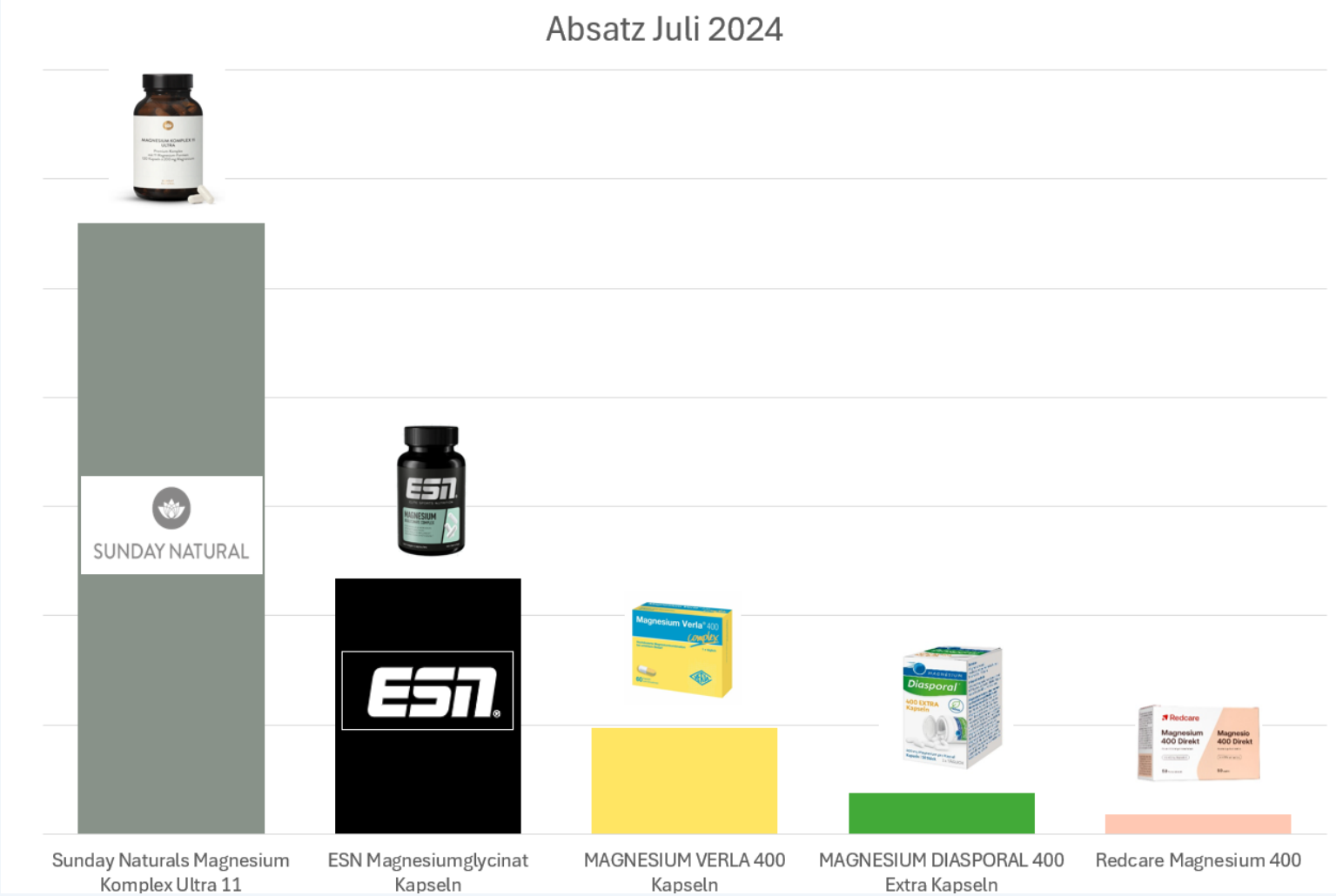
So sieht die Absatzverteilung im Bereich „Magnesium“ aus.



PROSOOM SOLUTIONS

Alle Packungen normalisiert auf eine Verpackungsgröße von 60 Stück.
Absätze Verla, Diasporal und Redcare von Shop-Apotheke und DocMorris.

Warum die Absatzverteilung im Bereich „Magnesium“ so ausschaut.

