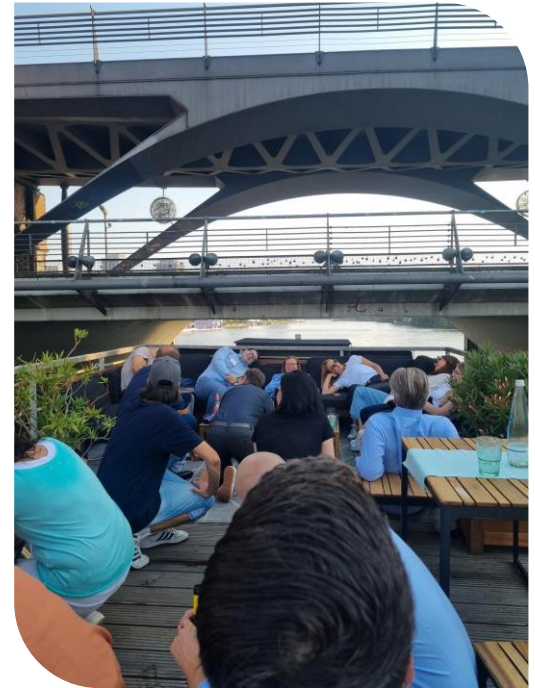


Willkommen zur Insight Health Roadshow 2025



Agenda

- Identifikation von potentiellen Neuverordnern, Strategien zur Vermeidung von Streuverlusten Optimierung der Außendienstplanung



Dr. Heather Fiala,
Insight Health

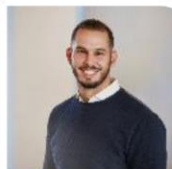
- Identifikation von Apotheken mit hohem Marktpotenzial



schülke 

Marita Schwenck,
Schülke & Mayr GmbH

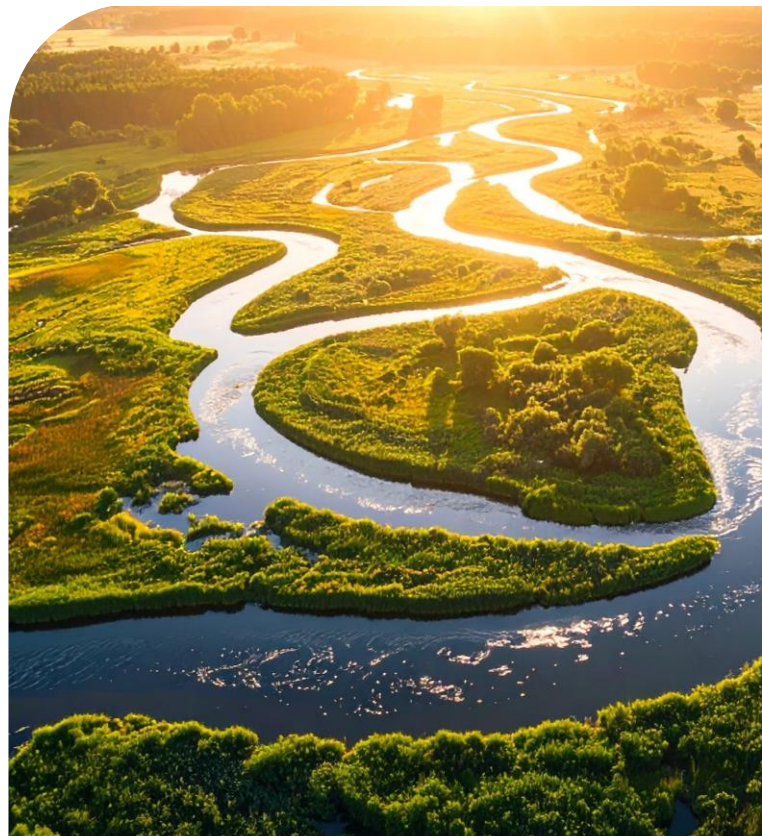
- Effizientes Tracking von Marketingmaßnahmen am POS



