

# ZUKUNFT APOTHEKE

**25. APRIL 2016, KÖLN:**  
WACHSTUMSMARKT  
APOTHEKENVERSANDHANDEL  
**26. APRIL 2016, FRANKFURT:**  
EFFIZIENTES TRADEMARKETING  
IN DER APOTHEKE

## MASTERCLASSES

PRAXISNAH. INTERAKTIV. HOHER LERNERFOLG  
DURCH BEGRENZTE TEILNEHMERZAHL.



**27. APRIL 2016, FRANKFURT:**  
CONTENT MARKETING

**28. APRIL 2016, FRANKFURT:**  
MEDIA FÜR STARKE  
OTC MARKEN



## DAS BEGEISTERTE DIE TEILNEHMER IN 2015

»Ich hatte eine  
„detaillierte“ Einführung  
in das Thema erwartet und  
wurde nicht enttäuscht!«

»Abwechslungsreich,  
inspirierend,  
horizontenerweiternd«

»Ich nehme  
sehr viel mit –  
vielen Dank!«

»Sehr gut – es wurden  
auch praxisnahe Tipps  
zur Vorgehensweise  
und Beispiele gezeigt.«



## MEDIENPARTNER

Die erfolgreiche  
**Apotheke**

HEALTHCARE MARKETING  
Das Fachmagazin für Gesundheitsbetriebe

projektwerk  
medical

## IHR ANSPRECHPARTNER

Stefanie Kurz  
Projektleitung  
Tel. +49 (0)6172-98196-81  
E-Mail: [s.kurz@inspirato.de](mailto:s.kurz@inspirato.de)

inspirato GmbH / inspirato KONFERENZEN  
Siemensstraße 27  
61352 Bad Homburg  
[www.inspirato.de](http://www.inspirato.de)



**inspirato**  
KONFERENZEN

# ZUKUNFT APOTHEKE

25. APRIL 2016 | KÖLN

## WACHSTUMSMARKT APOTHEKENVERSANDHANDEL

26. APRIL 2016 | FRANKFURT

## EFFIZIENTES TRADEMARKETING IN DER APOTHEKE

### WARUM DIESE MASTERCLASS FÜR SIE WICHTIG IST

E-Commerce ist in vielen Märkten der Wachstumstreiber schlechthin. Anfangs von stationären Apotheken bekämpft, wächst der Apothekenversandhandel für OTC-Medikamente, Kosmetik und apothekenübliche oder -exklusive Produkte kontinuierlich. Umsatz, der in der stationären Apotheke nicht mehr stattfinden wird. Erfahren Sie in der Masterclass „Wachstumsmarkt Apothekenversandhandel“ kompakt an einem Tag anhand zahlreicher Fallbeispiele, weshalb Hersteller diesen dynamischen Vertriebskanal gezielt bearbeiten sowie Vermarktungsmöglichkeiten und Shopper-Insights für das eigene Geschäft nutzen sollten.

### WAS SIE AUS DIESEM TAG MITNEHMEN

- Online-Markt im Überblick: Wer sind die wichtigsten Versandapotheken in Deutschland und welche Bedeutung haben sie für das eigene Geschäft? Wie verändert sich zukünftig die europäische Versandhandelslandschaft?
- Zusammenarbeit mit einem Versender: Welche Kriterien sind zu beachten, um die Leistungsfähigkeit von Versandapotheken einschätzen zu können? Welche Vermarktungstools können Versandapotheken bieten und wie sehen erfolgreiche Aktivitäten gemeinsam mit Versandapotheken konkret aus?
- Erwartungen an Pharmahersteller: Wie arbeitet der Versandhandel zum Thema Kundenpflege und Neukundengewinnung?
- Konditionen & WKZ: Welche Investitionen sind für den Erfolg erforderlich und wie kann dieser gemessen werden?
- Shopper Insights: Was müssen Sie über den Online-Apotheken-Kunden wissen? Welche Shopper-Insights können durch Kundendaten aus dem Versandhandel generiert werden?

### ZIELGRUPPE

Diese Masterclass richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Pharmabranche (Hersteller von OTC-Produkten, Kosmetik und apothekenüblichen Sortimenten), vor allem der Bereiche Marketing, Trade Marketing, Vertrieb und Key Account Management.