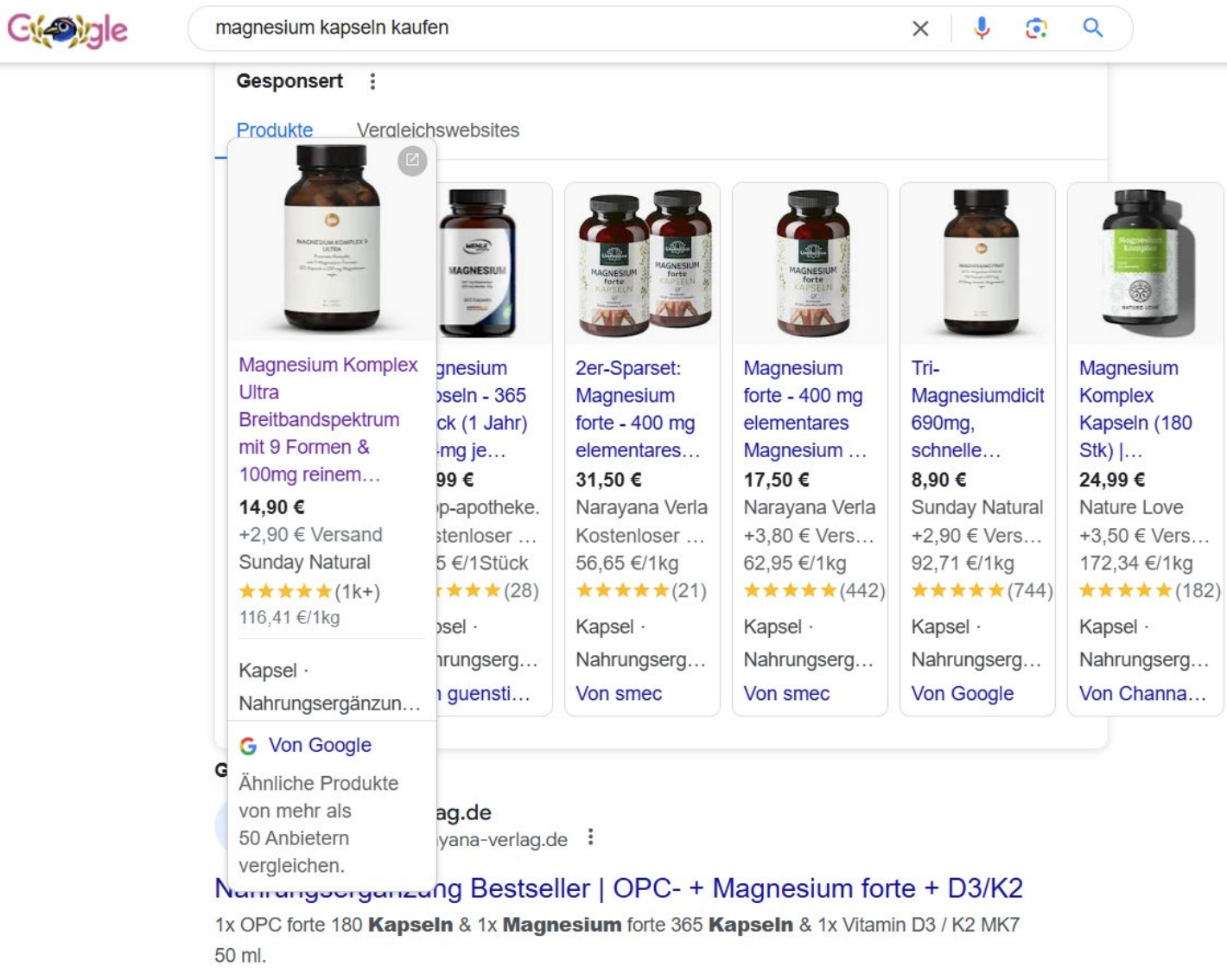
D2C-Shops schalten gezielt bei Google/Offsite Werbung, wo 93% der CustomerJourneys beginnen.

Während viele Pharma-Unternehmen noch Onsite/in der Apotheke ihre Werbung optimieren, erzielen Sunday und ESN den sechsfachen Absatz. Der Online-Kunde agiert branchenübergreifend.

Auch die Kunden-Ansprache ist kundengruppenspezifischer.

