

How to win customers, achieve results and become more successful: Tips and Recommendations

Develop the Strategy

Analysis

Investigate target groups and opportunities

Unmet need

Understand official/personal expectations

Powerful message

- **Attention**
Create interest in content
- **Benefit**
Offer a fact-based solution
- **Superiority**
Show unique value
- **Validation**
Support with references, quotes, stories
- **Behaviour**
Call to action

Modes of Expression

Check

Test draft, adapt to feedback, test again

Communication channels

Connect multiple channels

Success criteria

Define key performance indicators

Customer Relationship Management

Build your customer database

Choose Modes of Expression

Product

Identify substance class and brand name

Vocabulary

Identify distinctive, positive words

Core claim

Concentrate key content in one sentence

Bullet points

Formulate 3 short statements

Important number

Identify the most relevant number

Easy legibility

Select appropriate font, size and contrast

Proven layout

Choose an effective page format

Appropriate colour

Use brand colour

Comprehensible tables and graphs

Make diagrams crystal clear

Compelling visuals

Use suitable and consistent images

Customer Experience

Address sensory aspects

Select Communication Channels

External experts

Individuals, advisory boards, societies

Events

Conferences, workshops, presentations...

Scientific publications

Original articles, reviews...

Personal contacts

Meet and network with people

Digital media

- Visible websites
- Online videos, podcasts
- Newsletter, blog
- Collect email addresses...

Public relations

Engage the media, work with journalists

Advertising

Adverts, brochures, print mailings...

Further aspects

- Medical/Marketing/Sales force
- Internal/external call center
- Additional options

Align with customer journey

Touchpoints, frequency, integration ...

Wie Sie Kunden gewinnen, Ergebnisse erreichen und erfolgreicher werden: Tipps und Empfehlungen

Strategie entwickeln

Analyse

Zielgruppe, Umfeld, Chancen erforschen

Nicht erfüllter Bedarf der Zielgruppe

Offizielle/persönliche Erwartungen verstehen

Prägnante Botschaft

- Aufmerksamkeit
Interesse für Inhalte wecken
- Nutzen
Datenbasierte Lösung aufzeigen
- Einzigartigkeit
Überlegenheit sichtbar machen
- Beleg
Mit Quelle, Zitat, Story untermauern
- Aktion
Zu konkreter Handlung motivieren

Ausdruck wählen

Check

Entwurf testen, an Feedback anpassen

Kommunikationskanäle finden

Multiple Kanäle verbinden

Erfolgskriterien

Relevante Leistungskenngrößen definieren

Namen in Kundendatenbank

Customer Relationship Management

Ausdruck wählen

Produkt

Substanzklasse und Markenname nennen

Treffendes, positives Vokabular

Nutzenversprechende Worte auswählen

Klare Kernaussage

Wesentliches in einem Satz sagen

Gewinnender Text in Stichpunkten

Mit Bullet Points überzeugen

Relevante Ziffer

Wichtigste Zahl identifizieren

Lesefreundliches Schriftbild

Gut lesbare Typographie gewährleisten

Wirkungsvolles Layout

Erprobte Seitenarchitektur wählen

Treffende Farbwahl

Markenfarbe verwenden

Tabellen und Diagramme

Schaubilder meisterhaft aufbereiten

Professionelle Bilder

Mit stimmigem Motiv visualisieren

Kundenerlebnis

Die Sinne ansprechen

Kommunikationskanäle finden

Externe Experten

Fachbeirat, Fachgesellschaften...

Veranstaltungen

Vorträge, Workshops, Kongresse...

Wissenschaftliche Publikationen

Originalartikel, Übersichtsartikel...

Persönliche Kontakte

Schlüsselpersonen, Networking...

Digitale Medien

- Auffindbare, nützliche Webseiten
- Online-Videos, Podcasts
- Newsletter/Blog
- Emailadressen sammeln...

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Journalisten, Fachmedien

Werbung

Anzeigen, Broschüren, Print-Mailings

Weitere Punkte

- Medical/Marketing/Außendienst
- Internes/externes Callcenter
- Zusätzliche Optionen

Mit Kundenreise abstimmen

Kontaktpunkte, Frequenz, Verknüpfung ...