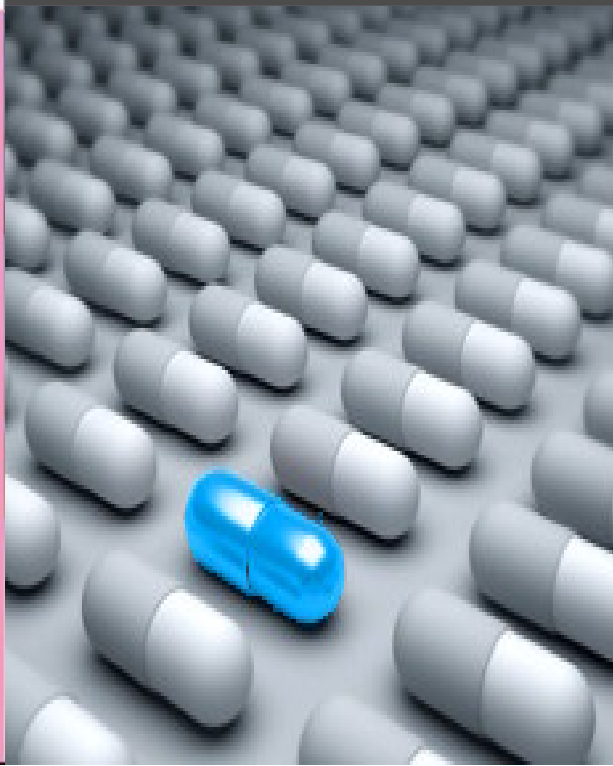




*healthcare sales & marketing*

- *Medizinisches Kommunikationszentrum*
- *Pharma-Competence-Center*

*DIREKTMARKETING - DIALOGMARKETING -  
LOGISTIK - SOFTWARE - IT/ TK*



medTrend GmbH  
Martin-Kollar-Straße 5  
81829 München  
FON: 089 / 420013-63  
FAX: 089 / 420013-163  
info@medtrend-healthcare.de  
www.medtrend-healthcare.de

## **medtrend** - *Medizinische Kommunikation neu definiert!*

Als Tochterunternehmen der direkt + online GmbH verfügen wir über mehr als 30 Jahre Erfahrung im Gesundheitsmarkt und kennen die Herausforderungen des Marktes.

medTrend greift als spezialisiertes Kommunikationszentrum damit auch direkt auf einen eigenen medizinischen Adresspool, fundiertes Direktmarketing-Knowhow, einen IT-Entwicklungsbereich und ein eigenes Logistik-Zentrum zurück.

Zertifizierungen nach AMG zum Versand von Musterarzneimitteln, eine Herstellungserlaubnis und die ISO-Zertifizierung aller Prozesse liegen selbstverständlich vor.

Hohe fachliche und kommunikative Kompetenz aller Mitarbeiter/innen gewährleisten effektive, medizinische Dialoge - gleich ob mit Versicherten, Patienten, Ärzten oder Apotheken.

***MedTrend - das sind hocheffektive Lösungen für Sales & Marketing der pharmazeutischen Industrie - immer auf individuelle Bedürfnisse abgestimmt und maßgeschneidert!***

Gemeinsam entwickeln wir Detailkonzepte, die perfekt auf Ihre Situation ausgerichtet sind und kaum in Ihre bestehenden Prozesse eingreifen.

Unsere Mitarbeiter - alles ausgebildete Fachkräfte - werden intensiv geschult und vorbereitet - unsere Daten- und Kommunikationssysteme nach Ihren Richtlinien eingesetzt.

Wir analysieren unsere Prozesse fortlaufend, gleichen Markt- und Wettbewerb im Projekt laufend ab und stellen alle Informationen in Echtzeit zur Verfügung.

***Kein Stillstand Kein Standard! Alles auf ein Ziel gerichtet:  
Höchste Prozess- und Kosteneffizienz & optimaler Mehrwert für Ihre Kunden.***

### **Nutzungsmöglichkeiten (...Auszug)**

#### **Virtueller Vertrieb**

Wir betreuen Customer-Segmente, Vakanzsituationen oder zugewiesene Regionen, die nicht direkt von Ihrem Vertrieb betreut werden. Ein großes Plus: Bei unseren Services machen sie keine Abstriche bei der Transparenz. Falls gewünscht dokumentieren wir direkt in Ihrem CRM- oder Auftragsmanagementsystem - in Echtzeit.

