



Die MWO Prescriber Journey

Welche Touchpoints sind für die HCPs relevant und wie kann man diese bestmöglich verzahnen?

MÜNCHEN, 03.04.2019

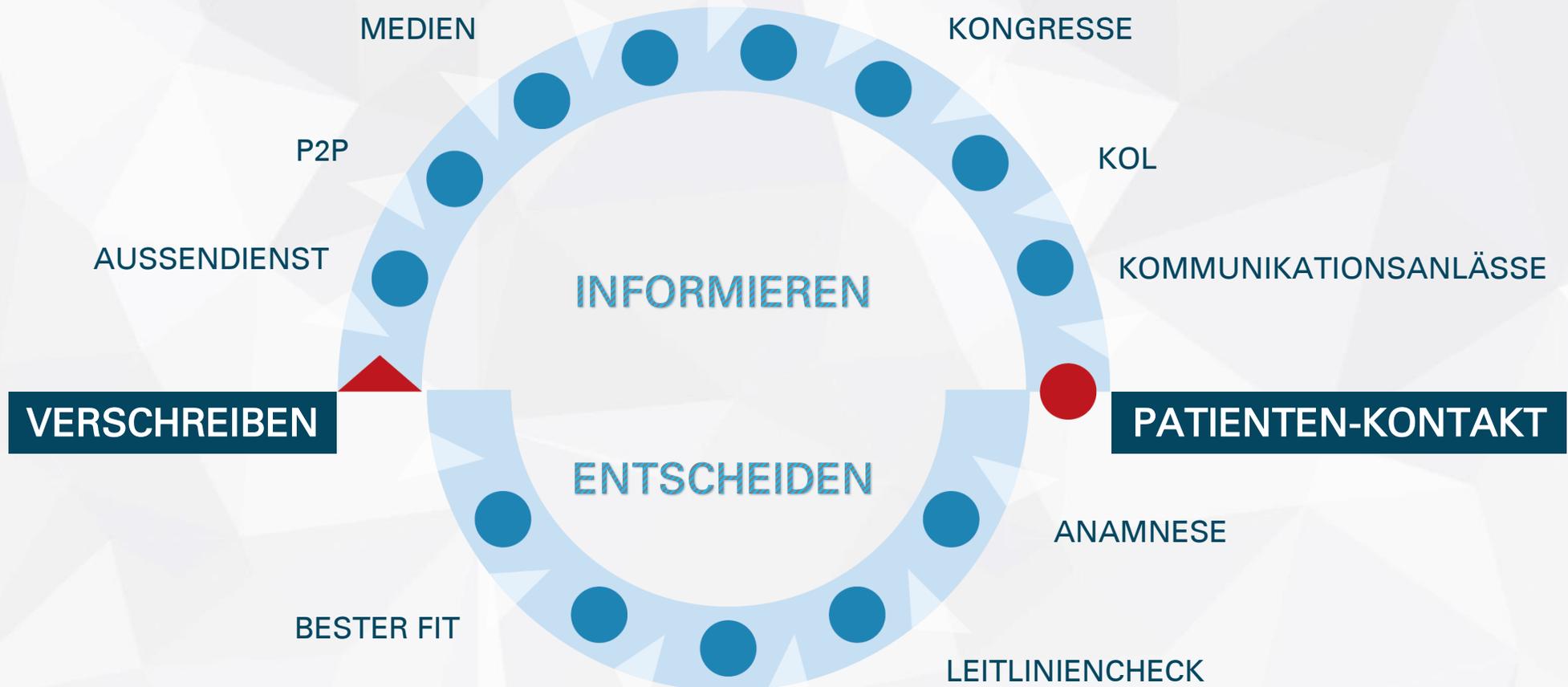
**EINE ERFOLGREICHE HCP-
KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE MUSS DIE**

