

Dr.**S**earch

---

ERFOLGSBRINGER

KYTE-TEC 



*Wer nach Angeboten für Arzneimittel sucht, möchte erstens Online-Preise und zweitens seine Einkäufe am liebsten noch am selben Tag bekommen. OTC-Hersteller nutzen Dr.Search, um beides miteinander zu verbinden: präzises und leistungsstarkes Online-Targeting und die Stärken der lokalen Apotheken als PoS. So können Hersteller aktiv den Abverkauf bestimmter Produkte pushen und die Profitabilität des Umsatzes steigern.*

## Online-Zielgruppe in stationären Umsatz konvertieren

Dr.Search bietet OTC-Herstellern die Möglichkeit, aktiv die Vermarktung ihrer Produkte zu steuern. Damit promoten sie online ausgewählte Produkte, definieren den Preisvorteil und pushen den Absatz in den lokalen Apotheken. Nirgends lässt sich die Zielgruppe präziser ansprechen als online. Das macht das spezifische Targeting von Google Shopping Ads möglich. Den Verkauf übernehmen die lokalen Apotheken, denn Käufer werden per Online-Bestellung oder digitalem Coupon für das Smartphone an die nächste teilnehmende Filiale vermittelt.

### Funktionsweise

Dr.Search richtet sich an OTC-Hersteller, die selbst den Abverkauf ihrer Produkte durch Partnerapotheken steuern möchten. Produkte auswählen, Preisvorteil definieren und zusammen mit KYTE TEC die Kampagne aufsetzen, das sind die wesentlichen Schritte. KYTE TEC baut die Google Shopping Ads Kampagne auf, erstellt die Landingpage, die die Käufer an die Apotheke ihrer Wahl vermittelt und übernimmt das Clearing der Couponwerte. Online-Klicks, Conversions und physische Einkäufe laufen in einem Dashboard zusammen, sodass OTC-Hersteller die Kampagne jederzeit im Griff haben.

## Anwendungsfälle im Überblick

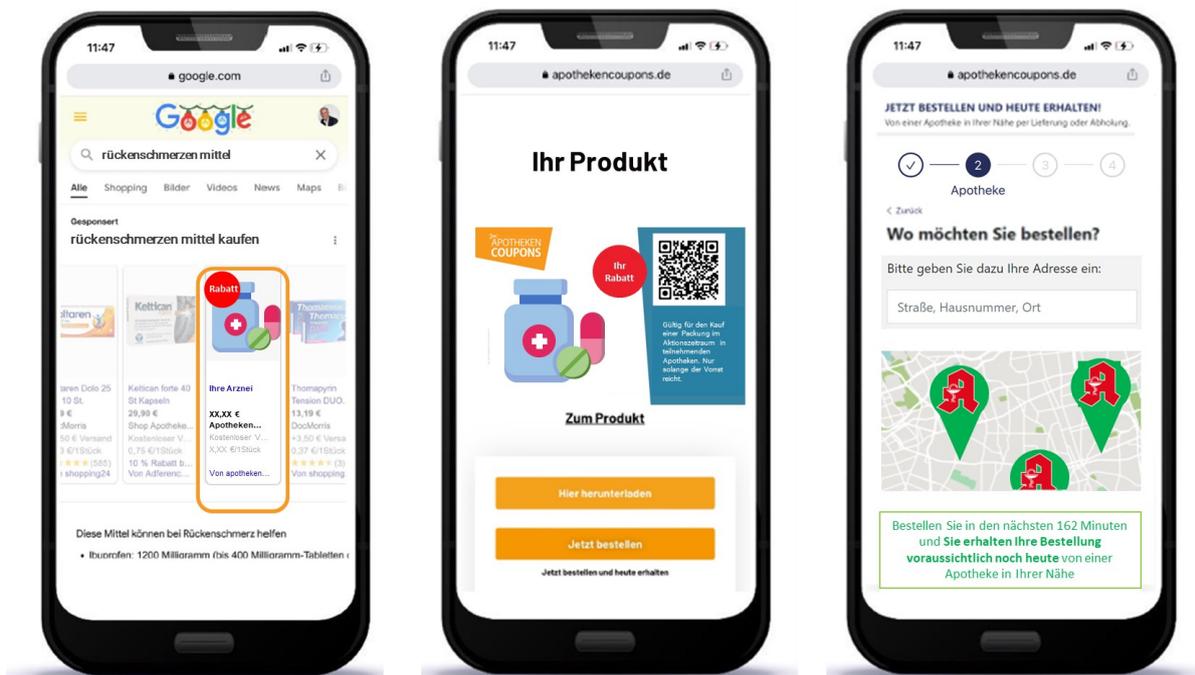
Mit Dr.Search können OTC-Hersteller die Initiative beim Absatz ihrer Produkte übernehmen, obwohl sie nicht selbst als Verkäufer auftreten. Sie setzen gezielt Kaufanreize für ausgewählte Produkte und sprechen damit abgrenzbare Zielgruppen an. Das ist ein effektives Werkzeug für zahlreiche Anwendungsfälle.

### Ausgewählte Produkte pushen

Sichtbarkeit erzeugen oder neue Kundengruppen erobern: Mit Google Shopping Ads präsentieren Sie Ihre Produkte zu attraktiven Konditionen, die den Verkauf erleichtern. Schaffen Sie Aufmerksamkeit, eine positive Preisempfindung und machen Sie Ihr Produkt lokal verfügbar – zu den online vorgegebenen Preisen. Über das Kampagnen-Dashboard verfolgen Sie live mit, wie sich das auf das Einkaufsverhalten auswirkt. Auch Kundenpräferenzen für verschiedene Artikel der beworbenen Produktrange werden sichtbar.