#### **Tandem-Vertrieb**

Intensive Kundenbetreuung gemeinsam mit Ihren Pharmaberatern. Ein effektiver Weg, die Besuchsfrequenz zu harmonisieren, ohne die Betreuungsqualität zu vernachlässigen. Eine Partnerschaft ohne Kompromisse: Unser Service lässt sich nahtlos integrieren, detailliertes Reporting garantiert Ihnen alle relevanten Informationen.

#### **Bestellannahme-Hotline**

Unser Service wird perfekt an Ihre Prozesse customized - bis hin zur Entwicklung individueller Datenschnittstellen. Orderline - mit OnTop-Benefits: Neben der reinen Bestellannahme lassen sich Upsell-Optionen und andere aktive Services natürlich integrieren.

#### **Medizinische Hotline-Dienste**

Kompetente, fachlich versierte Hotline-Dienste mit denen Ihr Beratungsangebot sich erweitert und Mehrwerte für Ihre Kunden gesichert werden. medTrend steht für die kommunikative Kompetenz und qualifizierte pharmakologische Beratung.

#### **Coaching, Compliance und Arzneimittelsicherheit**

Ob Endverbraucherinformationen oder die Sicherstellung der Therapie-Compliance - Patientenbetreuungsprogramme leisten das entscheidende PLUS. Indikationsspezifische Informationen, Beratung und Hilfe bei der Anwendung, Krisenmanagement unter Einbeziehung des Arztes oder Erinnerungs-Services zur Einnahme eines Medikaments. Mit Fachkompetenz und emotionalem Einfühlungsvermögen begleitet medTrend Patienten und sichert nachhaltige Therapie-Erfolge

...

## Lösungsmodule:

Einzelne Module - individuell und frei kombinierbar. Wie ein Architekt planen und bauen wir Ihr Haus - für optimalen Ressourceneinsatz und messbare Ergebnisse, die sich sehen lassen können.

### med trend ist einzigartig:

### Gleich welche Leistung - med trend bringt ALLES auf den Punkt:

#### Beratung

- Marketing & Sales-Analysis
- Entwicklung Kundenbewertungssystem nach Multilevel-Kriterien
- Score-Card-Definition und Realisierung
- Projektmanagement (Analyse, Konzeption UND Realisierung)

#### Kommunikation

- Medizinisches Kommunikationszentrum
- Vakanz- und Territory-Management
- Launchservices
- Co-Sales als Ergänzung kleinerer bzw. reduzierter Außendienste
- Verkaufs- und Bevorratungsaktionen
- Zyklische Kundenbetreuung und Kundensegmentsentwicklung (Arzt / Apotheke / Klinik / Heilberufe)
- Betreuung von Alt- und Bestandspräparaten
- Patientenbetreuung- / Complianceprogramme
- Data-Mining und Marktforschung

#### Adresspool/ Targeting

- Eigener medizinischer Adresspool (Ärzte, Apotheken, Klinik, Heilberufe,...)
- Ergänzende Merkmalsdaten (Lage, Größe, Schwerpunkte, Interessen, etc.)
- Mikrogeographische Marktinformationen (Alterstrukturen, Kaufkraft, Lifestyle, etc.)
- Geo-Codierungen (Zuordnung Arzt /Apotheke, metrische Umkreise, Kartenausgabe, etc.)
- Adressabgleiche, -aktualisierungen und Anreicherungen
- Zyklische Aktualisierung oder tägliches Online-Clearing

#### IT / Datenbanken

- Online-CRM-Software (CR-Manager)
- Modulare Online-Datenbanken:
  - Kampagnenmanagement
  - Veranstaltungsmanagement
  - Außendienst-Steuerung
  - Call-Center-Management
  - etc.
- Individuelle Softwareentwicklung

#### Direktmarketing:

- Printproduktion
- Lettershop
- Bemusterungen
- Responsebearbeitung
- Rote Hand Aktionen

#### Logistik

- Arznei- und Werbemittellagerung und Versand (§ 47 Abs. 3,4 AMG)
- Herstellungsbereich (§ 13 Abs. 1 AMG / Sekundärverpackung)
- Mandantenfähige Online-Warenwirtschaft
- Webshop-Datensystem (POS-Order für Außendienste)

## Effizienz & Effektivität im mehrstufigen Vertriebsmodell

### Erkenntnisse

Ärzte, Apotheker und auch Patienten bestimmen, über welche Medien Informationen bezogen werden. Diese Medien bereitzustellen und zu gewichten, so dass dem einzelnen Kunden der optimale Nutzen entsteht - darin besteht die Herausforderung.

