

„Limbic scan“

Ein neuer Weg in der Kommunikation mit Ärzten

Der Bauch im Kopf oder wie das Gehirn intuitiv entscheidet

Die Triebfedern für die emotionale, unbewusste Entscheidung sind wie eine „Konstante“ im limbischen System (im Gefühlszentrum) angelegt

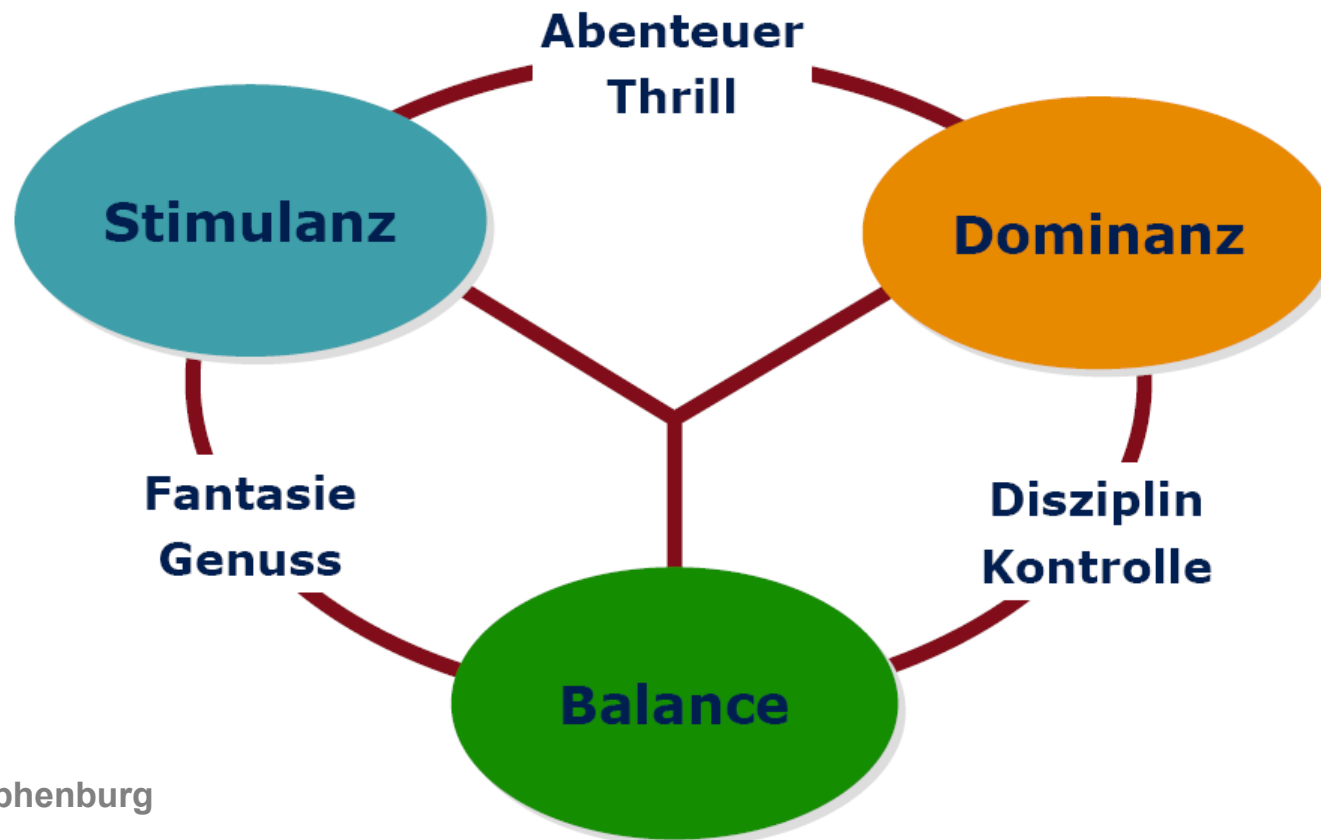
Das limbische System instruiert den Arzt, wie er auf Reize z.B. durch