### Apotheken als Absatzkanal stärken

Die lokalen Apotheken sind nicht zu überbieten, wenn es um die schnelle Verfügbarkeit von Arzneien geht. Botendienst, In-store-Besuch oder Click & Collect: Die Online bestellten Artikel kommen aus der Stamm-Apotheke – und zwar über den individuell bevorzugten Weg. Damit schließen Sie bis 18.000 Apotheken unabhängig von ihrer eigenen Online-Präsenz an die Kampagnen an und nutzen die hohe Abdeckung von Partnerapotheken für kürzeste Bestellaufzeiten.



**Customer Journey: Google-Shopping Ad, Landingpage mit Coupon und Bestellung bei der Wunschapotheke mit Lieferung oder Abholung**

### Online-Reichweite nutzen

Eine von 20 Suchanfragen bezieht sich auf Gesundheitsthemen – und viele davon stammen von mobilen Geräten. Gleichzeitig erlaubt die Datenverfügbarkeit eine präzise Segmentierung und die Ansprache der Zielkunden. Mit Google Shopping Ads erschließen Sie daher die Kombination aus Reichweite und genauem Targeting. Dazu definieren Sie demographische und verhaltensbezogene Kriterien für Zielkunden oder geben Referenzkunden vor.

### Zentrale Steuerung, regionale Schwerpunkte

Apotheken stehen für profitablen Umsatz von OTC-Produkten. Nutzen Sie Dr.Search, um diesen Kanal zu stärken. Die besten PoS noch weiter unterstützen oder schwächelnde Regionen ankurbeln: Über Geotargeting sprechen sie mit der Kampagne gezielt bestimmte geografische Bereiche an. Gehen Sie in die Fläche oder grenzen Sie den Aktionsradius auf bis zu einen Kilometer ein und aktivieren Sie das lokale Absatzpotenzial mit dem richtigen Preisanreiz.

## 3 Dr.Search

### Vorteile

Dr.Search lässt OTC-Hersteller per Google Shopping Ads aktiv in die lokale Vermarktung ihrer Produkte eingreifen – und bietet dank Online-Ansprache und lokalem Apothekennetz einzigartige Vorteile.

#### 1 Schaffen Sie bequeme Bezugsmöglichkeiten

Käufer können ihre Bestellung direkt online aufgeben und dann über ihre Stamm-Apotheke liefern lassen. Oder sie speichern sich den Coupon von der Landingpage auf dem Smartphone und zeigen ihn an der Kasse der Apotheke vor. Mit Dr.Search setzen Sie online die richtigen Kaufanreize – und überlassen Kunden die Wahl ihres präferierten Bezugswegs.

#### 2 Transparenz über den Kampagnenerfolg

Wie gut wird die Ad geklickt und welcher Anteil der Interessenten wird tatsächlich zu einem Kauf konvertiert? Online lassen sich die Leistungsparameter der Kampagne laufend erfassen. Analysieren Sie Zeiträume oder die Performance unterschiedlicher Regionen und Artikelvarianten, um Ihre nächste Dr.Search Kampagne noch weiter zu optimieren.

#### 3 Sie wählen die Produkte und den Preisvorteil

Welche Produkte müssen vorübergehend gestützt werden oder können sich einfach noch viel besser verkaufen, wenn es den richtigen Kaufanreiz gibt? Das Wissen haben Sie als Hersteller. Nutzen Sie es, um gezielt Abverkäufe zu erzeugen und behalten Sie dabei die Kontrolle über die Preisgestaltung.

#### 4 Sichtbarkeit erzeugen

Google spielt die Shopping Ad samt Coupon für Ihr Produkt immer dann aus, wenn Personen aus ihrer Zielgruppe relevante Suchanfragen stellen. So lenken Sie gezielt Aufmerksamkeit auf neue Produkte oder steigern die Wiedererkennung – und generieren zusätzliche Verkäufe.

### Flexibles Online-Targeting – profitabler Apotheken-Umsatz

*„Dr.Search erschließt OTC-Herstellern die einzigartigen Möglichkeiten zur Zielgruppenansprache von Google Shopping Ads und bringt das Umsatzplus dorthin, wo es am profitabelsten ist – in die lokalen Apotheken“*



Ingo Weigt  
Vertriebsleiter



+49 6127 990 9032

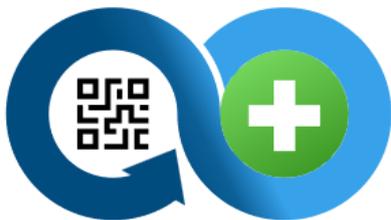


i.weigt@kyte-tec.com



[Termin vereinbaren](#)

**Drive2Pharmacy**<sup>®</sup>  
by KYTE-TEC



KYTE-TEC bietet Pharma- und Healthcare-Anbietern auf Basis einer innovativen technischen Infrastruktur ganzheitliche Trade Marketing Services, fokussiert auf den Markt der lokalen Apotheken.

## IMPRESSUM

**KYTE-TEC** 

© KYTE-TEC 2023

Dieses durch den Anbieter erstellte Werk und alle Inhalte unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes bedürfen der schriftlichen Zustimmung der verfassenden bzw. erstellenden Person oder Organisation.

### **KYTE-TEC GmbH**

Kirchstraße 7  
D-61462 Königstein i.Ts.  
Telefon: +49 6127 9909030  
E-Mail: [kontakt@kyte-tec.com](mailto:kontakt@kyte-tec.com)

### **REGISTEREINTRAG**

Handelsregister: HRB10343  
Registergericht: Amtsgericht Königstein i. Ts.  
Vertreten durch Geschäftsführer: Dipl. Ing. Fabian Zink