



Tiefer blicken, mehr sehen –
Versorgungsforschung auf BRD-Ebene

Lösung von saletelligence – systematische vertriebsplanung

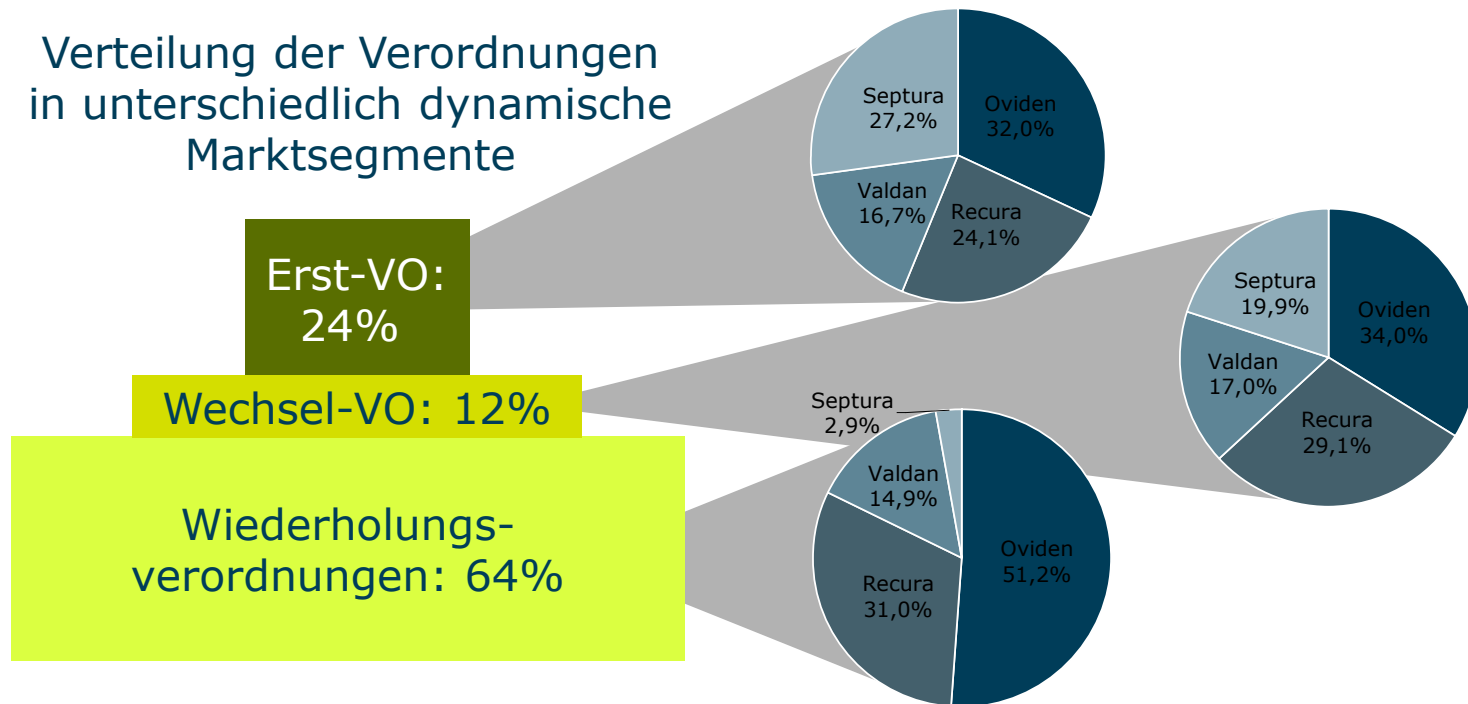
Mehr wissen als die Anderen – Durch Versorgungsforschung zu einem tiefergehenden Marktverständnis

Mit Hilfe der systematischen Auswertung von Versorgungsdaten können u. a. folgende Fragen beantwortet werden:

- Wie ist die Verteilung nach Alter und Geschlecht bei Patienten unseres Präparates im Vergleich zu den Wettbewerbern?
- Wie hoch ist unser Marktanteil bei Erstverordnungen (dynamischer Marktanteil)?
- In welchem Maße wird unser Präparat bei Therapiewechseln berücksichtigt?
- Erfolgt die Medikation gemäß der empfohlenen Tagesdosen?
- An welches Präparat verlieren wir Patienten?
- Von wem gewinnen wir Patienten, von wem (noch) nicht?
- Wie teilen sich die Verordnungen je Präparat auf Erst- und Wiederverordnungen auf?

