



Strategi Pemasaran Apotek Baru untuk Meningkatkan Omzet

Description

Ketika seorang pebisnis apotek membangun suatu bisnis, salah satu tujuannya adalah memperoleh keuntungan dan terus meningkatkan penjualan/omzet apoteknya. Terlebih bagi apotek yang baru buka, Anda harus membuat strategi pemasaran apotek baru untuk meningkatkan omzet apotek. Omzet bisa didefinisikan sebagai sejumlah uang hasil penjualan produk atau jasa di apotek dalam masa waktu tertentu, misalnya omzet dalam satu hari dan satu bulan. Suatu bisnis apotek perlu mengetahui omzetnya untuk menentukan performa bisnis serta mengetahui kemampuan apotek tersebut dalam menjual produk. Sehingga nantinya dapat digunakan untuk membuat strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan apotek.

Namun, tidak semua apotek bisa mendapatkan omzet yang meningkat dalam waktu yang cepat, terlebih jika apotek tersebut baru saja buka dan belum dikenal oleh banyak orang. *Lalu, bagaimana strategi pemasaran apotek baru? Bagaimana caranya menaikkan omzet bagi apotek yang baru buka?* Begini tips ampuhnya!

Pilih Lokasi yang Strategis

Lokasi apotek memegang peranan penting bagi keberlangsungan bisnis apotek. Hal pertama yang harus ditentukan secara seksama jika ingin mendirikan usaha apotek adalah lokasi. Pemilihan lokasi apotek paling tidak bergantung dari strategis atau tidaknya lokasi dan kesesuaian anggaran/modal untuk memiliki/menyewa bangunan di tempat tersebut.

Untuk pendirian apotek, pilihlah lokasi yang strategis seperti lokasi yang padat penduduk bermukim (padat pemukiman), dekat dengan keramaian, dan dekat dengan swalayan/minimarket *frenchise*. Namun, terkadang lokasi yang strategis ini juga membutuhkan biaya yang lebih besar, maka dari itu pemilihan lokasi juga bergantung kepada anggaran/modal untuk memiliki/menyewa tempat di lokasi tersebut.

(Baca juga : [Tips Menentukan Lokasi yang Strategis untuk Pendirian Apotek](#))

Lakukan Survey Kompetitor

Manfaat dalam melakukan survey kompetitor salah satunya adalah untuk mengidentifikasi kompetitor dan mengetahui kelebihan & kelemahan kompetitor. Sehingga dapat menciptakan strategi pemasaran dengan tepat dan memunculkan peluang atau ide baru yang belum tersedia di apotek kompetitor. Anda bisa melakukannya dengan mengunjungi apotek yang berada di sekitar apotek Anda, coba lakukan pembelian disana dan amati bagaimana pelayanannya.

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

Dalam bisnis apotek, Anda juga perlu melakukan survey apotek kompetitor terkait harga dan fasilitas pelayanan kefarmasian yang dimilikinya. *Mengapa?* Karena harga yang berbeda bisa saja membuat pelanggan lari ke toko sebelah, maka dari itu upayakan harga di apotekmu sama atau lebih murah dibandingkan dengan apotek lain terutama untuk produk-produk umum (obat bebas, obat bebas terbatas, dan suplemen) yang dikenal masyarakat seperti yang ada di iklan TV. Selain itu, sediakan juga pelayanan kefarmasian yang lebih baik daripada apotek kompetitor, seperti layanan [pemberian informasi obat](#) dan [konseling apoteker](#).

Buat Branding Apotek yang Menarik

Bagi apotek baru, biasanya sulit untuk mendapatkan pelanggan di awal buka, bukan? Terlebih jika terdapat beberapa apotek lain di sekitarnya yang sudah berdiri ataupun dikenal sejak lama. Maka dari itu, diperlukan *branding* yang menarik seperti membuat papan nama yang terlihat jelas seperti dengan neon box, visual board yang berisikan value ataupun kelebihan apotek serta mengatur etalase apotek agar terlihat menarik oleh pelanggan

Secara umum, pelanggan cenderung senang berbelanja saat melihat rak atau etalase apotek yang penuh karena menurutnya kondisi etalase yang penuh biasanya lebih lengkap dan lebih banyak pilihan, maka mengatur etalase apotek juga menjadi hal yang sangat penting. Anda bisa memanfaatkan strategi penuh variasi produk untuk etalase depan dengan berbagai produk, terlebih yang dikenal masyarakat karena sering diiklankan. Walaupun dalam jumlah yang sedikit per varian produk, tidak mengapa.

(Baca juga : [Cara Melengkapi Produk di Apotek dengan Modal Minimal](#))

Miliki SDM yang Ramah, Pintar, dan Jago Jualan

Memiliki karyawan ataupun pegawai yang pintar (menguasai produk), ramah dan jago berjualan tentu menjadi hal yang tidak kalah penting. Karyawan yang pintar akan sangat membantu Anda dalam menaikkan omzet apotek karena dapat memberikan penjelasan kepada pasien dengan tepat. Selain pintar pastikan karyawan anda juga ramah dan empati terhadap pelanggan, jangan sampai pelanggan kabur karena karyawan bersikap tidak ramah. Kriteria selanjutnya adalah karyawan yang jago berjualan, contohnya dapat melihat situasi untuk bisa menawarkan produk pendukung dari produk yang dibeli oleh pelanggan dengan bahasa yang sopan tanpa memaksa. Karyawan bisa memberikan rekomendasi jika produk yang dicari pelanggan tidak tersedia, seperti dengan melakukan teknik *downselling*, *upselling*,

dan substitusi. Oleh karena itu, penting bagi pebisnis apotek untuk merekrut karyawan terbaik dan rutin memberikan [pelatihan](#) yang menunjang untuk performa karyawan di apotek.

