

# Apotheken-Targeting

Wenn Sie es auch in der Apotheke genau wissen wollen!

- Die außergewöhnliche Datengrundlage von **pharmafakt** erlaubt auf anonymer Basis detaillierte Rezeptanalysen auch im Bereich der **Apotheken**. Hierdurch erhalten Sie Wissen darüber, in welchem Ausmaß die GKV-Rezepte Ihrer Produkte bzw. die des Wettbewerbs in welchen Apotheken eingelöst wurden und wie groß die Indikationspotenziale sind.

## Strukturanalyse (Phase I)

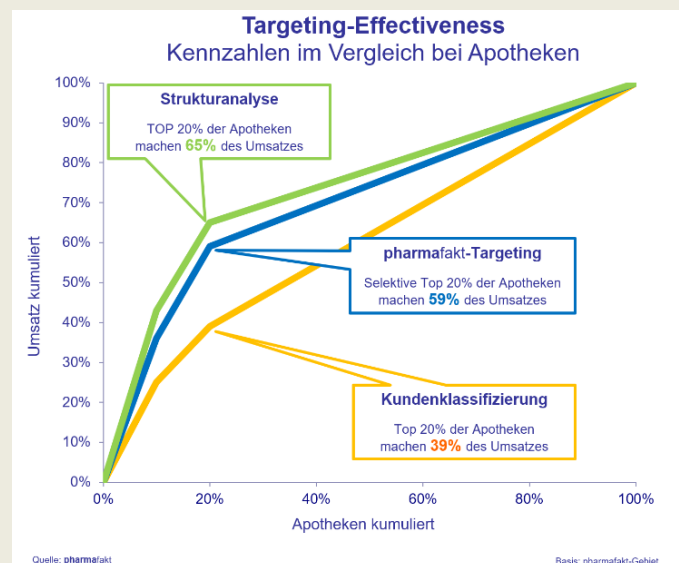
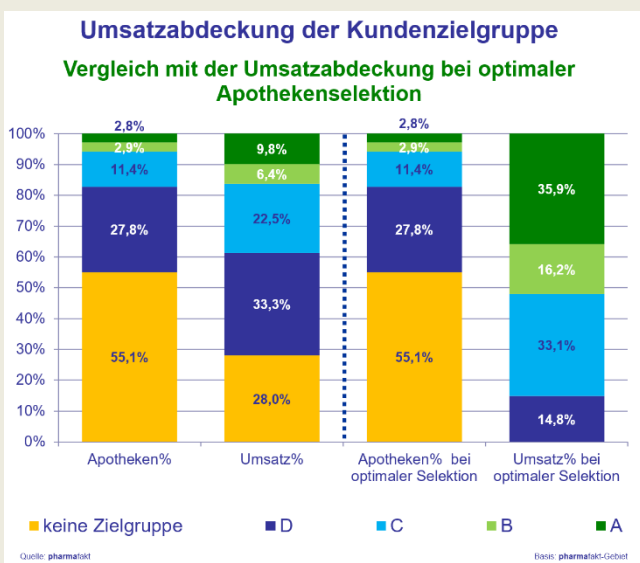
Auf Basis der anonymisierten Rezeptabrechnungsdaten von **bis zu 15.000 Apotheken** zeigt die **pharmafakt** im Rahmen einer Strukturanalyse u.a. Potenzialklassen von Apotheken auf (z.B. Rangreihung der Apothekenklassen nach Absätzen, Umsätzen, Mittelwerten etc.).

Im OTX-Bereich können neben den direkten GKV-Rezepten auch die „**indikationsstarken**“ **Apotheken** mit Hilfe von entsprechenden Rx-Rezeptanalysen untersucht werden.

## Targeting (Phase II)

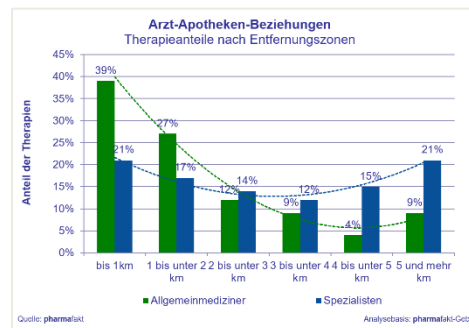
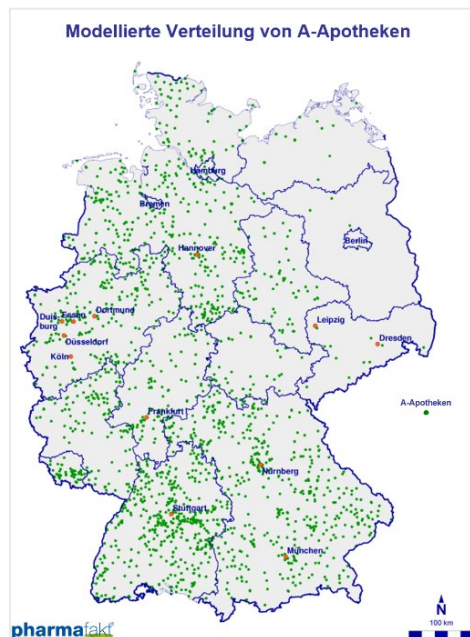
Im Rahmen des **Targetings** erhalten Sie für Ihre Planungen u.a. eine **bundesweite Liste klassifizierter ABC-Apotheken** für Ihre AD-Steuerung und Multi-Channel-Marketing.

Neben den Rezeptdaten können auch das **Verordnerumfeld** per Radius, soziodemografische Daten und die **kundeneigenen Apothekendaten** (z.B. Direktkäufe, Besuchsdaten, etc.) mit eingebaut werden.



■ **Wir unterstützen Sie u.a. bei der Beantwortung der folgenden Fragen:**

- Wie kann ich relevante Apotheken für meine Außendienststeuerung bzw. mein Multi-Channel-Marketing (MCM) identifizieren?
- Wie viele GKV-Rezepte meiner eigenen Produkte und die des Wettbewerbs werden in wie vielen Apotheken eingelöst?
- Gibt es dabei regionale Unterschiede?
- Wie ist die Korrelation zwischen den verordnenden Ärzten und den entsprechenden Apotheken?
- Wie sieht die Güte meiner aktuellen Apothekenklassifizierung aus?
- Welche Aussagen kann ich anhand spezieller Rezept- bzw. Patientenanalysen (z.B. hohes Potenzial für OTC-Zusatzverkäufe auf Basis hoher Rx-Rezeptpotenziale) über mein Produkt bzw. den Wettbewerb treffen?
- Wie sieht die Verordner-Struktur um die Apotheke aus?



**Fazit**

Im Rahmen des Apotheken-Targetings von **pharmafakt** erhalten Sie maßgeschneiderte Informationen über die Apotheken, in denen die entsprechenden GKV-Rezepte eingelöst wurden. Mit diesem Wissen können Sie die Apotheken gezielt auf verschiedenen Themen, wie z.B. Einnahme-/Anwendungsinformationen zu Ihren Produkten, Warenverfügbarkeit, Zusatzverkäufe etc. ansprechen.

**Wir nennen das Vorsprung durch Wissen.**