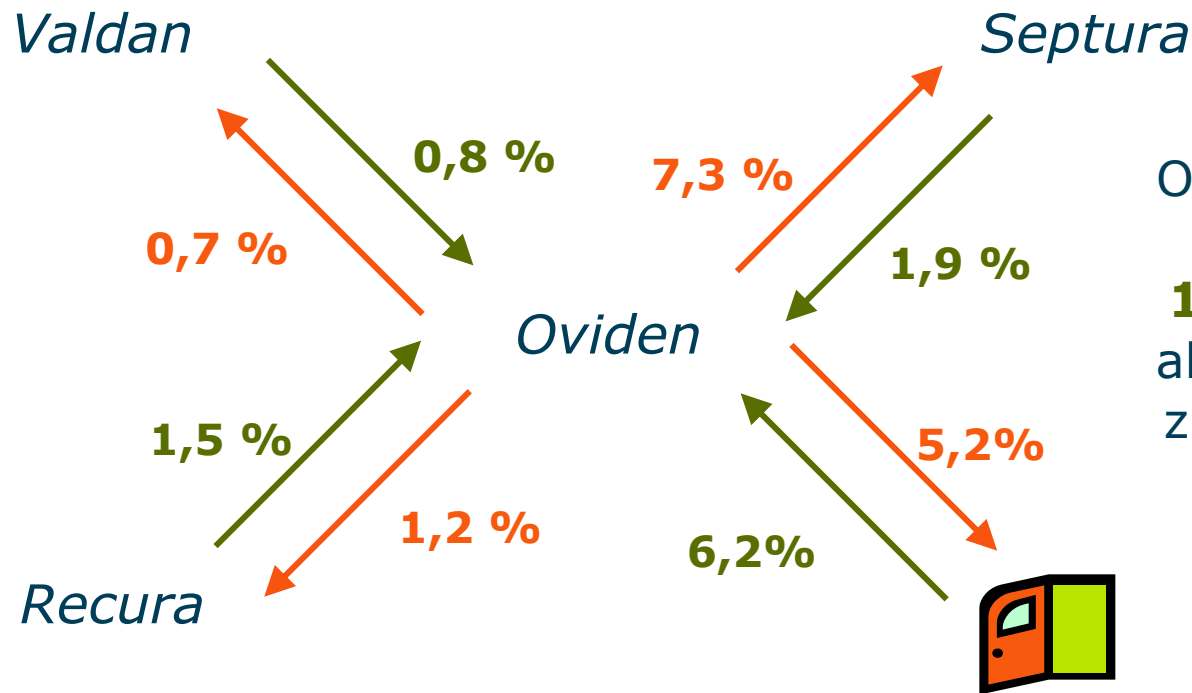
Die Marktanteile der Präparate je Dynamiksegment ermöglichen bessere Prognosen und Erfolgsbeurteilungen

Verteilung der Verordnungen in unterschiedlich dynamische Marktsegmente



Die Dynamik eines Marktes kann man schneller und tiefergehend verstehen, wenn man die Anteile der Präparate in verschiedenen dynamischen Segmenten analysiert. Hieraus können sich sehr unterschiedliche Strategien ableiten.

