

Sehr geehrte Damen und Herren!

Einen großen Umsatz des Produktes in dem pharmazeutischen Wettbewerbsmarkt zu gewährleisten, ist eine schwierige Aufgabe. Ebenso bedarf es der Zeit und beträchtlichen Investitionen, bis man ein erfolgreiches Team der medizinischen Vertreter aufbaut. Empfehlenswert ist es daher, sich für das Outsourcing zu entscheiden - d.h. eine erfahrene Firma, die hohe Leistungsqualität und vernünftige Kosten garantiert, mit dem Verkauf des Produktes zu beauftragen.

Seit 1998 leitet Hipokrates bestimmte Projekte für Pharmaunternehmen. Wir sind zuständig für die Mitarbeiterwerbung, professionelle Schulung sowie Leitung der Teams von Handelsvertretern und Vertretern im Bereich der Medizin. Um gemeinsam ein Erfolg zu erzielen, passen wir uns an die Bedürfnisse unserer Kunden an.

*Denken Sie daran, -
Ihr Produkt effizient zu verkaufen,
Kosten zu senken,
Zeit einzusparen,
- dann laden wir Sie zur Kooperation ein.*

ÜBER DIE FIRMA

Die Anfänge der Firma Hipokrates reichen bis ins Jahr 1998 zurück, als wir mit Erbringung von Dienstleistungen begonnen haben, die im Aufbau und Führung der Teams von medizinischen Vertretern bestanden. Das Konzept des Outsourcing von Verkaufsteams bahnte sich damals den Weg auf den Pharmamarkt. Unsere Firma hat sich schnell entwickelt, neue Kunden gewonnen und neue Dienstleistungen ins Angebot gestellt - Beratung, Mitarbeiterwerbung, Schulung, Vermietung von Handelsvertretern.

Wir sind uns bewusst, dass besondere Erfahrung und Kompetenz grundlegend sind, um die Dienstleistungen für Pharmabranche erbringen zu können. Aus diesem Grund stellen wir hauptsächlich Ärzte und Pharmazeuten ein, die für eine Arbeit, bei der man werben und Kenntnisse über Medikamente vermitteln soll, die besten Qualifikationen besitzen. Uns stehen über 150 ausgebildete Handelsvertreter, Regionalmanager und Projektmanager zur Verfügung. Dank ihnen werden wir erfolgreich und können sämtlichen, das Pharmamarketing und den Verkauf betreffenden Anforderungen einer Firma gerecht werden.

Die Maßstäbe unserer Aktivitäten sind Effizienz des Verkaufsaufbaus und die Kundenzufriedenheit. Wir sind uns stets bemüht, unsere Kunden komplett zu betreuen. Bis heute haben wir 50 neue Medikamente vermarktet und die Marktstellung von etwa 70 Präparaten gefestigt. Die Erfahrung, die wir durch unsere mehrjährige Präsenz am Pharma-Markt gewonnen haben, teilen wir mit unseren Kunden auf jeder Ebene der Projektausführung.

MISSION

La mission d'Hipokrates est d'aider les firmes de la branche de produits pharmaceutiques, dans le domaine de promotion des produits pharmaceutiques ainsi que dans le domaine de prestation des services de consultation et de l'outsourcing.

VERTRIEB DER MEDIKAMENTE

2003 haben wir eine neue Abteilung gegründet, die sich mit der Organisation des Medikamentenvertriebs befassen soll, für die Firmen, die noch keine Vertretungen in Polen haben. Dies war unsere Reaktion auf die Bedürfnisse dieser Kunden, die nach einem Partner suchten, der komplette Betreuung, d.h. Produktzulassung, Vertriebsorganisation, Vorbereitung und Führung des Verkaufs, sowie die gesamten Werbemaßnahmen, übernehmen könnte.