Denn nur durch Mehrwerte, durch Nutzen definiert sich dieser „neue Markt“. Produkte und Preise sind austauschbar.

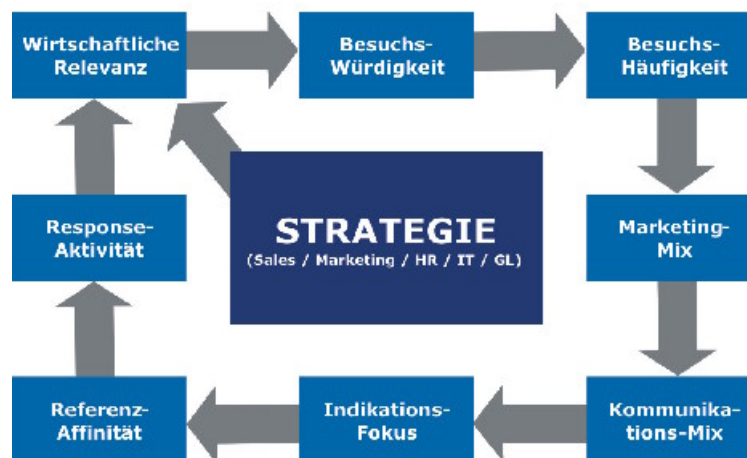
### Kundenansprüche nehmen zu.

Kunden wollen „abgeholt“ und individuell behandelt werden. Jedem Kunden den gewünschten Nutzen - zur gewünschten Zeit - auf dem richtigen Weg - im benötigten Umfang.

### Immense Kontakt und Einsparpotentiale

Realistische Vergleiche von Kontaktfrequenzen und Kostenstrukturen zeigen erhebliche Potentiale. Um diese Potentiale wirkungsvoll auszuschöpfen, ist es unerlässlich eine Balance aller Medien sicherzustellen. Außendienst, Internet, klassischer Marketingmix und Dialogcenter können zu einem Closed Loop in der Marktsprache kombiniert werden.

### Commercial Excellence - Criteria



### Contact-Relation

Fach-AD	medtrend-Center
<b>Kapazität p.a. / Mitarbeiter</b>	<b>Kapazität p.a. / Mitarbeiter</b>
12 Besuche / Tag (Qualifizierter Kontakt)	45 Entscheider-Calls / Tag (Qualifizierter Kontakt per Telefon)
x	x
180 Tage	220 Tage
(4 Tage / Woche bei Kunde)	(5 Tage / Woche bei Kunde)
=	=
<b>2.160 Kundenbesuche p.A.</b>	<b>9.900 Entscheidergespräche p.A.</b>

Fach-AD	medtrend-Center
10.000 Kunden	10.000 Kunden
x	x
<b>3 Besuche pro Jahr</b>	<b>6 Entscheider-Calls per Telefon pro Jahr</b>
x	+
80,- EUR Kosten / Besuch	<b>6 Direct-Mail-Calls pro Jahr</b>
=	=
<b>2.400.000,- EUR</b>	<b>900.000,- EUR</b>
<b>Einsparpotential = 1.500.000,- EUR p.A. (62,5%)</b>	

### AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- med trend bietet Kompetenz und inhaltliche Qualität beim Aufbau von Multi-Channel Marketing & Sales
- med trend entwickelt individuelle Unternehmenskonzepte
- Unsere Projekte sind ökonomisch und skalierbar
- Maximale Transparenz durch IT-Integration
- Prozessorientierte Projektierung
- Modulares Full-Service-Konzept

DIREKTMARKETING - DIALOGMARKETING -  
LOGISTIK - SOFTWARE - IT / TK

