

Prof. Dr. med.
Google

Dem Arzt,
oder Apotheker
dem die
Menschen
vertrauen. :·)



Swipe for more

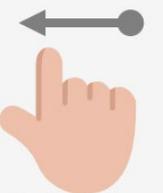
Viele Menschen informieren sich
rund um Gesundheitsthemen bei

Google

-

und vertrauen darauf.

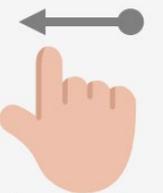
Aber wie stark ist der Einfluss?



Swipe for more

Es gibt zwei coole, repräsentative Studien bzw. Befragungen, die Aufschluss darüber geben – und sich auch gut ergänzen.

bitkom – und Google selbst.



Swipe for more

bitkom sagt...

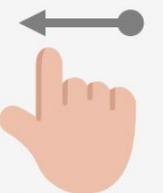


Swipe for more

43%

der Menschen haben schon nach
Recherche bei **Google** auf einen
Arztbesuch verzichtet.

Von den anderen Menschen
haben sich...



Swipe for more

↗ 62%

vor

↗ 63%

nach

und

dem Arztbesuch bei Google
über die Symptome und
möglichen Ursachen informiert.



Swipe for more

62%

suchen eine Zweitmeinung,

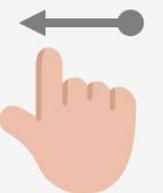
51%

suchen eine Alternative
zum empfohlenen Medikament

Alles bei **Google** – ohne Regualtiv.

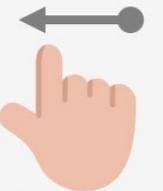


Und was sagen die dazu?



Swipe for more

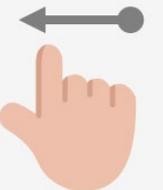
Google sagt ...



Swipe for more

...in seinem
30seitigen Whitepaper
zu **Google** wichtigsten Kategorie
„YMYL“

...



Swipe for more



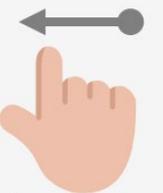
YMYL heißt übrigens
„your money, your life.“

Also:

Recht, Gesundheit, Finanzen...

Überall dort, wo **Googles** Nutzer keinen
Spaß mit Fake-Informationen verstehen.

Und **Google** ist dort stolz darauf,
weil...

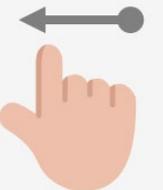


Swipe for more



nur 10%
nie Google zu Rate ziehen.

Andersherum ausgedrückt...



Swipe for more

90%

der Menschen vertrauen **Google** bei der Informationsbeschaffung und sehen es als valide Informationsquelle an.

Und von diesen 90% machen es..



Swipe for more



50%

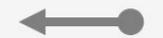
auch noch sehr häufig.

Junge Menschen mit

138%

häufiger als ältere.

Was passiert, wenn...



Swipe for more



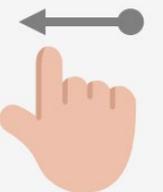
Wenn der Patient googlet und nicht zum Arzt geht...

Wenn der Patient vorher oder nachher googlet...

Wenn der Patient eine Zweitmeinung ergooglet...

**Wenn der Patient nach alternativen Produkten
googelt...**

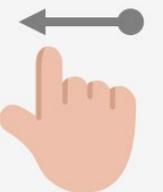
Und genau dann, wenn es darauf ankommt...



Swipe for more

... Dein Produkt
bei Google nicht dabei ist?!

Könnte besser laufen, oder?!



Swipe for more

**Und worin investierst Du
im kommenden Jahr Deine WKZ?**



Swipe for more

Wir machen die digitale CustomerJourney für Dich transparent.

Wir zeigen Dir, wo Du Deine WKZ investieren solltest.

**Such- und Nachfrage-Daten,
Alle Verfügbarkeit,
Alle Portfolios,
Alle Preise,**

**Alle Sichtbarkeiten, Onsite aber auch Offsite, bis hinunter auf jedes
einzelne Produkt.**

**Aller Versandapotheken, aller Marketplaces, Drogerie, Beauty...
und auch Online-Pure-Player.**

Realtime.

PROSOOM
sooming products.