



ARCON-CONSULTING IN HEALTHCARE

meine Expertise für euer Wachstum

Angebot Consulting in HealthCare

Ich biete eine umfassende Expertenberatung für die Kommerzialisierung von Medizinprodukten an, um eure Produkte erfolgreich im deutschen Gesundheitswesen verkaufen zu können.

Im Detail sieht mein Angebot wie folgt aus:

1. Entwicklung von Vertriebsstrategien und Vertriebssteuerung von neuen oder weiter entwickelten Medizinprodukten **/Systemkomponenten:**

Marktvorbereitung:

- Entwicklung einer Vermarktungsstrategie unter Berücksichtigung aller Kundengruppen
- Positionierung des Produktes und USP
- Sicherstellung der Vergütung, Leistungsrechtliche Grundlagen nach SGB V:
 - Hilfsmittelnummer
 - Präqualifizierungsverfahren
 - Verträge oder Preisvereinbarungen mit Krankenversicherungen
 - Selbstzahlermarkt
- Marktanalyse
 - Kundenanalyse
 - Wettbewerbsanalyse
 - Potentialanalyse
- Vertriebswege
 - Vertrieb „in House“
 - Vertrieb über Distributoren
 - Kombination von „in House“ und Distributoren
 - Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufs- und Verhandlungstrainings
 - Verkaufstraining: Sales und Inside Sales
 - Verhandlungstraining: Key Account Management, Market Access
- Aufbau und Entwicklung Kundenservice
 - Kundenservice als wichtiger Teil der Customer Journey
 - Kundenservice zur Umsatzsteigerung nutzen
 - Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern
- CRM-System: Dokumentation und Nutzung von Daten zur Steuerung des Business

2. Beratung zur Marktbearbeitung von bestehenden Medizinprodukten zur Umsatzsteigerung:

- Überprüfung und Bewertung der aktuellen Vertriebs-Strategie
- Wettbewerbsanalyse und Ableitungen zur eigenen Positionierung und Marktbearbeitung
- Planung und Entwicklung kontinuierlicher Aktivitäten für alle Kundengruppen unter Berücksichtigung der Customer Journey
- Entwicklung und Umsetzung von Kundenbindungsprogrammen
- Auswertung und Ableitungen von Daten aus der CRM-Dokumentation zur Vertriebssteuerung
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufs- und Verhandlungstrainings

3. Interims Management:

- Unterstützung/ Projektmanagement bei der Umsetzung der entwickelten Strategien, Lösungsansätze und Projekte.
- Lücken für Fachkräftemangel und Engpässe temporär schliessen