

Interaktiv hält besser

Nutzer des DeutschenApothekenPortals sind eine aktive und treue Community

Seit rund 15 Jahren versteht DAP sich als Servicepartner der Apotheken und unterstützt diese mit umfangreichen Services bei der Rezeptbearbeitung und Kundenberatung sowohl im Rx- als auch im OTC-Bereich. Umgekehrt stehen DAP über 500 Partnerapotheken für Fragen und Recherchen zur Verfügung. Von diesem engen Austausch profitieren auch unsere Kunden.

Das DAP-Angebot an Kommunikationskanälen ist vielfältig – es reicht von der Onlineplattform DeutschesApothekenPortal über die täglichen DAP Service- und Retax-Newsletter sowie verschiedene Sondernewsletters (Rezeptur-, Impf-, Derma-, Cannabis- und Naturheil-News) bis hin zu dem Printmagazin DAP Dialog mit unseren beliebten Übersichtspostern. Damit bieten wir unseren Kunden vielfältige Möglichkeiten für eine gezielte und fachgerechte Apothekenansprache.

Besonders effektiv sind interaktive Maßnahmen, die eine intensive Auseinandersetzung mit einem Thema, einem Produkt oder einer Marke bewirken und sogar den Bezug von Apothekenadressen ermöglichen. Ob Umfragen, zertifizierte Fortbildungen, Produktschulungen oder Wissensspiele – Apothekenmitarbeiter, die sich bei DAP registriert haben, können täglich neues Wissen erlangen oder vertiefen.

Von spielerisch bis komplex

Die Resonanz ist enorm, so nehmen etwa an unseren Online-Fortbildungen und den sog. DAP Wissens-Checks, die Indikations- und Produktwissen in Form von 10 Multiple-Choice-Fragen vermitteln, regelmäßig über 3.500 Apothekenmitarbeiter teil.

Es darf aber gerne auch etwas spielerischer sein, wie das ganz neue Format „DAPärchen“ zeigt, bei dem nach dem Prinzip eines bekannten Gesellschaftsspiels passende Kartenpärchen gefunden

Abb.: Projektbeispiel DAPärchen

werden müssen (siehe Abb.). Auf diese Weise lassen sich Produktbotschaften gut und mit Spaß an der Sache vermitteln. Auch komplexe Rx-Fragestellungen, z. B. zur richtigen Rezeptbelieferung, können mithilfe von interaktiven Maßnahmen wie Umfragen oder Wissens-Checks beleuchtet werden. Ein aktuelles Thema ist z. B. der richtige Umgang mit T-Rezepten vor dem Hintergrund des kürzlichen Eintritts von Generika. Apothekenmitarbeiter nehmen diese Form der Wissensvermittlung auch im Rx-Bereich sehr gut an.

500 Partnerapotheken – der direkte Draht in die Apotheke

Es ist aber nicht nur ein Nehmen, sondern auch ein Geben: Über 500 Partnerapotheken stehen DAP zur Verfügung, wenn es um spezielle Fragen oder Recherchen geht, z. B. wie ein Produkt oder ein bestimmter Vorgang in den verschiede-

nenen Warenwirtschaftssystemen dargestellt wird. Auf dieses Panel können wir auch mit Fragen und Aufgabenstellungen unserer Kunden zurückgreifen. Antworten erhalten diese nicht nur sehr schnell – sie sind zudem stets qualifiziert und bringen Licht auch in komplexe Fragestellungen.

DAP Networks

ist ein Kommunikationsunternehmen, das marketing- und vertriebsunterstützende Maßnahmen für die Pharmaindustrie entwickelt und u. a. das DeutscheApothekenPortal (DAP) betreibt.

✉ info@dap-networks.de

Foto: DAP Networks GmbH