**RELEVANTEN
TOUCHPOINTS**

DER FACHARZT-GRUPPEN EINBEZIEHEN

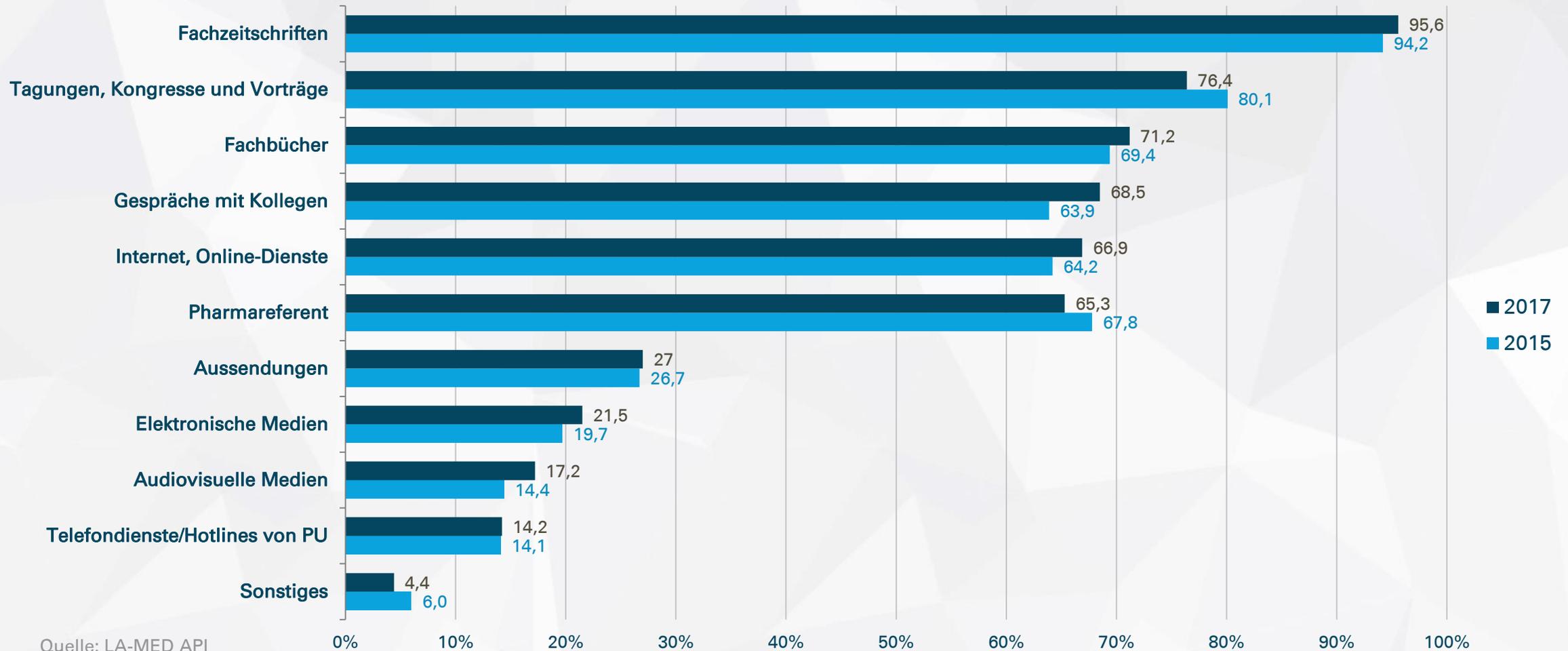
DIE ALLGEMEINEN TOUCHPOINTS ZUM ARZT ERGEBEN

SICH AUS DER ANALYSE DER PRESCRIBER JOURNEY



DAS WISSEN WIR BISHER AUS DER LA-MED ÜBER

DAS INFORMATIONSVERHALTEN VON ÄRZTEN



**TIEFERE INSIGHTS ZUM
BERUFLICHEN INFORMATIONSVERHALTEN
VON FACHÄRZTEN LIEFERT DER**

**LA-MED TOUCHPOINT
RELEVANZ-CHECK 2018**



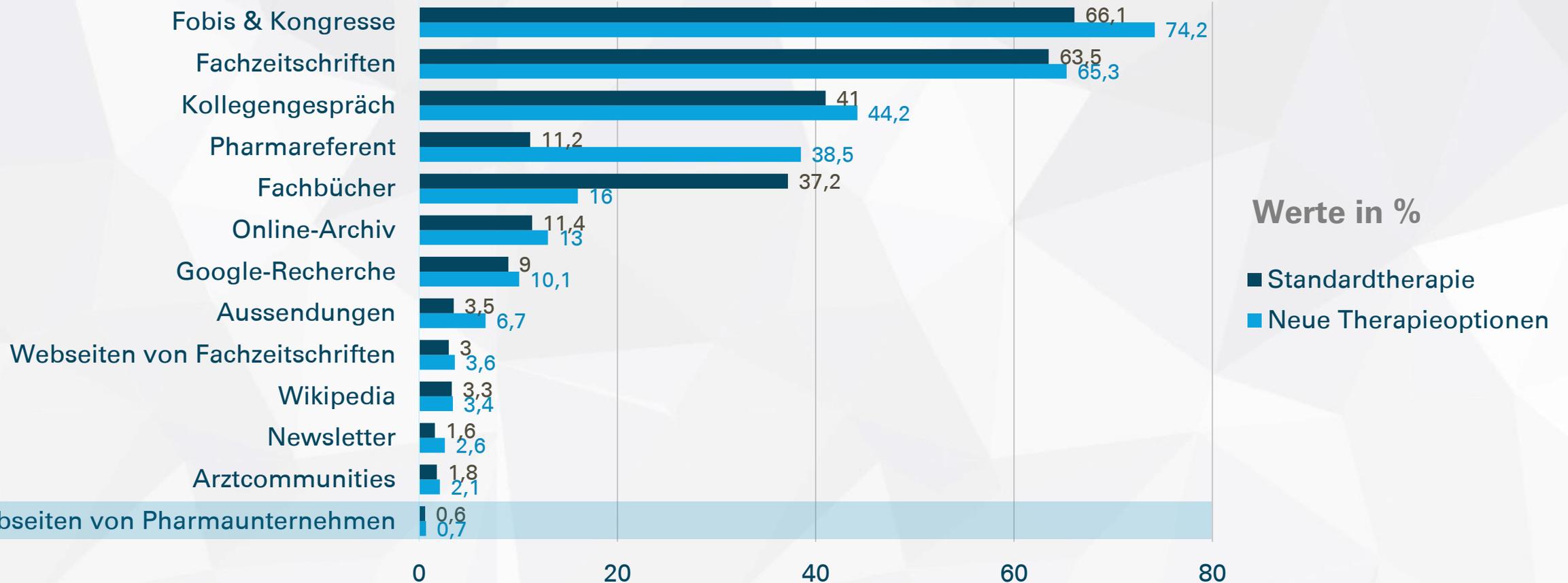
WELCHE INFORMATIONSQUELLE FINDET AM WENIGSTEN

BEACHTUNG BEI DEN NIEDERGELASSENEN ÄRZTEN?

