

# INNOVATIV UND STETS AM PULS DER ZEIT

In der Puls Apotheke & Drogerie in Hinwil werden zukunftsweisende Trends erprobt. Seit über 20 Jahren testet und optimiert adroplan hier als Planungsfirma die neuesten Konzepte, Automaten und Techniken, bevor sie am Markt platziert werden. Und gewinnt so eine entscheidende Marktkompetenz sowie ein gutes Gespür für die Kunden.



1 Hauptebene der Puls Apotheke & Drogerie mit Vmotion «by side» Beratungsbildschirmen 2 Mit Vmotion «by side» sind die Verkaufsberater näher am Kunden dran.  
3 Die Beteiligung am Standort in Hinwil ermöglicht es adroplan Geschäftsführer Peter Heinzer, neue Konzepte und Ideen für den Schweizer Markt zu testen.



1994 wurde unter Federführung von adroplan sowie unter Beteiligung der ortsansässigen Drogeristen der Standort der heutigen Puls Apotheke & Drogerie im Einkaufszentrum in Hinwil eröffnet. Ein ständiger Wechsel der benachbarten Supermärkte zwang die Eigentümer dazu, sich immer wieder neu zu erfinden. «Im letzten Jahr wurde das Center vergrössert und aufgewertet, woraus der Entschluss zur Umwandlung von einer reinen Drogerie in eine Apotheke/Drogerie entstand», erläutert Peter Heinzer, der Geschäftsführer von adroplan.

## Attraktive Eyecatcher für Kunden

Gleich mehrere moderne Elemente bieten den Kunden schon von aussen einen Blickfang: «So können auf dem LCD-75"-Aussenbildschirm eigene wie auch Industriefilme, Fotos, (animierte) Plakate und Bilder gezeigt werden. Gesteuert werden sie über ein Portal in der Cloud.» Zudem kann man von draussen den Mitarbeitenden bei der Produktion im Showlabor der Naturathek zuschauen. Weitere Möglichkeiten

eröffnen sich im Geschäft selbst: So wartet der im dreiwöchigen Turnus wechselnde Pop Up Shop im Mittelraum mit immer neuen Überraschungen für die Kunden auf – und kann so durchaus entscheidend für Spontankäufe sein.

## Visualisierte Kommunikation

Auf grosse Begeisterung stösst bei der Geschäftsführerin der Puls Apotheke & Drogerie, Annina Escher, das Thema Vmotion «by side» – einer virtuellen Warenpräsentation auf einem Multi-Touch-Bildschirm, der im 28-Grad-Winkel zum Kunden ausgerichtet ist: «Vmotion by side ist sehr angenehm, weil wir es direkt in der Beratung verwenden können. Wir sind dadurch nah am Kunden dran. Viele Kunden tippen auch gern selbst ihr Wunschprodukt auf dem Screen an.» Ausserdem werden hierbei zu jedem Produkt immer auch Zusatzangebote und alternative Produkte angezeigt – eine ideale Voraussetzung zum Cross-Selling. Gekoppelt ist Vmotion by side an den neuen 210er-Rowa-Roboter, der das ausgewählte Produkt im Anschluss direkt an

den Tresen bringt. «Dadurch können wir uns mehr Zeit für die Beratung nehmen, was die Sicherheit für den Kunden wiederum erhöht.»

## Vpoint: Neue digitale Möglichkeiten aus Hinwil für die gesamte Schweiz

Ab diesem Frühjahr wird in Hinwil mit dem Vpoint ein innovatives digitales Kundenwerkzeug für den Schweizer Markt vorbereitet: Ein Service-Terminal, an dem der Kunde sich selbst virtuell informieren, Codes checken und auf Wunsch auch bezahlen kann. Aufgrund des mehrsprachigen Displays könnte der Vpoint besonders für Touristen- und Hochfrequenzorte zum idealen Hilfsmittel werden.

Puls stellt einen Lösungsansatz für die Zukunft der Branche – jedoch nicht den einzigen. Informieren Sie sich gern vor Ort nach Voranmeldung über die vielfältigen Möglichkeiten. //

**Weitere Informationen**  
adroplan Beratungs AG  
Tel. 041 818 00 00  
www.adroplan.ch

**adroplan** ●●●  
BERATUNG DIE WIRKT