

Erfolgreich Studienergebnisse vermarkten: 10 Punkte

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie möchten wissenschaftliche Daten zu Ihrem Produkt überzeugend und umsatzwirksam an Aussendienst, Verordner, Experten, Patienten und andere Personen kommunizieren?

Hier 10 Tipps, wie es Ihnen leichter gelingt:

- 1) Ergebnisse interpretieren:
Durch Gespräche die Relevanz der Daten für die jeweilige Zielgruppe ermitteln
- 2) Die Botschaft entwickeln:
Ausgehend von den Ergebnissen kurze, klare, belegbare Aussagen ableiten
- 3) Das komplette Paket schnüren:
Die Botschaft auf umfassende Weise ausdrücken, also treffend in Worten, Stil, Layout, Farben, Diagrammen und Bildern
- 4) Relevanz prüfen:
In einem Pilotprojekt testen, ob die Aussagen von den Zielgruppen verstanden werden und der Nutzen für sie erkennbar ist
- 5) Kooperationspartner finden:
Identifizieren von glaubwürdigen Meinungsbildnern, die die Ergebnisse gut vortragen können
- 6) Die richtigen Kommunikationskanäle wählen:
Den für die Zielgruppe passenden Mix von Publikationen, Veranstaltungen, Außendienst, Internet, Public Relations und Below-the-line Marketing planen

- 7) Verknüpfung gewährleisten:
Aktivitäten zeitlich und inhaltlich so miteinander verzahnen, dass sie sich wechselseitig verstärken
- 8) Aktionsplan vereinbaren:
Maßnahmen-Katalog schreiben und dafür Termine und Verantwortlichkeiten verbindlich festlegen
- 9) Regelmäßige Projekt-Meetings durchführen:
Gewährleisten, dass die vereinbarten Termine auch tatsächlich eingehalten werden
- 10) Marktgeschehen beobachten:
Wie kommt die Botschaft an? Änderungen in der wissenschaftlichen Landschaft berücksichtigen

(Die Punkte sind gemeinsam mit Dr. Messer, DBM Agentur für Marketing und Kommunikation erarbeitet worden)

Viel Erfolg mit diesen Anregungen wünscht Ihnen

Günter Umbach