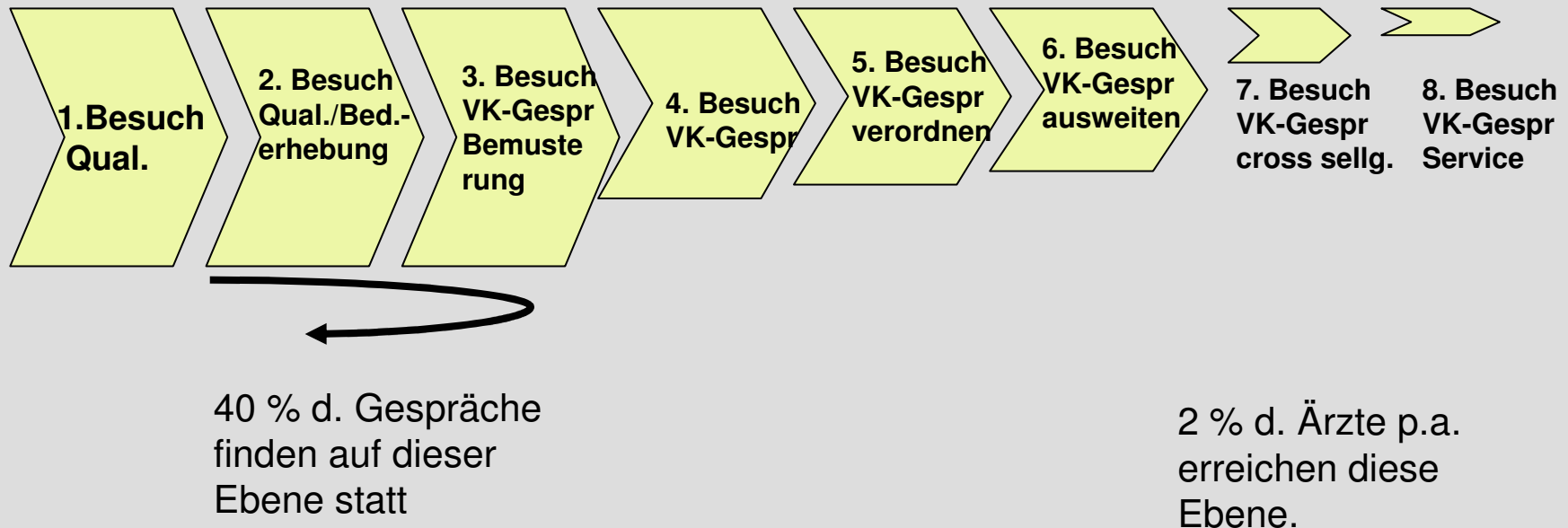
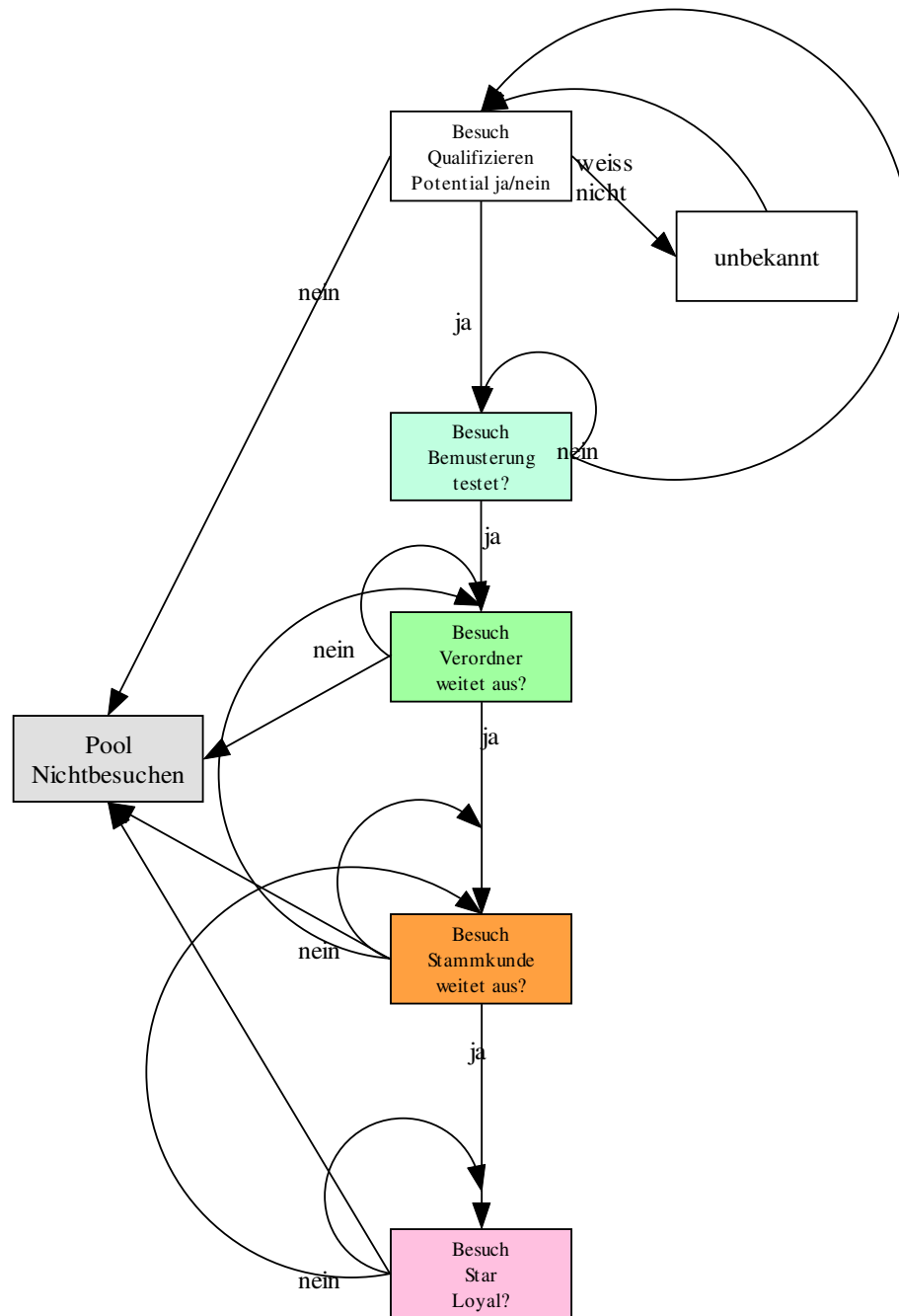