Polen ist der größte Medikamentenmarkt in Mittel- und Osteuropa. Die Integration unseres Landes mit der Europäischen Union hat zusätzlich zu Folge, dass immer mehr ausländische Firmen ihre Produkte hier verkaufen wollen. Durch unsere große Erfahrung im Bereich Werbung und Vertrieb der Pharmaprodukte ist Hipokrates ein ausgezeichneter Partner für Vermarktung neuer Medikamente in Polen sowie für den Aufbau des Verkaufs.

Unseren Kunden sichern wir:

- Marktanalyse über bestehende Verkaufsmöglichkeiten und Konkurrenz
 - Für den Vertrieb erforderliche Registrierung des Produktes in Polen
 - Erarbeitung der strategischen Konzepte für Vermarktung des Produktes
 - Organisation des Produktvertriebs
 - Planung der Werbemaßnahmen und Vorbereitung der Werbematerialien
 - Organisation der Gruppen von Handelsvertretern und wissenschaftlichen Vertretern
 - Leitung von Werbemaßnahmen und Produktverkauf
 - Auswertung der erzielten Ergebnisse
- Unsere Leistungen betreffen:

- Rezept erhältliche Medikamente (Rx)
- ohne Rezept erhältliche Medikamente (OTC)
- diätetische Nahrungsmittel
- Dermokosmetika
- diagnostische Tests
- medizinische Geräte

MEDIZINISCHE VERTRETER

Bei derzeit abgewickelten Projekten beschäftigen wir über 150 medizinische Vertreter und Handelsvertreter. Laufend ergänzen wir unsere Datenbank mit Personen, die in kürzester Zeit bereit sind, eingesetzt zu werden. Dadurch sind wir imstande, den Anforderungen unserer Kunden im ganzen Land schnell nachzukommen. Wir leiten ein Verkaufsteam und tragen sämtliche, damit zusammenhängenden Unterhaltungskosten. Unsere Partner können sich auf die Konzipierung der Marketingziele ihrer Produkte konzentrieren.

Produkte

PANACEUM - das maßgeschneiderte Verkaufsnetz:

Wir bauen eine Gruppe der medizinischen Vertreter auf und leiten das Projekt in allen Phasen. Die Mitarbeiterwerbung, Schulung und Verkauf führen wir entsprechend den Erwartungen der Kunden, mit Rücksicht auf die Eigenart ihrer Produkte.

ANTIDOTUM - kurze Werbeaktionen:

Wir vermieten ein ausgebildetes Team von medizinischen Vertretern, um die Werbemaßnahmen vorläufig zu intensivieren - zum Beispiel in Reaktion auf die Aktivitäten der Konkurrenz, bei Vermarktung eines neuen Produkts oder vor der Verkaufssaison.

SUPPLEMENTUM - Ergänzung des Verkaufsteams:

Wir binden unsere medizinischen Vertreter in das Verkaufsteam des Kunden ein, um vorübergehend abwesende Mitarbeiter zu vertreten oder Werbemaßnahmen eines Produkts zu intensivieren.

Bei allen von uns abgewickelten Projekten sind wir zuständig für Gruppenmanagement, Schulung und beratende Unterstützung, d.h. wir erstellen Analysen der Bedürfnisse, planen Werbemaßnahmen, passen die Verkaufsdynamik an die Anforderungen und Möglichkeiten eines Kunden an.

Hauptgrundlagen

- Vertreter hat höhere medizinische, pharmazeutische oder ähnliche Ausbildung
- Vertreter vertritt ausschließlich ein Pharmaunternehmen
- Vor und während der Arbeit nimmt der Vertreter an professionellen Schulungen zum Verkauf und Produkt teil
- Projektmanager beobachtet sämtliche Aspekte der eingeleiteten Werbemaßnahmen und ist für deren Ergebnisse, sowie Erfüllung der Kundenerwartungen verantwortlich
- Regionalmanager prüfen die Arbeit der medizinischen Vertreter und sind für Verkaufsergebnisse im Region zuständig.