Alexander Link,
Insight Health

Insight Health Arzttargeting-Lösungen

Dr. Heather Fiala



Aktuelle Trends und Herausforderungen im Pharmavertrieb

Digitalisierung

Anzahl der verfügbaren Vertriebskanäle steigt

Info-Verhalten der HCP

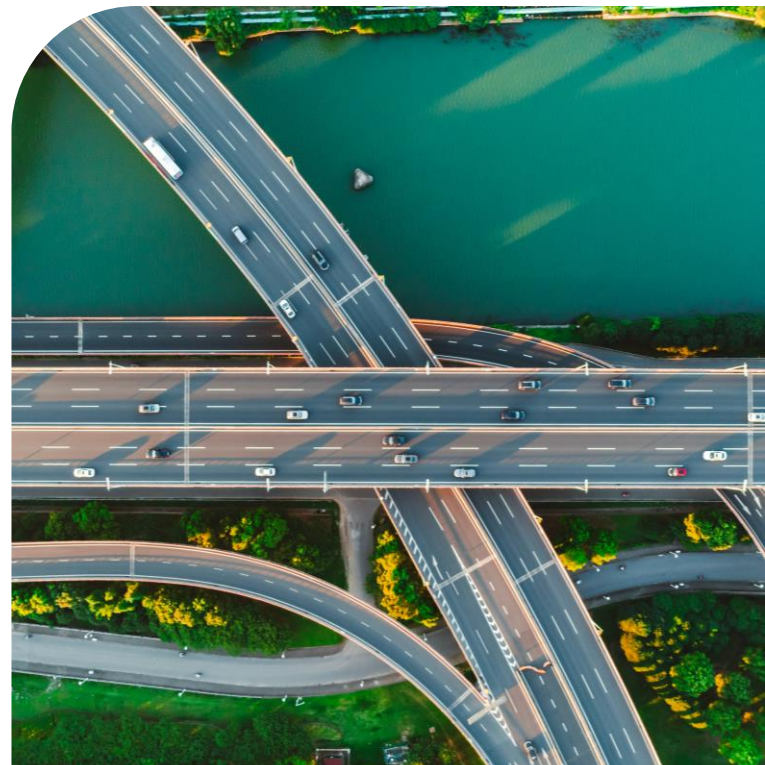
Sinkende Bereitschaft bei HCP für Vertriebsbesuche

Vertriebsarbeit im Wandel

Vertriebsaktivitäten und Vertriebsplanung wird komplexer

Wettbewerb

Sinkende Aufmerksamkeit bei HCP durch Informationsüberflutung



Die ideale Außendienststärke bestimmen

Arzttargeting+

Trust-Center-Ansatz
für große, unspezifische
Zielgruppen

Arzttargeting

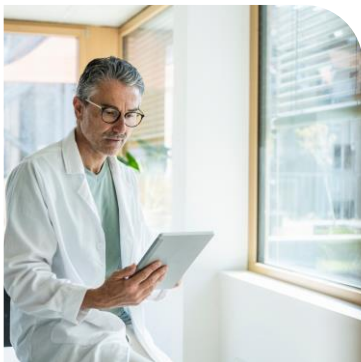
modellbasiert
für Zielgruppen mit klar
definiertem Merkmalsprofil

Arztklassifikation

Regio Hotspots & Arztliste
für hochspezifische
Zielgruppen

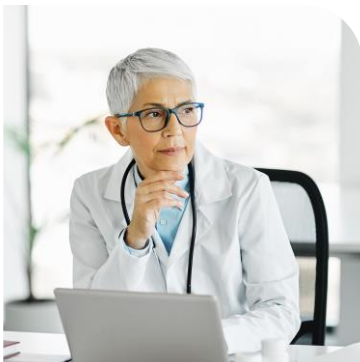
- Außendienst gezielt steuern
- Wachstumspotenzial aufdecken
- HCP-Verordnungsverhalten individuell über die Zeit tracken

