

Wie Sie Online-Marketing effektiv nutzen

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Geschäftsleitung sitzt im Erste-Klasse-Salonwagen des Zuges, der unbeirrt in die vorgegebene Richtung braust. Hinter abgedunkelten Fenstern werden Powerpoint-Charts präsentiert. Es werden Marktanalysen angefordert, Strategie-papiere entwickelt und Businesspläne beauftragt.

So ähnlich scheint es in manchen Firmenzentralen vorzugehen.

Hat das Unternehmen, in dem Sie arbeiten, die Weichen gestellt, um auch in Zukunft die Kunden zu erreichen?

Ein Beispiel für ein Unternehmen, das es kalt erwischt hat, ist das früher erfolgreiche Versandhaus Quelle. Es hatte die Zeichen der Zeit nicht erkannt und auf alten Geschäftsmodellen beharrt. Im Markt macht jetzt der Online-Händler Amazon die Geschäfte - mit hervorragenden Umsätzen.

Eine beispielhafte Frage: Wie gut ist Ihre Firma im Online-Marketing aufgestellt? Dazu können Sie drei einfache Teste machen:

1) Stellen Sie sich vor, Sie wären Arzt oder Apotheker und wollen mehr über Ihr Produkt erfahren. Geben Sie den Produktnamen bei Google ein.

2) Stellen Sie sich vor, Sie wären Patient oder Familienangehöriger und wollten mehr über die betreffende Indikation oder Krankheit erfahren. Tippen Sie bei Google die entsprechenden Worte ein.

Schauen Sie jeweils, wer auf der Suchresultatseite ganz oben steht: Meist sind es Diskussionsforen, Dienstleister, Zeitschriften oder sogar Mitbewerber, welche die Deutungshoheit über Ihre Produkte haben.

3) Gehen Sie auf Ihre Firmen-Webseite und versuchen Sie, (gegebenenfalls im Doc-Check geschützten Fachkreis-Bereich) mehr über den Stellenwert Ihres Produktes in den aktuellen Therapieempfehlungen zu erfahren.

Wie leicht gelingen Ihnen die obigen drei Aufgaben?

Für den Fall, dass sie zu verbesserungswürdigen Ergebnissen kommen: Vielleicht möchten Sie diese drei Punkte live Ihrer Geschäftsleitung präsentieren.

Sie könnten sich so das Mandat holen, die faszinierenden Möglichkeiten der digitalen Welt zu nutzen, indem Sie die Online-Strategie Ihrer Firma optimieren.

Ihre Produkte und Ihre Kunden werden davon profitieren. Das Attraktive dabei ist: Sie können alles relativ leicht verbessern und Ihre Erfolge messbar nachweisen.

Sie finden dazu 21 plus 7 Tipps und einen Intensiv-Workshop auf www.pharmaonlinemarketing.com

Online und offline viel Erfolg wünscht Ihnen

Ihr Günter Umbach

Elektronische Version dieser Tipps im Newsletter-Archiv:
<http://www.umbachpartner.com/cms/de/rat-ideen-tips/newsletter-archiv.html>

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: www.tipps-trends.com

Workshop-Tipp

Wie Sie mit Newslettern Kunden gewinnen und binden

<http://www.effektive-newsletter.de>