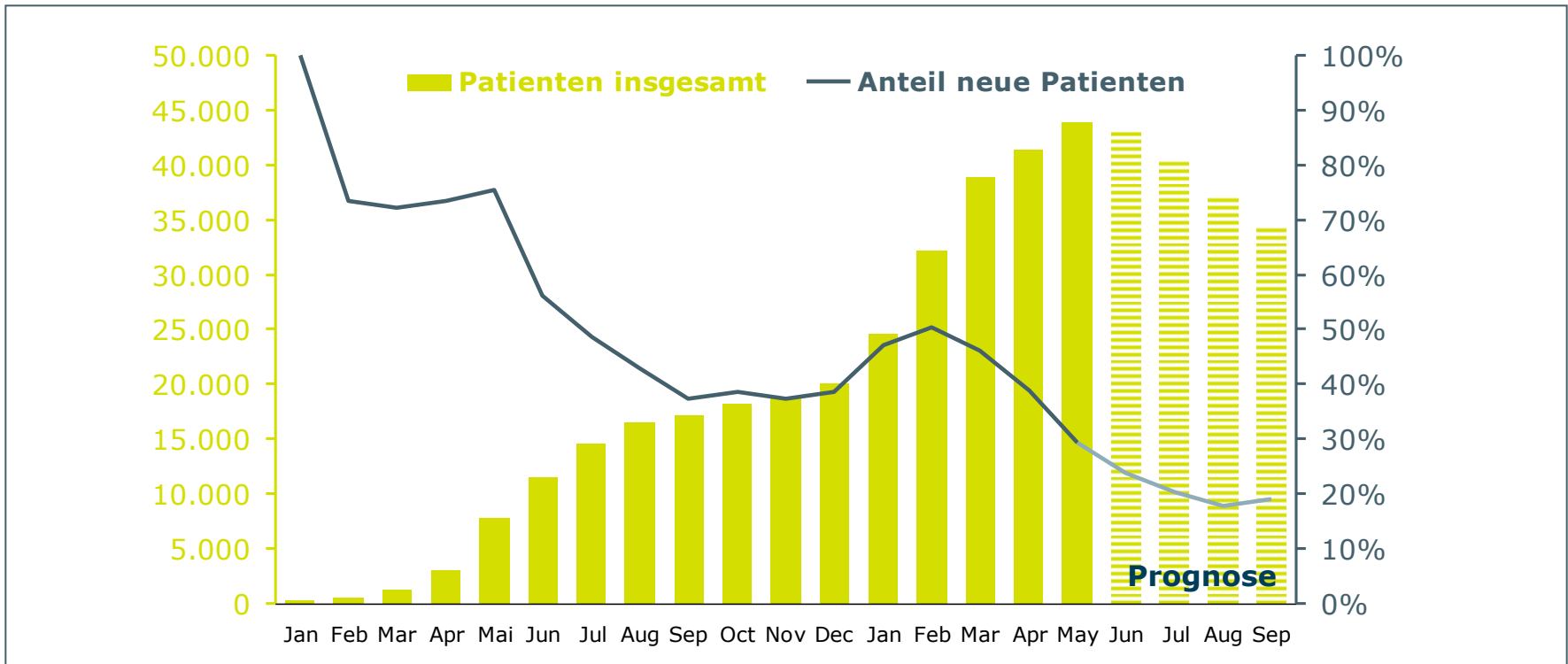
Die Marktverhältnisse lassen sich durch Gewinner-Verlierer-Analysen wesentlich deutlicher erkennen



Oviden gewinnt von Septura **1,9%**, verliert aber im Gegenzug **7,3 %** der Patienten.

Von wem gewinnt und an wen verliert ein Präparat deutschlandweit? Marketingbotschaften können mit diesem Wissen wesentlich zielgerichteter formuliert und angewendet werden.

Die Analyse der Erstverordnungen deutet bereits im Vorfeld Verschiebungen in der Versorgungslage an



Die Aufgliederung der Versorgung durch Erst- und Wiederholungsverordnungen macht Prognosen zur zukünftigen Versorgung möglich. Sich abzeichnende Absatzrückgänge können so früher erkannt werden. Zudem werden Wachstumshemmnisse identifiziert.

Warum **sale**telligence ? – Unsere Grundsätze

Sorgfalt

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

Einsatz

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Partnerschaft

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.



Ihre Ansprechpartner:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Jan Maik Schlifter

Fon 0521.2997-405

Fax 0521.2997-408

maik.schlifter@saletelligence.de

Alexander Wittke

Fon 0521.2997-407

Fax 0521.2997-408

alexander.wittke@saletelligence.de

Weitergabe an Dritte nur nach
vorheriger Genehmigung durch saletelligence