HCP-Profile steigert die Effektivität von Omnichannel-Marketing



Traditionalist

- Verordnet etablierte Therapien
- Seniorität
- Kleine Praxis



Pioneer

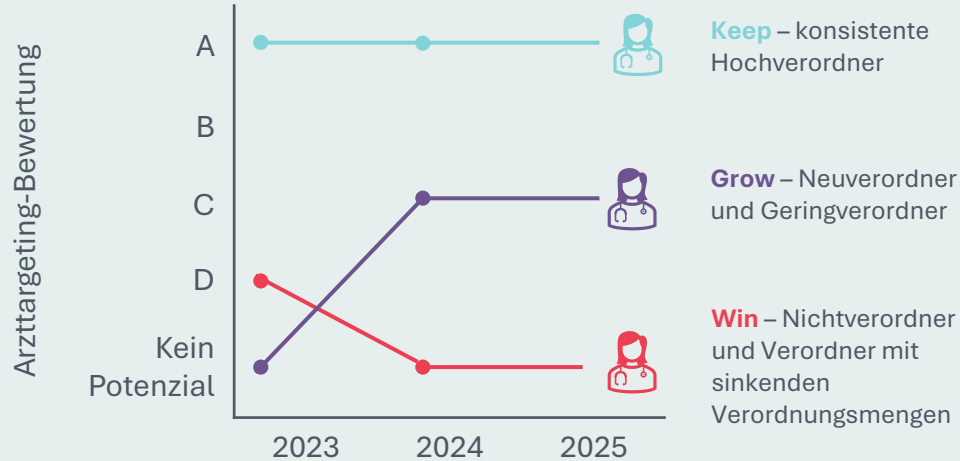
- Verordnet innovative Therapien
- MVZ
- Digitale Sprechstunde



Follower

- Hausarzt
- Late-Adopter
- Folge-Verordner

Win-, Keep-, Grow-Profil identifizieren mit regelmäßigen Arzttargetings



Insight Health

Apothekentargeting

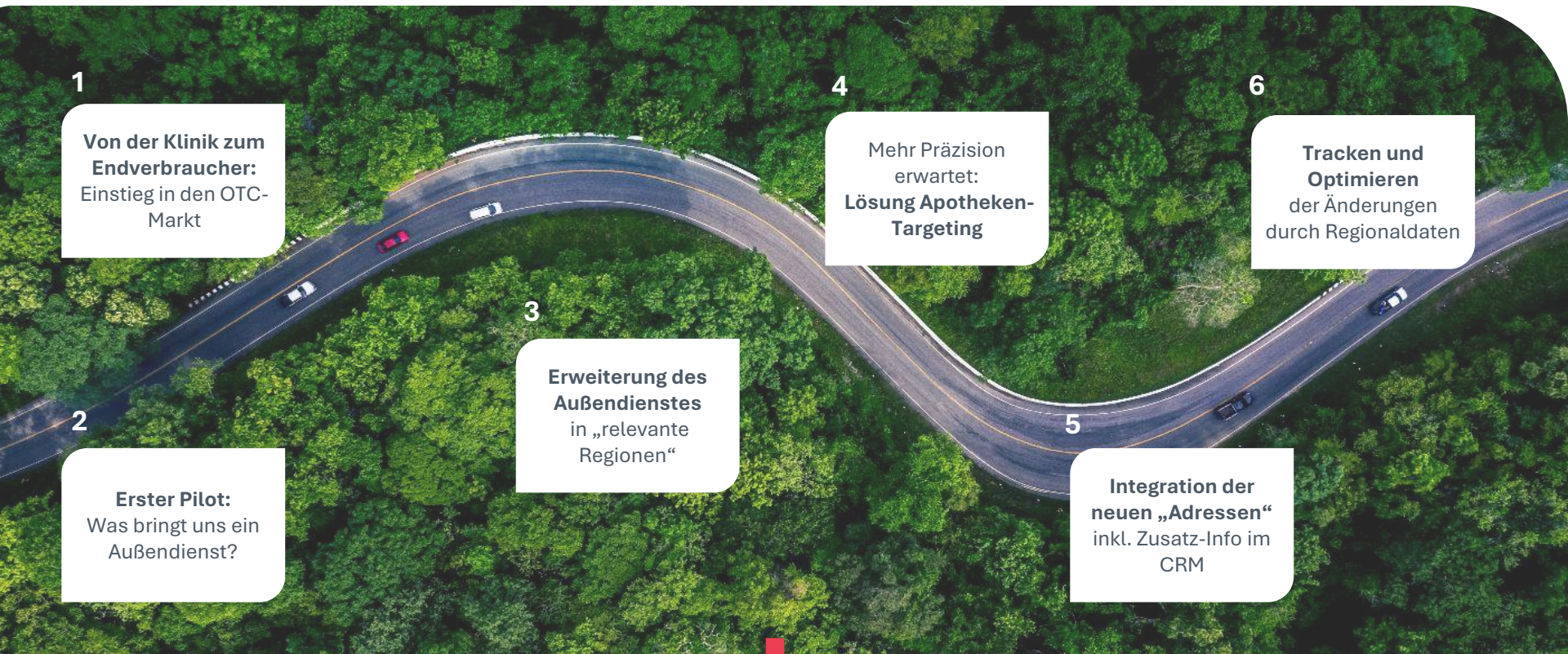
Potenzialermittlung von Apotheken sowie die Ergänzung des eigenen Apothekenstamms um bisher unbekannte Apotheken.