STANDARDTHERAPIE VS. NEUE THERAPIEOPTIONEN

DAS EINDEUTIGE SCHLUSSLICHT SIND:

WEBSEITEN VON PHARMAUNTERNEHMEN



Werte in %

■ Standardtherapie

■ Neue Therapieoptionen

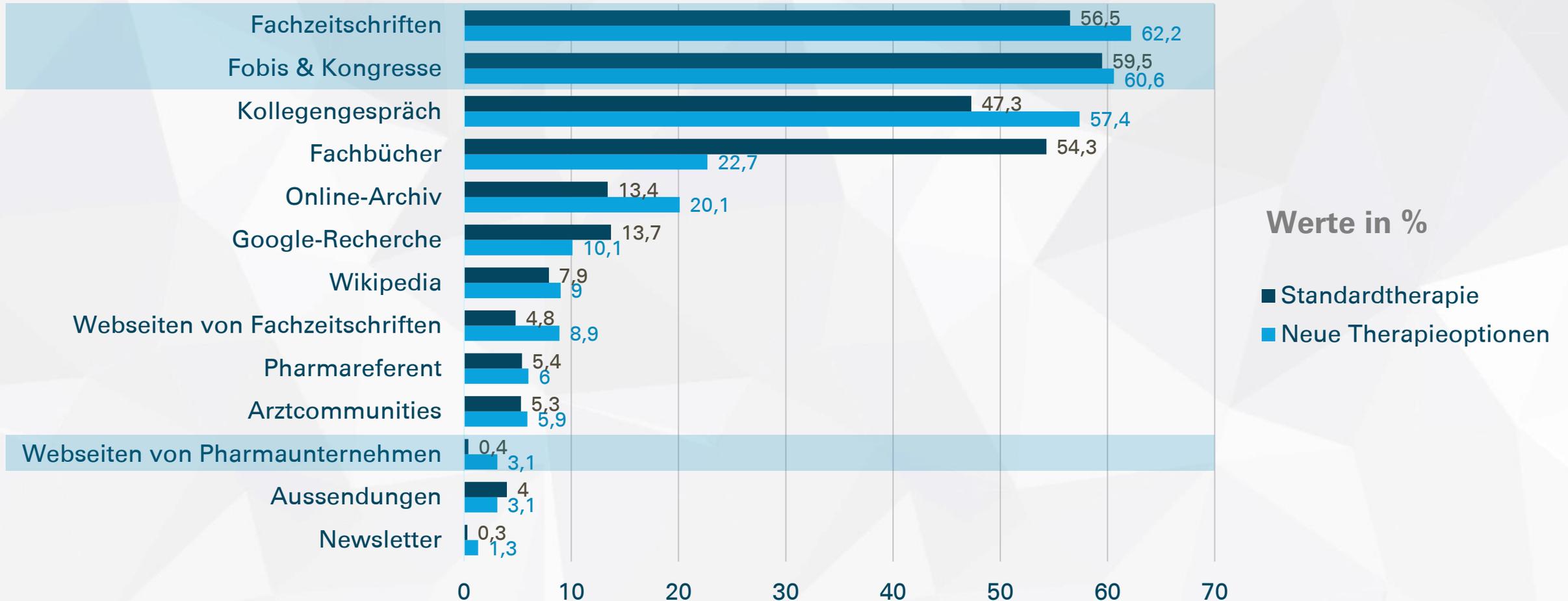


UND WIE SIEHT ES BEI DEN KLINIKERN AUS?

STANDARDTHERAPIE VS. NEUE THERAPIEOPTIONEN

KLINIKER BEVORZUGEN FACHZEITSCHRIFTEN UND KONGRESSE.

INDUSTRIEWEBSEITEN LANDEN AUF PLATZ 3 – VON HINTEN.





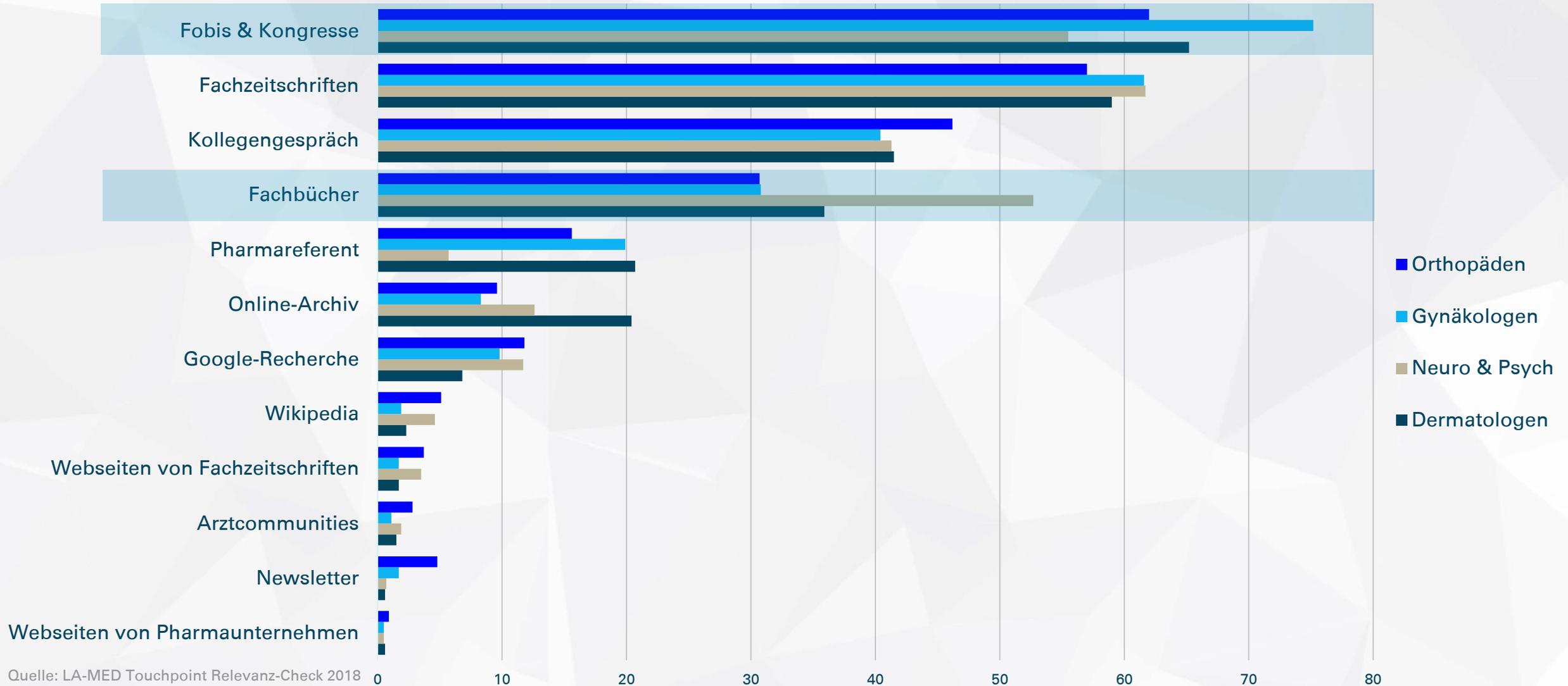
UND JETZT DIE FACHARZTGRUPPEN:

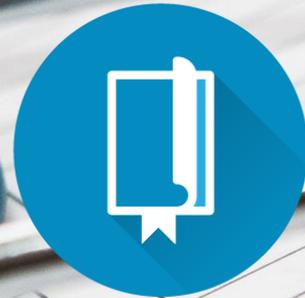
WIE INFORMIEREN DIE SICH SO?

STANDARDTHERAPIE

ALLGEMEINE TOP 3: KONGRESSE, FZ, KOLLEGENGESPRÄCHE –

GYNs LIEBEN KONGRESSE. NEUROs FINDEN FACHBÜCHER AUCH TOLL.





JETZT, DIE FRAGE ALLER FRAGEN: WELCHE RELEVANZ

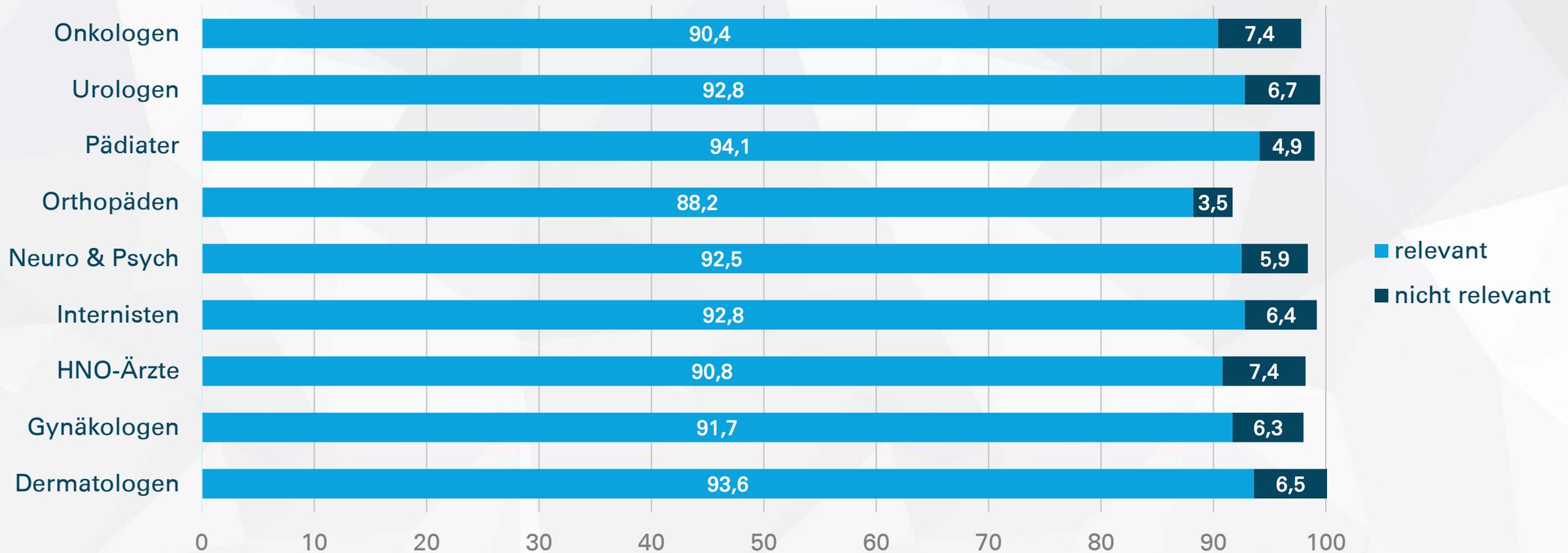
HABEN FACHZEITSCHRIFTEN FÜR DIE FACHÄRZTE?