- Anzeigen
- Folder
- Mailing
- Außendienst

reagieren soll

3 limbische Grundstrukturen

Die Vielfalt menschlichen Verhaltens lässt sich nach Erkenntnissen von Neurobiologen auf die Kombination von 3 limbischen/ biologischen Basisinstruktionen zurückführen



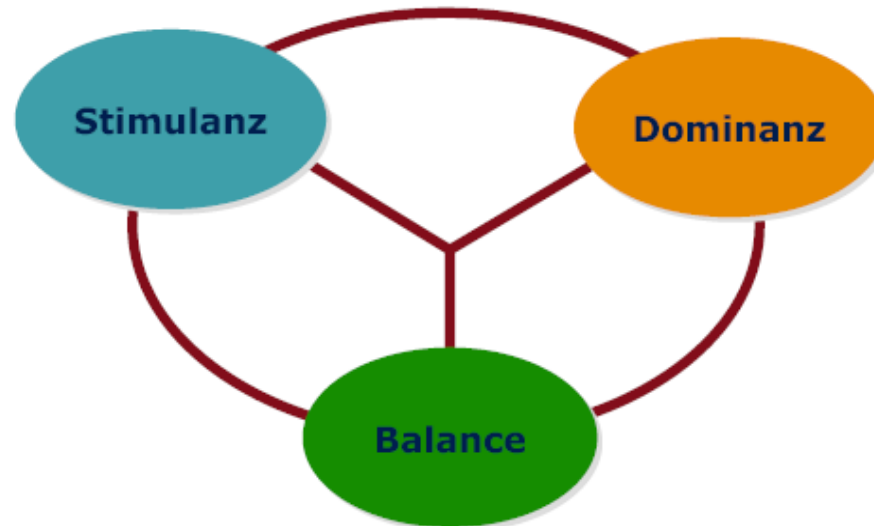
©Gruppe Nymphenburg

limbische Instruktionen - Einfluss auf unsere Wahrnehmung und unser Verhalten

aktive Erkundung und Suchen nach Neuem

Befehle der Stimulanz-Instruktion

- Suche nach neuen, unbekanntem Reizen!
- Suche nach Abwechslung!
- Vermeide Langeweile!



Durchsetzen gegen und Verdrängen von Konkurrenten

Befehle der Dominanz-Instruktion

- Setze dich durch!
- Vergrößere deine Macht!
- Verdränge deine Konkurrenten!
- Erweitere dein Territorium!
- Erhalte deine Autonomie!
- Sei aktiv!

Sicherheit und Schutz

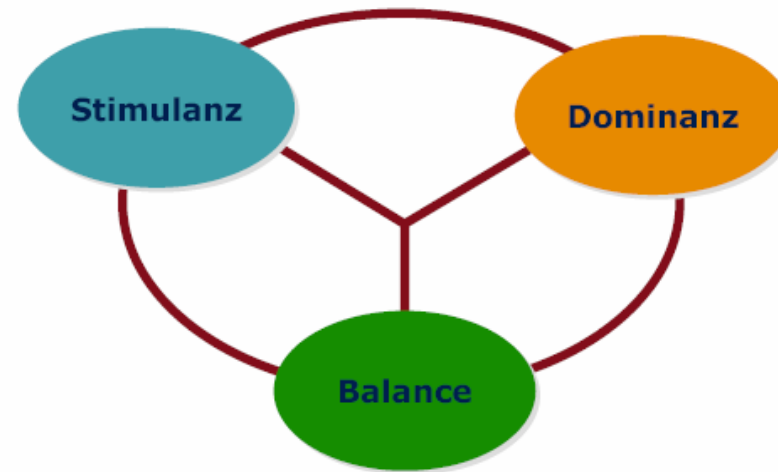
Befehle der Balance-Instruktion

- Vermeide jede Gefahr!
- Vermeide jede Veränderung, baue Gewohnheiten auf und behalte sie bei!
- Strebe nach innerer und äußerer Stabilität
- Optimierte deinen Energiehaushalt und vergeude nicht nutzlos Energie!

Quelle: Häusel, Hans-Georg: *Think Limbic!*

(Werbe-) Botschaften werden auf die Erfüllung ihrer limbischen Versprechen überprüft

Bietest du oder versprichst du mir neue lustvolle Reize und Erlebnisse?



