



Falsch positioniert: Die Nutzenargumente für Cloud-basierte Praxissoftware-Systeme sprechen niedergelassene Ärzte nur bedingt an

Von *IFABS*

Erstellt am 28 Mai 2015 - 07:09

Exploration zur Kommunikationsstärke der Marketingargumente

Individuelle Gestaltbarkeit, technologische Revolution, hohe Flexibilität: viele der Argumente, auf die Anbieter der neuen Generation von Praxissoftware-Lösungen bei ihrer Vermarktung setzen, treffen nicht den „Nerv“ der Zielgruppe. Das zeigen die ersten Analyse-Ergebnisse einer Untersuchung zur Qualität der Marketingargumentation in diesem Marktsegment im Rahmen der Exploration „eMedical Practice Insights“.

Das Exploration-Design?

Befragt werden zufällig ausgewählte niedergelassener Ärzte aller Fachrichtungen. Sie bewerten hierbei die von den anbietenden Unternehmen verwendeten Positionierungs-Argumente im Hinblick auf deren Wichtigkeit für eine Kaufentscheidung. Ergänzend werden diejenigen Aspekte erhoben, die bislang von der Anbieterseite gar nicht oder nur oberflächlich genannt werden, aber für die einbezogenen Mediziner handlungsentscheidend sind.

Bislang drei Schwachstellen

Drei hierbei immer wieder genannte zentrale Aspekte beziehen sich (a) auf die Integration der existierenden Daten in ein neues System, (b) auf die Systemstabilität und (c) auf die Datensicherheit.

Quelle: <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/05/28/falsch-positioniert-die-nutz...> [1]

- [Arzt, Praxis und Qualifikationen](#)

Quellen URL (aufgerufen am 25 Jun 2019 - 20:31): <https://www.medcom24.de/node/20347>

Links:

[1] <https://ifabsthill.wordpress.com/2015/05/28/falsch-positioniert-die-nutzenargumente-fur-cloud-basierte-praxissoftware-systeme-sprechen-niedergelassene-arzte-nur-bedingt-an/>