STANDARDTHERAPIE

FACHZEITSCHRIFTEN HABEN

ÜBERGREIFEND HÖCHSTE RELEVANZ

Relevanz in %





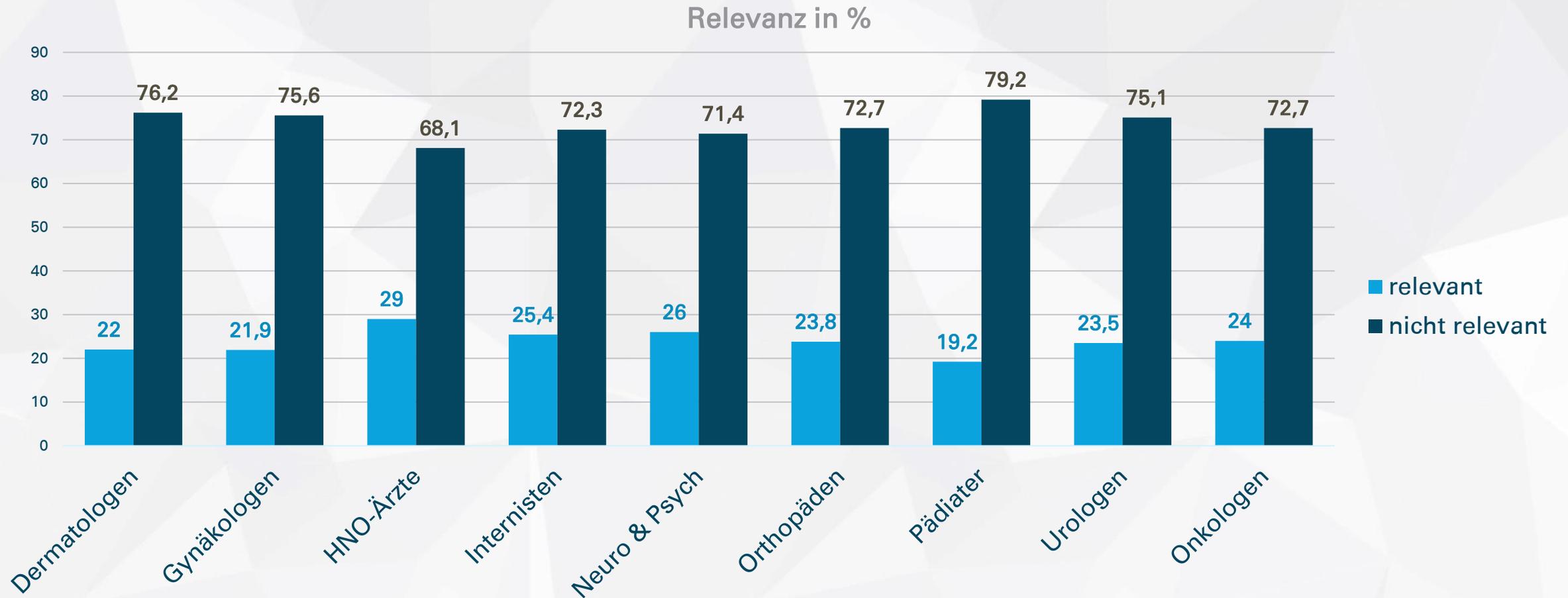
UND ONLINE? WELCHE RELEVANZ HABEN

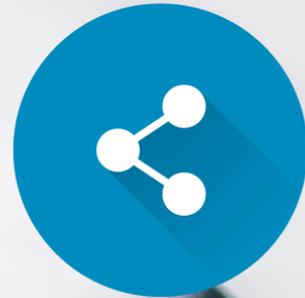
WEBSEITEN VON FACH-ZEITSCHRIFTEN?

