

# Pharma Social Media & Mobile Apps

## Die Themen

- Pharma Social Media aktuell – Status und Trends
- Plattformen: Zusammenarbeit mit Ärzten und Patienten-Communities
- So integrieren Sie Social Media in Ihre Multi-Channel-Marketing-Strategie
- Mobile Gesundheits-Apps – Erfolgsfaktoren und Rechtsfragen
- Mobile Marketing - Datenschutz und Haftung

**Effiziente Healthcare-Kommunikation im Internet und über mobile Applikationen**

## Ihre Referenten

**Dr. Fritz Höllerer**

hello mint GmbH in Wien,  
Österreich

**Alexander Maur**

Kanzlei am Ärztehaus  
Frehse Mack Vogelsang, Köln

**René Neubach**

Digital Marketing Consultant,  
Wien, Österreich

**Dr. Thilo Räßle**

Baker & McKenzie,  
Frankfurt

**Dr. Kay Rispeter**

MSD Sharp & Dohme GmbH,  
Haar

## Ziel des Seminars

Social Media und Mobile Apps gewinnen zunehmend an Bedeutung. Der Markt für mobile Endgeräte und Applikationen boomt – speziell im Gesundheitsbereich. Trotz allem ist für viele Pharma-Unternehmen der wirtschaftliche Erfolg schwer greifbar. Allen Verantwortlichen ist jedoch bewusst, dass diesen Medien die Zukunft gehört. Doch wie kann Social Media erfolgreich in die Marketing-Strategie integriert werden und welche rechtlichen Grenzen müssen beachtet werden?

Hochqualifizierte Experten aus der Praxis geben Ihnen wertvolle Tipps zur Optimierung Ihrer Social Media-Strategie.

Nach dem Besuch unseres Seminars wissen Sie,

- welche Social Media Business-Modelle tragen könnten,
- welche rechtlichen Grenzen es durch HWG, Datenschutz und Transparenz-anforderungen gibt,
- wie Sie Gesundheits-Apps erfolgreich einsetzen können.

## Ihr Nutzen

- Sie erhalten Expertentipps für eine erfolgreiche und rechtssichere Social-Media-Strategie.

## Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte der Pharma- und Medizinprodukte-Industrie, die direkt oder indirekt in die Digital-Health-Strategie ihrer Firmen eingebunden sind, insbesondere aus folgenden Abteilungen:

- Marketing/Produktmanagement
- Medical Affairs
- Arzneimittelsicherheit
- PR, Unternehmenskommunikation
- Regulatory Affairs
- Recht
- Business Development

## Raum für Diskussion

Die Diskussion mit den Referenten ist ein wesentlicher Bestandteil der Veranstaltung. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, die Referenten zu den Themen direkt zu befragen. Es ergeben sich vielfältige Möglichkeiten untereinander Erfahrungen auszutauschen.

## Veranstaltungshinweis

Diese Veranstaltung ist Modul unseres Qualifikationslehrgangs für Informationsbeauftragte. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de) mit dem Webcode INFOQL.

## Ihr Programm von 9.00 - 17.00 Uhr

### Digital Marketing – Status und Trends

*René Neubach*

- Zielgruppenverständnis als Basis für erfolgreiches Digitales und Multi-Channel Marketing

### Content Marketing

*René Neubach*

- Differenzierung durch Mehrwertinhalte und -services
- Erwartungen und Schwierigkeiten bei der Umsetzung
- Best Cases aus Pharma- und Nahrungsergänzungsmittelindustrie sowie anderen Industrien
- Voraussetzungen einer erfolgreichen Content Marketing Strategie
- Tools zur Inhaltsentwicklung

### Pharmaindustrie als Mitspieler – Was geht, was geht nicht?

*Dr. Thilo Räßple*

- Social Media: Rechtliche Aspekte
- Grenzen des Heilmittelwerberechts
- Verantwortlichkeiten für Chat-Foren
- Einsatz von Testimonials
- Sponsoring – Rechte, Pflichten und Verantwortungen
- AD-Mitarbeiter im Netz

### Pharmaindustrie als Mitspieler – Eigenes Portal oder Nutzung der Plattform Internet?

*Dr. Thilo Räßple*

- Plattform Internet – Ärzte als Zielgruppe
  - Ärzteportale, Ärzte-Foren
- Plattform Internet – Zielpunkt Patient/Patientengruppe

### Fortsetzung:

- Pharma als Seiteninhaber/Moderator/Sponsor
- Was tun bei Erwähnung vermeintlicher Nebenwirkungen? Wann greift die Meldepflicht?

### Integration von Social Media in die Marketing-Strategie

*René Neubach*

- Organisatorische Verankerung und Manpower
- Zusammenarbeit mit Sales Force und Marketing
- Social Media im Multi-Channel-Marketing
- Was müssen Sie bei internationalen Kampagnen beachten?
- Dos and Don'ts bei der Umsetzung
- Mit welchen Kosten muss ich rechnen?
- Zahlt sich Social Media aus?