Verkaufsprozess Pharma: Traditionelles Modell

High Potential Arzt - Nichtkunde:



Quelle: Eigene Statistiken aus VKPA Projekten (1991 - 1995) gesamt.



Erstbesuche:
Qualifikation, zumeist mehrere Besuche notwendig

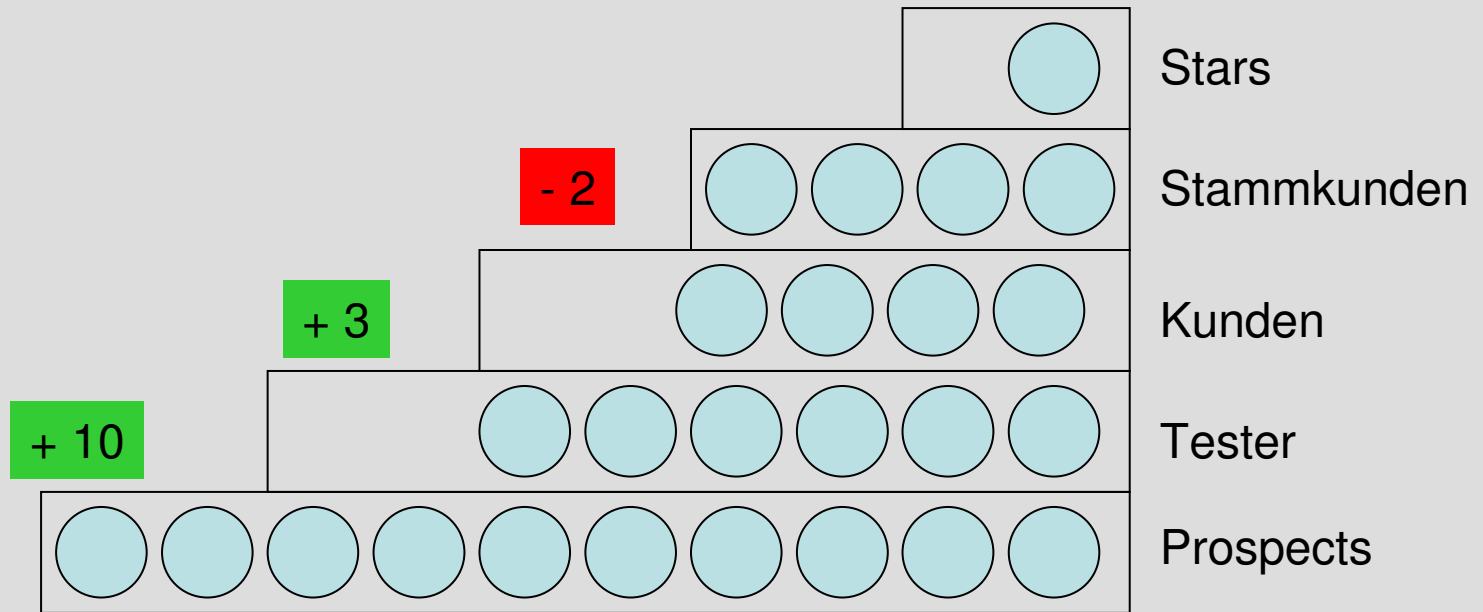
Besuch Bemusterung:
Nach Evaluierung hat dieser Arzt ein interessantes Potential - Bemusterung

Besuch Bemusterung ok:
Wenn ja - Etablierung der Therapie für regelmäßige Verordnungen.

