

# Erfolgskennzahlen im Pharma-Marketing

Wie Sie im Produktmanagement der Arzneimittelindustrie erkennen, dass Sie auf Erfolgskurs sind!

## Die Themen

- Diese Kennzahlen müssen Sie beherrschen
- Messbarkeit von qualitativem Feedback
- Online-Strategie: Das Potential des Internet nutzen
- Customer Relationship Management - wichtige Kenngrößen
- Werbeerfolgskontrolle von Maßnahmen
- Die wahren Erfolgsfaktoren

**Optimieren Sie  
Ihr Marketing!**

## Ihr Referent



**Dr. Günter Umbach**  
Healthcare Marketing  
Dr. Umbach & Partner, Bonn

## Ziel des Seminars

Erfahren Sie, mit welchen Kenngrößen Sie bei knapper werdenden Budgets Maßnahmen wirkungsvoll messen, steuern und optimieren können, um Ihre Ressourcen auf die erfolgversprechendsten Dinge zu konzentrieren! So erhöhen Sie massiv Ihre Wahrscheinlichkeit, am Markt zu gewinnen.

## Teilnehmerkreis

Von diesem Intensivseminar profitieren alle Pharma-Professionals im Bereich Marketing, die Marktchancen rascher nutzen und ihre Produkte effektiver vermarkten möchten.

## Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist begrenzt auf 20 Teilnehmer. Diese Teilnehmerbegrenzung ist die Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet eine intensive Aussprache und damit eine praxisnahe und umfassende Information sowie das Eingehen auf individuelle Interessen der Teilnehmer.

## Ihr Vorteil

Lernen Sie, wie Sie Erfolg systematisch planen können!

## Ihr Referent



**Dr. Günter Umbach**  
Managing Director,  
Healthcare Marketing  
Dr. Umbach & Partner,  
Bonn

Dr. med. Günter Umbach hat Erfahrung als Fakultätsmitglied eines europäischen Managementzentrums, als Gastdozent an drei Universitäten, als Mitglied des Institute of Management Consultants und als Ex-Marketing-Manager der Pharma-Industrie. Als Teamleiter steuerte er die Strategie einer großen Herz-Kreislauf-Marke - sie erreichte mit mehr als einer Milliarde Euro die höchsten Umsätze ihres Lebenszyklus.

Heute arbeitet Dr. Umbach als Trainer und Berater für Führungskräfte und Marketing-professionals in Arzneimittelfirmen in elf europäischen Ländern.

## Veranstaltungshinweis

Das Pharma-Marketing-Diplom  
am 16.-18. August 2010 in Heidelberg

## Ihr Programm im Überblick

### Einleitung, Chancen und Grenzen

- Ziele, Leistungskennzahlen und Zeithorizont
- Was wird belohnt: Betriebsamkeit oder Businessergebnisse?
- Harte und weiche Kriterien als Steuerungsinstrumente
- Vergleich von zwei parallelen Versionen oder zwei Zeitepisoden?

### Verlässliches qualitatives Feedback einholen

- Zufriedenheit und Engagement von Mitarbeitern der Firma messen
- Reaktionen externer Kunden (z.B. von Patienten) abschätzen
- Verbesserungsvorschläge durch Workshops und Fokusgruppen einholen

### Was bringen finanzielle und verwandte Kennzahlen?

- Absatz, Umsatz, Marktanteil, Break-even Punkt
- Cash-flow, Gewinn, Deckungsbeitrag
- Profitabilität / Return on Investment (ROI) von Produkt/Kunde/Kampagne

### Online-Strategie: Das Potential des Internet nutzen

- Search Engine Optimization, Sichtbarkeit und Popularität von Webseiten
- Konversionsraten: Wie häufig führt der Besucher die gewünschte Aktion durch?
- Wie relevant sind Social Media und Web-based Communities?
- Wie geeignet sind Ihre Webseiten für mobile Applikationen?

### Customer Relationship Management

- Ihre Kundenliste: Personenzahl und Zielgruppengenauigkeit
- Kundenprofile erstellen und Kundenwert/Customer Lifetime Value bestimmen
- Qualität der Daten: Bei Kontakten und Transaktionen konsequent aktualisieren
- Wie gelange ich schneller an die E-Mailadressen meiner Kunden?

### Stetes Optimieren von Maßnahmen

- Statt auf den Preis auf die Kosten-Nutzen-Relation von Kampagnen achten
- Responseraten von Mailings erhöhen und Kosten einer Response senken
- Vor- und Nachteile von Print-Mailings und elektronischen Newslettern nutzen
- Welche Punkte sind beim Testen und Auswerten zu beachten (z. B. Kennung)?
- Anzeigen in Zeitschriften: Gibt es eine "Werbeerfolgskontrolle"?
- Große Kongresse versus regionale Workshops: Was bringt mehr?
- Testen von Foldern durch effektive Kooperation mit dem Aussendienst

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

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Erfolgskennzahlen im Pharma-Marketing

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

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

■ **Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**  
■ **Tagungs-Nr. 10 06 204 I**

### ■ **Termin/Veranstaltungsort:**

Dienstag, 1. Juni 2010 in Köln  
8.30 Uhr Registrierung; 9.00-17.00 Uhr Seminar  
Marriott  
Johannisstraße 76 · 50668 Köln  
Tel. +49 221 94222-0 · Fax +49 221 94222-777

### ■ **Gebühr:**

€ 840,00 (+ 19% MwSt.) inklusive umfangreicher Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### ■ **Zimmerreservierung:**

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass das Kontingent automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn verfällt. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

## Rückfragen und Information



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

**Dr. C. Michaela Gottwald**

Bereichsleiterin Pharma  
Tel. +49 6221 500-610  
m.gottwald@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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

Wir empfehlen den Abschluss einer Seminarrücktrittskostenversicherung. Details finden Sie unter [www.erv.de](http://www.erv.de)