

Pharma-Newsletter-Marketing Excellence

Fachkreis-E-Mails inkl. Rep Triggered E-Mails

DIE THEMEN

- Zentrale E-Mail-Newsletter an Fachgruppen
- Segmentierung und Content
- Rep Triggered Emails (RTE): Worauf kommt es an?
- Newsletter im Omnichannel-Marketing
- Performance-Analyse

IHRE REFERENT*INNEN



Annette Karoline Link-Thoma

Pfizer Pharma GmbH,
Berlin
Senior Manager Content Strategy



Dr. Bojan Ljepoja

AMGEN GmbH,
München
Head of Innovation and
Omnichannel

Ziel des Online-Seminars

In der sich schnell entwickelnden Welt des Pharma-Marketings stehen viele von uns vor Herausforderungen im Bereich des E-Mail-Marketings. Wir müssen klare Ziele definieren und die spezifischen Bedürfnisse unserer Zielgruppe wie Ärzt*innen und Apotheker*innen verstehen.

Die Frage ist: Wie können wir dies effektiv und effizient tun?

Hier kommt die Bedeutung einer strategischen Herangehensweise ins Spiel. Eine sorgfältige Planung und Umsetzung von E-Mail-Marketing-Kampagnen, die sich auf bewusstseinsbildende Maßnahmen, Lead-Generierung und Kundenbindung konzentrieren, kann den Unterschied ausmachen.

Es geht darum, nicht nur die Oberfläche zu streifen, sondern tief in die Analyse der Zielgruppen einzutauchen. Das beinhaltet das Verstehen der individuellen Bedürfnisse von Ärzt*innen und Apotheker*innen.

Wer sollte teilnehmen?

Sind Sie verantwortlich für Newsletter-Kampagnen an Fachgruppen und möchten erfahren, wie Sie Ihr E-Mail-Marketing im Pharma-Bereich optimieren können?

Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig!

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem pharmazeutischen Marketing.

IHRE REFERENT*INNEN



Annette Karoline Link-Thoma

Pfizer Pharma GmbH,
Berlin

Senior Manager Content Strategy

2011 Einstieg als Online Marketing Manager bei DocMorris Kooperationen GmbH. Aufbau des Bereiches "Digitale Strategie" bei TEVA Ratiopharm GmbH in 2015. Seit 2017 Manager Content Strategy bei Pfizer Pharma GmbH in Berlin.

Annette Karoline Link-Thoma ist verantwortlich für die Entwicklung der deutschlandweiten digitalen Content Marketing Strategie für Rx-Produkte bei Pfizer (innere Medizin, Onkologie, Seltene Erkrankungen, Impfstoffe sowie Entzündungskrankheiten und Immunologie). Sie hat die Einführung der Marketing Automation und des E-Mail-Marketing federführend begleitet.



Dr. Bojan Ljepoja

AMGEN GmbH,
München

Head of Innovation and Omnichannel

Ihr Nutzen

- Sie profitieren von den Praxiserfahrungen unserer Expert*innen aus dem Bereich Newsletter-Marketing.
- Sie bekommen Hinweise zur bestmöglichen Segmentierung der Kundendaten und zur spezifischen Content-Entwicklung.
- Sie erfahren, worauf Sie bei Rep Triggered Emails (RTE) achten müssen.
- Sie wissen, welche KPIs Sie analysieren sollten, um Ihre Newsletter-Strategie zu verbessern.

Ihr Programm von 09:00 bis 16:00 Uhr

Begrüßung & Vorstellungsrunde

Zentrale E-Mail Newsletter an Fachgruppen:

Zielgruppe - Planung - Content

Annette Karoline Link-Thoma

- Zielgruppenanalyse:
Verstehen der spezifischen Bedürfnisse und Präferenzen von Ärzt*innen und Apotheker*innen
- Segmentierung:
Nutzung von Kundendaten zur Bildung von Segmenten basierend auf Verhalten, Präferenzen oder demografischen Merkmalen.
- Personalisierter Content:
Entwicklung spezifischer Inhalte für jedes Segment.

Rep Triggered Emails (RTE):

Worauf kommt es an?

Annette Karoline Link-Thoma

- Warum Rep Triggered E-Mail? Einordnung im Kontext von Omnichannel
- RTE vs. zentrale E-Mail Newsletter
- RTE-Gestaltung:
Aufbau, Struktur und Content mit Tipps für bessere Performance
- Versandplanung im Kontext von Omnichannel

Newsletter im Omnichannel-Marketing

Dr. Bojan Ljepoja

- MarTech & Omnichannel-Marketing
- Intelligente CRM-Tools für das beste Timing von HCP-Mailings

Performance-Analyse

Dr. Bojan Ljepoja

- Öffnungsraten, Klicks & Co.
- KPIs analysieren und Strategie optimieren

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 24042250

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- ☐ Pharma-Newsletter-Marketing Excellence
- ☐ 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:

Donnerstag, 25. April 2024
09:00 bis 16:00 Uhr Online-Seminar
Einwahl 30 Minuten vor Seminarbeginn möglich

Gebühr:

€ 1.190,00 (+ gesetzl. MwSt.)
Die Teilnahmegebühr beinhaltet eine Dokumentation zum Download, ein Zertifikat, den Zugang zum Learning Space sowie technische Betreuung einschließlich PreMeeting.

So funktionieren unsere Online-Veranstaltungen

- Unsere Online-Veranstaltungen finden live und interaktiv im Learning Space statt. Dort finden Sie ebenfalls sämtliche Unterlagen, das Programm und die Liste der Teilnehmenden.
- Zugang zum Learning Space erhalten Sie mit Ihrem Account für das Kundenportal.
- Das Gratis PreMeeting bereitet Sie optimal vor, um eventuelle technische Hürden vorab auszuräumen.
- Eine durchgehende Betreuung während der Online-Veranstaltung garantiert ein optimales Weiterbildungserlebnis.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.11.2021), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Cornelia Gutfleisch
Teamleiterin Healthcare
Tel. +49 6221 500-694
c.gutfleisch@forum-institut.de