### Erfahrungen mit Social Media Aktivitäten aus Sicht eines Unternehmens mit Rx-Produkten

*Dr. Kay Rispeter*

- Meldung unerwünschter Ereignisse im Rahmen von Social Media Aktivitäten in der Praxis
- Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit deutschen HCP Communitys (v. a. coliquio, esanum)
- Etablierung von Online-Expertenräten in der Kommunikation mit Patienten, z. B. im Rahmen eines Patienten Support Programms
- Relevanz von Facebook als Kommunikationskanal für ein Unternehmen mit Rx-Produkten (Facebook Fanpage und Facebook Advertising)

## Ihr Programm von 9.00 - 16.00 Uhr

### Mobile Apps: Trend Applikation für mobile Gesundheitsanwendungen

*René Neubach*

- Verschiedene Apps für verschiedene Zielgruppen – Ärzte vs. Patienten
- Bericht aus der Praxis – Welche Therapien werden angesprochen?
- Welche Nutzer-/Patienten-Segmente sind zu erkennen und wie können sie zielgruppengerecht angesprochen werden?
- Welche Business Modelle werden erfolgreich sein?
- Mobile Applikationen im Außendienst
- App vs. Medizinprodukt – was sind die wesentlichen Abgrenzungskriterien?

### Rechtsfragen des Mobile Marketing

*Alexander Maur*

- Wann ist eine App bzw. mobile Webseite ein Medizinprodukt? Was sind die Konsequenzen?
- Datenschutz: Ist eine sichere Übermittlung und ein sicherer Austausch von Daten gewährleistet?
- Haftungsfragen: Was passiert bei Übermittlung falscher Daten und daraus folgender falscher medizinischer Rückschlüsse?

### Wie werden Sie erfolgreich mit einer Gesundheits-App?

*Dr. Fritz Höllerer*

- Wofür benötigen Sie eine App?
- Abgrenzung zwischen B2C, B2MD und B2B Apps und deren Einsatzgebiete
- iPhone, Android, mobiles Web usw. - was sind die besten mobilen Plattformen für meine App?
- Launch Checkliste: Welche Aufgaben muss ich erledigen vor App Start
- Welche Download/Nutzerzahlen sind zu erwarten?
- Außendienst-Apps – Sinnvolle Werkzeuge richtig einsetzen
- Erwartungen an Außendienst-Apps
- Closed Loop Marketing (Strategie, Planung, Implementierung, Messung und Iteration)

### Vom Zusatzservice zum besseren Therapieerfolg – Können Apps die Compliance steigern?

*René Neubach*

- Möglichkeiten der Therapieunterstützung durch mobile Plattformen
- Patientenbedürfnisse als Grundlage der App-Entwicklung
- Telemedizinische Ansätze zur Steigerung der Compliance

## Ihre Referenten



### **Dr. Fritz Höllerer**

**Managing Director, hello mint GmbH in Wien, Österreich**

Dr. Fritz Höllerer ist Geschäftsführer der Healthcare-Digitalagentur hello mint GmbH, wo er die Bereiche Business Development und Marketing verantwortet. Davor gründete der promovierte Humanmediziner das Softwareunternehmen Diagnosia, welches Kliniksoftware für Arzneimitteltherapiesicherheit (AMTS) entwickelt. Neben seiner geschäftlichen Tätigkeit ist er Lehrgangsvortragender am IMC FH Krems für Gesundheitsmanagement.



### **Alexander Maur**

**Rechtsanwalt, Kanzlei am Ärztehaus Frehse Mack Vogelsang, Köln**

Er berät im Kölner Büro der Kanzlei am Ärztehaus die pharmazeutische Industrie im Arzneimittel- und Medizinproduktrecht sowie in den assoziierten Rechtsgebieten.



### **René Neubach**

**Digital Marketing Consultant, Wien, Österreich**

Er ist als freier Berater im Bereich Digital Marketing tätig und arbeitet mit Agenturen im Pharma- und Non-Pharma-Bereich an digitalen Strategien und Konzepten.



### **Dr. Thilo Räßle**

**Rechtsanwalt und Partner, Baker & McKenzie, Frankfurt**

Er ist Partner und Leiter der European and Healthcare Practice Group bei Baker & McKenzie in Frankfurt.



### **Dr. Kay Rispeter**

**Multichannel Marketing & Customer Engagement Lead  
MSD Sharp & Dohme GmbH, Haar**

Er ist verantwortlich für die Multichannel Marketing Strategie von MSD zur effizienten Ansprache aller Kundengruppen über den gesamten Lebenszyklus der Produkte.

Anmeldung unter  
service@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

- Pharma Social Media & Mobile Apps  
14.-15. Dezember 2016 in Frankfurt

\_\_\_\_\_  
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 500-500**
- **Tagungs-Nr. 16 12 293**

- **Termin/Veranstaltungsort:**  
14.-15. Dezember 2016 in Frankfurt  
1. Tag: 8.30 Uhr Registrierung;  
9.00 - 17.00 Uhr Seminar,  
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr Seminar

QGREENHOTEL by Meliá  
Katharinenkreisel · 60486 Frankfurt  
Tel. +49 69 70730-0 · Fax +49 69 70730-333

- **Gebühr:**  
€ 1.690,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger  
Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat,  
Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

- **Zimmerreservierung:**  
Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes  
Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen im  
Tagungshotel zur Verfügung. Bitte beachten Sie,  
dass das Abrufkontingent für Veranstaltungsteil-  
nehmer automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungs-  
beginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Zimmerreser-  
vierung direkt im Hotel vor unter Berufung auf das  
FORUM-Kontingent und die Tagungsnummer.

## Rückfragen und Information



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

**Cornelia Hühne**  
Konferenzmanagerin Healthcare  
Tel. +49 6221 500-695  
c.huehne@forum-institut.de

## 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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.