

Beispiel: Apotheke

Problemstellung:



Der Gesundheitszustand von Herrn Yilmaz hat sich verschlechtert, weshalb er seine Wohnung nicht verlassen kann. Sein Hausarzt hat ihn in seiner Wohnung besucht und ihm Medikamente verschrieben, die er von der Apotheke abholen muss. Da er keine Freunde und Bekannte im Stadtteil hat, kann auch niemand anderes für ihn die Medikamente abholen. Allerdings hat er am gleichen Tag noch einen Termin bei seinem Friseur, der regelmäßig zu ihm nach Hause kommt.

Lösungsmöglichkeit I: „Lieferung über nicht-professionelle Dienstleister“

Sie können die Quartiersplattform gemeinsam mit Mitarbeiter*innen aus dem QuartiersNETZ Projekt so einrichten, dass Ihre Waren und Dienstleistungen online angezeigt und auch über die Plattform bestellt werden können.

Beispiel Apotheke:

Sie, als Apotheker*in, können über die Plattform Herrn Yilmaz die Möglichkeit bieten, Medikamente online zu bestellen. Sie, als nicht-professioneller Dienstleister, können Herrn Yilmaz einen Lieferdienst anbieten. Über die Plattform können sich alle professionellen und nicht-professionellen Dienstleister miteinander vernetzen.

Entweder kann Herr Yilmaz sich selber einen nicht-professionellen Dienstleister über die Plattform suchen oder Sie können Herrn Yilmaz anbieten, bei der Bestellung anzugeben, ob er einen Lieferservice benötigt. Bei der Online-Bestellung der Medikamente kann der Lieferdienst sodann gleichzeitig kontaktiert werden, sodass er die bestellten Waren bei Ihnen abholt.

Ebenso kann auch ein Senioren- oder ein Technikbegleiter, der mit Herr Yilmaz verabredet ist, gebeten werden, die bestellte Ware mitzubringen.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die nicht (mehr) persönlich bei Ihnen einkaufen können
- Sie helfen aktiv mit, dass andere Quartiersbewohner länger und selbstständig in ihrem Zuhause leben können

Lösungsmöglichkeit II: „Lieferung über andere mobile Dienstleister“

Sie können Herrn Yilmaz die Möglichkeit bieten, Waren direkt über die Quartiersplattform zu bestellen. Außerdem sind Sie über die Plattform mit anderen Dienstleistern vernetzt, die Herrn Yilmaz an bestimmten Tagen zuhause besuchen, wie z. B. der Friseur.

Durch die Kooperation mit anderen Dienstleistern, können die ohnehin mobilen Dienste Herrn Yilmazs Bestellung bei Ihnen abholen und mit zu ihm nehmen.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die nicht (mehr) persönlich bei Ihnen einkaufen gehen können
- Gewinnung von neuen Kunden durch Kooperation mit anderen Dienstleistern

Lösungsmöglichkeit III: „Dienstleister teilen sich die Lieferung“

Um Herrn Yilmaz Ihre Waren näher zu bringen, können Sie ihm über die Quartiersplattform die Möglichkeit bieten, Waren zu bestellen. So kann Herr Yilmaz bei Ihnen die Medikamente und bei einem anderen Dienstleister weitere Waren, wie z. B. Lebensmittel, bestellen. Durch eine Kooperation mit anderen Dienstleistern, die Waren über die Quartiersplattform anbieten, können Sie Herrn Yilmaz anbieten, alle Waren zusammen von einem Lieferdienst bringen zu lassen.

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von Kunden, die nicht (mehr) persönlich bei Ihnen einkaufen gehen können
- Reduzierung des Lieferaufwandes durch Kooperation mit anderen Dienstleistern
- Kundengewinnung durch Ihre Werbung auf dem Lieferdienst

Lösungsmöglichkeit IV: „Lieferung durch Versandapotheken“

Sie können Ihre Waren und Dienstleistungen direkt auf der Quartiersplattform anbieten oder Ihre Internetseite mit der Plattform verlinken. So hat Herr Yilmaz die Möglichkeit seine benötigten Medikamente online zu bestellen. Sie, als Versandapotheke, können sodann die bestellte Ware Herrn Yilmaz zusenden.

Beispiele aus der Praxis:



Eine beispielhafte Möglichkeit für die Lieferung durch Versandapotheken bietet die Plattform „DocMorris“. Hier können Kunden die gewünschten Medikamente bestellen und nach Hause liefern lassen.

Möchten Sie hierzu mehr erfahren?
Für weitere Informationen siehe:
<https://www.docmorris.de/>

Vorteile für Sie als Dienstleister:

- Gewinnung und Bindung von mobil-eingeschränkten Kunden
- Gewinnung von Neukunden, die durch Ihre Präsenz auf der Plattform auf Ihre Apotheke aufmerksam werden und durch Angebote gezielt angeworben werden können