang *slow moving*. Apotek bisa membuat paket yang terdiri atas produk *fast moving* dan *slow moving*. Pelanggan bisa menjadi tertarik karena harganya lebih murah dibandingkan harga per produk. Keberhasilan penjualan bundel produk ini dipengaruhi oleh kemampuan karyawan untuk melakukan promosi dan *cross selling*.

(Baca juga : [Jangan Sampai Apotek Anda Menolak Pelanggan!](#))

Produk gratis untuk jumlah/nominal pembelian tertentu

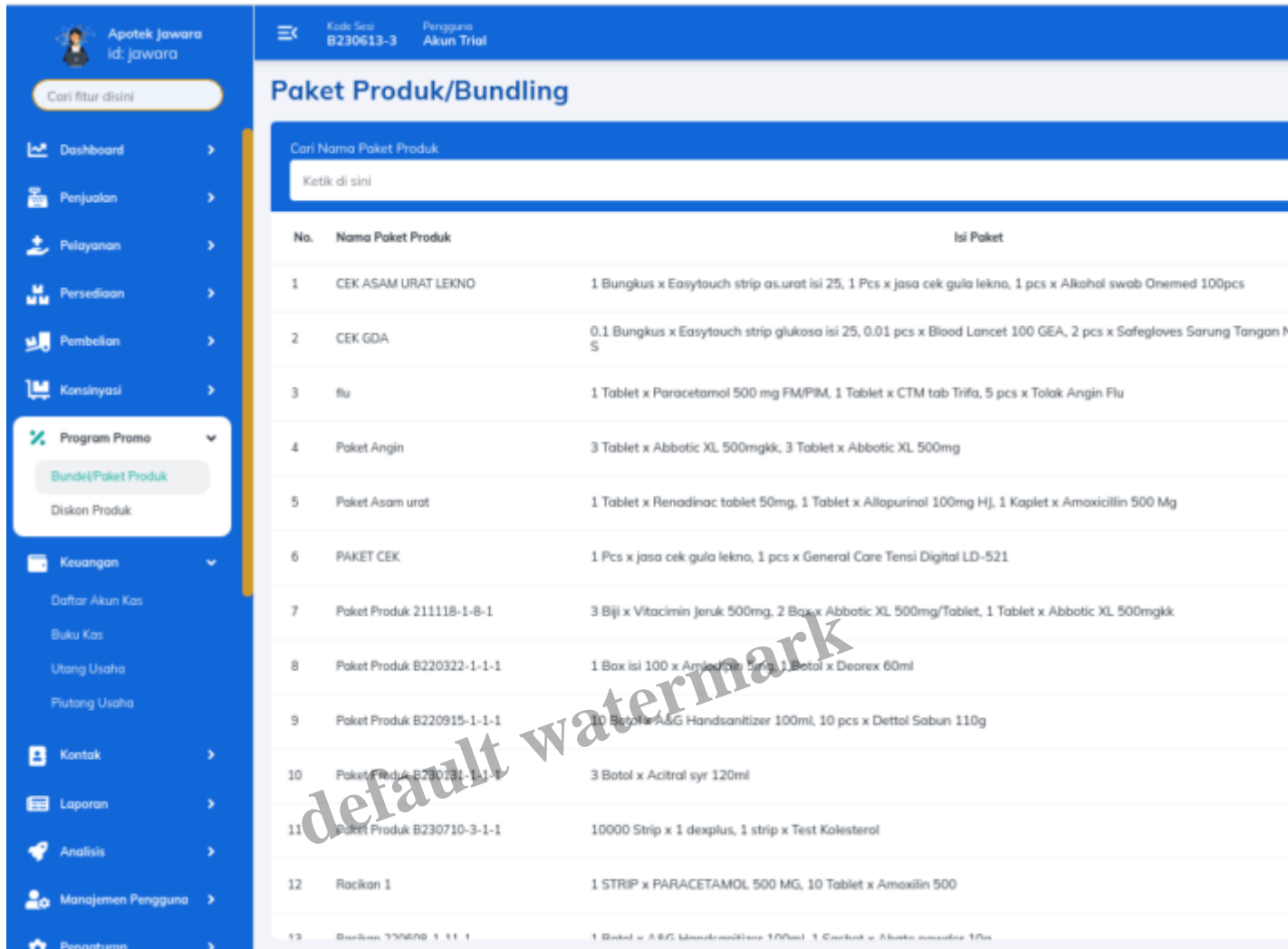
Apotek bisa memberikan hadiah berupa produk gratis jika pelanggan berbelanja diatas nominal tertentu. Misalnya gratis vitamin C jika pelanggan berbelanja di atas 250 ribu rupiah.

Beli banyak lebih murah

Promo khusus grosir atau jika beli lebih banyak maka harganya akan menjadi lebih murah. Apotek bisa menerapkan harga khusus grosir untuk meningkatkan pembelian.

Atur Program Promo di Software [Apotek Digital](#)

Atur program promo di apotek lebih mudah dengan software [Apotek Digital](#). Apotek Digital memungkinkan penggunanya untuk mengatur promo seperti diskon produk dengan waktu tertentu, paket/bundel produk, pengaturan harga khusus grosir dan harga khusus member. Ini dapat dijadikan salah satu strategi untuk meningkatkan penjualan di apotek.



Contoh tampilan paket produk di software Apotek Digital

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. program promo apotek
2. promo apotek

Date Created

2023/08/02

Author

ayesyaturul