

# Typgerechte Kommunikation für Ihren erfolgreichen Launch

Ärztinnen und Ärzte unterscheiden sich erheblich in ihrem Adoptionsverhalten bei neuen Medikamenten. Diese Segmentierung, basierend auf dem coliquio Report „Neue Medikamente“, zeigt drei zentrale Profile mit ihren charakteristischen Entscheidungsmustern und bevorzugten Kommunikationskanälen.

## Open-minded Explorer

**47%**

**Charakter:** Neugierig & initiativ

**Typisches Verhalten:** Probieren neue Medikamente früh aus und machen eigene Erfahrungen

## Ambivalent Adopter

**30%**

**Charakter:** Abwartend & abwägend

**Typisches Verhalten:** Beobachten den Markt und Kolleg:innen, bevor sie entscheiden

## Safety Seeker

**22%**

**Charakter:** Vorsichtig & sicherheitsorientiert

**Typisches Verhalten:** Warten auf Langzeitdaten, bevor sie umstellen

### Entscheidungsbasis

Studiendaten + persönlicher Eindruck

### Entscheidungsbasis

Einschätzung anderer Ärzt:innen + Vergleich zu Bestehendem

### Entscheidungsbasis

Langzeitdaten, Guidelines, Nebenwirkungsprofil

### Bevorzugte Kanäle

- Ärzteplattformen
- CME
- Webinare

### Bevorzugte Kanäle

- Fachzeitschriften
- Fortbildungen
- Kolleg:innenaustausch

### Bevorzugte Kanäle

- Außendienst
- Leitlinien
- Strukturierte CME

### Empfohlene Kommunikation

Frühzeitig, evidenzbasiert, interaktiv

**Schlüssel-Inhalte:** Kompakte Studiensummaries, Anwendungstipps

### Empfohlene Kommunikation

Vertrauensstiftend, vergleichend, mit Peer-Perspektive

**Schlüssel-Inhalte:** Vergleich mit Standards, Fachgesellschaften

### Empfohlene Kommunikation

Sachlich, guideline-basiert, risikoarm

**Schlüssel-Inhalte:** Langzeitdaten, Nebenwirkungen, Real-World-Evidence