

OTC-Arzneimittel: Zielgruppenansprache & digitale Vermarktung

Zielgruppenansprache und Vermarktung von Gesundheits- marken im digitalen Wandel

am 24. - 25. März 2020

DIE THEMEN

- Trends im digitalen Gesundheitsmanagement
- Zielgruppen verstehen: Workshops zu Zielgruppenbeschreibung und Value Map
- Digitale Vertriebsformen für OTC-Marken

IHRE REFERENTEN

Sabine Kilka

Inhaberin, SK Marketing Insight, Baden-Baden

Thomas Wiemann

Geschäftsführender Gesellschafter,
Pharmahealth GbR, Grünstadt

Digitale Vermarktung unter DVG: eRezept und ePa

am 26. März 2020

DIE THEMEN

- eRezept (eR) & ePatientenakte
- Rechtliche Basis und Datenschutz
- Szenarien zu Auswirkungen auf bestehende OTC-Geschäftsmodelle
- OTC-/NEM-Marken-Strategien
- Workshop: Umgang mit eR- und ePA -Möglichkeiten

IHRE REFERENTEN

Gerald Peter

Inhaber, Carada Strategy, Baden-Baden

Dr. Christian Tillmanns

Rechtsanwalt,
Meisterernst Rechtsanwälte, München

Seminarziel

Die Versorgung mit Gesundheitsmarken und OTC-Arzneimitteln findet heute über völlig andere Wege statt, als noch vor 10 bis 15 Jahren. Im Lifestyle- und Selbstmedikationsbereich, aber auch bei chronischer Medikation, setzen sich digitale Konzepte für Vertrieb und Kundenansprache zunehmend durch und verdrängen klassische Empfehlungswege.

Unsere Experten zeigen Ihnen, wie Sie sich in Marketing und Vertrieb auf diese neuen Anforderungen ausrichten. Sie erlernen anhand strukturierter Methoden, wie Sie Ihre Zielgruppen besser kennenlernen und verstehen, was ihnen wirklich wichtig ist. Lernen Sie effiziente Vermarktungs- und Vertriebsmethoden kennen, um auf diese neuen Gegebenheiten zu reagieren.

Ihr Nutzen

Unser Seminar zeigt Ihnen Methoden auf, wie Sie Ihre Zielgruppe für Ihre Gesundheitsmarke im digitalen Wandel besser erreichen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Personen mit Verantwortung für Gesundheits- und OTC-Marken in Marketing und Vertrieb.

Ihr Programm: Ziegruppen-ansprache und Vermarktung

Trends im digitalen Gesundheitsmanagement

Thomas Wiemann

- Digitale Einflüsse im Marketing Mix von Gesundheitsprodukten
- E-Commerce bei Diagnose und Rezept
- Auswirkungen auf die Beteiligten im Gesundheitsmarkt

Der Gesundheitsmarkt in seiner Dynamik aus Konsumentensicht

Sabine Kilka

- Online Handel vs. Offline Handel
- Das Online Geschäft in der Apotheke
- Konsument im Wandel: Mediennutzung, Relevant Set und Customer Journey(s)

Zielgruppen verstehen

Sabine Kilka

- Workshop Teil 1:
Techniken zur Zielgruppen-Beschreibung und Erarbeitung von Kundenprofilen
- Workshop Teil 2:
Die Value Map des eigenen Angebots

Alternative Vertriebsformen für OTC-Marken

Thomas Wiemann

- Zielgruppenabhängige Vertriebsformen
- Eigene Web-Shop Vermarktung?
- Bewertung von Amazon als 1p Vermarkter

Die digitale Vermarktung

- Social Media, SEO/SEA, Video, Youtube

Ihr Programm: Digitale Vermarktung (eR und ePa)

eRezept (eR) & ePatientenakte (ePA)

Gerald Peter

- Allgemeiner Hintergrund
- Internationale Entwicklungen und Erfahrungen/technischer Ablauf und Hintergrund inkl. Key Stakeholder

Rechtliche Basis: Aktueller Stand inkl. Datenschutz-Aspekten

Dr. Christian Tillmanns

Mögliche Szenarien zur Auswirkung von eR und ePA auf die Geschäftsmodelle von Apotheken (Online und Offline), Rx Pharma und OTC Pharma bzw. NEM und MD Herstellern.

Gerald Peter

- Vorstellung von drei möglichen Szenarien und Diskussion

OTC/NEM-Marken-Strategien vor dem Hintergrund eines Marktszenarios mit eRezept und ePatientenakte

Gerald Peter

Gruppenarbeit: Entwicklung strategischer Ansätze für OTC/NEM zum Umgang mit den neuen eR und ePA Möglichkeiten

Gerald Peter & Dr. Christian Tillmanns

Seminarziel

Unser Seminar zeigt Ihnen Methoden auf, wie Sie Ihre Zielgruppe für Ihre Gesundheitsmarke im digitalen Wandel besser erreichen.

Das können Sie erwarten:

- Kompakte Information zum aktuellen Stand der Entwicklung des eRezept (eR) und der Gesundheitsakte
- Marketing & Kommunikationsstrategien vor dem Hintergrund des eR und der ePatienten Akte (ePA)

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Personen mit Verantwortung für Gesundheits- und OTC-Marken in Marketing und Vertrieb.

Ihre Buchungsoptionen:

- Tag 1 und 2 mit Webcode 2003980 einzeln buchbar
- Tag 3 mit Webcode 2003295 buchbar

Ihr Buchungsvorteil:

- Sichern Sie sich einen Buchungsvorteil von € 190,00, wenn Sie alle 3 Tage zusammen buchen.

OTC-Arzneimittel: Zielgruppenansprache & digitale Vermarktung

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de

www.forum-institut.de

Tel. +49 6221 500-500

Fax +49 6221 500-555

ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- ☐ OTC-Arzneimittel:
Zielgruppenansprache & Digitale Vermarktung
Webcode: 2003980 (24. - 25. März 2020)
- ☐ Digitale Vermarktung unter DVG:
eRezept und ePa
Webcode: 2003295 (26. März 2020)
- ☐ Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut
mir Informationen zu Veranstaltungen
☐ per E-Mail ☐ per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

24. - 26. März 2020 in Mannheim

1. Tag: 08:30 Uhr Registrierung
09:00 - 17:00 Uhr Seminar
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr Seminar
3. Tag: 08:30 Uhr Registrierung
09:00 - 17:00 Uhr Seminar

Dorint Kongresshotel
Friedrichsring 6 · 68161 Mannheim
Tel. +49 621 1251-0 · Fax +49 621 1251-100

Gebühr:

€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.) – Tag 1 und 2
€ 1.090,00 (+ gesetzl. MwSt.) – Tag 3
€ 2.590,00 (+ gesetzl. MwSt.) – alle 3 Tage

inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

PharmaTrain
* MASTERING MEDICINES DEVELOPMENT *
* * * * CENTRE RECOGNITION



IHR ANSPRECHPARTNER



Jessica Rink
Konferenzmanagerin
Pharma & Healthcare
Tel. +49 6221 500-760
j.rink@forum-institut.de