



Produktevaluation

Überzeugende Marketing-Argumente

Unternehmen der Medizintechnik und ihre Produkte stehen unter großem internationalem Wettbewerbsdruck. Neue Produktentwicklungen können sich nur durch nachweisbare Nutzensvorteile von Konkurrenzprodukten abheben und somit den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens sichern.

Insbesondere im wissenschaftlich geprägten Anwendungsgebiet der Medizintechnik ist es erforderlich, die expliziten Vorteile eines Medizinproduktes fundiert und objektiv belegen zu können. Solche Belege sind stichhaltige Marketing- und Vertriebsargumente, die Mediziner und klinische Entscheider überzeugen.

Für bereits eingeführte Produkte ist es bei unbefriedigenden oder zurückgehenden Absatzzahlen unbedingt notwendig, diesbezügliche Ursachen zu ermitteln. Produktevaluationen liefern sowohl konkrete Hinweise zur Produktoptimierung als auch zur Kundenansprache, Produkt- und Unternehmenspositionierung.

Wettbewerbsdruck in der Medizintechnik

Überzeugende Argumente für medizinische Entscheider

Optimierung der Produkte und deren Positionierung

Fragstellungen unserer Kunden:

- Sind unsere Produktvorteile wissenschaftlich belegbar?
- Welche Stärken und Schwächen hat unser Produkt im direkten Vergleich zu Produkten der Wettbewerber?
- Welche Anforderungen der medizinischen Anwender werden durch unser Produkt nicht ausreichend erfüllt?
- Welche Optimierungspotenziale hat unser Produkt?



Unser Vorgehen

Wir, die SWAN - Scientific Workflow Analysis GmbH (s.w.an), beobachten als unabhängiges und nach wissenschaftlicher Methodik arbeitendes Unternehmen den Einsatz Ihrer Systeme und Geräte live im medizinischen Umfeld.

Mit unserer eigens für die Medizin entwickelten Softwarelösung (s.w.an-Suite) dokumentieren und analysieren wir alle produktrelevanten Prozesse bei der Anwendung - bei Bedarf auf die Sekunde genau. Unterstützend beziehen wir standardisierte und offene Interviews mit den medizinischen Anwendern in die Produktevaluation mit ein.

Im Rahmen der Produktevaluationen übernehmen wir für Sie die komplette Organisation und Koordination aller notwendigen Schritte, bspw. die Planung, Kommunikation und Umsetzung des Vorhabens in den ausgewählten Kliniken.

Das Ergebnis

Als Ergebnis unserer Evaluation erhalten Sie eine detaillierte Aufschlüsselung und Auswertung der Vorteile und Optimierungspotenziale Ihrer Produkte. Diese beinhalten unter anderem detaillierte Informationen über die Kosteneffizienz, Qualität, Ergonomie und Gebrauchstauglichkeit der untersuchten Produkte.

Ihr Nutzen

- **Stichhaltige Marketing- und Vertriebsargumente**
- **Erhöhung der Produktakzeptanz**
- **Steigerung der Kundenzufriedenheit und –bindung**
- **Steigerung des Unternehmenswerts und -image**
- **Explizite Differenzierungsmerkmale im Wettbewerb**

Produktbeobachtung live vor Ort

Detaillierte Dokumentation und Analyse der Produktanwendung

Wissenschaftlich fundierte Produktvorteile und Optimierungspotenziale



SWAN - Scientific Workflow Analysis GmbH

Prager Straße 60
04317 Leipzig
Germany

Phone: +49-(0)341 355 26 148
Fax: +49-(0)341 355 26 149
info@scientific-analysis.com

www.scientific-analysis.com