### REFERENTEN



**Tobias Brodtkorb,**  
Managing Partner,  
SEMPORA  
Consulting GmbH



**Sven Schirmer,**  
Head of Brand Strategy  
& Communications,  
Shop-Apotheke B.V.



**Frank Weidle,**  
Account Director  
Consumer HealthCare,  
GfK SE

### WARUM DIESE MASTERCLASS FÜR SIE WICHTIG IST

Apotheken, früher reine Abgabestelle von Arzneimitteln, verändern sich zunehmend hin zu Einkaufs- und Beratungszentren mit einem umfassenden Leistungsangebot in Sachen Gesundheit, Prävention und Wellness. Womit Sie nicht nur für den Kunden, sondern auch als Absatzmarkt für freiverkäufliche Gesundheitsprodukte immer interessanter werden.

Erfahren Sie in der Masterclass „Effizientes Trade Marketing in der Apotheke“, wie Sie den Vertriebsweg Apotheke für Ihre Marke erschließen und mit welchen Angeboten und Leistungen Sie die Chancen für die Platzierung und Profilierung Ihrer Produkte erhöhen.

### WAS SIE AUS DIESEM TAG MITNEHMEN

- Was Sie als Hersteller vom Vertriebsweg Apotheke haben: Praxisgerechte Zielsetzungen als Grundlage der Trade Marketing Strategie im Dreiklang Verfügbarkeit, Sichtbarkeit und Empfehlung
- Wie Sie sich für die Apotheke der Zukunft rüsten: Trends und Innovationen zur Erhöhung der Endkundenbindung
- Wie Sie beim Apotheker punkten: Überblick über die Instrumente des modernen Trade Marketings – off- und online
- Wie Sie Ihr Produkt in der Apotheke perfekt in Szene setzen: Erfolgsbeispiele aus der OTC-Praxis für die kundenorientierte Warenpräsentation am POS
- Wie Sie Stärken und Schwächen bei Verkaufsgesprächen und der Platzierung Ihrer Marke aufdecken: Mystery Shopping als ein erfolgreiches Konzept zur Erfolgskontrolle
- Wie eine Win-Win-Situation für beide Seiten entsteht: Einmal in der Apotheke, immer in der Apotheke

### ZIELGRUPPE

Die Masterclass richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter der Pharmabranche der Bereiche Trade-Marketing, Verkaufsförderung, Category Management, Marketing und Key Account Management sowie Agenturen für Promotions und Verkaufsförderung.

### REFERENTEN



**Wolfgang Pachali,**  
Mitglied des Vorstandes,  
GWA & Geschäftsführer,  
WEFRA GmbH



**Stefan Suchanek,**  
Partner,  
Neuromerchandising Group

**Praxisreferent**  
(in Abstimmung)



Informationen und Anmeldung:

[www.inspirato.de/zukunftapotheker-masterclass-vh](http://www.inspirato.de/zukunftapotheker-masterclass-vh)



Informationen und Anmeldung:

[www.inspirato.de/zukunftapotheker-masterclass-tm](http://www.inspirato.de/zukunftapotheker-masterclass-tm)



27. APRIL 2016 | FRANKFURT

## CONTENT MARKETING

### WARUM DIESE MASTERCLASS FÜR SIE WICHTIG IST

Kaufentscheidungen werden heute vielfach im Internet getroffen bzw. vorbereitet. Patienten suchen in diesem Rahmen intensiv nach Antworten auf ihre Fragen zu Symptomatik, Krankheitsbild und Produkt. Diese Situation stellt für Unternehmen der Healthcareindustrie eine Herausforderung dar, sich an den digitalen Points of Decision (POD) zu positionieren. Dem richtigen Content kommt in diesem Zusammenhang eine Schlüsselrolle zu.

Finden Sie in der Masterclass „Content Marketing“ einen schnellen und effektiven Einstieg ins Thema und aktivieren Sie Webbesucher für den anschließenden Kauf in der Apotheke.

### WAS SIE AUS DIESEM TAG MITNEHMEN

- Wie sich das Online-Nutzungsverhalten im Bereich Gesundheit aktuell darstellt
- Welches die entscheidenden Points of Decision im Healthcare-Kaufentscheidungsprozess sind
- Welche Bedürfnisse der Laien-Zielgruppen bei der Konzeption des Contents zu berücksichtigen sind
- Wie das Content Marketing in seinen Grundlagen funktioniert
- Wie man mit Hilfe der entsprechenden Tools Content Marketing Aktivitäten selbst analysiert
- Was bei der Contenterstellung zu berücksichtigen ist
- Welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit der Content sichtbar wird

### ZIELGRUPPE

Diese Masterclass richtet sich an Marketingleiter und Produktmanager der Pharma- und Gesundheitsindustrie.