System der Qualitätssicherung

- Berichterstattung über durchgeführte Besuche - wie üblich oder per E-Mail
- Bestätigung der durchgeführten Besuche mit Stempeln der Ärzte
- Prüfung der Berichte - Anzahl der Besuche, Auswahl der Ärzte, Verteilung in Zeit und Raum
- Doppelte Besuche mit dem Regionalmanager oder Projektmanager
- Unterstützende Schulungen zum Verkauf und Produkt
- Auswertung der Verkaufsergebnisse (IMS, Kamssoft)
- Untersuchung der Kundenzufriedenheit

MITARBEITERWERBUNG UND SCHULUNGEN

Eine richtige Mitarbeiterwerbung ist der erste Schritt zum Aufbau eines erfolgreichen Teams von Vertretern. Bei Hipokrates verläuft dieser Prozess mehrstufig und umfasst u.a. ein Gespräch mit dem erfahrenen Projektmanager, sowie Planspiele zur Simulation der Besuche beim Arzt oder Apotheker. Somit bekommen unsere Kunden nur die ausgewählten Bewerbungen von Personen mit besten Fähigkeiten zur Arbeit als Außendienstvertreter.

Unseren Partnern bieten wir auch Schulungen und Seminare über Verkaufstechniken an. Über mehrere Jahre haben wir eigene Vertreter ausgebildet, die bei Hipokrates bereits für verschiedene Unternehmen der Pharmabranche gearbeitet haben. Unsere Erfolge sind Beweis dafür, dass sich unsere Schulungsmethodik in Praxis bewährt hat. Wir teilen gern unser Wissen und unsere Erfahrung mit anderen.

Die Schulungen für medizinische Vertreter werden wie gewöhnlich, in 2- oder 3-tägigen Sessionen veranstaltet, je nach Gruppengröße und geplantem Training. Das Schulungsprogramm führen wir auch in Form von 1-Tag-Seminaren durch, an denen bis zu 30 Personen teilnehmen können.

Die Schulungen werden von unseren Trainern und Projektmanagern durchgeführt. In Schulungen greifen sie auf die Lösungen zurück, die sich bei ihrer täglichen Arbeit bestätigt haben. Außer großer Erfahrung im Personalmanagement verfügen sie auch über langjährige Erfahrung in Arbeit als medizinische Vertreter.

Standardthemen der Schulungen

- Bildung der Vertreterseinstellung entsprechend Erwartungen eines Kunden.
- Aufbau eines professionellen Handelsgesprächs mit Einteilung in Phasen.
- Vorbereitung auf:
 - Beginn der Arbeit im Außendienst
 - Arbeitstag
 - Kundengespräch
- Gesprächseröffnung:
 - Methoden der Gesprächseröffnung - das erste und weitere Gespräche
 - Bildung entsprechender Stimmung und Vertrauens beim Kundengespräch

- Einschätzung der Kundenbedürfnisse:
 - Arten der Kundenbedürfnisse
 - Techniken der Fragenstellung
 - Techniken des aktiven Zuhörens
- Techniken der Produktpräsentation:
 - Methoden der Preisdarstellung
 - Sprache der Kundenvorteile
 - interpersonelle Kommunikation
 - Kaufsignale
- Techniken der Gesprächsbeendigung.
- Reaktionsmethoden bei Vorbehalten und Beanstandungen.
- Aufrechterhalten der Kundenbeziehungen.
- Grundlagen für Arbeitsorganisation eines Außendienstmitarbeiters.
- Methoden für Auswertung von Potential und Kundenbindung.

INTERAKTIVES MARKETING

Der wachsende Wettbewerb auf dem Pharmamarkt erzwingt heutzutage, nicht übliche Maßnahmen zu ergreifen, die einigen Firmen es aber dann gestatten, konkurrenzfähiger zu sein. Den neuen Trends vorausseilend, bieten wir eine neue Qualität an - Dienstleistungen im Bereich **interaktives Marketing**. Nun ist die Produktwerbung nicht mehr nach dem Besuch des medizinischen Vertreters zu Ende. Wir sind stets bei dem Arzt, wenn er nur seinen Computer startet - im Krankenhaus, in den Praxen, zu Hause.

the future is interactive...

