



CASE STUDY

THEMA

DATENSCHUTZKONFORME LEADQUALIFIZIERUNG

STECKBRIEF

BRANCHE

Pharma

LEISTUNGEN

- B2B Leadqualifizierung
- Opt-in Einholung nach DSGVO
- Fachberatung für Generika (§75 AMG)

CASE STUDY

▶ HERAUSFORDERUNG

Unser Kunde, ein bedeutendes, internationales Pharmaunternehmen, hat die Ströer Dialog Group mit der Vermarktung neuer Generika Produkte beauftragt. Hierzu wurden ca. 6.500 Neurologen und Psychiater in einem dreistufigen Verfahren telefonisch qualifiziert. Der Fokus des Projektes lag auf der Einholung der Opt-Ins entsprechend der neuen Datenschutzrichtlinien (DSGVO).

▶ STRÖER DIALOG GROUP KONZEPT

- Einsatz von fachlich qualifizierten Mitarbeitern nach § 75 AMG
- intensive Schulung durch Ströer Dialog Fachtrainer in Bezug auf die Einholung der Opt-Ins gemäß Datenschutzgrundverordnung
- Fach- und Produktschulungen durch das Pharmaunternehmen
- Professionelle Qualifizierung des anspruchsvollen Klientels durch Fachexperten

▶ ERGEBNIS

- Aufbau einer stabilen und persönlichen Kundenbeziehung durch mehrstufige Ansprache der Praxis-Teams und Ärzte
- exklusives und hochqualifiziertes Team nach § 75 AMG
- sehr hohe Anzahl generierter Opt-Ins

