

Studie zur Sichtbarkeit von Onlineshops für Hilfsmittel

Der Online-Handel Amazon sticht in Sanitätshaus-Artikeln andere Onlineshops für Sanitätsartikel aus. Denn laut der Studie eVisibility Sanitätsbedarf 2016 der Marktforscher von Research Tools (Esslingen) verzeichnet er die beste Sichtbarkeit im Internet innerhalb der Branche. Es folgen sanitaetshaus-24.de (Sanitätshaus und orthopädische Werkstatt Schumann e. K., Stralsund) und sanitaets-online.de (Sanitäts Online SO GmbH, Wesel).

Die Studie untersucht die Präsenz der Top-100-Onlineshops für Sanitätsbedarf in den vier Online-Kategorien Suchtreffer, Suchanzeigen, Vergleichsportale und Social Media. Damit zeigt die Studie die Sichtbarkeit der Anbieter im Internet auf und gibt einen Wettbewerbsüberblick. Ein Ranking eVisibility listet diese Shops unter Berücksichtigung der Kategorie- und Gesamtpunktzahl. Weitere 110 Shops sind sortiert nach Rängen.

In der Branche ist laut Studie eine ausgewogene Verteilung auf die vier Online-Kategorien erkennbar. Während über Suchanzeigen knapp die Hälfte der Shops sichtbar ist, präsentieren sich in Social Media 57 Prozent. Die Sichtbarkeit über Suchtreffer und Vergleichsportale liegt bei etwa 50 Prozent. Die simultane Sichtbarkeit über alle vier Kategorien indes ist eingeschränkt. Nur sieben der 100 Shops mit der größten eVisibility sind in allen vier Online-Kategorien sichtbar.

Unter den Top-10-Shops mit der größten eVisibility finden sich fünf Spezialanbieter für Sanitätsbedarf. Zudem sind drei Universalversender unter den Top 10 gelistet. Nur zwei Anbieter für Sanitätsbedarf aus den Top 10 präsentieren sich in allen vier Online-Kategorien, drei Anbieter sind auf drei Feldern aktiv. Die Top-10-Anbieter nutzen von den vier analysierten eVisibility-Feldern den Bereich Social Media am schwächsten. Lediglich drei Top-10-Shops sind in diesem Feld präsent.

 Weitere Informationen:
www.research-tools.net/healthcare

Umfrage Hilfsmittelversorgung Senioren mit hohem Anspruch an Beratung & Design

Der Hilfsmittelmarkt ist ein lukratives Geschäft mit guten Zukunftsaussichten. Wegen des demografischen Wandels verzeichnet die Branche schon seit Jahren enorme Wachstumsraten. Senioren werden dabei zur wichtigsten Konsumentengruppe. Der Anspruch der älteren Zielgruppe hinsichtlich Beratung, aber vor allem Komfort und Design ist in diesem Segment überraschend hoch. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage der Deutschen Seniorenliga (DSL) in Bonn.

Bei der Entscheidung, welches Produkt letztlich angeschafft wird, zeigte sich ein deutlich hoher Anspruch an Komfort und Design. So gab jeder Dritte an, dass ihm beim Kauf eines Rollators oder Rollstuhls das Aussehen wichtig oder sogar sehr wichtig ist. Bei Krankenbett oder Treppenlift äußerte mehr als jeder Zweite, seine Kaufentscheidung vom Aussehen abhängig zu machen.

„Der Designanspruch an das eigene Wohnambiente überträgt sich konsequenterweise auch auf die Hilfsmittel, die Teil der Einrichtung werden“, erläutert Erhard Hackler, geschäftsführender Vorstand der Deutschen Seniorenliga. Dazu sind die Käufer auch bereit, etwas mehr auszugeben. Obwohl fast die Hälfte der Befragten Hilfsmittel nur kaufen, wenn sie ganz oder teilweise von der Krankenkasse bezahlt werden, sind ebenso viele der Meinung, dass Komfort auch etwas kosten darf. Dabei ist den Befragten allerdings wichtig, kompetent und vor allem persönlich beraten zu werden.

„Allgemein gilt der Markt der Gehwägelchen und Kompressionsstrümpfe ja als eher verstaubtes Segment“, beschreibt Hackler die Situation: „Dabei können auch Hilfsmittel erfolgreich vermarktet und verkauft werden, wenn man sie attraktiv gestaltet. Die kompetente Beratung sowie die Diskretion des Fachhändlers tun dann ihr Übriges!“

Wie schon bei Rollatoren ist laut DSL nun auch bei Rollstühlen ein Trend zur Individualisierung zu erkennen. Versicherte haben zwar keinen Anspruch auf Neulieferung eines Rollstuhls, können diesen aber mit neuen Polstern oder sonstigem Zubehör nach ihren Wünschen ausstatten.

.bock

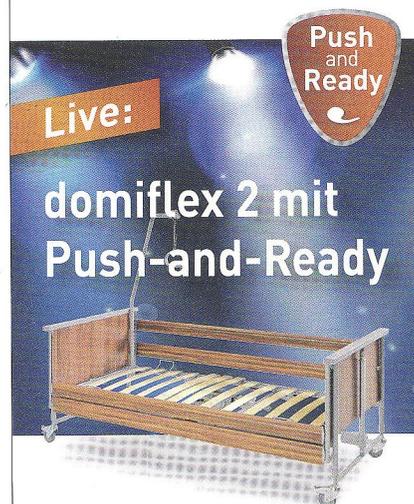
Perfekt auf Pflege eingerichtet.



Erleben Sie die Innovationen von bock auf der REHACARE:

Halle 5 - Stand E25

Innovative Details machen die Pflegebetten von Hermann Bock einfacher, wirtschaftlicher und komfortabler – für Sanitätshäuser und Pflegeeinrichtungen ebenso wie für den Patienten.



Ruck-zuck aufgebaut und ausgezeichnet ausgestattet für die häusliche Pflege: Erleben Sie die Vorteile der innovativen Push-and-Ready-Verbindungstechnik bei unseren Montagevorführungen live vor Ort!



Unsere jüngste Neuentwicklung ist anders - und vereint gerade deshalb genau das, was ein Pflegebett bieten muss: Funktionalität, Komfort, Sicherheit und Wohnlichkeit. Sehen Sie es selbst – auf der REHACARE!

Hermann Bock GmbH · www.bock.net
Nickelstraße 12 · D - 33415 Verl
Tel.: +49 (0)5246 9205-0 · info@bock.net