



**BESCHERMT
TOT 12 WEKEN**

VLOOIEN- EN TEKENPREVENTIE: 6 TIPS VOOR EEN BETERE THERAPIETROUW

De ectoparasitaire markt is de grootste markt binnen de diergezondheidszorg. Bestrijding en preventie bieden dan ook volop kansen; bij uitstek voor een deskundige als u. Helaas laat de therapietrouw van diereigenaren vaak nog veel te wensen over.

CIJFERS UIT DE PRAKTIJK

Uit onderzoek blijkt dat maandelijkse behandelingen tegen vlooien en teken slechts zelden op regelmatige basis worden uitgevoerd. Maar liefst 8 op de 10 hondenbezitters herhaalt de behandeling te laat¹. Een derde van de diereigenaren dient vlooien- en tekenmiddelen niet goed toe². Honden kunnen hierdoor vatbaar blijven voor infestaties en onbeschermd zijn tijdens het vlooien- en tekenseizoen.

ONWIL OF ONWETENDHEID?

Als we kijken naar de verkoopkanalen van vlooien- en tekenproducten, zijn deze cijfers grotendeels te verklaren. De meeste vlooien- en tekenmiddelen worden immers niet via de dierenarts verkocht en de eigenaar krijgt vaak geen goede instructie rondom het productgebruik. Waarschijnlijk is een slechte therapietrouw van diereigenaren dus meer een kwestie van onwetendheid dan onwil.

TEKEN- EN VLOOIENBESTRIJDING: EEN EFFECTIEVE AANPAK LOONT!

Uw advies is daarom essentieel voor de eigenaar om zijn of haar dier goed te behandelen. Maar hoe zorgt u ervoor dat zij uw adviezen opvolgen? Als dierenarts heeft u een gouden communicatiemiddel in handen: het één-op-één gesprek met uw klanten. Daarnaast kunt u met de tips op de volgende pagina de therapietrouw van uw klanten verhogen.



6 TIPS VOOR EEN BETERE THERAPIETROUW

- 1** Laat uw meerwaarde gelden! Leg uw klanten uit hoe een goede vlooiën- en tekenbestrijding wordt aangepakt: dus op tijd beginnen en de therapie volhouden gedurende het seizoen. Want diereigenaren denken vaak met één behandeling van het probleem af te zijn. Of gaan pas behandelen zodra ze vlooiën en/of teken zien.
- 2** Herhaal de boodschap: aan de behandeltafel, aan de balie en door een folder mee te geven.
- 3** Maak eigenaren ook via andere kanalen bewust van het belang van vlooiën- en tekenpreventie: communiceer via uw website en nieuwsbrief, door aankleding in uw wachtkamer, met folders, via social media of met een kaartje aan huis (bijvoorbeeld aan het begin van het vlooiën- en tekenseizoen).
- 4** Verkoop antiparasitica in een keer voor een heel jaar. Dat kan op verschillende manieren:
 - a. tijdens het vaccinatieconsult;
 - b. door de eigenaar vooruit te laten afrekenen voor een jaar en de middelen gefaseerd naar hem toe te sturen;
 - c. door de eigenaar een jaarpakket aan te bieden, waarbij de betaling en levering gefaseerd plaatsvindt.
- 5** Schrijf de eigenaar bij de verkoop meteen in voor een reminderservice. Biedt uw eigen database deze mogelijkheid niet, vraag dan uw leverancier naar de mogelijkheden. Denk ook aan de stickers voor in de agenda of op de keukenkalender.
- 6** Maak vlooiën- en tekenbehandeling een onderdeel van het paraveterinair spreekuur. Betrek kinderen in dit verhaal. Zij herinneren hun ouders er graag aan hun hond weer op tijd te behandelen.

BRAVECTO®: EEN LANGDURIGE WERKING VOOR MINIMAAL 12 WEKEN THERAPIETROUW

Gebruiksvriendelijk voor eigenaren en aantrekkelijk voor honden: met een werkingsduur van 12 weken pakt Bravecto® problemen rondom therapietrouw aan, die vaak bij maandelijkse behandelingen voorkomen.

- Eén enkele dosering biedt tot wel 12 weken lang effectiviteit, met ondoorbroken bescherming.
- Kan een dag voor of na de ontworming gegeven worden; 4x per jaar.
- Eenvoudig te doseren.
- Gedurende 12 weken na toediening, worden nieuwe vlooiën gedood nog voordat ze levensvatbare eitjes kunnen leggen. Ook in de leefomgeving blijft de vlooiënpopulatie daardoor volledig beheerst.
- Met slechts vier doseringen zijn honden een heel jaar beschermd.

BOUWEN AAN LANGDURIGE KLANTRELATIES

Zodra uw klanten ervaren hoe gebruiksvriendelijk en effectief Bravecto® is, zullen ze keer op keer met hun hond bij u terugkomen. Omdat Bravecto® en de bijbehorende bescherming uitsluitend verkrijgbaar is bij dierenartspraktijken, kunt u volop profiteren van deze exclusiviteit en een langdurige klantrelatie met hondenbezitters opbouwen.



HERHALINGSBEZOEKEN VERGROTEN MET UDA-PRODUCTEN

Als deskundige bent u van grote meerwaarde voor uw klanten. Maak deze meerwaarde zichtbaar! Geef een professioneel maatwerkadvies en stel een behandelplan op. Ook preventieve voorlichting onderstreept uw deskundigheid. Bovendien kunt u met UDA-producten herhalingsbezoeken aanzienlijk vergroten.

WILT U MEER INFORMATIE?

MSD Animal Health beschikt over diverse communicatiemiddelen, die u helpen uw boodschap nóg beter over te brengen. Vraag uw rayonmanager naar de mogelijkheden. Van advies tot aanschaf: resultaat verzekerd!

¹ Beck S, et al. Berliner und Münchener Tierärztliche Wochenschrift 2013; 126 (1/2): 69-76.

² Overgaauw P In Praktijk 2009; 3: 34-7.

Bravecto® kauwtabletten voor honden, bevat per kauwtablet: 1400, 1000, 500, 250 of 112,5 mg fluralaner. **Doeldier:** Hond. **Indicatie:** Voor de behandeling van teken- en vlooiënfestaties. **Toediening en dosering:** Voor oraal gebruik. Eén tablet per hond. **Bijwerkingen:** Milde en voorbijgaande gastro-intestinale verschijnselen (1,6% van de behandelde honden). **Waarschuwingen:** Niet gebruiken bij pups jonger dan 8 weken en/of honden lichter dan 2 kg. Niet toedienen met een interval korter dan 8 weken. **Contra-indicaties:** Niet gebruiken bij overgevoeligheid voor het werkzame bestanddeel of één van de hulpstoffen. Diergeneesmiddel. REG NL 113015-113019 UDA. Voor overige informatie, zie bijsluiter.