

Tendances

Le laboratoire GlaxoSmithKline souhaite augmenter le volume de prescriptions de son dentifrice Parodontax auprès des chirurgiens dentistes. Au delà de son efficacité reconnue pour le traitement des gencives, Parodontax a un goût extrêmement salé qui ne laisse pas indifférent : les patients comme les praticiens le détestent ou l'adorent... Et il y a un noyau dur de chirurgiens dentistes « accros » de Parodontax et fortement prescripteurs. C'est avec cette cible que le laboratoire souhaite engager une relation privilégiée. Il demande à l'agence de créer un « club d'ambassadeurs de Parodontax et de faire vivre ce club.



Allures

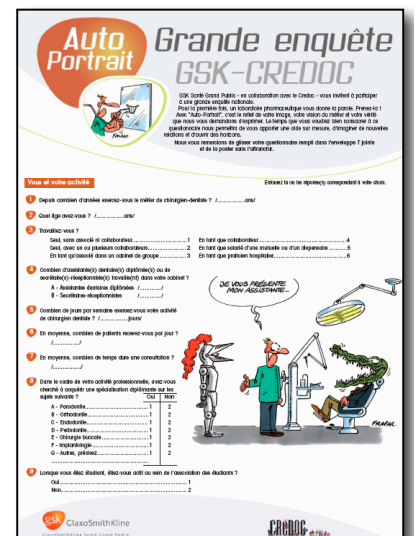
La création d'un club est une démarche très engageante tant humainement que financièrement. Un club, on en prend pour longtemps et il vaut mieux savoir où on met les pieds. Face à ces enjeux, Tutti Quanti recommande une stratégie en 3 temps :

- 1^{er} temps : la mise en place d'actions efficaces à court terme sur le volume de Prescriptions.
- 2^{ème} temps : le lancement d'une grande enquête nationale auprès des dentistes pour mieux connaître leurs attentes, valider le concept de club et en définir les contours et les avantages.
- 3^{ème} temps : en fonction des résultats de l'enquête, la mise en œuvre d'actions « sur mesure ».



Sur-mesure

- Des actions de parrainage auprès de dentistes ciblés : avec des coffrets d'échantillons « patients » et des modèles vente pour les parrains et les dentistes parrainés. Plus de 20 % de retours !
- Une grande enquête nationale menée avec le Credoc et baptisée « Auto portrait » : 10 000 dentistes consultés, un questionnaire de 8 pages, une cinquantaine de questions, des dessins humoristiques... et aucun artifice pour stimuler le retour : 13 % de réponses et une matière très riche pour mieux connaître la cible, faire évoluer le métier de visiteur médical et répondre au mieux aux attentes exprimées.



- Une action de remerciement et de présentation des résultats.

- La création d'un site internet de services, l'« Espace Parodontax ». Premier du genre, ce site apporte au dentiste des informations, études, enquêtes utiles à sa formation mais aussi une batterie d'outils à usage des patients (échantillons, fiches conseils, fiches rendez-vous....)