STANDARDTHERAPIE

AUCH NICHT SCHLECHT: IM DURCHSCHNITT FINDET KNAPP 1/4

ALLER FACHÄRZTE WEBSEITEN VON FACHVERLAGEN RELEVANT





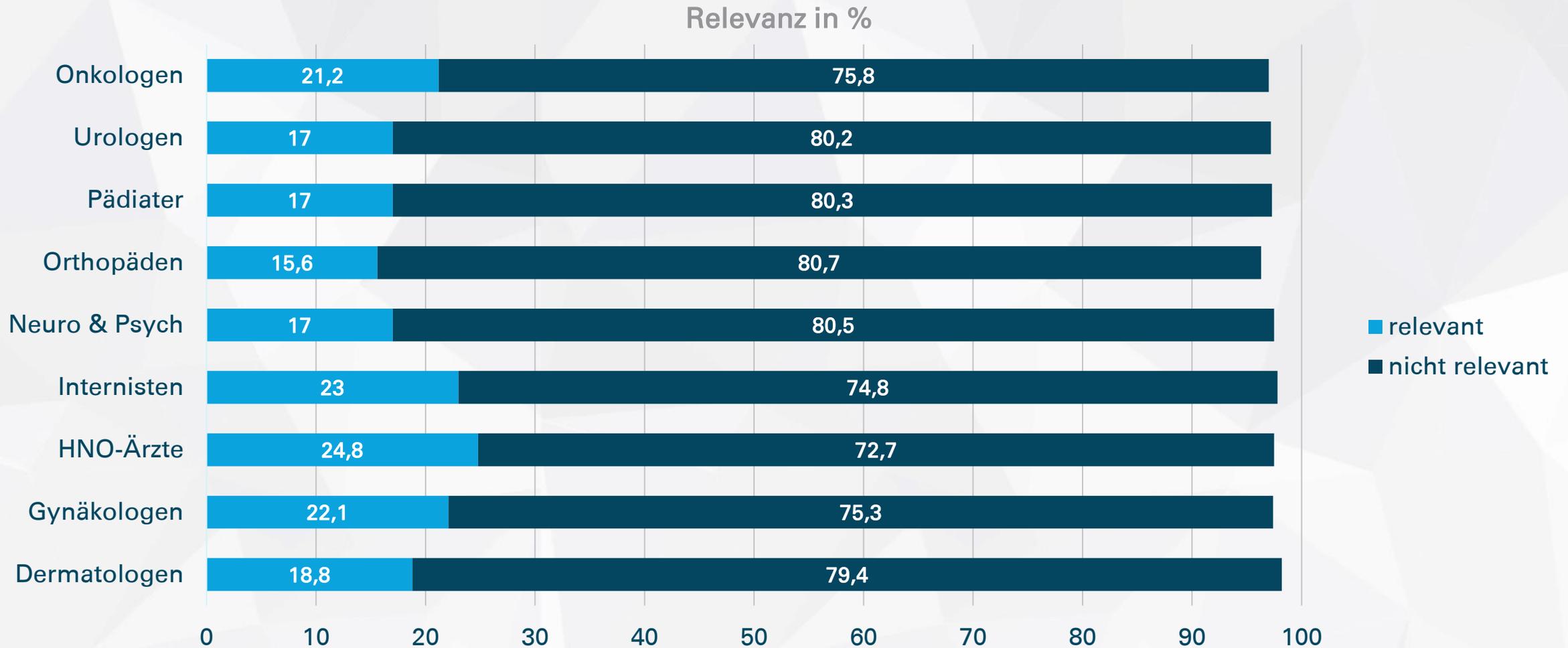
WELCHE RELEVANZ HABEN ARZTCOMMUNITIES

FÜR DIE FACHARZTGRUPPEN?

STANDARDTHERAPIE

FÜR ¼ DER FACHÄRZTE HABEN ARZTCOMMUNITIES

BEREITS EINE BEDEUTUNG





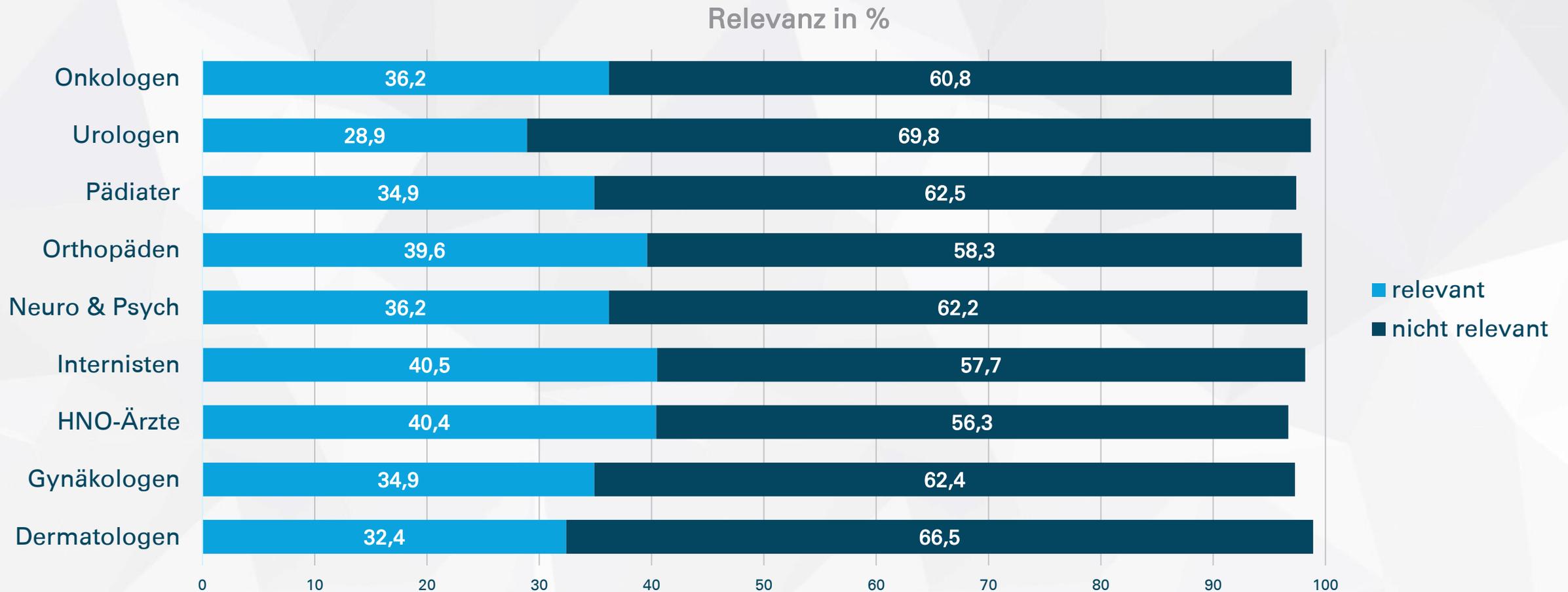
WIE WICHTIG IST KOLLEGE DR. GOOGLE

FÜR DIE FACHARZTGRUPPEN?

