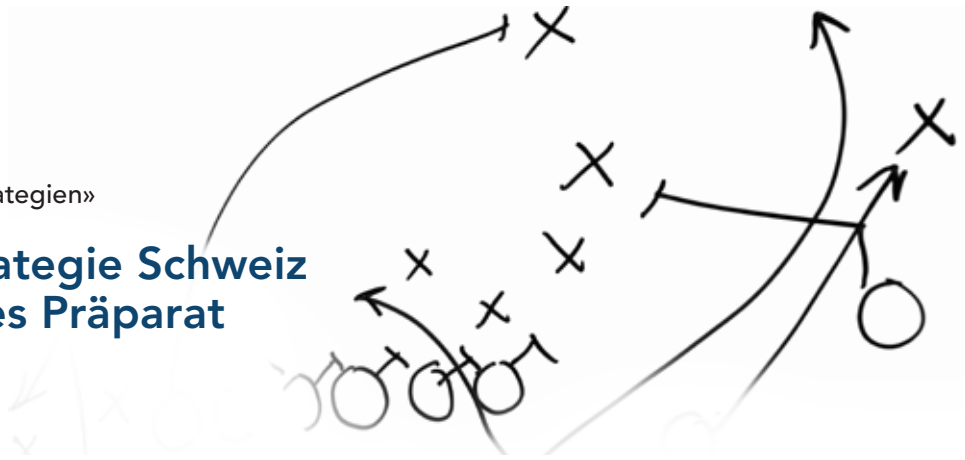


Evidence Based Marketing
Fluentis Projekt Referenz «Strategien»

Markteintrittsstrategie Schweiz für neurologisches Präparat



Kunde/Fachgebiet

Pharmaunternehmen/Neurologie

Ausgangslage

Markteintritt von einem neu zugelassenen pharmazeutischen Präparat in einem für das Unternehmen neuen Indikationsgebiet.

Leistungen Fluentis

- Durchführung der Produkt-, Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse
- Ableitung der strategischen Ziele (quantitativ/qualitativ)
- Ableitung der Differenzierungs- und Erfolgsfaktoren des neuen Präparats
- Entwicklung der Markteintrittsstrategie: Zielgruppen, Positionierung und Kernbotschaften, (Pre-Marketing-) Massnahmen
- Marketingplan für Jahr 1 nach Markteinführung

Ergebnisse

- Sämtliche Massnahmen des Marketingplans wurden termin- und kostengerecht umgesetzt.
- Umsatzentwicklung im ersten Jahr über Budget.