



# Medieninformation

IMS-Warenkorbanalysen helfen Käuferverhalten in der Apotheke zu verstehen

**Frankfurt, 28.07.2011. Unternehmen benötigen Informationen, um das Kaufverhalten von Apothekenkunden zu verstehen, z.B. im Blick darauf, welche Verbundkäufe diese tätigen oder von welchen Marketingmaßnahmen sie sich angesprochen fühlen. Hier kann die IMS-Warenkorbanalyse von Nutzen sein, die auf einer umfassenden Datenbasis von über 13 Millionen Kaufakten pro Monat mittels Bonanalysen Rückschlüsse auf die Abgaben von Produkten ermöglicht.**

## **Kaufverhalten umfassend verstehen**

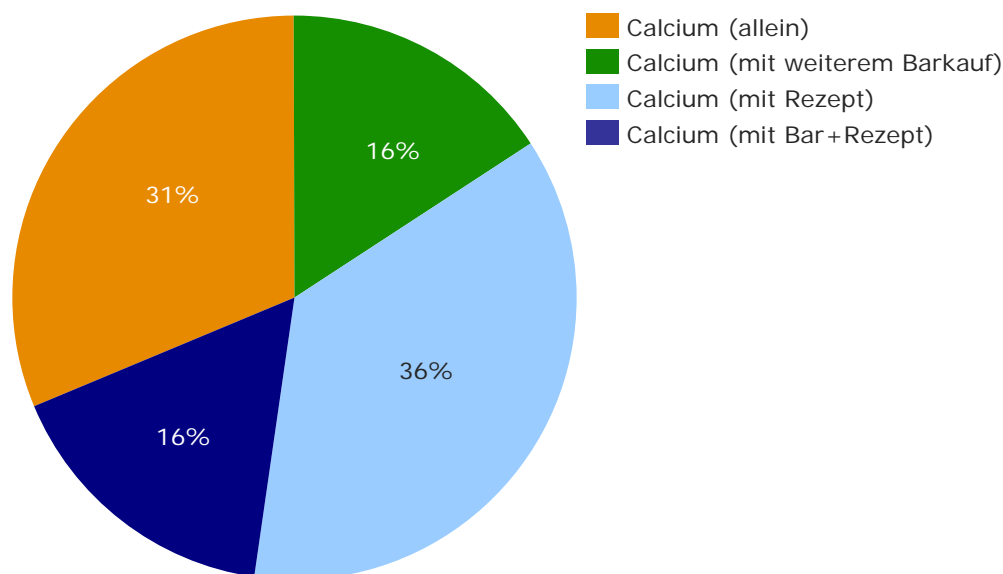
Die IMS-Warenkorbanalyse lässt erkennen, welche Verbundbeziehungen zwischen Produkten bestehen. Sie zeigt, welche OTC-Arznei- oder Gesundheitsmittel Apothekenkunden in Kombination einkaufen. Auch wird ersichtlich, welche Produkte zusätzlich beim Einlösen von Rezepten verschreibungspflichtiger Medikamente erworben werden. Diese Informationen unterstützen pharmazeutische Hersteller bei der Abstimmung ihrer Produktsortimente auf die Kundenbedürfnisse und ermöglichen, Potenziale für „Cross“- und „Up-Sales“ zu erkennen.

Als Datenbasis dient eine dauerhaft angelegte Stichprobe von ca. 3.000 Apotheken mit mehr als 13 Millionen Kaufakten pro Monat. Die Käufe werden durch Bons belegt und erlauben Rückschlüsse auf den Umsatz und Absatz pro Bon des jeweiligen Produktes sowie seinen Preis. Bei rezeptfreien Präparaten ist auch eine Unterscheidung zwischen Selbstmedikation und Verordnung möglich. Auch ob Abgaben zu Lasten der GKV oder PKV erfolgten, lässt sich feststellen. Ferner können Kriterien wie Apothekenmerkmale, regionale Struktur, tagesspezifische Verkaufsstärken usw. berücksichtigt werden. Die detaillierte Kenntnis der Kaufstruktur unterstützt die Umsetzung in Marketingmaßnahmen.

- Seite 1/2 -

## Anwendungsbeispiel Calcium: mehrheitlich Zukauf bei Rezepteinlösung

Am Beispiel der Käufe von Calciumprodukten lassen sich Optionen der Warenkorbanalyse gut demonstrieren. Mehrheitlich werden diese Produkte bei Einlösung eines Rezepts zusätzlich gekauft, des Weiteren in Zusammenhang mit einem Barkauf. Nur knapp ein Drittel der Käufe von Calciumprodukten erfolgt singulär. Demgegenüber dominiert im Allgemeinen der Einzelkauf in Apotheken.



Quelle: IMS Warenkorbanalyse; nicht hochgerechnet; Basis ca. 3.000 Panelapotheken, Juli 2010

### Mehrheitlich wird Calcium in Verbindung mit der Einlösung eines Rezeptes gekauft

Eine weitere, detaillierte Analyse könnte z.B. Aufschluss darüber geben, mit welchen Präparaten oder Produktgruppen Calcium gemeinsam gekauft wird und an welchen Wochentagen die meisten Kaufakte zu registrieren sind. Darauf könnten entsprechende Marketingmaßnahmen wie etwa tagesspezifische Werbeaktionen aufsetzen.

#### Kontakt / Pressestelle:

Dr. Gisela Maag  
Pressesprecherin  
Email: [GMaag@de.imshealth.com](mailto:GMaag@de.imshealth.com)

Tel.: 069-6604 4888  
Fax: 069-6604 5590  
[www.imshealth.de](http://www.imshealth.de)

#### ÜBER IMS:

IMS HEALTH ist seit über 50 Jahren der weltweit führende Anbieter von Informationen und Dienstleistungen für den Pharma- und Gesundheitsbereich. In mehr als 100 Niederlassungen weltweit verknüpft IMS unzählige Healthcare Informationen mit großem Analyse Know-How und umfangreicher Consulting-Expertise. IMS steht für vertrauenswürdige und qualifizierte Datenerhebung und Analyse. Alle Marktpartner werden neutral über das Marktgeschehen informiert. Datenschutz und Anonymität der Datenquellen sind für IMS oberstes Gebot.