

Apobox skaber dialog om sundhedsydelse

Apoboxen er et håndgribeligt produkt, som synliggør apotekets sundhedsydelser. Den gør det lettere for medarbejdere og kunder at tage en dialog om ydelserne

Af Liv Bjerg Jensen

Da farmaceut og souschef på Nærum Apotek Hanne Høje Jacobsen ville udvikle en slags gaveæske til markedsføring af sundhedsydelser, startede hun med en Googlesøgning på ordet "boks". Der var ingen hjælp at hente online. Hanne Høje Jacobsen måtte derfor selv klippe og klistre derhjemme for at skabe den første prototype af den lille boks, der skulle vise sig at rumme store muligheder: Apoboxen.

Siden har designet af Apoboxen ændret sig, men formålet er stadig det samme.

Den skal synliggøre, at apoteket udbyder vigtige

sundhedsydelser og brande apotekets faglighed, fortæller Hanne Høje Jacobsen:

"Der er mange kunder, som ikke kender til sundhedsydelser på apoteket. Apoboxene gør opmærksom på, hvad det er, vi kan på apotekerne, og at ydelserne har en værdi."

Boksen, der gør en forskel

Apoboxene har især vist sig at kunne gøre en forskel for medarbejderne. Et pilotprojekt udført på 4 apoteker af netværksgruppen Focus Pharmacia konkluderer:

” Apoboxen udfylder et hul ude på apotekerne, uden at man måske har kunnet sætte en finger på, hvad det var, der manglede.”

*Farmaceut og souschef på Nærum Apotek
Hanne Høje Jacobsen*



derer, at medarbejdere har lettere ved at tage en dialog med kunderne om sundhedsydelse, når Apoboxene står på hylden.

”Apoboxen udfylder et hul ude på apotekerne, uden at man måske har kunnet sætte en finger på, hvad det var, der manglede,” siger Hanne Høje Jacobsen.

På Nærum Apotek har medarbejderne også taget godt imod boksene. Apotekspersonalet bruger aktivt Apoboxene til at fortælle kunderne i skranken om sundhedsydelser.

”Vi kan se, at det gør en forskel for personalet, at de har et fysisk produkt, de kan vise kunderne. Apotekerne er vant til salget af fysiske produkter, og de er vant til at kigge på, hvad der er relevant i forhold til en kundes behandling. Så Apoboxe bygger videre på noget, vi allerede er gode til på apotekerne,” siger Hanne Høje Jacobsen og fortsætter:

”Boksene er også en hjælp for personalet, hvis der er noget, man bliver i tvivl om, da alle detaljer om sundhedsydelsen står på selve boksen.”

På Nærum Apotek blev sundhedsydelser som blodsuktermåling og blodtryksmåling brugt som cases til et morgenmøde. Dette for at sikre, at alle medarbejdere kender til det konkrete indhold af sundhedsydelserne. Det gør det lettere at tilbyde og informere kunder om de forskellige ydelser.

Apoboxe på apoteket

Hanne Høje Jacobsen kan også se en ændring hos kunderne på Nærum Apotek. Kunder lægger mærke til Apoboxene, tager produktet i hænderne og læser om ydelsen på æsken. Flere kunder bliver opmærksomme på og interesserede i sundhedsydelserne. Derfor er placeringen af boksene på apoteket vigtig.

”Apoboxene skal stå et godt sted på apoteket. En central placering, hvor det er let for kunderne at få fat i dem, og som er relateret til sundhedsfremme eller sygdomsforebyggelse,” forklarer Hanne Høje Jacobsen.

Udover placeringen af boksene er der andre må-



Hvad er Apobox?

Apoboxen er et nyt koncept til at markedsføre sundhedsydelser på apoteket.

En Apobox består af en boks samt et gavekort, hvor forhold som ydelsens værdi og tidsbestilling opgives.

Der er fire forskellige Apoboxe: Medicingennemgang, Ryd op i dit medicinskab, Blodtryksmåling samt Tjek på inhalation (TPI).

Apoteket fastsætter selv prisen på sundhedsydelserne – TPI er gratis.

Gruppen bag Apoboxen

Apoboxen er oprindeligt udviklet af netværksgruppen Focus Pharmacia. Netværket består af Hanne Høje Jacobsen (Nærum Apotek), Lars Ole Madsen (Dalgas Boulevard Apotek), Louise Munk Rasmussen (Nykøbing FASTER Svane Apotek), Jo Hanne Poulsen (Albertslund Apotek) og Paul Müller (Greve Apotek). Apoboxen blev præsenteret i 2014 på en poster til FIP i Bangkok, hvilket resulterede i en nominering til bedste poster i kategorien Community Pharmacy. Efterfølgende har Apotekerforeningen videreudviklet Apoboxen til det nuværende format.

der, man kan sætte fokus på boksene på. Apoboxene kan fremhæves i forbindelse med kampagner og temadage i løbet af året. På Nærum Apotek blev der blandt andet sat ekstra fokus på Apoboxene under apotekets sundhedsuge og i løbet af Men's Health Week 2015. ■