

## **Workshop Verbinden en informeren in farma: zo breng je de digitale customer journey in kaart**

Gaby Dam (MEDtalks)

Met een customer journey breng je de relatie en met medische professionals visueel in kaart. Wanneer zijn zij op zoek naar welke informatie? Hoe willen zij geïnformeerd worden? En waarmee zijn zij eigenlijk geholpen? Om die puzzel te leggen, is het van belang dat je de individuen binnen jouw doelgroep feilloos kent. In deze workshop hebben we het over die doelgroep en maken we de contactmomenten met jouw organisatie inzichtelijk. Zo werken we samen aan een format waarmee jij een strategie ontwikkelt die medische professionals aan je bindt en informeert.

*Gaby Dam, senior marketeer bij MEDtalks, startte haar carrière in de IT. Na jarenlang als marketeer te hebben gewerkt voor verschillende organisaties richtte zij in 2013 haar eigen B2B marketingbureau op. Samen met een team van 7 werkte zij aan veelzijdige marketing- en communicatiestrategieën en ontwikkelde ze verschillende beurzen en events. Daarna werd het in 2022 tijd voor een nieuwe start en wisselde zij IT in voor de medische sector. Gaby heeft een groot enthousiasme voor marketing, schrijven, ondernemen en coaching. Zij kan haar creativiteit en nieuwsgierigheid naar digitale innovatie kwijt tijdens het ontwikkelen en implementeren van digital marketingstrategieën. Voor haar gaan die strategieën over verbinding. Dat er talloze manieren zijn om die verbinding aan te gaan, maakt dat het vakgebied haar na 18 jaar nog steeds mateloos boeit.*

