

Fachgeschäfte liegen gut im Rennen

Fachgeschäfte haben meist ein gutes Gespür, was Konsumenten wichtig ist. Dies zeigen auch die neuen Befragungen, diesmal zum Thema «Sommerzeit». Es kann aber auch vorkommen, dass Fachgeschäfte mit ihrer Einschätzung danebenliegen. Etwa dann, wenn sie – zumindest was den Verkauf von Sonnenschutzmitteln betrifft – die Konkurrenz überschätzen. *Jürg Lendenmann*

Die Umfrage von OTX World und Vista hat wiederum viele unerwartete Erkenntnisse geliefert. Wir haben die Antworten auf vier wichtige Fragen zusammengefasst:

Wie viel geben Ihre Kunden durchschnittlich für eine Reiseapotheke aus?

Sowohl beim Fachhandel (41%) wie bei den Konsumenten (38%) wird am häufigsten eine Reiseapotheke genannt, die bis 50 Franken kosten darf. Die Konsumenten zeigen sich aber preisbewusster als der Fachhandel annimmt. Nur 20% (Annahme Fachhandel: 28%) achten bei einer guten Beratung nicht auf den Preis, und immerhin 12% (4%) sind nur bereit, für eine Reiseapotheke bis 30 Franken auszuliegen.

Lassen sich Ihre Kunden bei Ihnen impfen?

Von allen Apotheken, die an der Umfrage teilgenommen hatten, beantwortete nur eine diese Frage mit Ja. Aus der Befragung der Konsumenten geht hervor, dass mehr als der Hälfte (55%) bekannt ist, dass gewisse Apotheken Impfungen durchführen. Von den Befragten, so ein weiteres Ergebnis der Konsumentenumfrage, würden sich beachtliche 58% in einer Apotheke impfen lassen. Fazit: Das Potenzial bei der Dienstleistung «Impfen in Apotheken» ist noch längst nicht ausgeschöpft.

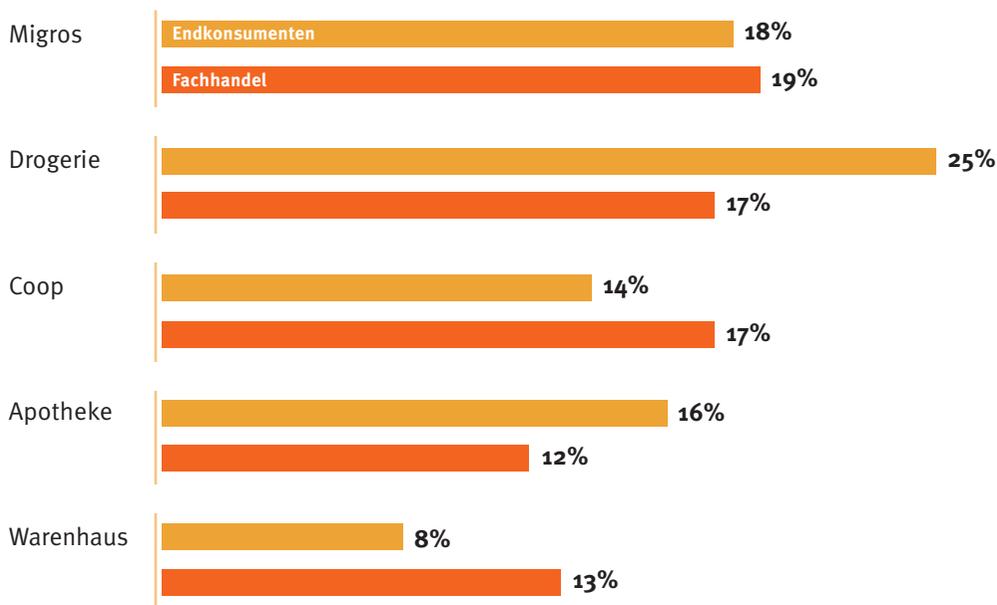
Wie wichtig sind Ihren Kunden folgende Kriterien beim Kauf eines Sonnenschutzmittels?

Bei den drei am häufigsten genannten Kriterien (Summe «Wichtig» und «Sehr wichtig») sind sich der Fachhandel und die Konsumenten einig: Am meisten Nennungen erhielten «Hoher Lichtschutzfaktor (ab 30+)», «Wasserfestigkeit» sowie «Creme/Lotion zieht gut ein». Auch «Für die ganze Familie geeignet» bekommt von Fachgeschäften wie Konsumenten hohe Wertungen. Ein entscheidender Unterschied zeigt sich allerdings bei den Kriterien «Inhaltsstoffe» und «1 x täglich auftragen reicht aus»: Diese werden von den Konsumenten viel stärker gewichtet als vom Fachhandel. Dass den Konsumenten die Inhaltsstoffe so wichtig sind, lässt darauf schliessen: Sowohl qualitativ hochstehende Produkte wie auch solche ohne mögliche Nebenwirkungen (Stichwort: Allergie) werden bevorzugt eingekauft. ■

Wo kaufen Sie Sonnenschutzmittel für Ihren Urlaub ein?

Wo kaufen Ihrer Ansicht nach die meisten Personen Sonnenschutzmittel für den Urlaub ein?

(Mehrfachnennung möglich)



Der Fachhandel unterschätzt seine Position beim Verkauf von Sonnenschutzmitteln. Besonders auffällig ist der Unterschied beim tatsächlichen Spitzenreiter: Während der Fachhandel schätzt, dass nur 17 Prozent der Konsumenten die Produkte in Drogerien einkaufen, nennen 25 Prozent der Endkonsumenten diese Geschäfte als bevorzugten Einkaufsort.

Quelle: Vista und OTX World Umfragen «Sommerzeit»

Lösungsansatz «Barometer»

Wer bestimmt den Markt? Was «denkt» der Markt und wie verhält er sich? Was sind die nachhaltigen Trends? Wer die Antworten auf diese Fragen hat, kann sein Geschäft entsprechend entwickeln und aktuelle Lösungen im richtigen Moment anbieten. Sanatrend AG führt deshalb in regelmässiger Kadenz Umfragen bei Endkonsumenten und in Apotheken und Drogerien durch. Jährlich werden zehn Themen anhand von Umfragen bearbeitet. Dazu kommen aktuelle Fragen zu momentanen Ereignissen und Themen. Einige aktuelle Details zu diesen B-to-B-Befragungen finden Sie unter www.otxworld-barometer.ch. Details zu den B-to-C-Befragungen können Sie unter www.vista-barometer.ch einsehen.