Besuch Ausweitung:
Eine Ausweitung der Anwendung wird vorgeschlagen
Im positiven Fall - Entwicklung zum Stammkunden

Besuche Star:
Loyalitätsprogramme, als Advokat auch Beeinflussung der Kollegen, Fragen nach Empfehlungen

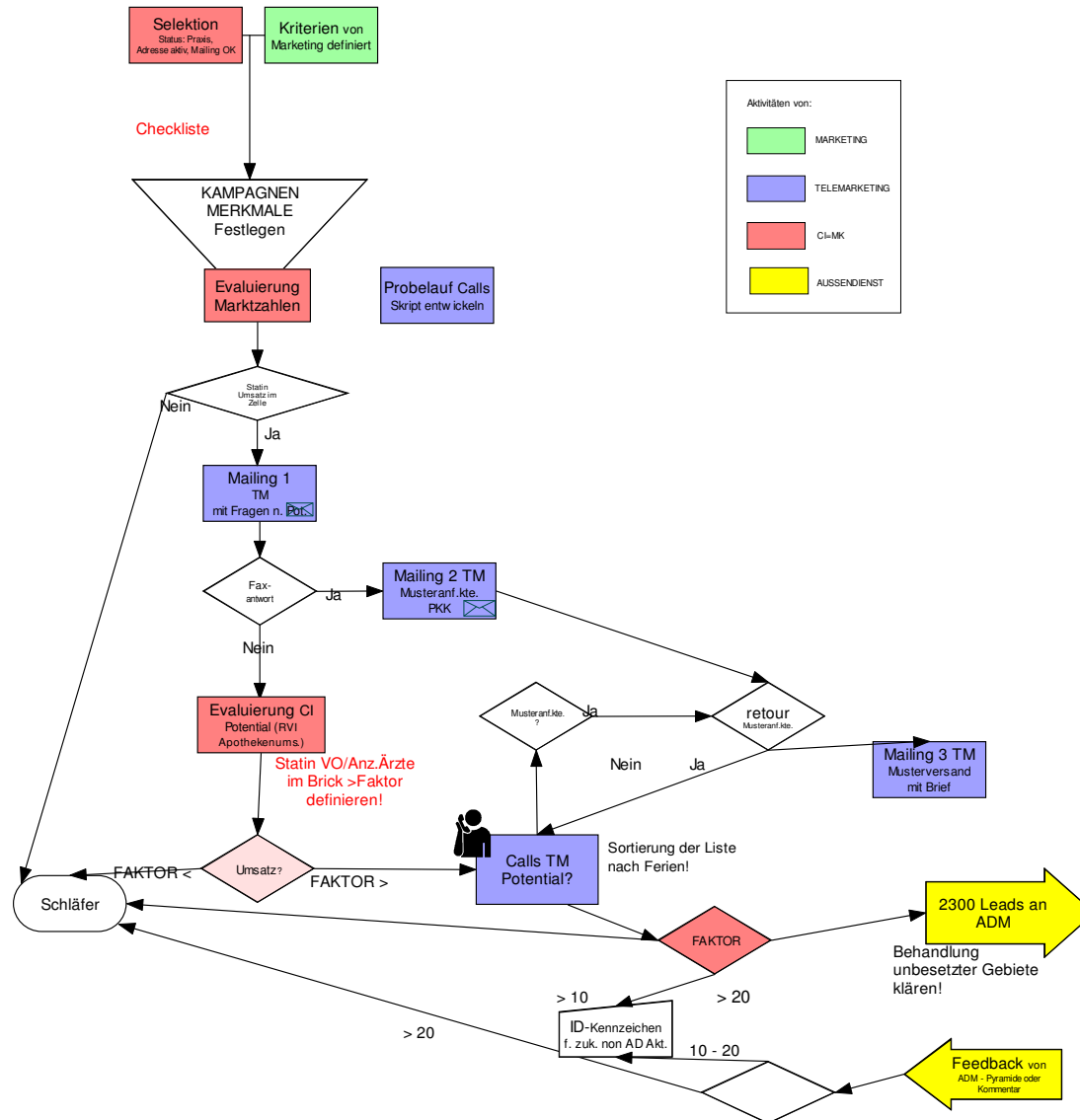
Prozessorientierte Darstellung: Kundenentwicklung in Stufen

