

DAS KONZEPT mit Umsatzpotenzial für innovative Apotheken

DIE CHANCE klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen



wellnessbox

Erfrischung für die Seele

夢



StarTec GmbH

info@drinkfrisch.de

Tel. 040.73435964

## DER WELLNESSMARKT BOOMT

Sowohl die reale Marktentwicklung als auch die Ergebnisse von Marktforschung und Branchenexperten belegen, dass der Markt für Wellness Produkte, vor allem gesundes Essen und Trinken, in den letzten Jahren sehr stark gewachsen ist. Weitere Expansion wird kurzfristig erwartet – erst mit qualitativen Produkten.

➔ **FUNCTIONAL FOOD**  
die Mehrheit der Käufer achtet auf eine gesunde Ernährung und kauft Lebensmittel mit gesundheitsfördernden Zusatzstoffen.

➔ **CHILLED FOOD**  
über die Hälfte der Verbraucher kauft gekühlte, hochqualitative Frischeprodukte ohne Konservierungsstoffe.

➔ **EXKLUSIVITÄT & LIFESTYLE**  
besonders erfolgreich sind Produkte, die neben diesem Zusatznutzen mit Exklusivität & Lifestyle verbunden sind.

(Quelle: AC Nielsen, CMA)

## ENTWICKLUNG FUNCTIONAL FOOD



„Deutschland verfügt mit 5,1 Mrd. Euro über das größte Marktvolumen an funktionellen Lebensmitteln in Europa. Experten schätzen für Functional Food Wachstumsraten auf bis zu 20% pro Jahr. Functional Food-Produkte erzielen bis zu 100% höhere Preise als konventionelle Produkte.“

(Quelle: ACNielsen und CMA, Euroforum)

Der Wettbewerb zwischen den Apotheken wird immer schärfer. Erfolgreich sein werden die Apotheken, die die Chancen des Wellness Boom nutzen.

➔ **WELLNESS BOX** stellt ein Konzept mit Umsatzpotential für innovative Apotheken dar und bietet somit Apothekern die Möglichkeit, klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

## DAS KONZEPT

- ➔ die Apotheke mietet die **WELLNESS BOX**, in dem die Produkte werbewirksam präsentiert werden.
- ➔ die Apotheke erhält das komplette Marketing Konzept; Erstbestückung mit einem speziell ausgesuchten Sortiment, Broschüre, Flyer etc.
- ➔ die Apotheke wird kontinuierlich über Marktentwicklungen, Produktneuheiten etc. informiert

## WELLNESS BOX

### Das Produkt

Bietet den Kunden einen echten Mehrwert an, für den sie bereit sind mehr zu zahlen.

- ➔ Getränke mit gesundheitsfördernden Zusatznutzen
- ➔ Qualität, Frische & Genuss ohne Konservierungsstoffe
- ➔ Gekühlte Produkte; im Sommer erfrischend, leicht und kühlend, im Winter als gesunde Alternative, wenn Obst und Gemüse rar sind
- ➔ Marken mit einem neuen, exklusiven Produktversprechen & Nachhaltigkeit

➔ **Die Apotheken können Premiumpreise & hohe Wachstumsraten erzielen**

### Zielgruppe

Nicht der höhere Preis, sondern die Glaubwürdigkeit spielt eine Rolle bei der Kaufentscheidung von Functional Food Produkten. In Apotheken gilt allgemein ein hohes Produkt- / Marken- / Imagevertrauen.

➔ **alle Altersgruppen werden erreicht**

➔ **Gewinnung neuer Stammkunden**

➔ **Impulskäufe**

zunehmende Mobilität und Individualität stellen neue Ansprüche dar; die **WELLNESS BOX** Produkte sind der ideale Snack für unterwegs.

wellnessbox  
Erfrischung für die Seele

