

Udleveringer pr. ugedag

Omsætningsafdeling:

Alle

Periode: 3/9/2015 - 3/15/2015

Bruger-id:

Alle

Terminal nr:

25

	Udleveringer via Pakkeliste	Øvrige Udleveringer Debiteret	Øvrige Udleveringer Kontant	Total
Mandag	0	0	92	92
Tirsdag	0	0	77	77
Onsdag	0	0	77	77
Torsdag	0	0	82	82
Fredag	0	0	100	100
Lørdag	0	2	38	40
Total:	0	2	466	468

Udleveringer pr. ugedag
Periode: 3/17/2014 - 3/23/2014

Omsætningsafdeling: Alle
Bruger-id: Alle
Terminal nr: 25

	Udleveringer via Pakkeliste	Øvrige Udleveringer Debiteret	Øvrige Udleveringer Kontant	Total
Mandag	0	1	68	69
Tirsdag	0	1	74	75
Onsdag	0	1	63	64
Torsdag	0	0	41	41
Fredag	0	0	71	71
Lørdag	0	0	31	31
Total:	0	3	348	351

Udleveringer pr. ugedag
Periode: 3/12/2012 - 3/18/2012

Omsætningsafdeling: Alle
Bruger-id: Alle
Terminal nr: 25

	Udleveringer via Pakkeliste	Øvrige Udleveringer Debiteret	Øvrige Udleveringer Kontant	Total
Mandag	0	0	52	52
Tirsdag	0	1	54	55
Onsdag	0	0	43	43
Torsdag	0	0	57	57
Fredag	0	1	57	58
Lørdag	0	0	23	23
Total:	0	2	286	288

Udleveringer pr. ugedag
Periode: 2/29/2016 - 3/6/2016

Omsætningsafdeling: Alle
Bruger-id: Alle
Terminal nr: 25

	Udleveringer via Pakkeliste	Øvrige Udleveringer Debiteret	Øvrige Udleveringer Kontant	Total
Mandag	0	1	99	100
Tirsdag	0	0	86	86
Onsdag	0	2	86	88
Torsdag	0	0	79	79
Fredag	0	0	100	100
Lørdag	0	2	63	65
Total:	0	5	513	518

ørskovgruppen

ørskov leder- og organisationsudvikling as

Dommergården
Petersmindevej 10
6900 Skjern
T 97 35 13 55

Soho House
Flæsketorvet 68
1711 København V
T 70 26 33 55

CVR-nr. 28109717
oerskovgruppen.dk

Apoteksanalyse 2013

Horsens Svane Apotek



Horsens Svane Apotek

Analyserunde 2013

Flere finder det positivt, at der er samarbejde mellem faggrupperne. Så apotekets placering, i et udbygget Sundhedshus som jeres i Horsens, er meget effektiv og imageskabende for alle parter.

Det, at der altid er parkeringsmuligheder, har stor effekt.

Flere mener, at der er for lidt parkering lige udenfor. Hvis man bare har et ærinde på apoteket, er der langt, hvis man skal ind i P-huset først. "Drive-in" apoteket løser for flere kunder dette problem. Det er som om denne ydelse nu er en del af apoteket. Vi har kun talt med nogle, der netop har benyttet "drive-in". Ingen har i telefoninterviews nævnt "drive-in". Så her er noget der kunne kommunikeres.

Måske er det nok bare mig, men jeg tænker om "drive-in" kommer ind foran i køen. Vi sidder ca. 10 og venter, og så kommer der en bil op, og straks er personalet ved at ekspedere den. Det passer nok ikke for mig. De må jo have et system for det.

"Drive-in"

"Drive-in" er som sagt, stadig noget vi skal bringe ind i samtalen for at det får en værdi. Der er stor tilfredshed blandt dem, der bruger det, men vi tror, der marketingmæssigt kunne gøres meget mere.

Spontane udtalelser

Jeg bruger sommetider "drive-in". Det fungerer fint, men nogle gange er der lang ventetid.

Det fungerer således, at jeg kører frem og ringer på klokken, og så kommer personalet og betjener mig. De sidste to gange er de kommet hurtigt, hvilket er fint. Praktisk, når man har syge børn i bilen. Det er så dejligt, og man kan købe alt her.

Både service, venlighed og information er stadig helt i top, også herude.

Der er i denne analyse ingen kommentarer om, at de der handler i "drive-in", går foran dem der venter inde på apoteket, men hvis man ikke føler ventetid inde, kan man vel heller ikke være utilfreds, med dem derude.

Interviewguide til samtale med Elise Gerstrøm

Hvorfor drive-in på apoteket?

Hvor kom ideen fra?

Hvilke overvejelser havde du?

I hvilken form var drive-in'en tænkt?

Hvordan fungerer den i forhold til dine tanker dengang?

Hvad er der gjort af reklame?

Har drive-in'en de brugere, du havde forestillet dig?

Kære kollega

Hvorfor tror du, kunderne bruger drive-in?

Hvilke fordele/ulemper ser du i forbindelse med drive-in på apoteket?

Hvilke udfordringer, mener du, apoteket står over for i fremtiden? (evt. øget konkurrence, ændrede forbrugsvaner, nethandel osv.?)

Kærlig hilsen Dorte☺

Interviewguide til drive-in kunderne:

1: Hvorfor bruger du drive-in på apoteket?

2: Hvis den ikke var her, hvor/hvordan ville du så handle?

3: Hvorfra kender du til vores drive-in?