PROSOOM
SOLUTIONS

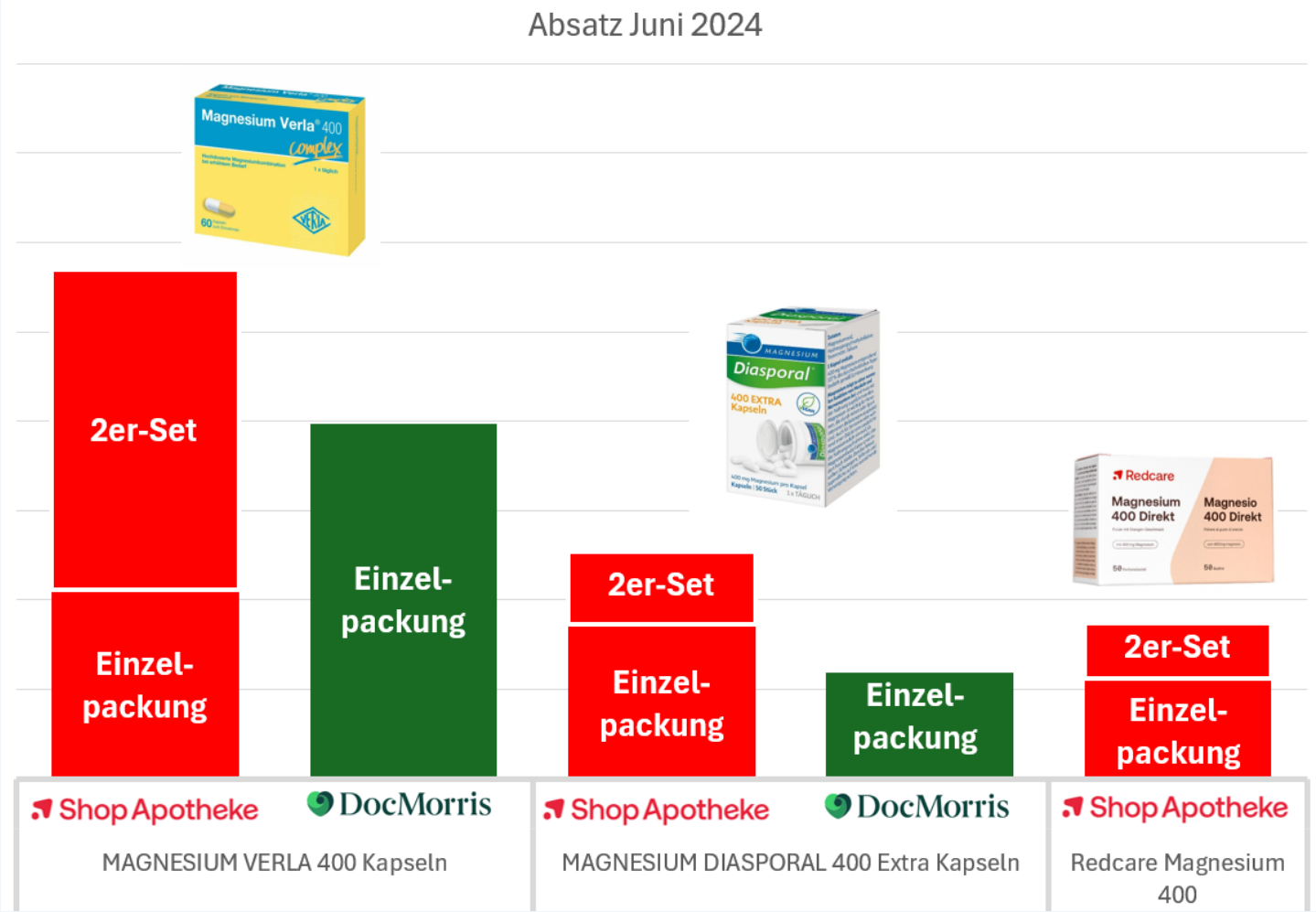
Die Offsite-Visibility verrät, woher der 6fache Absatz* kommt.



PROSOOM SOLUTIONS

*Normalisiert auf eine Verpackungsgröße von 60 Stück.

Die shoplevel-genaue Verteilung zeigt die Strategie der Shop-Apotheke.



