

BRANCHENREPORT

Arzneimittel



Die Branche Arzneimittel hat sich insbesondere in den vergangenen zwei Jahren zunehmend vom klassisch stationären Geschäft hin zum Online-Kanal verlagert. Immer mehr Kunden sind inzwischen nicht mehr bereit die sprichwörtlichen Apothekerpreise zu zahlen und vergleichen aktiv Preise, um ein gutes Angebot zu finden. Immer öfters fällt hierbei die Kaufentscheidung auch online - allein von 2019 auf 2020 wuchs der Online-Umsatz für Arzneimittel um satte 54%.

In unserem Report erfährst Du, wie das Sortiment Arzneimittel in unserem Netzwerk **soluteNet** funktioniert und findest spannende Insights, die Dir dabei helfen, Deine Produkte noch besser zu platzieren.



DIE ZIELGRUPPE

Im Jahr 2021 kaufen 6 von 10 Menschen regelmäßig Medikamente im Internet



Im Alter zwischen 16 und 29 sind es sogar mehr als 7 von 10 Menschen*

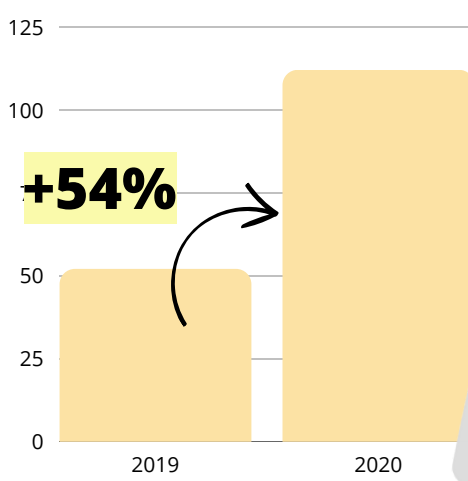


*<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/901431/umfrage/online-kauf-von-medikamenten-in-deutschland-nach-alter/#:~:text=Laut%20einer%20Bitkom%20Umfrage%20aus,Medikamente%20bei%20Versandapotheken%20zu%20kaufen.>



TREND

Online wird immer wichtiger - Steigerung des Online-Umsatz des Sortiments Arzneimittel von 2019 auf 2020



<https://www.deutsche-apotheker-zeitung.de/news/artikel/2021/01/27/apotheken-legen-im-online-handel-zu>



ADVERTISER



155 SHOPS



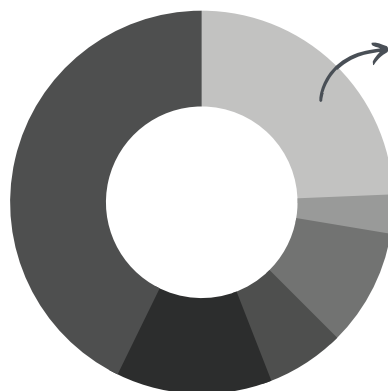
60K ANGEBOTE

Das Sortiment Arzneimittel zeichnet sich durch verhältnismäßig viele Advertiser im gleichen oder ähnlichen Segment aus. Die Angebotsdichte ist hoch, daher ist es umso wichtiger mit den eigenen Listings immer auch dort aktiv zu sein, wo die Konkurrenz aktiv ist z.B. via Shopping Ads in Suchmaschinen oder auf Preisvergleichsportalen.



PERFORMANCE

Für unsere Advertiser konnten wir in unserem Netzwerk 2022 folgende Ziele erreichen:



25% ADSPEND

Anteil vom Vertical Arzneimittel in der Kategorie "Gesundheit & Kosmetik" über das solute Netzwerk

