

BGM-Ablaufplan für Apotheken

So starten Apotheken erfolgreich in den regionalen Firmenmarkt

Die Apotheke wird vom klassischen Versorger zum regionalen Gesundheitspartner für Unternehmen.

Das Angebot in einem Satz

2 Gesundheitschecks + 8 Wochen Präventionskurs + 12 Monate Gesundheits-App - mit Wahl zwischen **Stress & Entspannung** oder **Ganzkörpertraining**.

Für Unternehmen

Ein einfaches
12-Monats-Gesundheitsprogramm
mit geringem
Organisationsaufwand.

Für Mitarbeitende

Persönliche Messungen,
Beratung, Prävention und digitale
Begleitung.

Für Apotheken

Neue Firmenkunden, neue
Zielgruppen, neue Umsätze und
ein neues Standing im
Gesundheitsmarkt.

Die Kernbotschaft für die Apotheke

Nicht: „Wir verkaufen einen Onlinekurs.“ Sondern: „**Wir bringen Ihre Apotheke in den BGM-Markt.**“

Der Vertriebsprozess - Schritt für Schritt

1 Apotheke vorbereiten

Eine klare Botschaft festlegen: „Wir unterstützen Unternehmen aus unserer Region dabei, die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden langfristig zu fördern.“ Fachbegriffe zunächst vermeiden. Die Leistung einfach erklären.

2 Firmenliste erstellen

30 bis 50 Unternehmen im regionalen Umfeld identifizieren. Besonders interessant sind Betriebe mit etwa 20 bis 300 Mitarbeitenden. Zuerst bestehende Kontakte, bekannte Unternehmer und Firmenkunden nutzen.

3 Erstkontakt herstellen

Ziel des ersten Telefonats oder der ersten E-Mail ist nur ein kurzer Gesprächstermin mit Geschäftsführung oder Personalverantwortlichen - nicht der direkte Verkauf des kompletten Programms.

4 15-Minuten-Unternehmenstermin

Mit zwei Fragen starten: „Was tun Sie aktuell für die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden?“ und „Welche Gesundheitsthemen sind bei Ihnen besonders relevant?“ Danach das 12-Monats-Modell in drei Bausteinen vorstellen.

5 BGM-Pilot anbieten

Nicht sofort die gesamte Belegschaft verkaufen. Ein Pilot mit 10 bis 20 Mitarbeitenden senkt die Einstiegshürde und macht Nutzen, Teilnahme und Ablauf praktisch erlebbar.

6 Mitarbeitende aktivieren

Nach Zusage erhält die Firma ein fertiges Kommunikationspaket: Mitarbeiter-E-Mail, Poster, QR-Code, Landingpage und Aktionskarte. Die Anmeldung soll möglichst einfach sein.

Vom Gesundheitscheck bis zur Jahresverlängerung

7 Erster Gesundheitscheck in der Apotheke

Erste Messung mit **cardioscan**, kurze Auswertung, persönliche Beratung und Auswahl des Präventionsprogramms. Den zweiten Gesundheitscheck möglichst direkt mit terminieren.

8 8-Wochen-Präventionsphase

Die Mitarbeitenden absolvieren digital ihren zertifizierten Präventionskurs: wahlweise **Stress & Entspannung** oder **Ganzkörpertraining**. Anmeldung, Kurszugang und Zertifikat sollten weitgehend digital laufen.

9 12 Monate Gesundheitsbegleitung

Nach dem Präventionskurs bleibt die Gesundheits-App nutzbar. So wird aus einem 8-Wochen-Kurs ein ganzjähriges Gesundheitsprogramm.

10 Zweiter Gesundheitscheck

Nach mehreren Monaten erfolgt die zweite Messung mit **cardioscan**, inklusive Vergleich, erneuter Beratung und möglichen Folgeempfehlungen.

11 Jahresgespräch mit dem Unternehmen

Nach etwa 10 bis 12 Monaten wertet die Apotheke die Teilnahme aus und bespricht die Fortführung oder Ausweitung auf weitere Mitarbeitende bzw. weitere Standorte.

So gewinnt die Apotheke Firmenkunden

Telefonischer Einstieg

„Guten Tag, hier ist die Apotheke XY. Wir haben ein neues Gesundheitsprogramm für Unternehmen aus unserer Region entwickelt. Dabei begleiten wir Mitarbeitende über zwölf Monate mit Gesundheitschecks und Präventionsangeboten. Ich würde Ihnen das Konzept gerne einmal ganz unverbindlich in 15 Minuten vorstellen.“

Im Gespräch

- Was machen Sie aktuell für die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden?
- Welche Themen spielen bei Ihren Mitarbeitenden eine besondere Rolle - zum Beispiel Stress, Rücken, Bewegung oder Krankenstand?
- Wäre ein Pilot mit 10 bis 20 Mitarbeitenden ein sinnvoller erster Schritt?

Das 12-Monats-Modell in drei Bausteinen

1. Gesundheitschecks	2. Prävention	3. Digitale Begleitung
Zwei persönliche Messungen mit cardioscan in der Apotheke inklusive Auswertung.	8 Wochen: Stress & Entspannung oder Ganzkörpertraining.	12 Monate Gesundheits-App mit weiteren Gesundheitsthemen.

Beispielhafter Vertriebsfunnel

50	regionale Unternehmen identifizieren
30	Unternehmen kontaktieren
10	Gesprächstermine
5	konkrete Angebote
2-3	Pilotunternehmen
10-20	Mitarbeitende je Pilot
→	Roll-out auf die gesamte Belegschaft

Der BGM-Vertriebskoffer für jede Apotheke

Bereich	Empfohlene Unterlagen
Firmenakquise	Firmenflyer, Muster-E-Mail, Telefonleitfaden, kurze Präsentation
In der Apotheke	Thekenaufsteller, Aktionskarten, QR-Code, Terminvorlage
Für die Firma	Mitarbeiterflyer, Mitarbeiter-E-Mail, Poster, digitale Grafiken
Für den Vertrieb	Preisübersicht, Beispielrechnung, Angebotsformular, Pilotangebot

Startcheckliste für die Apotheke

- BGM-Ansprechpartner in der Apotheke festlegen
- 30-50 regionale Zielunternehmen auswählen
- Firmenflyer und 15-Minuten-Präsentation bereithalten
- Erstkontakte telefonisch und per E-Mail starten
- Pilotangebot mit 10-20 Mitarbeitenden anbieten
- cardioscan-Messablauf und Terminierung intern festlegen
- Mitarbeiterkommunikation der Firma vorbereiten
- Zweiten Gesundheitscheck direkt vormerken
- Nach 10-12 Monaten Jahresgespräch terminieren

Sie haben die Unternehmen. Sie haben das Vertrauen. Wir liefern das Gesundheitskonzept.