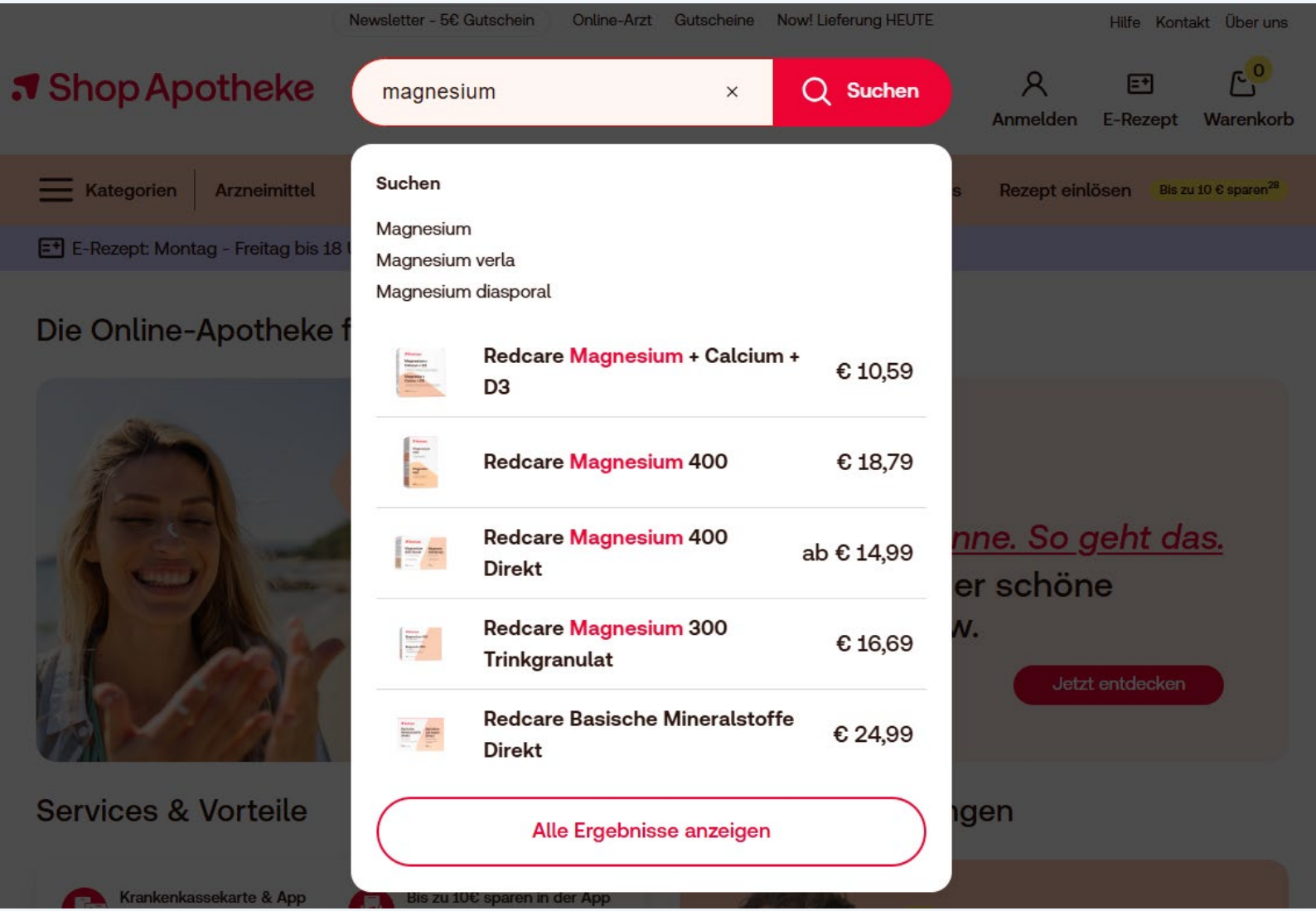
PROSOOM SOLUTIONS

Die shoplevel-genaue Verteilung zeigt die Strategie der Shop-Apotheke.

Mehrfach-Sets animieren den Kunden, mehr zu kaufen.

Eigenmarken sollen Käufer von Marken-Produkten zu OEM-Produkten ziehen – mit Erfolg. Die Produkte von Diasporal und Redcare sind fast gleichauf.

Die Onsite-Visibility verrät, woher das starke Redcare-Wachstum kommt.



PROSOOM
SOLUTIONS

Full-Funnel-Visibility und Absatzdaten.

Unsere Kunden kennen bereits ihre branchenübergreifende Full-Funnel-Visibility – und können sich daraus ableiten, wie erfolgreich sie sein werden und wo sie einsteuern müssen.

Neu sind bei uns sehr genaue Absatzzahlen. Shoplevel-genau. Tages-genau. Branchenübergreifend.

PROSOOM
SOLUTIONS

Neugierig?!

Dann nenne uns eine PZN –
und wir nennen Dir Deinen Absatz dazu.

Du wirst erstaunt sein.

PROSOOM
SOLUTIONS

PROSOOM

SOLUTIONS