

Pharma goes Online

Online-Marketing im Healthcare-Bereich

1. Tag: Proseminar

- Online-Marketing-Tools und wie Sie sie optimieren
- Website, E-Mail, Banner & Co.
- Wie funktionieren Suchmaschinen?
- Social Media Marketing

2. Tag: Hauptseminar

- One-Face-to-the-Customer: Integration von Online-Marketing-Aktivitäten in den Marketing-Mix
- Rechtliche Aspekte der Werbung im Internet
- Workshop: Optimierung von Online-Tools

Für Einsteiger und Fortgeschrittene!

Ihre Referenten

Christian Angele
imedo GmbH,
Berlin

Alexander Maur
Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack
Vogelsang, Büro Bonn

Swetlana Krapf
Bayer Schering Pharma AG,
Berlin

Alexander Schachinger
healthcare42.com,
Berlin

2.-3. März 2011 in Frankfurt
28.-29. September 2011 in Berlin

Ziel des Seminars

Das Internet ist für Patienten und Verbraucher inzwischen eine der wichtigsten Quellen, wenn es um Informationen zum Thema Gesundheit geht, und auch Ärzte nutzen dieses Medium immer öfter zur eigenen Weiterbildung und aktuellen Informationsbeschaffung. Hierdurch ergeben sich vielfältige Möglichkeiten für die pharmazeutische Industrie, mit beiden Gruppen zu kommunizieren, wobei eine Ansprache differenziert und gemäß der gesetzlichen Vorgaben und Kodices erfolgen muss.

Unsere Referenten zeigen Ihnen, wie Sie das World Wide Web erfolgreich und rechtsicher in Ihr Pharmamarketing einbinden, um effizient mit Ihren Zielgruppen zu kommunizieren.

Ihre Referenten

Christian Angele

Geschäftsführer und Gründer,
imedo GmbH, Berlin

Swetlana Krapf

Expert Online Marketing Strategies,
Bayer Schering Pharma AG, Berlin

Alexander Maur

Rechtsanwalt,
Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack
Vogelsang, Büro Bonn

Alexander Schachinger

Berater,
healthcare42.com, Berlin

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter der pharmazeutischen Industrie aus den Abteilungen

- Marketing/Produktmanagement
- Med.-Wiss.
- Recht

Proseminar, 14.00-17.00 Uhr

Einführung in das Online-Marketing

Christian Angele

- Wirkung und Ziele von Online-Marketing
- Der deutsche online Healthcare-Markt

Die wichtigsten Online-Marketing-Tools und wie Sie sie optimieren

Christian Angele

- Die Website
 - Erfolgsfaktoren von Websites
 - Produkt- vs. Firmenwebsite?
 - Benutzerfreundlichkeit, Struktur, Design und Content
- E-Mail-Marketing/Newsletter
 - E-Mail und Newsletter als Marketinginstrumente
 - Anregungen für Layout und Text
 - Sendefrequenz und Spam-Vermeidung
- Banner-Advertising
- Affiliate Marketing
 - Mit Partnerprogrammen zum Erfolg
 - Vergütungsmöglichkeiten
- Suchmaschinenmarketing und -optimierung
 - Wie funktionieren Suchmaschinen?
 - Effiziente Keyword-Auswahl
 - Paid Listing, Optimaler Linkaufbau
- Social Media Marketing
 - Facebook, Twitter und Co.
 - Social Networking Projekte

Hauptseminar, 9.00-17.00 Uhr

One-Face-to-the-Customer: Integration von Online- und Offline-Aktivitäten

Swetlana Krapf

- Strategische Überlegungen – was will ich erreichen?
- Integration von Online-Marketing-Aktivitäten in den Marketing-Mix
- Der perfekte Mix: Multi-Channel-Marketing
- Welche Rolle spielt Social Media?
- Mit welchen Kosten muss ich rechnen?

