



ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΚΑΜΠΑΝΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Στην περίπτωση πρόκρισης της υποψηφιότητάς σας στην τελική φάση του διαγωνισμού, μόνο τμήμα της περίληψης σας δύναται να δημοσιοποιηθεί, εξασφαλίζοντας εχεμύθεια των πληροφοριών ευαίσθητης φύσεως που έχετε συμπεριλάβει.

ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ & ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Περιγράψτε την κατάσταση και τις συνθήκες του περιβάλλοντος πριν προβείτε στο σχεδιασμό της καμπάνιας.

- Σκιαγραφήστε τις πληροφορίες, τα ερευνητικά δεδομένα και τις αναλύσεις που σας οδήγησαν να αναγνωρίσετε τις συνιστώσες του προβλήματος, τα εμπόδια ή τις ευκαιρίες.
- Περιγράψτε τα στοιχεία που εντοπίσατε και σας βοήθησαν να σχεδιάσετε το πλάνο ή μία λύση.
- Παρέχετε συγκριτικά στοιχεία που θα επιδεικνύουν στην πράξη τις αλλαγές που επέφερε η καμπάνια σας.
- Περιγράψτε τυχόν προκλήσεις που είχατε να διαχειριστείτε και να ξεπεράσετε.

ΣΤΟΧΟΙ

Περιγράψτε την κατάσταση και τις συνθήκες του περιβάλλοντος πριν προβείτε στο σχεδιασμό της καμπάνιας.

- Περιγράψτε ξεκάθαρους, μετρήσιμους συγκεκριμένους στόχους – η Κριτική Επιτροπή σας προτείνει να συμπεριλάβετε μέχρι πέντε.
- Αξιολογήστε τα οφέλη της καμπάνιας, τόσο ως προς τους εταίρους όσο και ως προς τον ίδιο τον οργανισμό.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Περιγράψτε τη στρατηγική σας.

- Τι πλάνο / προσέγγιση υιοθετήσατε προκειμένου να πετύχετε τους στόχους σας;
- Ποιοι συμμετείχαν στην ομάδα σχεδιασμού του πλάνου (εσωτερικοί και εξωτερικοί συνεργάτες);
- Προβήκατε σε εξωτερικές συνεργασίες; Αν ναι, με βάση ποιο σκεπτικό;
- Εντοπίζετε καινοτόμα στοιχεία στη στρατηγική που ακολουθήσατε;
- Με ποιο τρόπο επιλέξατε να εφαρμόσετε τη στρατηγική σας, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι που θέσατε;
- Τι κανάλια και ποιες τακτικές χρησιμοποίησατε εφαρμόζοντας τη στρατηγική σας;



ΤΑΚΤΙΚΕΣ

- Με ποιο τρόπο επιλέξατε να εφαρμόσετε τη στρατηγική σας, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι που θέσατε;
- Τι κανάλια και ποιες τακτικές χρησιμοποίησατε εφαρμόζοντας τη στρατηγική σας;

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ

Περιγράψτε πώς φθάσατε στην επίτευξη αποτελεσμάτων σε σχέση με τους αρχικούς σας στόχους. Αξιολογήστε το πραγματικό όφελος που επέφερε η δουλειά σας στους εταίρους, στους ασθενείς και στον οργανισμό σας.

- Πώς προσδώσατε αξία / ενισχύσατε την πρόσβαση στη θεραπεία;
- Ποια είναι τα στοιχεία καινοτομίας της καμπάνιας;
- Πώς επιφέρατε βελτίωση στις εκβάσεις των ασθενών;

Σε αυτό το σημείο μπορείτε να αναφερθείτε στα συγκριτικά στοιχεία που παρουσιάσατε νωρίτερα.

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΕΤΑΙΡΩΝ & ΠΕΛΑΤΩΝ

Παραθέστε τα στοιχεία που αποδεικνύουν την επίτευξη των αρχικών σας στόχων.

ΓΕΝΙΚΗ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ

Τι διδαχθήκατε από τον σχεδιασμό της καμπάνιας, το οποίο θεωρείτε ότι θα σας βοηθήσει μελλοντικά;