

# Angebot

Erfolgreich im Healthcare-Markt:  
Optimierung von Strategie und Taktiken  
Hier:

**Support bei Positionierung / Content / Sichtbarkeit,  
speziell Markenvokabular, Kernaussagen, Texte,  
insbesondere auf geplanter Webpräsenz**

Von

Dr. med. Günter Umbach

Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Im Gries 16, 53179 Bonn

- Vertraulich -

Online-Marketing-Website-Texte-Typisches-Angebot

## Ziele

- Chancen und Potenziale im Healthcare-Markt aufzeigen
- Sprachlichen Ausdruck bzw. Terminologie in Richtung Zielgruppe optimieren
- Online-Sichtbarkeit erhöhen und Glaubwürdigkeit aufzubauen

## Nutzen und Stellenwert

- Marktposition des Unternehmens im Healthcare-Bereich stärken
- Return on Investment klären: Der Firma helfen, Investments (Geld, Zeit) dort zu tätigen, wo sie voraussichtlich am meisten zum Erfolg beitragen
- Leichter neue Kunden akquirieren
- Bestandskunden attraktive Angebote machen(Upgrade)

## Inhalte

Der Klient erhält maßgeschneidert das Beste aus Dr. Umbachs 12-jähriger Erfahrung in der Healthcare-Industrie (als Marketing Manager im New Business Development sowie als Marketing Director und Global Brand Team Leader für eine große Marke) sowie 16-jähriger Erfahrung als Berater für die Industrie – illustriert durch mehr als 50 direkte "Corporate Clients", drei Business-Bücher und einer gut sichtbaren Internet-Präsenz mit circa 200 Videos, einer Podcast-Serie und einem Blog bzw. Newsletter. Mehr auf [www.umbachpartner.com](http://www.umbachpartner.com).

Hinweis: Ein Exemplar des Buches "Erfolgreich im Pharma-Marketing: Wie Sie Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager als Kunden gewinnen" ist inklusive (dritte aktualisierte Auflage ist gerade bei Springer Science+Business Media erschienen).

Hinweis: Grafiken, Bilder und Programmierung sind nicht Teil des Angebotes, da diese Tätigkeiten von einer Agentur übernommen werden.

## Leistungen

### A) Vorbereitungsphase

- Analyse zugeschickter Unterlagen
- Abstimmung mit Auftraggeber und Konzeption

### B) Beratung und Support

Erstellung von aufmerksamkeitsstarken, maßgeschneidertem, zielgruppen-spezifischen Content (mit Kernaussagen = Core Messages), der später auf unterschiedlichen Kanälen und Plattformen genutzt werden kann (Webseite, Online-Videos, Podcasts, Public Relations, Print Anzeigen, etc).

Erstellen von FAQs; siehe auch "Worte mit Wirkung und Überzeugungskraft: Effektive Texte und Formulierungen" ([www.wortemitwirkung.de](http://www.wortemitwirkung.de)).

Für die geplante digitale Strategie und Webpräsenz: Klärung der verbalen Identität: "Für welche Keywords möchte ich gefunden werden?"; Empfehlungen zu URLs, Menüführung, etc. basierend auf dem Workshop [www.pharmaonline-marketing.com](http://www.pharmaonline-marketing.com) ; Erstellen von suchmaschinenoptimierten Texten inklusive Metatags, Überschriften, Hauptformatierungen, basierend auf dem 34-seitigen "Search Engine Optimization Ratgeber" ([www.seo-pharma.de](http://www.seo-pharma.de)).

Bewertung und Verbesserungsvorschläge bezüglich visueller Elemente, die von dritter Seite vorgeschlagen wurden (Bilder, Grafiken, Layout).

### C) Resultierende Schlussfolgerungen und Follow-up

Maßgeschneiderte Empfehlungen für das weitere Vorgehen (Beispiele: Vorschläge der Mitarbeiter einholen, Kick-off-Meeting, Multi-Channel-Lösungen, Customer Journey)