



## Die richtigen Akzente in der Apotheke setzen

- ▶ Wissen Sie was den Apotheker bei Verkauf und Vermarktung bewegt?  
Finden Sie heraus, wo sich Potenziale noch besser ausschöpfen lassen.
- ▶ Was sind die zentralen Erfolgsfaktoren in 2011?  
Erkennen Sie, wo es sich lohnt zu investieren.
- ▶ Was hält der Apotheker von Ihrer Vertriebs- und Vermarktungsleistung?  
Erfahren Sie, wo Sie im Benchmarking stehen.



Antworten direkt aus dem Markt zu topaktuellen Trends Vertrieb und Vermarktung bietet der OTC *SalesPerformanceMonitor* der UGW Vermarktungs-Experten. Wir sind am Puls der Zeit und führen regelmäßig Befragungen in unterschiedlichen Märkten durch, um immer aktuell und kompetent beraten zu können. So kombinieren wir langjährige Erfahrung im OTC-Markt mit zeitgerechten Informationen.

Inhalte des OTC *SalesPerformanceMonitor* 2011: Preis- und Konditionenpolitik, Anforderungen an die OTC-Industrie und zentrale Erfolgsfaktoren, Zusammenarbeit mit Apothekenkooperationen, Benchmarking von Top-Unternehmen der deutschen OTC-Industrie

## Aktuelle Brennpunkte im OTC Vertrieb und Vermarktung

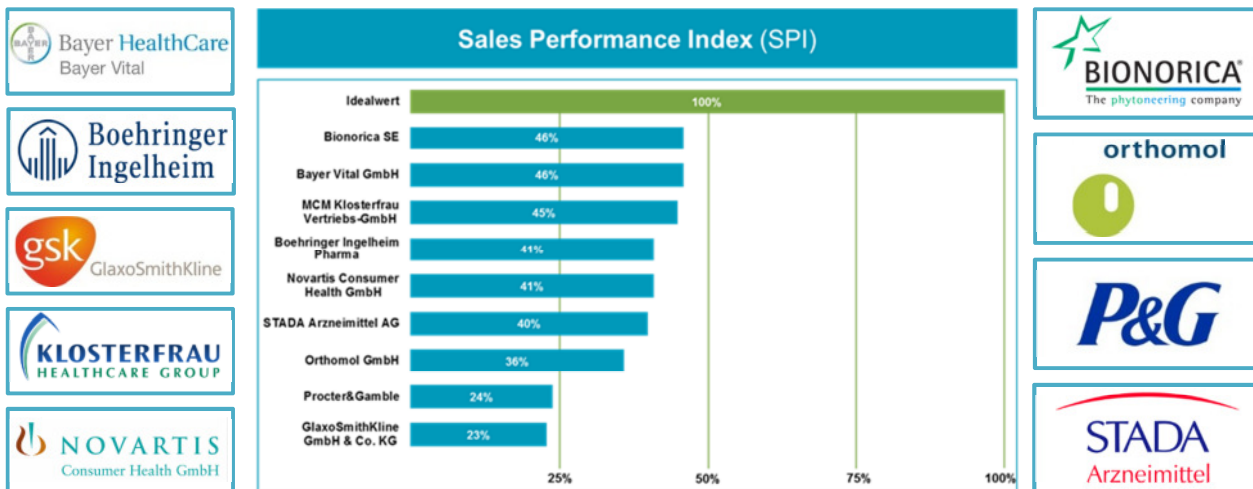




Benchmarking führender OTC-Unternehmen  
Bewertungskriterien



Sales Performance Index



Ihre Ansprechpartner

**Thomas Pielenhofer**  
Geschäftsführer  
Tel.: +49 611 97777-220  
t.pielenhofer@ugw.de

**Katharina Knell**  
Management Consultant  
Tel.: +49 611 97777-233  
k.knell@ugw.de

UGW Consulting GmbH  
Kasteler Str. 22-24  
65203 Wiesbaden  
[www.ugw.de](http://www.ugw.de)

Die UGW Vermarktungs-Experten



**Umfassende  
Vermarktungskompetenz  
zur ganzheitlichen  
Beratung**