

Lek na całe zło

Data: 2005-11-28

Internet to nie tylko źródło rozrywki czy informacji. Coraz więcej firm widzi w nim źródło dochodu i rozpoczyna nową działalność bądź lokuje w wirtualnym świecie dotychczasową. Należy do nich sieć Apteka Plus, która utworzyła swą internetową wersję - Apteka4U

Chociaż wirtualna **Apteka4U** istnieje dopiero nieco ponad miesiąc, już ma na koncie sukces. Osiągnęła go dzięki lewemu na potencję. Ogromne zainteresowanie preparatem spowodowało, że w ciągu kilku dni po wprowadzeniu go do sprzedaży, wyczerpały się zapasy we wszystkich pomorskich hurtowniach, w których zaopatruje się Apteka4U.

Lek na całe zło

Tendencja przenoszenia działalności do Internetu jest niewątpliwie wynikiem stałego wzrostu dostępu do sieci oraz idącego z nim w parze postępu technologicznego. Była moda na internetowe księgarnie, aukcje oraz banki, teraz Polacy coraz śmielej zerkają w stronę sieciowych aptek.

Polski rynek aptek internetowych, mimo ciągle pojawiających się niejasności formalnoprawnych, szybko się rozwija. Gra toczy się już o około 30 - 60 mln zł rocznie, bo na tyle szacuje się w tej chwili rynek sprzedaży leków OTC (bez recepty) w polskim Internecie. Trzeba jednak założyć, że liczba ta będzie rosła wraz ze wzrostem liczby internautów.

Najpierw trzeba zbadać

Najbardziej znane polskie apteki internetowe to **Aptecus.com** oraz **Polska Apteka Internetowa**, która kryje się pod domeną www.domzdrowia.pl. W ostatnim czasie pojawił się jednak na tym rynku nowy gracz.

Jest nim serwis Apteka4U, którego operatorem jest firma **Apteka Plus**, prowadząca kilka aptek na terenie województw pomorskiego i kujawsko-pomorskiego.

- Naszym celem jest zdobycie w ciągu 12 miesięcy pozycji pierwszej lub drugiej firmy na polskim internetowym handlu lekami - mówi dyrektor marketingu Apteka4U **Andrzej Poszewiecki**. Prace związane z powstaniem wirtualnej apteki rozpoczęły się już pod koniec 2004 roku. - Chcieliśmy przygotować serwis, który będzie spełniał oczekiwania naszych odbiorców, dlatego prace poprzedzone były badaniami przeprowadzonymi wśród potencjalnych klientów.

Kurierem w klienta

Największą konkurencją dla nowej apteki internetowej są te, które w sieci działają od dłuższego czasu i mogą pochwalić się stałą bazą klientów oraz bardziej popularnym adresem strony WWW. To właśnie odpowiednia domena, pod którą apteka widnieje w sieci, jest jednym z jej największych atutów, o który dbają również specjaliści od internetowego wizerunku.

Wszystkie liczące się apteki online umożliwiają regulowanie płatności za pomocą kart kredytowych online, składanie zamówień przez Internet czy darmowy telefon. W serwisie Dom Zdrowia zakupy można skonsultować w czasie rzeczywistym na czacie ze specjalistą farmaceutą, który nie tylko

zna się na lekach, ale doskonale orientuje się w zawartości wirtualnych magazynów i zawłościach związanych z zakupami.

Jednak zdaniem **Jacka Rejdycha**, dyrektora zarządzającego Apteką4U, absolwenta handlu zagranicznego **Uniwersytetu Gdańskiego** i do niedawna product managera w spółce **Big Fish**, narzędziem walki o klienta są oferty promocyjne, bezpieczeństwo transakcji oraz wysoka jakość obsługi.

- Ceny leków oferowanych w Aptecce4U są średnio o 20 proc. niższe niż w aptekach tradycyjnych - przekonuje.

Natomiast dzięki bliskiej współpracy z firmami kurierskimi Apteka4U zapewnia tani transport zamówionych leków, obecnie już poniżej 6 złotych. Na tym z pewnością jednak nie poprzestanie, bo jej najwięksi rywale, chociażby Aptecus.com, mający swoją kwaterę główną w Gdańsku, oferują bezpłatny dowóz leków na telefon.

Potencjał penigry

Mimo że działa od niedawna, pomorska Apteka4U odniosła już sukces. Strzałem w dziesiątkę okazała się promocja leku o nazwie penigra. Popyt na środek pobudzający popęd płciowy u mężczyzn, produkowany przez firmę **Hasco-Lek**, okazał się o tyle większy od podaży, że w czasie internetowej promocji wyczerpały się zapasy wszystkich pomorskich hurtowni zaopatrujących Aptekę4U w ten specyfik.

- Liczba zamówień rosła o kilkaset procent dziennie - mówi Jacek Rejdych. - Z niedowierzaniem obserwowaliśmy, co się dzieje. Niezwykle atrakcyjna cena, którą zaoferowaliśmy, przyniosła sukces. Na szczęście udało się już ściągnąć lek do Trójmiasta i penigra ponownie znajduje na pierwszym miejscu listy naszych bestsellerów.

Oprócz penigry największym zainteresowaniem internautów cieszą się środki antykoncepcyjne oraz kosmetyki.

Czy Internet po raz kolejny okaże się lekiem na całe zło, narzędziem ekonomicznym, które pozwoli na efektywniejsze dotarcie do klienta, obniżenie kosztów działalności przedsiębiorców z jednej strony i obniżenie cen oraz wygodniejsze życie klientów z drugiej? Odpowiedź da rynek. Pewnie szybciej, niż się spodziewamy.

Oryginalny tekst: <http://www.biznespolska.pl/gazeta/article.php?contentid=117144>