### REFERENT



**Tino Niggemeier,**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
xeomed GmbH

28. APRIL 2016 | FRANKFURT

## MEDIA FÜR STARKE OTC-MARKEN

### WARUM DIESE MASTERCLASS FÜR SIE WICHTIG IST

Der Wandel der Medien und die veränderte Mediennutzung der Konsumenten schaffen neue Rahmenbedingungen und Herausforderungen, denen sich die Werbungtreibenden stellen müssen. Die perfekte Verbindung von Marke, Konsumenten-Motivation und Media kann der Schlüssel zum Erfolg und ein wichtiger Differenzierungs-Hebel zum Wettbewerb sein.

Die Masterclass „Media für starke OTC-Marken“ vermittelt Insights und kreative Lösungen, die messbar auf ihre Marketing-KPI's einzahlen.

### WAS SIE AUS DIESEM TAG MITNEHMEN

- Was können OTC-Marken in Sachen Markenwahrnehmung von anderen Branchen lernen?
- Was sind aktuelle Medien-Trends?
- Was treibt Konsumenten an?
- Welche Media-Channels haben den höchsten Impact auf ihre Marketing-KPI's?
- Wie kann ein optimaler Mediaplan aussehen und was kann dieser leisten?

### ZIELGRUPPE

Diese Masterclass richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter der Pharmabranche, insbesondere der Abteilungen Marketing/Werbung/Produktmanagement, Vertrieb und PR.

### REFERENTEN



**Philipp Sonnhalter,**  
Director Communication  
Consulting (Mitglied der  
Geschäftsleitung),  
Vizeum Deutschland GmbH



**Anette Walther,**  
Director Communication  
Consulting,  
Vizeum Deutschland GmbH



**Informationen und Anmeldung:**

[www.inspiro.de/pharmamarketing-masterclass-mp](http://www.inspiro.de/pharmamarketing-masterclass-mp)



**Informationen und Anmeldung:**

[www.inspiro.de/pharmamarketing-masterclass-cm](http://www.inspiro.de/pharmamarketing-masterclass-cm)

**MASTERCLASSES**  
PRAXISNAH. INTERAKTIV. HOHER LERNERFOLG  
DURCH BEGRENZTE TEILNEHMERZAHL.



## ZEIT & ORT



25. April 2016: Apothekenversandhandel, Köln

26. April 2016: Trade Marketing in der Apotheke, Frankfurt



27. April 2016: Content Marketing, Frankfurt

28. April 2016: Mediaplanung, Frankfurt

## VERANSTALTUNGSORTE

### KÖLN



GS1 Germany Knowledge Center  
Stolberger Straße 108, 50933 Köln

### FRANKFURT AM MAIN



25hours Hotel Frankfurt by Levi's®  
Niddastraße 58, 60329 Frankfurt a. M.

## TEILNAHME-KONDITIONEN

Early Bird Special (gültig bei Anmeldung bis 15.03.2016) ..... 995,- Euro  
Normalpreis (gültig bei Anmeldung ab 16.03.2016) ..... 1.095,- Euro  
*(alle Preise pro Person und Seminartermin zzgl. USt.)*

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Seminarkosten, Teilnehmerunterlagen, sowie Speisen und Getränke im Rahmen des Seminars.



## ANMELDUNG

mit diesem Faxformular: **+49 (0)6172-981 96-89**

oder im Internet unter: **www.inspirato.de**

Je zwei  
Marketing- und  
Vertriebs-Seminare:  
getrennt oder  
kombiniert  
buchbar!

**JA**, ich nehme an folgenden inspirato Masterclasses teil:



25. April 2016: Apothekenversandhandel, Köln

26. April 2016: Trade Marketing in der Apotheke, Frankfurt



27. April 2016: Content Marketing, Frankfurt

28. April 2016: Mediaplanung, Frankfurt

Name, Vorname

Position

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail\*

Datum

Unterschrift

\*Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, dass ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen von inspirato KONFERENZEN informiert werde.

## ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Anmeldung kann per E-Mail, Fax, Online oder per Post erfolgen.

Die Teilnahmegebühr ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung fällig. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung. Kreditkartenzahlungen können nur online bei Anmeldung über Eventbrite getätigt werden. Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Tagungskosten, Teilnehmerunterlagen sowie Speisen und Getränke im Rahmen der Veranstaltung.

Die AGBs im Detail: [www.inspirato.de/agb](http://www.inspirato.de/agb)