Hilfst du mir, damit ich mächtiger und stärker werde als die anderen?

Trägst du zu meiner Sicherheit / Ruhe / Stabilität bei, hast du einen Sinn?

Quelle: Häusel, Hans-Georg: *Think Limbic!*

... übertragen auf den Arzt

Der Balance - orientierte Arzt fragt:

**trägst du zu meiner Sicherheit,
Stabilität, zum Wohlergehen meiner
Patienten bei?**

Der Dominanz - orientierte Arzt fragt:

**hilfst du mir, damit ich erfolgreicher,
angesehener werde?**

Der Stimulanz - orientierte Arzt fragt:

**bietest du mir Abwechslung,
Unterhaltung, neue Erkenntnisse?**

**Kann das Wissen um den Limbischen Typ des Arztes
Targeting und Zielgruppenansprache verbessern ?**

... Ja !

limbische Instruktionen beeinflussen Wahrnehmung und Verhalten

Bei jedem Menschen ist jede der 3 Grundinstruktionen vorhanden, aber unterschiedlich stark ausgeprägt

- z.B. hat auch der „Balance-Arzt“ etwas von der Dominanz des „leistungsorientierten“ und der Stimulanz des „neugierigen kommunikativen Arztes“

aber individuell unterschiedlich stark ausgeprägt

von

„voll zustimmend“ bis „eher ablehnend“

Wer den limbischen Typ nicht kennt ...

Wer die limbische Typzugehörigkeit des Arztes und damit sein emotionales Bewertungsraster nicht kennt, ...

... muss/ sollte in seiner Kommunikation Elemente aller 3 Grundinstruktionen benutzen, um

- alle Ärzte zu erreichen
- zu verhindern, dass Ärzte desinteressiert/ ablehnend reagieren

Das bedeutet aber, dass die Ansprache wenig „Typ fokussiert“ und damit „wenig emotional“ ansprechend erfolgt (dies ist in der traditionellen Pharmawerbung häufig der Fall)

Wer den limbischen Typ kennt ...

Wer dagegen den limbischen Typ und damit das Bewertungsraster des einzelnen Arztes kennt, ...

... kann das Kommunikationskonzept mittels Anzeigen, Bilder, Symbole, Farben, Text, Sprache „Typ fokussiert“ ausrichten, indem er

- z.B. in Mailings an einen Balance-orientierten Arzt
 - das Gefühl der „Fürsorge für seine Patienten“ in den Vordergrund stellt: **der Arzt wird positiv reagieren**
 - pharmakologische Informationen dagegen sachlich zurückhaltend dargestellt werden, da diese ihn emotional nicht berühren: der Arzt bei Fokussierung auf diese Aussagen dementsprechend nur wenig Interesse an weitergehenden Informationen zeigt

Wer also den limbischen Typ des einzelnen Arztes kennt,

- kann in der Kommunikation individueller/ arztgerechter agieren
- **und damit erfolgreicher sein**
 - indem er z.B.
 - das „Profil“ des Produktes typgerecht ausrichtet
 - die Produktbotschaften für die einzelnen limbischen Typen differenziert
 - die von den einzelnen Typen präferierten Kommunikationskanäle verstärkt nutzt

Validität von limbic scan

Die Zuordnung von Ärzten zu einem limbischen Typ erfolgt über eine **validierte Statement-Batterie**

Die langfristige Konstanz der Typzuordnung ...

... und damit letztlich die **Praxis-Tauglichkeit** von limbic scan zeigt sich im (Mehr-) Jahresvergleich

Basierend auf den Statementantworten in den einzelnen Jahren zeigt sich bei

- **82% der Ärzte kein Wechsel des Basistyps,**
dem der Arzt auf Basis seiner ersten Beantwortung der Statementbatterie zugeordnet wurde

Interesse an mehr Informationen ?

- ... dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf

info@medipharm.de

www.medipharm.de

Limbic scan - **eine Entwicklung von medipharm** in Kooperation mit IMS Health (Datenerhebung)