



Warsztat strategiczno-szkoleniowy przed uruchomieniem apteki internetowej





Dla kogo przeznaczony jest ten warsztat?

Warsztat strategiczno-szkoleniowy jest szczególnie polecany dla aptek tradycyjnych, które planują uruchomienie apteki internetowej. Przeprowadzenie warsztatu zdecydowanie zwiększa szanse na powodzenie projektu e-commerce, a także pozwala personelowi i zarządowi nabyć niezbędną wiedzę w zakresie funkcjonowania i promocji e-apteki.

Co obejmuje warsztat?

Prace podzielone są na 3 etapy:

ETAP 1: diagnoza i analiza potrzeb, możliwości i zasobów firmy oraz szkolenie

Forma: kilkugodzinne spotkanie/warsztat w siedzibie firmy zakończony przygotowaniem raportu

Prace obejmują:

1. podstawowe **szkolenie** w zakresie:

- dozwolonych metod promocji apteki internetowej
- kryteriów wyboru i rodzajów oprogramowanie apteki internetowej
- logistyki i płatności w aptece internetowej
- sprzedawanego asortymentu (w tym polityka cenowa i promocyjna)
- e-marketingu apteki internetowej
- aspektów prawnych i organizacyjnych niezbędnych przy uruchomieniu e-apteki

2. **warsztat strategiczny:**

W trakcie prezentacji prowadzimy warsztat z pracownikami i kierownictwem apteki w zakresie aktualnych możliwości, zasobów i doświadczenia firmy, a także jej potencjału rozwojowego. W kontekście prowadzenia apteki internetowej omawiamy między innymi kwestie: magazynu, zatowarowania, strategii cenowych i asortymentowych, dostępności i obowiązków personelu czy zmian organizacyjnych w pomieszczeniach apteki. W każdym aspekcie staramy się znaleźć optymalne rozwiązania, które będą podstawą do przygotowania strategii e-commerce.



ETAP 2: przygotowanie strategii e-commerce

Na podstawie pozyskanej wiedzy i indywidualnych uwarunkowań apteki projektujemy długofalową strategię obejmującą:

- funkcjonalności apteki internetowej i typ oprogramowania
- sprawy niezbędne w procesie przygotowania sklepu: baza produktów, kategoryzacja, aspekty organizacyjne, kwestie prawne
- kluczowe kwestie związanych z prowadzeniem, zarządzaniem i obsługą e-apteki (zaangażowanie personelu na każdym etapie realizacji zamówienia)
- politykę asortymentową (wyróżniki konkurencyjne), cenową i promocyjną
- wykorzystanie narzędzi e-marketingowych
- 12-miesięczny plan sprzedaży

ETAP 3: poszukiwanie, wybór i rekomendacja firm Partnerskich

Po zaakceptowaniu strategii przygotowujemy listę firm i narzędzi do potencjalnej współpracy i rekomendujemy je osobom decyzyjnym. Partnerzy dobrani są odpowiednio do założeń przygotowanej strategii. Przy ich wyborze kierujemy się naszym długoletnim doświadczeniem i znajomością rynku – tak, aby wdrożenie apteki było terminowe i profesjonalnie zrealizowane.

Korzyści z przeprowadzenia warsztatu

- pozyskanie wartościowej wiedzy z zakresu uruchomienia, prowadzenia oraz promocji apteki internetowej
- ograniczenie do minimum ryzyka związanego z uruchomieniem apteki internetowej
- pomoc doświadczonych konsultantów i przygotowanie strategii pozwalającej wyróżnić się na rynku e-aptek
- dzięki doborowi odpowiednich Partnerów znaczne przyspieszenie prac związanych z uruchomieniem apteki internetowej
- atrakcyjne rabaty i usługi dodatkowe

Ważne informacje dodatkowe

Po zakończeniu warsztatu strategicznego możecie Państwo skorzystać z naszej pomocy w zakresie wdrożenia oprogramowania e-apteki.

Szczegółowa oferta, wycena oraz termin realizacji ustalane są indywidualnie.

Prosimy o kontakt: Grzegorz Głowiak (grzegorz@eapteki.info, +48 606 366 848).