

Als Medical Advisor Anfragen beantworten

Medical-Advisor-Anfragen 19.06.2015

HEALTHCARE MARKETING
DR. UMBACH & PARTNER
www.umbachpartner.com
Training + Consulting

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 1

Anfrage von Patienten

Laien!

Sie mögen zwar Experte für
das Produkt sein - Sie sind
aber nicht der behandelnde Arzt!

Legen Sie jedes Wort auf die
Goldwaage

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 2

Patienten-Anfrage

"Ist das Medikament für mich richtig?"

Das kann nur der behandelnde
Arzt entscheiden ...

Im Internet finden Sie auf www...
die Packungsbeilage

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 3

Anfrage von der Laienpresse

"Können Sie mir ein kurzes Statement geben zu ..."

An Pressesprecher weiterleiten

Von Fachkreisen

Manche Anfrage ist in Wirklichkeit ein Hinweis auf eine Nebenwirkung

Bei Verdacht



Separater Teil

Informationsquellen

- Fachinformation
- Zulassungsunterlagen
- Interne Datenbanken
- <http://clinicaltrials.gov/> U.S. National Institutes of Health
- PubMed
- Google Scholar
- Google
- Benachrichtigungs-Service: Google Alert

Ressourcen

Entwickeln Sie Ihr spezifisches Reservoir

Textbausteine

Fertige Musterbriefe





Fragen und Antworten (FAQs)

Verweis auf Webseiten

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 7

Texte für Musterbriefe

In Abstimmung, vor allem mit

-  Informationsbeauftragtem
-  Stufenplanbeauftragtem
-  Produktmanager
-  Rechtsabteilung

In Abhängigkeit von Firmen-Größe und Struktur

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 8

Brief: Beispiel

Sehr geehrter Herr Dr. Maier,
Vielen Dank für Ihre Anfrage vom 1. Juli zum Thema
"Examplex bei Hypertonie-Patienten mit Diabetes".

Hier unsere Antwort:

Examplex ist laut Fachinformation zugelassen für ...
(siehe Anlage). Aktuelle klinische Studien weisen darauf
hin, dass Examplex auch bei ...

Im Internet finden Sie auf www.abc.de Details dazu.
Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.
Persönlich erreichen Sie mich am besten per Email oder
per Telefon ...

© Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner www.umbachpartner.com 9

Mündlich

Erwägen Sie ein Telefonat

Erfolgsfaktoren



1) Geschwindigkeit:
Schnelligkeit der Antwort

2) Kürze

3) Prägnanz in der Darstellung
wissenschaftlicher Daten