Marita Schwenck

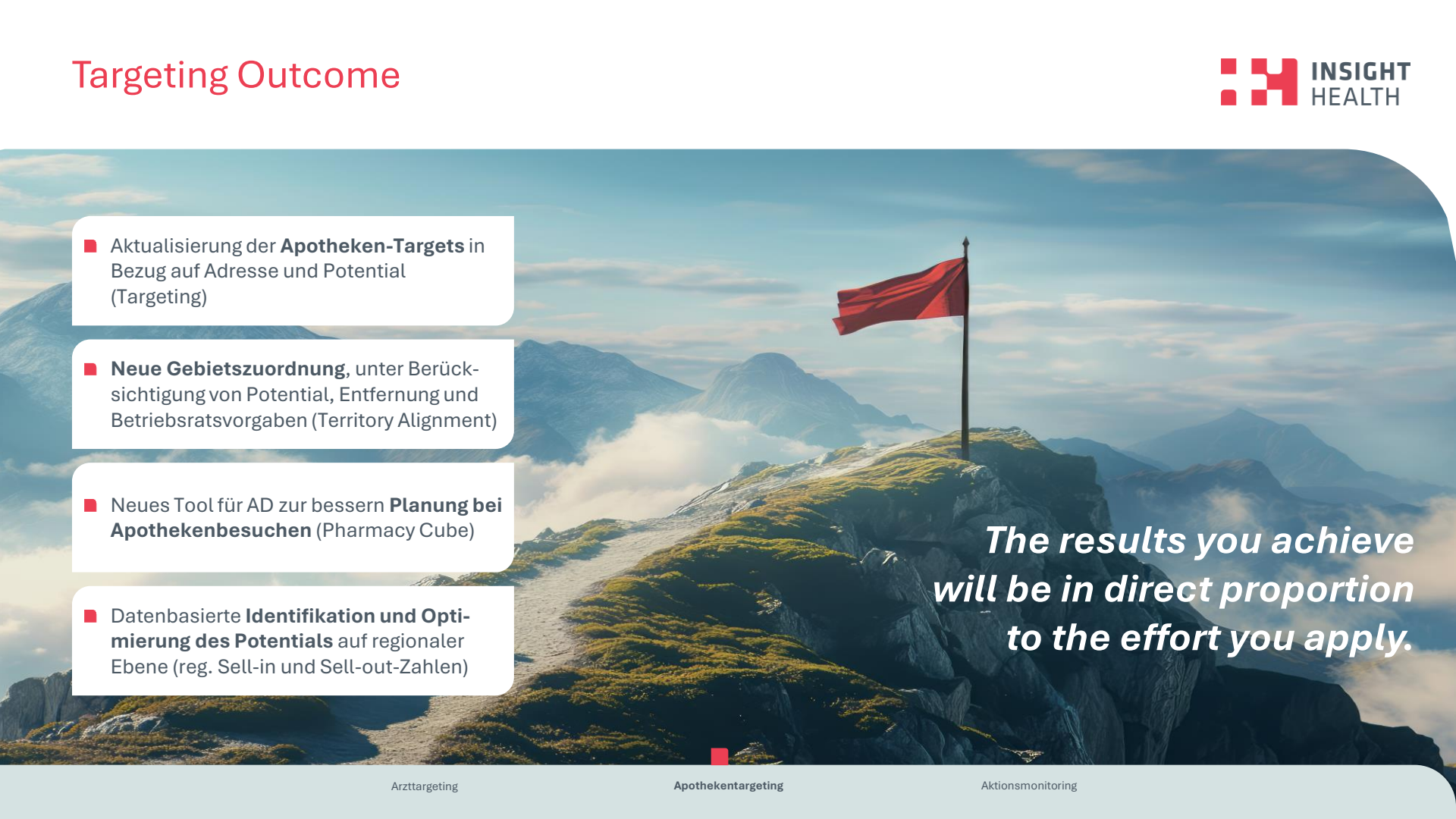
schülke -+



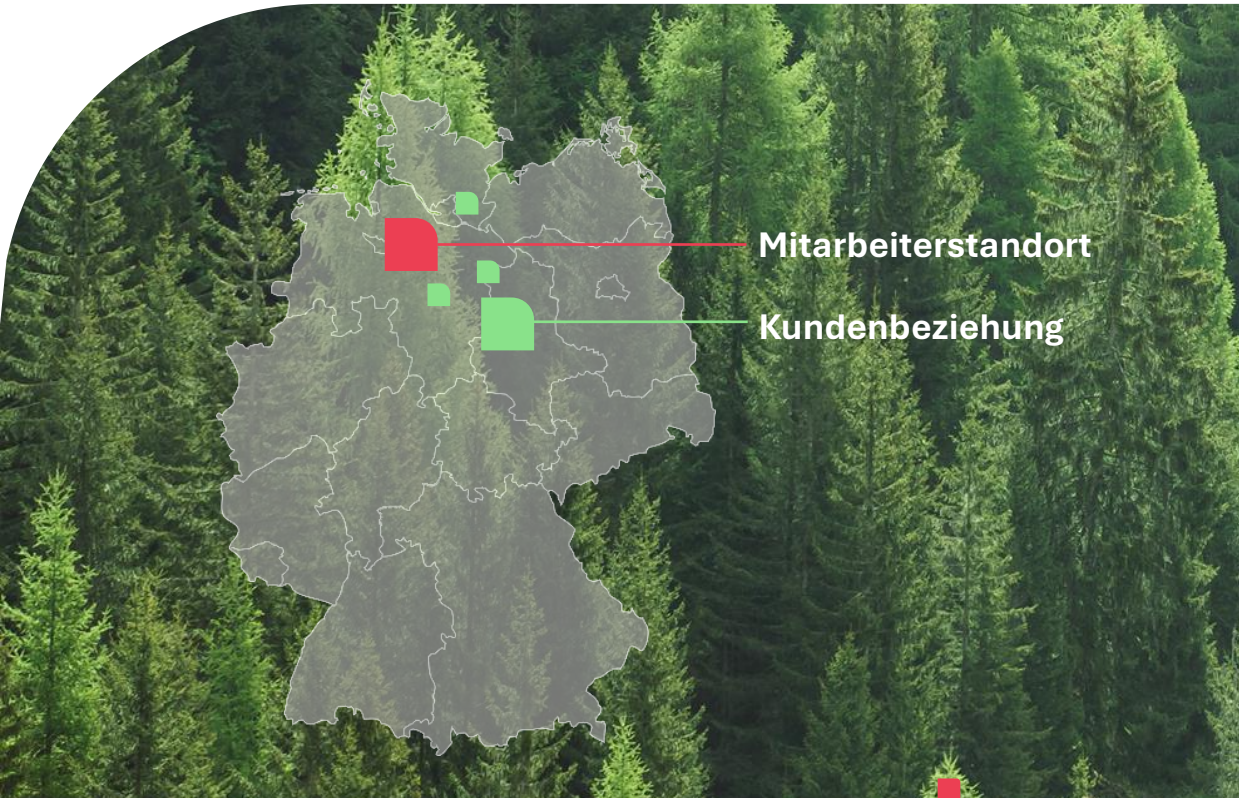
Roadmap des Apothekentargetings



- Aktualisierung der **Apotheken-Targets** in Bezug auf Adresse und Potential (Targeting)
- **Neue Gebietszuordnung**, unter Berücksichtigung von Potential, Entfernung und Betriebsratsvorgaben (Territory Alignment)
- Neues Tool für AD zur bessern **Planung bei Apothekenbesuchen** (Pharmacy Cube)
- Datenbasierte **Identifikation und Optimierung des Potentials** auf regionaler Ebene (reg. Sell-in und Sell-out-Zahlen)

A scenic photograph of a mountain peak with a red flag flying from a pole. The mountain is covered in green grass and rocks, with a dirt path leading up to the peak. In the background, there are more mountains and a valley filled with clouds. The sky is blue with some clouds.

