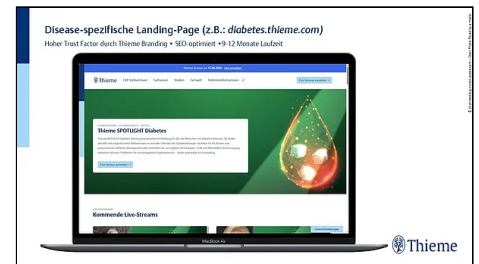


Thieme Spotlight

Das Thieme SPOTLIGHT ist eine multimediale Disease-Awareness-Kampagne, die sich gezielt an medizinische Fachkreise richtet. Durch eine Kombination aus digitalen Fachinhalten, Live- und On-Demand-Fortbildungen sowie einer breiten crossmedialen Verbreitung (print und digital) werden Ärztinnen und Ärzte effektiv erreicht und über eine Erkrankung informiert. Die Kampagne ist disease-spezifisch ausgerichtet, wie z.B. Mammakarzinom.thieme.com oder diabetes.thieme.com



Ideal für

Nutzen Sie das Thieme Spotlight mit Ihrer Thieme Domain als zentraler Content-Hub. Bieten Sie Ihren Kunden qualifizierte und CME-zertifizierte Webseminare. Die disease-orientierte Landingpage im Thieme-Branding mit wissenschaftlichen Fachinformationen zu spezifischen Krankheitsbildern liefert Mehrwert. Wir veranstalten bis zu zwei CME Webseminare mit TOP-Meinungsbildnern à 60 Minuten für bis zu 1.000 Teilnehmer*innen zu Ihren Themen und bewerben diese crossmedial.

Vorteile auf einen Blick

- Positionierung - zeigen Sie Ihre Expertise als starker Partner
- alles aus einer Hand - konzeptionell, redaktionell und professionell
- Disease Awareness - Aufklärung und Sensibilisierung im Kontext zur Indikation, z.B. diabetes.thieme.com
- Unterstützung für Ihren Außendienst - Mitarbeitende können CME-zertifizierte Webseminare als ergänzende Anknüpfungspunkte Ihrer HCP-Kontakte nutzen
- Top-Meinungsbildner*innen als Referierende
- aktuelle Fachinformationen und Studienreferate
- in enger Kooperation mit Thieme, medizinisch fundiert aufgearbeitet und erstellt, umfängliche Betrachtung der Indikation
- Maximale Transparenz. Wir definieren gemeinsam die strategischen Ziele und KPI's und liefern regelmäßig Reportings.

Unterstützendes Reichweitenpaket für maximalen Kampagnenerfolg

Crossmediale Aufmerksamkeit in den Thieme Fachmedien:

- 2 Beilagen in ausgewählten Thieme Print-Publikationen aus Ihrem spezifischen Fachbereich
- 50.000 Flyer (Mitgabe für Ihren Außendienst, Postmailing, Klinikauslage)
- Newsletter-Beiträge in der jeweiligen Zielgruppe
- Thieme Connect Display-Kampagne
- Unterstützende Retargeting-Kampagne unseres Partners B2B-Media Group

Leistungen

Digitale Maßnahmen:

- Landing Page mit Thieme URL
- CME-zertifizierte Webinare & On-Demand-Schulungen mit führenden Expert:innen
- Social Media & Display-Kampagnen (LinkedIn, Meta, Thieme Connect)
- Newsletter & E-Mail-Kampagnen an die relevante Fachzielgruppe
- B2B Media & Programmatic Advertising zur maximalen digitalen Reichweite

Print & Direct Marketing

- Themenspezifische Beilagen in Thieme Fachzeitschriften für erhöhte Aufmerksamkeit
- Studienzusammenfassungen & Infografiken im gedruckten Format
- Postmailings an Kliniken und niedergel. Ärzte & Flyer für Außendienst & Fachkongresse zur gezielten Verbreitung

Events & Fachfortbildungen

- bis zu 2 CME-Webinare & Expertenrunden für direkte Interaktion
- On-Demand Webinare

Thieme SPOTLIGHT - Leistungspakete

Silber: 39.500 €

- 1 Live CME-Webseminar
- Content-Hub mit Partnerinhalten
- Prä-Marketing-Paket
- 9 Monate Laufzeit

Gold: 64.500 €

- 2 Live CME-Webseminare
- 1 Pharma-Symposium (im Anschluss an eines der beiden Live-CMEs)
- Content-Hub mit Partnerinhalten
- Prä-Marketing-Pakete
- Lead-Generierung (max. 50 Leads inklusive)
- 9 Monate Laufzeit

Platin: 79.500 €

- 2 Live CME-Webseminare
- 2 Pharma-Symposien (im Anschluss an beide Live-CMEs)
- Content-Hub mit Partnerinhalten
- Pre-Marketing-Paket
- 2 CMEs als V-o-D
- Lead-Generierung (max. 75 Leads inklusive)
- Post-Marketing-Paket
- 12 Monate Laufzeit