3 MIO IMPRESSIONS IN SHOP

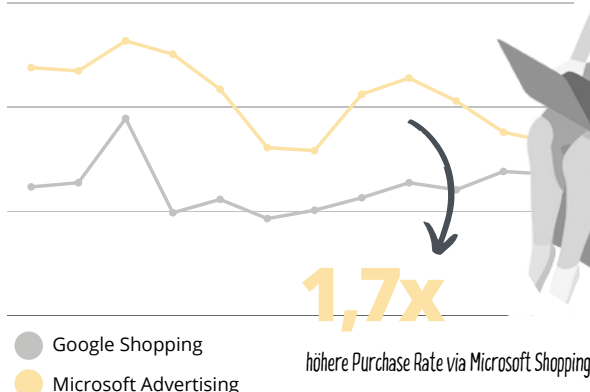
>130K SALES

36€ AVERAGE BASKET VALUE

4,23% PURCHASE RATE

CHANNELS

PURCHASE RATE



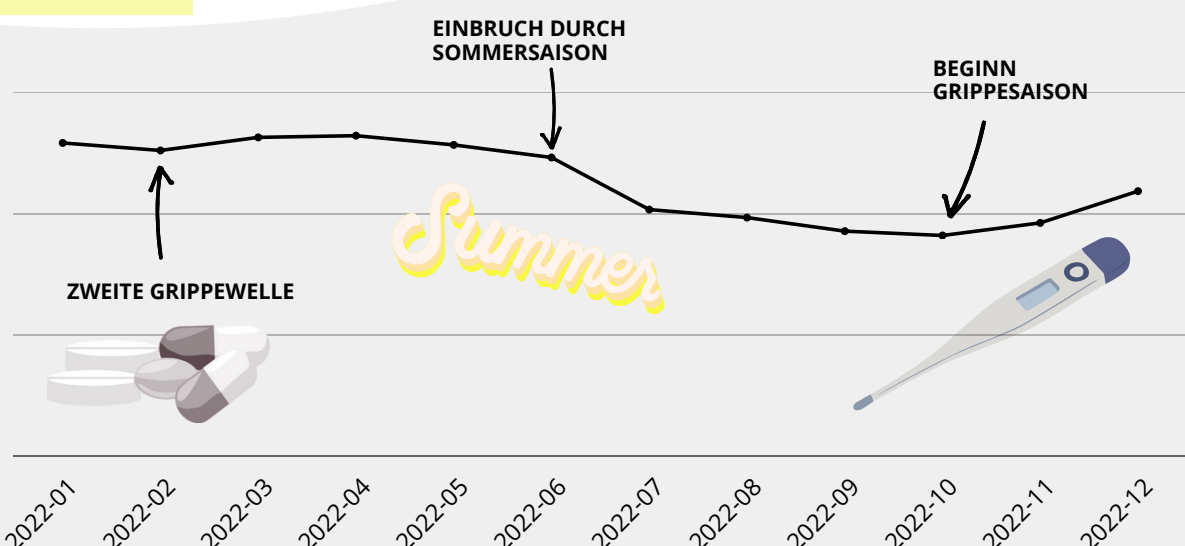
Über Microsoft Advertising erreichen Shopping Ads eine kaufkräftigere Zielgruppe (die User sind im Schnitt älter und haben einen höheren Bildungsgrad) - Dies zeigt sich auch in einer **1,7-mal höheren Purchase Rate im Vergleich zu Google CSS**

TRAFFIC VOLUMEN



Mit einem **7,7-mal höheren Traffic-Volumen** im Vergleich zu Google CSS immer noch wichtigster Shopping Ad-Channel

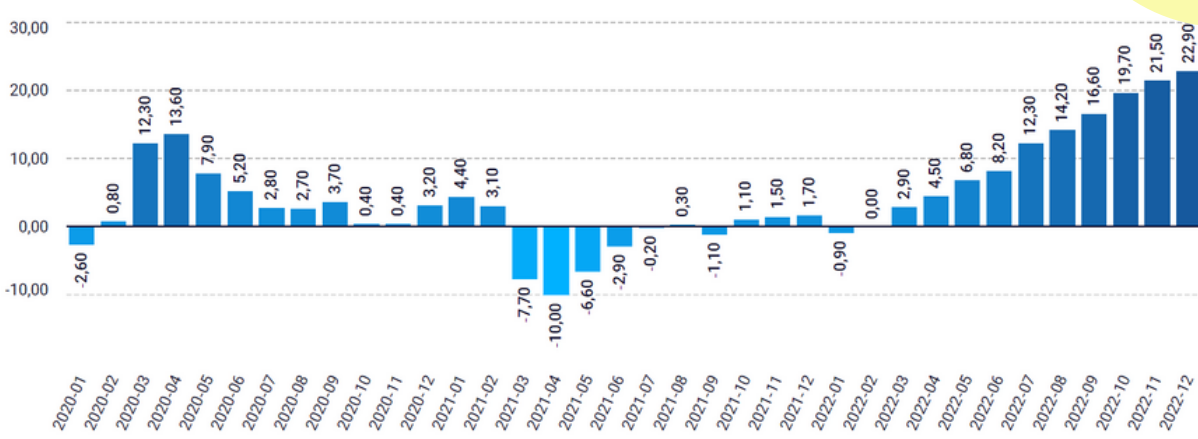
SAISONALITÄT



Anhand der Purchase Rate lässt sich auch die **Saisonalität der Branche** ableiten - im Sommer sinkt die Purchase Rate, da aufgrund des guten Wetters weniger akute Krankheiten Käufe auslösen. Dagegen steigt ab Oktober die Purchase Rate wieder deutlich an - die erste Grippewelle sorgt dafür, dass Arzneimittel wieder deutlich stärker nachgefragt werden. Direkt ab Februar folgt die zweite Grippewelle des Winters, die auch wieder für einen Anstieg der Purchase Rate in den kommenden Wochen sorgt.

PREIS-NACHFRAGE

Mit unserem Preis-Nachfrage-Index siehst Du Preisentwicklungen und das aktuelle Preisniveau der am häufigsten nachgefragten Artikel auf billiger.de. Er berechnet sich aus einer Auswahl aus rund 60.000 Produkten aus dem Sortiment "Arzneimittel"



soluteData
Das richtige Pricing finden? Analysiere mit unserem Tool die Preise Deiner Konkurrenz

Interesse? Jetzt anfragen



LET'S GET IN TOUCH!

Unser Sales Team hilft Dir bei Fragen rund um das soluteNet gerne weiter!

sales@solute.de

+49 (0) 721 98993 60

Termin vereinbaren