Rechtliche Aspekte der Werbung im Internet

Alexander Maur

- Rechtliche Möglichkeiten und Grenzen des Online-Marketings
 - Heilmittelwerbe- und Wettbewerbsrecht
 - FSA- und AKG Kodizes zur Zusammenarbeit mit Fachkreisen und Patientenorganisationen
- Rechtliche Besonderheiten internet-basierter Marketingmaßnahmen
- Verantwortlichkeiten bei Chatforen & Co.
- Optionen einer direkten Patientenansprache im Internet
- Aktuelle europäische Entwicklungen zur Patienteninformation für verschreibungspflichtige Arzneimittel

Health 2.0: Innovationen in der digitalen Healthcare Kommunikation

Alexander Schachinger

- Evolution vom Web 1.0 zum Web 2.0 und Social Media und ihre Konsequenz für Unternehmen und Produkte
- Das Phänomen E-Patient und Patient Generated Content: Der informierte und vernetzte Patient und Arzt im Web 2.0
- Webseiten und Applikationen zu Gesundheit und ihre Entwicklungstrends
- Der Mobile Kanal im Healthcare/Pharma Marketing: Grundlagen und Cases
- Zuhören und Patient Generated Research: E-Patient und E-Arzt als Quelle von Innovation und Feedback
- Soziale Netzwerke für Patienten und Ärzte: E-Learning, Gesundheits-Apps
- Darstellung ausgewählter Health 2.0 und Digital Pharma Fallstudien: Chancen und Risiken

Online-Kampagnenplanung und Umsetzung in der Praxis

Swetlana Krapf

- Kritische Erfolgsfaktoren einer Online-Kampagne: Konzeption, Zeitbedarf, Projektmanagement
- Budgetplanung und -steuerung
- Zusammenarbeit mit Agenturen
- Return on Online: Controlling der Online-Aktivitäten, Kennzahlen

Praxisworkshop

Alle Referenten

- „Zeige mir Deine Homepage und ich sage Dir, was Du verbessern kannst“ – Performanceoptimierung Ihrer mitgebrachten Online-Tools

Anmeldung unter anmeldung@forum-institut.de
oder Fax +49 62 21 500-555**Anmeldeformular**

Ja, ich nehme teil am
(gewünschtes Seminar bitte ankreuzen)

- Pro- und Hauptseminar in Frankfurt**
2.-3. März 2011 Tg-Nr. 11 03 290 I
- Hauptseminar in Frankfurt**
3. März 2011 Tg-Nr. 11 03 290 I
- Pro- und Hauptseminar in Berlin**
28.-29. Sept. 2011 Tg-Nr. 11 09 290 I
- Hauptseminar in Berlin**
29. Sept. 2011 Tg-Nr. 11 09 290 I
- Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501****Termine/Veranstaltungsorte:**

2.-3. März 2011 in Frankfurt
InterContinental
Wilhelm-Leuschner-Str. 43 · 60329 Frankfurt
Tel. +49 69 2605-0 · Fax: +49 69 252467

28.-29. September 2011 in Berlin
Lindner Hotel am Kudamm
Kurfürstendamm 24 · 10719 Berlin
Tel. +49 30 81825-0 · Fax +49 30 81825-25

Uhrzeiten:

1. Tag: Proseminar
13.30 Uhr Registrierung, 14.00-17.00 Uhr Seminar

2. Tag: Hauptseminar
8.30 Uhr Registrierung, 9.00-17.00 Uhr Seminar

Gebühr:

€ 1.190,- (+ 19% MwSt.) Pro- und Hauptseminar
Das Proseminar kann nur in Verbindung mit dem Hauptseminar gebucht werden.
€ 860,- (+ 19% MwSt.) Hauptseminar
Inklusive Dokumentation, Arbeitsessen und Erfrischungen.

Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein **begrenztes Zimmerkontingent** zu Vorzugskonditionen im Tagungshotel zur Verfügung. **Bitte beachten Sie**, dass das Abruflkontingent für Veranstaltungsteilnehmer automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel vor** unter Berufung auf das FORUM-Kontingent und die Tagungsnummer.

Rückfragen und Information

Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Vanessa Schlenga

Tel. +49 6221 500-695
v.schlenga@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter www.erv.de