Weitere Informationen

1 Sponsoring CME-Webseminare

1.1 Leistungsbausteine

- Bis zu 2 CME-Webseminare á 60 Minuten
- Programmgestaltung durch Thieme Redaktion
- Besetzung durch Thieme mit zwei TOP-Meinungsbildnern aus dem spezifischen Fachgebiet
- Logoplatzierung auf Werbematerialien, vor und nach dem Live-Stream
- Einbindung von Partnerinhalten im mp4-Format nach den Webseminaren
- Übertragung des Live-Streams auf Thieme-Lernplattform inkl. Chatfunktion
- Bereitstellung der Videoaufzeichnung bis zum Ende der Kampagne als V-o-D
- Handouts und Teilnahmebescheinigung
- Teilnehmermanagement und -kommunikation
- Reporting jeweils ca. 2 Wochen nach Webseminar-Ende

1.2 Lieferbedingungen und Abnahme

Die Erbringung der vorgenannten Leistungen erfolgt jeweils am Tag des Webseminars; mit Erstellung der Aufzeichnung gelten diese als vollständig übergeben und abgeschlossen.

2 Marketing-Kampagne

2.1 Leistungsbausteine

- 2 Beilagen in ausgewählten Thieme Print-Publikationen aus dem spezifischen Fachbereich
- gedruckte Flyer für den Sponsoringpartner
- Postmailing an max. 2.500 Adressen aus dem spezifischen Fachbereich inkl. Flyerbeilage
- Postmailing an max. 250 institutionelle Adressen (bspw. Chefarzt*innen in Kliniken) inkl. je 25 Flyer
- 2 Newsletterbeiträge in der jeweiligen Zielgruppe
- Thieme Connect Display-Kampagne in der jeweiligen Zielgruppe
- Unterstützende Retargeting-Kampagne unseres Partners B2B-Media Group
- Thieme Audience-Sharing-Kampagne in der spezifischen Zielgruppe

2.2 Lieferbedingungen und Abnahme

Die Lieferung der Leistungen laufen bis zum Ende der gesamten Kampagne. Abnahme erfolgt durch die Übergabe von Belegscreens.

3 Content-Hub

3.1 Leistungsbestandteile

- Landingpage zur spezifischen Disease mit enthaltenen Fachbeiträge
- Design und Layout nach Thieme Vorgaben
- Inhalte und Funktionen der Website:
 - Registrierungsmöglichkeiten zum Kongress
 - Programm- und Referentenvorstellung
 - Bereitstellung der Videoaufzeichnung nach dem Kongress
 - Auswahl von mind. 5 aktuellen Studienreferaten
 - Überblick der neuesten aktuellen Leitlinien aus dem spezifischen Fachbereich
 - medizinische Fachinformationen zur spezifischen Indikation, bei Bedarf für mehrere Fachbereiche
 - Laufzeit der Landingpage ist befristet auf max. 12 Monate (abhängig vom Paket)
- Implementierung eines Partnerbereichs auf der Landingpage
 - Unternehmensvorstellung
 - Präsentation eigener wissenschaftlicher Fachinhalte & Content
 - News & weitere Services
 - Produktinformationen, Patientinformationen etc.
- Reporting zur Performance des Content-Hubs zum Ende der Laufzeit

3.2 Lieferbedingungen und Abnahme

Die erste Teilleistung wird erbracht mit dem Go-Live der Landingpage und einer Abnahme des Partnerbereichs. Sie ist abgeschlossen mit Ende der Laufzeit der definierten Kampagne.

4 Projektmanagement und Qualitätssicherung

4.1 Leistungsbestandteile

- Qualitätssicherung der medizinischen Fachinformationen durch die standardisierten Thieme-Contenterstellungprozesse
- Themen und Programmplanung durch die Thieme Fachredaktion in Zusammenarbeit mit einem zum wissenschaftlichem Leiter Meinungsbildner des spezifischen Fachgebietes
- Regelmäßige Analyse der Performance und Berichterstattung an den Sponsoringpartner
- Projektleitung

4.2 Lieferbedingungen und Abnahme

Die Leistung wird über den gesamten Zeitraum der Laufzeit erbracht.

5 Liefer- und Zahlungsbedingungen

- Für den Einsatz und die Konformität des durch den Georg Thieme Verlag erstellten Projekts hinsichtlich des Pharmakodexes des FS Arzneimittelindustrie e.V. ist der Auftraggeber verantwortlich.

Rechnungstellung Module

- CME Webseminare:
Leistung wird jeweils am Tag des Webseminars erbracht und mit Erstellung der Aufzeichnung an den Auftraggeber übergeben/abgeschlossen. Die Abrechnung erfolgt nach dem Webseminar im selben Monat.
- Content-Hub und Marketing-Kampagne sowie Projektmanagement mit Laufzeit von Monat/Jahr bis Monat/Jahr: Die Abrechnung erfolgt nach Go-Live.

Bei vorzeitigem, durch den Kunden initiierten Projektabbruch werden wir die angefallenen Leistungen in Rechnung stellen, mindestens 25% der Auftragssumme.

Zahlungsziel: 30 Tage rein netto

Es gelten unsere [Allgemeinen Leistungs- und Zahlungsbedingungen](#)

6 Gültigkeit

Unser Angebot ist ab Angebotsdatum 8 Wochen gültig.