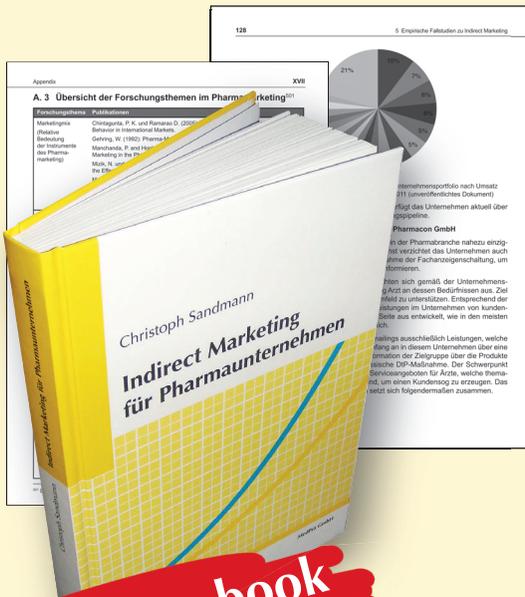


Indirect Marketing für Pharmaunternehmen

Autor: Dr. Christoph Sandmann



Auch als e-book erhältlich

340 Seiten
92 Abbildungen
Hardcover
ISBN: 978-3-98 15014-4-5

Nicht nur für Pharmaunternehmen!

Wie funktioniert nachhaltiges Marketing? Eine Frage, mit der sich die Geschäftsführungen fast täglich befassen müssen. Trotz der Wichtigkeit für alle Unternehmen gibt es keine Untersuchungen, wie indirektes Marketing wirkt.

Erstmalig untersucht der Autor Dr. Christoph Sandmann die Wirkweise und Erfolgskriterien indirekter Leistungen und leitet Handlungsanweisungen zu deren Gestaltung ab.

Prof. Dr. Christian Belz (Ordinarius für Marketing, Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG) an der Universität St.Gallen) schreibt in seiner Empfehlung für das Buch (Auszug):

„Indirect Marketing schafft eine Kompetenz von Unternehmen, übergeordnet zu den angebotenen Produkten und Services. Es wirkt nur indirekt auf den Verkauf der Leistungen und deshalb besonders glaubwürdig“.

„Bisher fehlen gründliche Forschungsprojekte zum wichtigen Thema“.

„Diese Arbeit betritt Neuland. Erstmals erklärt und strukturiert der Verfasser die Thematik fundiert. Er zeigt die Bedingungen und Arten des Indirect Marketing. Er entwickelt Konzepte und zeigt kritische Erfolgsvariablen sowie erfolgreiche Massnahmen“.

„Zwar ist das Buch ein Forschungsbericht, die Verantwortlichen im Pharmamarketing tun aber gut daran, sich rasch mit diesen Vorschlägen zu befassen. Kurz: Ich empfehle die Lektüre sehr. Übrigens sind die Erkenntnisse nicht nur für das Pharmamarketing ergiebig, sie lassen sich auch leicht auf weitere Märkte übertragen. Der Leserin oder dem Leser wünsche ich Impulse, die zu wirksamen eigenen Lösungen führen“.

Kurzum - Indirect Marketing stellt eine wertvolle Erweiterung des Marketingmix dar und erweitert maßgeblich den Handlungsspielraum der Marketingabteilungen - und das nicht nur in der Pharmabranche.

Bestellformular

per Fax an: **0211-93899-117**

oder per Brief an: **MedPrä GmbH | Jägerrei 2 | 40593 Düsseldorf**

Hiermit bestelle ich: **Druckversion** Exemplar(e) des Buchs **Indirect Marketing für Pharmaunternehmen**
e-book Exemplar(e) des Buchs **Indirect Marketing für Pharmaunternehmen**

1. Auflage 2014 **89 €** inkl. MwSt., zzgl. **4 €** Versandkostenpauschale

BITTE IN DRUCKBUCHSTABEN AUSFÜLLEN!

Name Unternehmen		
<input type="text"/>		
Titel/Vorname		Nachname
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Straße		PLZ Ort
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Telefon		Fax
<input type="text"/>		<input type="text"/>
E-Mail (Bitte bei der e-book Bestellung angeben)		
<input type="text"/>		
<input type="checkbox"/> Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) habe ich gelesen und zur Kenntnis genommen. Die AGB können Sie unter: www.handbuch-reisemedizin.de einsehen. Wir senden diese auch gerne per E-Mail oder Fax zu.		
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Datum		Unterschrift

Weitere Informationen unter: www.handbuch-reisemedizin.de

MedPrä GmbH | Jägerrei 2 | 40593 Düsseldorf | Telefon: 0211-93899-115 | Fax: 0211-93899-117 | E-Mail: info@medprae.de | www.handbuch-reisemedizin.de