*The results you achieve
will be in direct proportion
to the effort you apply.*



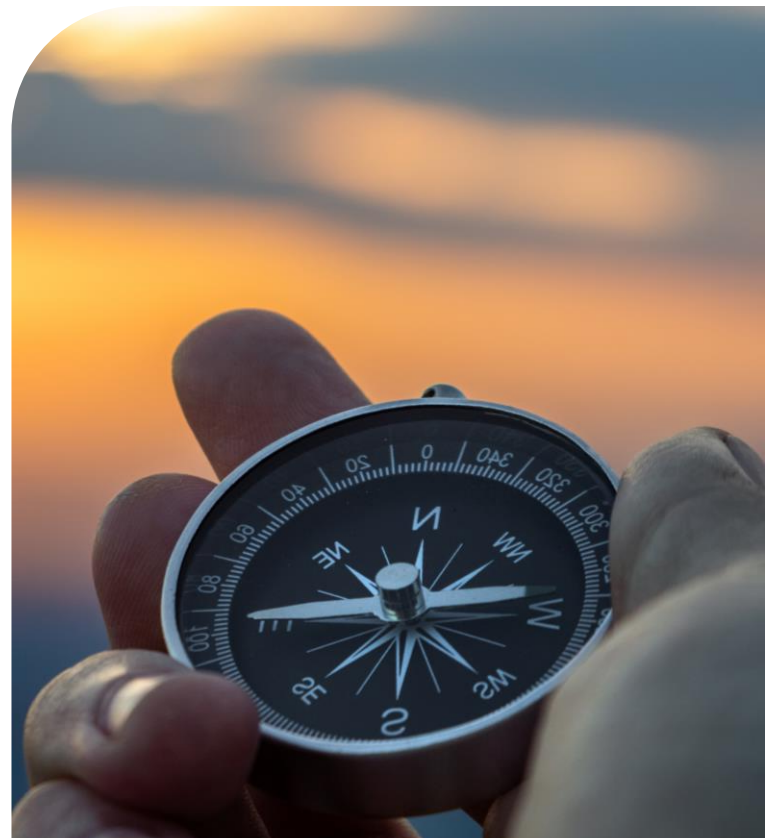
- Mitarbeiterstandorte / Fahrstrecke und Kundenbeziehungen
- Topografische & administrative Grenzen
- Apotheken- und Bevölkerungsmerkmale
- Einbezug die AD & relevante Stakeholder
- Einbezug des Betriebsrats
- Mapping & Territory Alignment
- Regionale Daten für kontinuierliches Tracking

Insight Health

Aktionsmonitoring

Datengestützte Erfolgsbewertung von
Marketingaktionen in Apotheken

Alexander Link





**Definition
der Aktion**

**Bildung der
Vergleichswerte**

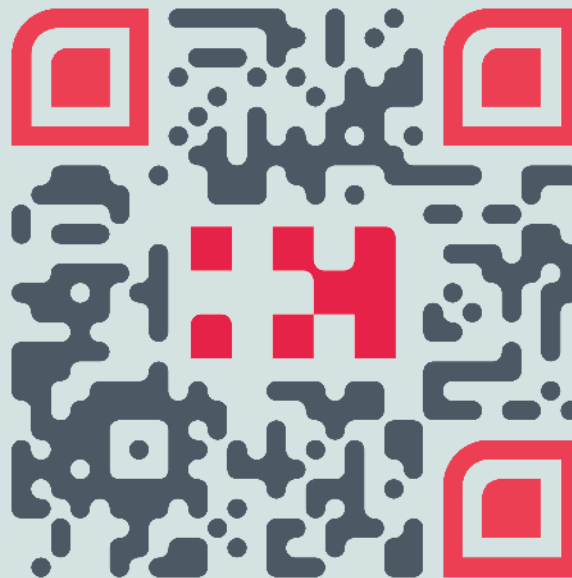
**Durchführung
der Aktion**

**Erfolgs-
messung**

Case Study

Regelmäßiges HCP-
Targeting zeigt
Entwicklung des
Verordnerpotenzials

Jetzt die Case Study anfordern



Kontakt:

Insight Health GmbH

Auf der Lind 10 a/3
65529 Waldems-Esch
Germany

+49 6126 9550
info@Insight-health.de

Alexander Link

Insight Health GmbH
Director Sales
ALink@insight-health.de

+49 151 29282050