

Thematik: Der GreenAcoustic Checkpoint – Konkurrenz oder Partnerbetrieb?

Ausgangslage:

Veränderungen im geschäftlichen Umfeld treffen in immer kürzeren Abständen ein und zeigen sich in ihrer Intensität oft auch mit einschneidender Wirkung für bestehende Strukturen. Bei all den unangenehmen Veränderungen entstehen aber immer auch Chancen - das ist bekannt. So geht GreenAcoustic aktiv und gemeinsam mit der Hörgeräteakustikbranche auf Endkunden zu und informiert diese fachlich kompetent, dies in Absprache mit dem jeweiligen Hörgeräteakustik-Partnerbetrieb. Inhaltlich geht es GreenAcoustic klar darum, neue Kunden für die Hörgeräteakustik zu gewinnen und diese kompetent zu informieren. Dabei steht ein Hörcheck und die dazu fachlich korrekte Auskunft im Vordergrund. Ein gleichzeitiger Verkauf von Hörgeräten am GreenAcoustic-Checkpoint steht mit dem GreenAcoustic-Konzept nicht zur Diskussion.

Warum kein Hörgeräteverkauf:

In den speziell dafür ausgesuchten Fachbetrieben wie Apotheken, Drogerien, Optiker oder ähnliche Betriebe gehören Checks, Beratung und Betreuung der Kundschaft zum Alltag. Die Ausbildung des Fachpersonals in ihren Spezialgebieten und die Kundennähe sind klare Vorteile für die Kundschaft. Es entsteht eine wertvolle Zweitmeinung (second opinion), die als entscheidender Faktor für eine mögliche Hörgeräteanpassung spricht. Potentielle Kunden für eine Hörgeräteversorgung werden so direkt zum Fachgeschäft (Hörgeräteakustik) verwiesen. GreenAcoustic schafft klare Grenzen für die fachliche Kompetenz rund ums Gehör. Der Check und die dazugehörige Beratung erfolgen am Checkpoint beispielsweise innerhalb einer Apotheke, die Hörgeräteanpassung soll wie bisher beim Hörgeräteakustiker bleiben. Durch den Informationsaustausch der involvierten Partner entsteht auch das nötige Bewusstsein für die Komplexität einer Hörgeräteversorgung. Ein hoher Qualitätslevel im Bereich der Beratung und dem Auftritt am Checkpoint wird durch die stetige Schulung mit dem bewährten Schulungskonzept "fortis & school" und der kontinuierlichen Aufsicht externer Firmen gewährleistet. GreenAcoustic ist in seiner Form einzigartig und bietet allen beteiligten echte Chancen.

Wer steht hinter GreenAcoustic:

Zwei kompetente Partner und Insider der einzelnen Branchen betreiben mit einem erweiterten Spezialisten-Team das GreenAcoustic Konzept voran. Einerseits die Apotheker Gruppierung fortis concept ag (www.fortisconcept.ch) und andererseits die Marketingberatung STAPES GmbH (www.stapes.ch). Beide stellen u.a. die Verbindungen zu den Apotheken und zu den Hörgeräteakustikern sicher und kennen die jeweiligen Marktbedürfnisse. Die kurzen Kommunikationswege, mehrjährige Branchenkenntnisse und die effizienten Geschäftsstrukturen bilden dabei das solide Fundament. Die vorhandenen und über Jahre gepflegten Kontakte in die Pharmabranche und zu den Hörgeräteelieferanten stärken das GreenAcoustic-Konzept zusätzlich.

Stand heute:

GreenAcoustic befindet sich in der Umsetzungsphase. Es werden mehrere Checkpoints in der Deutschschweiz gestartet und genau beobachtet. Dabei sollen wichtige Erfahrungen gesammelt werden. Diese Erkenntnisse fließen als Optimierung für die nächste Phase ein und geben die nötige Sicherheit für weitere GreenAcoustic-Standorte. In der Schweiz gibt es viele mögliche Fachgeschäfte für einen Checkpoint, davon kommen allerdings nicht alle als GreenAcoustic-Standorte in Frage. Ein internes Rating und die strategischen Vorgaben der Partnerbetriebe zeigen auf, welches Unternehmen passt und wie die vertraglichen Rahmenbedingungen ausfallen werden.

Kontakt:

Haben Sie Fragen zum GreenAcoustic-Konzept oder sind Sie interessiert an einer Partnerschaft? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. STAPES GmbH, Postfach 216, 6403 Küssnacht, info@stapes.ch