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

Lakukan *Grand Opening*

Seperti terlihat membuang biaya di awal, namun ini merupakan salah satu trik atau kesempatan yang sempurna untuk mengenalkan apotek Anda kepada masyarakat, terutama di sekitar apotek. *Nah*, karena membuat *grand opening* ini biasanta membutuhkan biaya yang tidak sedikit maka dalam pelaksanaannya dibutuhkan strategi yang tepat agar berjalan dengan lancar. Strategi yang dapat digunakan diantaranya :

- Membangun *campaign* di sosial media
- Mengadakan *soft opening* sebelum *grand opening* untuk mencari tahu kesulitan yang terjadi sehingga dapat diperbaiki pada saat *grand opening*
- Menyebarkan informasi mengenai *grand opening* apotek, seperti melalui media sosial dan membagikan brosur kepada masyarakat di sekitar apotek
- Mengadakan acara yang bisa mengundang banyak orang saat *grand opening*, seperti pemeriksaan kesehatan secara gratis, senam sehat bersama, dan memberikan promo & *doorprize* khusus *opening*

Lakukan Kegiatan/Event Rutin

Kegiatan rutin yang dimaksud adalah kegiatan yang dapat melibatkan banyak orang yang dilakukan secara rutin. Misalnya mengadakan penyuluhan mengenai obat-obatan terhadap warga sekitar, mengadakan pengecekan tensi darah secara gratis pada hari-hari tertentu ataupun hal lainnya yang dapat menarik orang untuk dapat mengunjungi apotek Anda. Hal ini juga dapat dilakukan untuk membedakan apotek anda dengan apotek lain yang ada di sekitar. Dengan begitu, apotek akan mudah dikenal oleh banyak orang, dengan manajemen dan pelayanan yang baik pelanggan akan merasa senang, dan bisa menjadi pelanggan yang loyal terhadap apotek.

Lakukan Program Promo Rutin

Promosi memang erat kaitannya dengan penjualan, semakin baik promosi dilakukan maka peluang peningkatan penjualan juga menjadi lebih besar. Salah satu promosi yang dapat dilakukan di apotek adalah membuat program promo secara berkala yang dilakukan selama rentang waktu tertentu yang sesuai dengan kebijakan, strategi bisnis dan anggaran apotek. Dengan adanya program promo rutin ini diharapkan dapat meningkatkan minat para pelanggan untuk berbelanja di apotek Anda.

Contoh program promo yang dapat diterapkan di apotek diantaranya diskon produk tertentu, bundel/paket produk, beli banyak lebih murah, dan lain-lain.

(Baca juga : [Manfaatkan Program Promo untuk Meningkatkan Penjualan di Apotek](#))

Berikan Fasilitas *Free Delivery*

Berbelanja dari rumah dan bisa diantar memudahkan orang dapat berbelanja dari mana saja, sehingga adanya fasilitas *free delivery* akan sangat berguna untuk meningkatkan kenyamanan, pengalaman hingga kepercayaan pelanggan terhadap apotek anda. Dengan begitu, apotek anda dianggap dapat diandalkan dalam situasi apapun, *bukan?*

Anda dapat memberikan layanan konsultasi farmasi/obat-obatan secara online (telefarmasi), layanan pesan antar (*free delivery*) kepada pelanggan apotek Anda.

(Baca juga : [Rumus Follow Up Pelanggan Apotek Menggunakan WhatsApp Tools](#))

Pakai Software Apotek yang Handal : [Apotek Digital](#)

Menggunakan software atau SIM (sistem informasi manajemen) apotek yang handal tidak kalah penting. Sebagai investasi, software dapat diandalkan dalam mengelola apotek Anda lebih handal dan efisien. Dari sistem kasir (*point of sale*) yang terintegrasi dengan persediaan di apotek, manajemen stok, manajemen karyawan, hingga mengatur program promosi kepada pelanggan apotek Anda. Anda dapat memanfaatkan sistem [Apotek Digital](#), software yang didesain khusus untuk pengelolaan di apotek, toko obat, dan klinik. Memiliki fitur yang lengkap, dan mudah digunakan, dan terus berkembang sesuai dengan kebutuhan mitra. *Ingin mencobanya?* Anda bisa mencobanya secara gratis [disini](#).

(Baca juga : [Pentingkah Menggunakan Software untuk Pengelolaan di Apotek?](#))



“Kelola apotek jadi mudah dan handal dengan
Apotek Digital”



Kelola apotek lebih mudah dan handal dengan software Apotek Digital

Category

1. Manajemen Apotek
2. Pendirian Apotek

Tags

1. meningkatkan omzet apotek
2. pemasaran apotek baru
3. strategi pemasaran apotek baru

Date Created

04/09/2023

Author

ayesyaturul