

## **eDetailing plus – Das Außendienstgespräch über Computer und Telefon**

Der Weg zum Arzt wird immer gerader. eDetailing plus verbindet die Vorzüge des klassischen Außendienstgespräches mit dem Wunsch des Arztes, seine Zeit für Produktinformation völlig frei zu wählen. So ermöglicht das Marketing-Tool eDetailing plus die persönliche Arzt-Ansprache mit der flexiblen Abstimmung auf seine individuellen Bedürfnisse.

### **Ein neues Marketinginstrument**

Noch vor kurzer Zeit ließ sich der Begriff eDetailing nicht so recht einordnen. Er stand für einen Trend aus den USA, die Produkt-Kommunikation zwischen Arzt und Pharmaunternehmen übers Internet zu koordinieren. Aber – wie mit so vielen Trends aus Amerika – konnte der Idee in Deutschland zunächst kaum jemand etwas Gutes abgewinnen. Viel zu technisch. Viel zu weit weg vom typischen Außendienstgespräch, hieß es bei den Skeptikern.

Doch nach einigen Pilotprojekten wurde klar, dass eDetailing sehr wohl Potenzial zum Erfolgsbringer aufweist. Zahlreiche Veröffentlichungen, die schnelle Verbreitung und die hohe Akzeptanz sowohl bei Pharmaunternehmen als auch in der Ärzteschaft belegen das eindrucksvoll. Kurz, unterhaltsam, informativ und einfach zu bedienen – das sind die Merkmale, die die personalisierte Produktwerbung auf elektronischem Weg auszeichnen. Nicht zuletzt sind es jedoch die zeitnahen Akzeptanzkontrollen, die dazu beitragen, das Instrument als wirkungsvollen Marktbarometer einzusetzen.

### **Effektivität beflügelt**

Doch was ist das Erfolgsgeheimnis? Der überschaubare Mitteleinsatz, die Erleichterung für den Außendienst oder der Komfort für den Arzt? Es scheint die geschickte Verknüpfung der unterschiedlichen Interessen zu sein. Das Pharmaunternehmen betreibt professionelle Produktwerbung und gewinnt zuverlässige Daten über die Zielgruppe. Der Außendienst wird unterstützt, weil die Kommunikation über Produkte, die nicht direkt in der Außendienstbesprechung platziert sind, oder bei entfernt gelegenen Ärzten vom eDetailing-Tool übernommen werden kann. Und schließlich erhält der Arzt valide Informationen, zeitsparend und an selbst gewählten Terminen.

## Der Mensch im Vordergrund

eDetailing plus vereint die technischen Vorteile der computergesteuerten Produktinformation mit der persönlichen Atmosphäre eines echten Außendienstgespräches. Denn jede Session wird von Anfang bis Ende von einem medizinisch geschulten Mitarbeiter per Telefon betreut. Aus den Erfahrungen der frühen Anwendungen hat das NewMedia Team von Angela Liedler eDetailing für Pharmaprodukte dahingehend weiter entwickeln und ausbauen können, dass sich ein effektives Gespräch zwischen Arzt und dem Präparate-Spezialisten ergibt.

- Der Arzt wird von einem Kenner des Programms persönlich durch die Anwendung geleitet. So stehen seine volle Konzentration und Aufmerksamkeit für die Produktbotschaft zur Verfügung.
- eDetailing plus reagiert didaktisch und inhaltlich flexibel auf einzelne Bedürfnisse und unterstützt so die Kommunikation der Produktbotschaft aus unterschiedlichen Perspektiven.
- Der Arzt bekommt all seine Fragen sofort beantwortet und fühlt sich individuell und fachlich korrekt betreut.
- Direktes Feedback und individuelle Auswertung der eDetailing-plus-Sessions ermöglichen eine verlässliche Erfolgskontrolle.

## Projektplanung

Arno Bock, Etat-Direktor für Neue Medien in der Pharmaagentur Angela Liedler, rät dazu, eDetailing plus besonders dann einzusetzen, wenn das Produktgespräch mit bildlichen Darstellungen unterstützt werden soll. Auch wenn eine spezielle, kleinere Zielgruppe beispielsweise von ausgewählten Fachärzten oder medizinischem Praxispersonal erreicht werden soll, eignet sich das interaktive Instrument hervorragend.

## Kontakt

Angela Liedler GmbH  
Arno Bock  
Etat-Direktor  
E-Mail: [bock@liedler.de](mailto:bock@liedler.de)  
Telefon: 0761/38606-25  
[www.liedler.de](http://www.liedler.de)