

CLM-System nach Kundentypen erstellen

Verkaufsgespräch für Late Adopter

Auftraggeber: Norgine GmbH

Produkt: Plevnu®

Indikation: Darmreinigung

Zielgruppe: Gastroenterologen

Nach einem erfolgreichen Start in den Markt war es unserem Kunden Norgine mit seinem Produkt Plevnu® daran gelegen, in der diesjährigen Gesprächs- bzw. Verkaufsrunde auch besonders kritische Ärzte zu überzeugen.

Gerade in der Phase nach Neueinführung eines Produktes müssen das Interesse hochgehalten und auch Late Adopter erreicht werden. Der Kundentyp des Zögerlichen, der schwer zu überzeugen ist und sich gerne an der Menge orientiert, braucht meist mehr als nur die üblichen Produktargumente. Deshalb wurde dieses Verkaufsgespräch nach einem ersten "Bestätigungsslide" verstärkt auf diese Zielgruppe ausgerichtet. Mit Empfehlungen der Leitlinien für die Nutzung z. B. für eine App als Unterstützung in der Darmvorbereitung (PLEVNU bietet eine solche App), Studiendaten zur App-Verwendung und den Anwendungszahlen seit Einführung werden nicht nur Verwender und „Probierer“ bestätigt, sondern auch Late Adopter endgültig überzeugt.

Das Ergebnis:

Ein eDetailer, der die verschiedenen Kundentypen berücksichtigt und mit nur wenigen Slides Argumente für die unterschiedlichen Bedürfnisse der heterogenen Zielgruppe liefert.

*Umfang der Aktion:
Konzeption, Text, Layout & Gestaltung*

Slide 4: ESGE® empfiehlt erweiterte Anweisungen für die Darmvorbereitung (Update 2019)
Senioren-gerechte Apps ermöglichen eine gezielte Unterstützung von kritischen Endnutzern.
Persönlicher Bereich (pink)
• Infos zum Untersuchungstermin
• Push-Nachrichten zu:
– Ernährung
– Einnahme
– Terminerinnerung
Allgemeine Infos im Überblick (grün)

Slide 5: PLEVNU® macht den Unterschied – mit einer App
Signifikant höhere Darmsauberkeit (in allen drei Kolonsegmenten) bei Patienten, die die App genutzt haben (BBPS*)
App unterstützt:
• Einnahme der Darmvorbereitung
• Einhaltung von Ernährungsvorgaben
• aktive Mitwirkung des Patienten
→ Mehr Komfort für den Patienten – bessere Sicht für den Arzt
p < 0,0001
Bristol Stool Preparation Scale (BBPS)
ohne App (n=43) 6,2
mit App (n=43) 7,5

Slide 6: PLEVNU® – breite Erfahrung im Markt
Über 1.000.000 Anwendungen in Deutschland seit Einführung 2018! 1,2
PLEVNU® überzeugt:
• Die Anzahl der Darmreinigungen mit PLEVNU® wächst stetig
→ Erfahrung gibt Sicherheit
PLEVNU® Anwendungs-Tumarkin (Tabelle und Praxis)*
2018-2020

Slide 7: Bereits Nr. 2 im Markt nach MOVIPREP®*

Überzeugung durch Anwendungszahlen: 1 Mio seit Einführung!