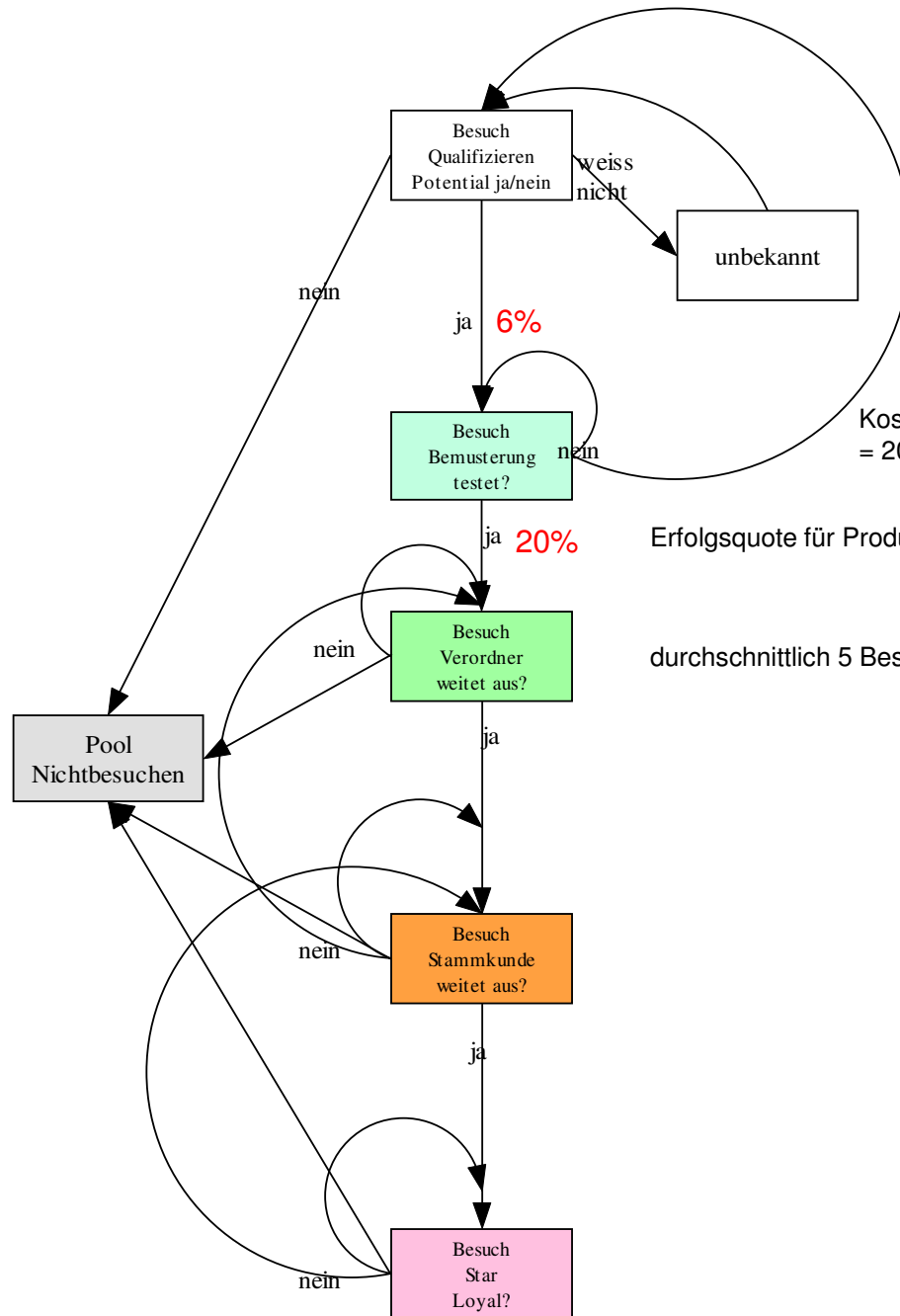


○ = 5 Ärzte, nominativ

Balkenlänge = Vergleich mit oberem Quartil

Kampagnenablauf





Erstbesuch:
 120 €
 Erfolgsrate (korrekte Information) 30%
 Erfolgsrate (entspricht d. gew. Potential) 20%
 = 6%

Kosten für Besuch als erstes Verkaufsgespräch:
 = 2000 €.

Erfolgsquote für Produkttester:

durchschnittlich 5 Besuche notwendig = 600 €