Virtueller Medizinberater

Der Virtuelle Medizinberater ist eine neue Dienstleistung im Bereich on line detailing. Sie besteht in der Darstellung des Produktes und im Test zur Förderung der Festigungsprozesse der vom Hersteller an den Arzt ausgerichteten Marketingübertragung.

Präsentation mit CD-ROM oder DVD

Die multimediale Darstellung gibt die Möglichkeit, die Aufmerksamkeit des Arztes auf die mit dem Pharmapräparat zusammenhängende Problematik länger zu lenken. Sie kann sich aus der Monographie eines Medikaments, Erläuterung der für die Werbung wesentlichen klinischen Fragen, interessanten Fällen, Tests, Spielen und Ratespielen zusammensetzen.

Branchenportal im Internet

Bei Gestaltung eines Firmenbilds, Lieferung von Informationen über Produkte sowie Vereinfachung des Kundenkontakts gehört die Visitenkarte der Firma im Internet zum Standard. Das Portal im Internet bildet ausgezeichnete Basis für die Leitung der interaktiven Marketingprojekte.

Fachservice im Internet

Serviceleistungen, die an definierte Zielgruppe Ärzte gerichtet sind, können medizinische Informationen erfolgreich vermitteln, zusammen mit Werbung für Pharmaprodukte.

Virus - Marketing

Können die Ärzte selbst für unser Produkt werben? Ja, wenn die neusten Werkzeuge des Virus-Marketings eingesetzt werden. Eine lustige Animation oder ein einfaches Spiel kann sein eigenes Leben im Internet leben. Vorausgesetzt, sie sind genial ...

Unsere Kreativität übersteigt unsere Bedürfnisse, wir müssen sie exportieren. Nützen Sie uns aus.

CONSULTING - BERATUNG

Um ein Pharmaprodukt auf den bestimmten Markt zu bringen, sind Kenntnisse, Erfahrung und Intuition erforderlich. Die Mitarbeiter von Hipokrates unterstützen ihre Kunden, indem sie sie über pharmazeutische Märkte in Polen und Mittel- und Osteuropa beraten. Wir liefern feste Grundlagen für Planung der Vermarktung eines Präparats und seinen erfolgreichen Umsatz.

Wir bieten Forschungen und Analysen in bezug auf:

- Anteil der Pharmaprodukte und deren Gruppen am Markt
- Verkaufsperspektiven auf dem Pharmamarkt
- Aufstellung des Werbebudgets
- Planung der Marketingaktivitäten
- Aufbau der Verkaufsteams
- Wirksamkeit der Werbemaßnahmen
- Aktivitäten der Wettbewerbsunternehmen
- Rentabilität der Investition
- Produktvertrieb

ANDERE DIENSTLEISTUNGEN

Vorbereitung der Werbematerialien

Der professionell vorbereitete Werbebeleg oder ein Werbegeschenk sind wichtige Werkzeuge eines jeden medizinischen Vertreters und Handelsvertreters. Auf Basis unserer Erfahrung bieten wir Bearbeitung der Werbematerialien für den Gebrauch durch die Vertreter in Mailing oder auf den Firmenständen während der wissenschaftlichen Symposien und Konferenzen.

Unsere Dienstleistungen umfassen:

- kreative Konzeptgestaltung
- sachliche Fachkonsultationen
- graphische Projekte
- Computersatz
- Druck

CONTACT

Büro:

Hipokrates

ul. Sw. Anny 9, 31-008 Krakow

POLEN

tel.: +48 (12) 432 22 22, fax: +48 (12) 432 22 20

e-mail: biuro@hipokrates.biz.pl