STANDARDTHERAPIE

IM DURCHSCHNITT SEHEN MEHR ALS 1/3 ALLER FACHÄRZTE

GOOGLE ALS WICHTIG AN – FACHARZTGRUPPENÜBERGREIFEND



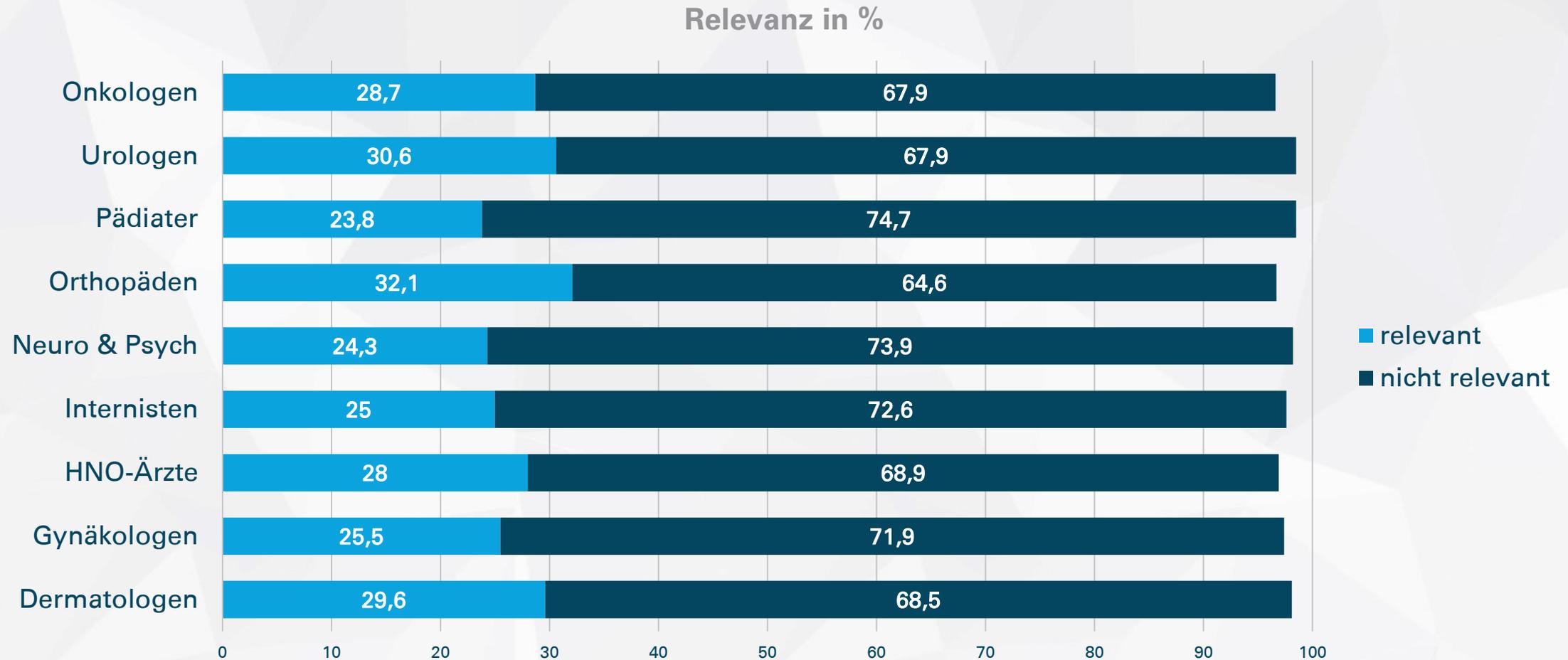


FACHÄRZTE STEHEN AUF NEWSLETTER – STIMMTS?

STANDARDTHERAPIE

1/4 BIS 1/3 DER FACHÄRZTE BEWERTEN NEWSLETTER ALS

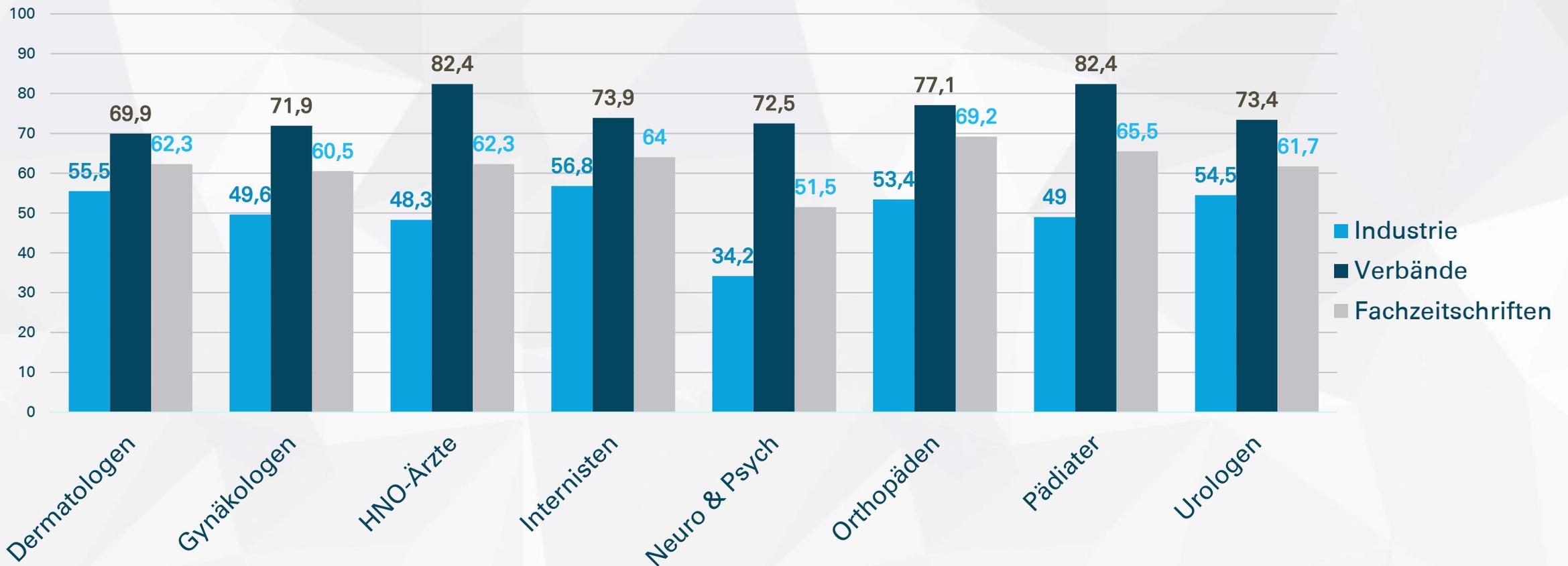
RELEVANTE INFORMATIONSQUELLE. OKEEE...



WER NUR 1 BIS 5 NEWSLETTER BEKOMMT, ÖFFNET DIESE HÄUFIG.

BESONDERS WENN ES KEINE INDUSTRIE-NEWSLETTER SIND.

Öffnungsrate in %, bei Erhalt von 1 bis 5 Newsletter





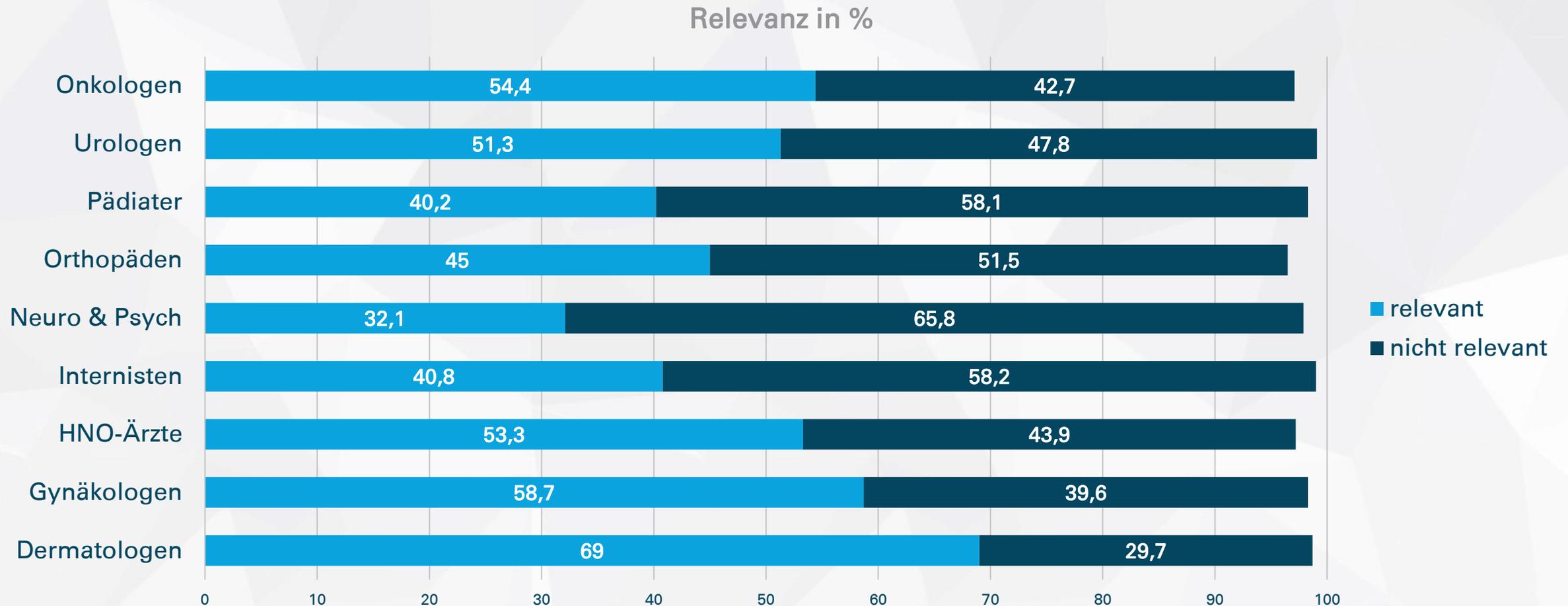
SIND PHARMAREFERENTEN UNWILLKOMMENE GÄSTE

BEI DEN FACHARZTGRUPPEN?

STANDARDTHERAPIE

GRUNDSÄTZLICH WERDEN PHARMAREFERENTEN EHER GERNE

GESEHEN – NUR NEURO & PSYCH MÖGEN VERTRETER WENIGER.



An X-ray image of a human hand and forearm, showing the skeletal structure. The image is displayed on a dark background, likely a monitor. There are some markings on the image, including '67%' at the top, 'L M' on the left, and 'L M' on the right. The hand is positioned with fingers spread, and the forearm is visible below.

KEY LEARNINGS

HCP-TOUCHPOINTS

- Fachärzte greifen auf vielfältige Infoquellen zurück: **Print und Digital**, aber auch Kongresse und Kollegengespräche.
- **Fachzeitschriften** und Kongresse sind übergreifend die wichtigsten Informationsquellen
- **Digitale Medien** sind v.a. bei der Suche nach neuen Therapieoptionen relevant
- Die **Relevanz der Touchpoints variiert** je nach Etablierungsphase der Therapieform und Facharztgruppen-spezifischen Präferenzen.



Kontakt:

MW Office
Andrea Biebl
Leopoldstr. 150
80804 München

andrea.biebl@mwoffice.de

MEDIA UND PR
im Gesundheitswesen

MWO
MEDIA UND PR
im Gesundheitswesen
mwoffice.de

COPYRIGHT

Der Inhalt des Dokuments ist geistiges Eigentum der MW Office und unterliegt den geltenden rechtlichen Bestimmungen (insb. UrhG). Die ganze oder teilweise Verwendung, Vervielfältigung sowie Weitergabe an Dritte bedarf der ausdrücklichen Zustimmung seitens MW Office.

The material, ideas and data contained in this document are proprietary and confidential to MW Office. It is not permitted to use, modify, copy or disclose any information contained herein without the explicit written permission of MW Office.

Copyright 2019 MW Office. All rights reserved.