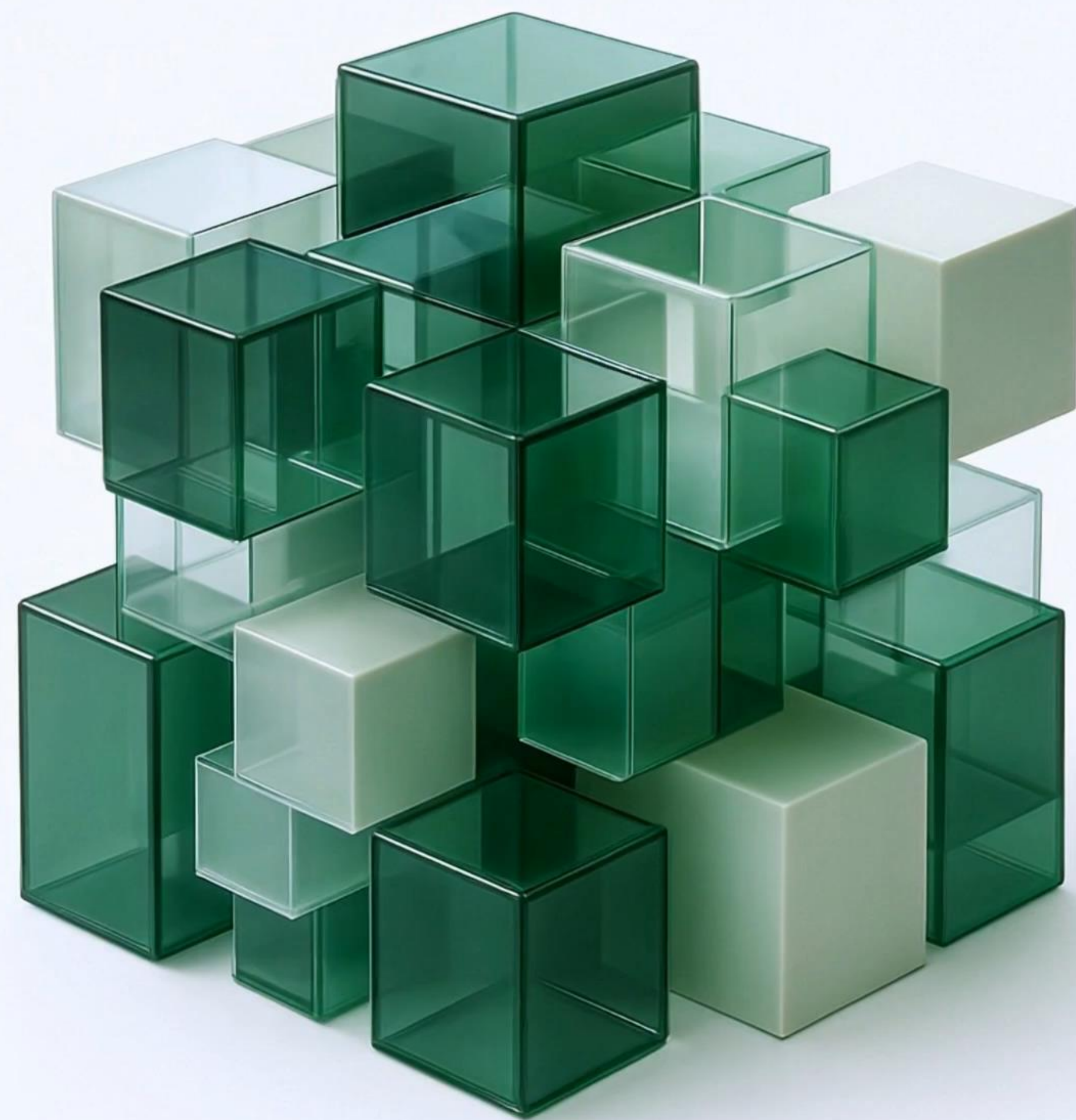




Четверть века оказываем полный спектр услуг

для контролируемого и управляемого
роста продаж Вашей продукции

В век единообразия правят отличие



Коротко о нас



Наш подход- это сервис-конструктор

Из сервисов DENIS Pharm можно собрать идеальную комбинацию решений под Ваши задачи — так, чтобы каждый проект складывался в устойчивую конструкцию роста продаж!

24 года

на фармацевтическом
рынке

65 штатных
сотрудников

92% с медицинским
и фармацевтическим образованием

3000+

база медицинских
представителей

250-320

сотрудников в рамках проектов
постоянно в полях

прошли

3

финасовых кризиса



250+

реализованных проектов

2

аудита от большой
консалтинговой четверки



Наши партнеры

мы строим бизнес вместе



SANDOZ

NOVARTIS

БЕРЛИН-ХЕМИ
МЕНАРИНИ

teva

DR.THEISS

KRKA

Takeda

Dr.Reddy's

phs Фармстандарт

otc Pharm
ОТИСИФАРМ

J&J

UNIPHARM

veropharm

Boehringer
Ingelheim



VALENTA

БЕРТЕКС
Фармацевтическая компания

материя
медика

Binnopharm
group

WÖRWAG
PHARMA

полисон

BESINS
HEALTHCARE

FRESENIUS
KABI

ARISTO

MEDA

алцея

SENTISS

NIZHPHARM
GROUP

BIOCODEX

АКВИОН
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Zambon
1906

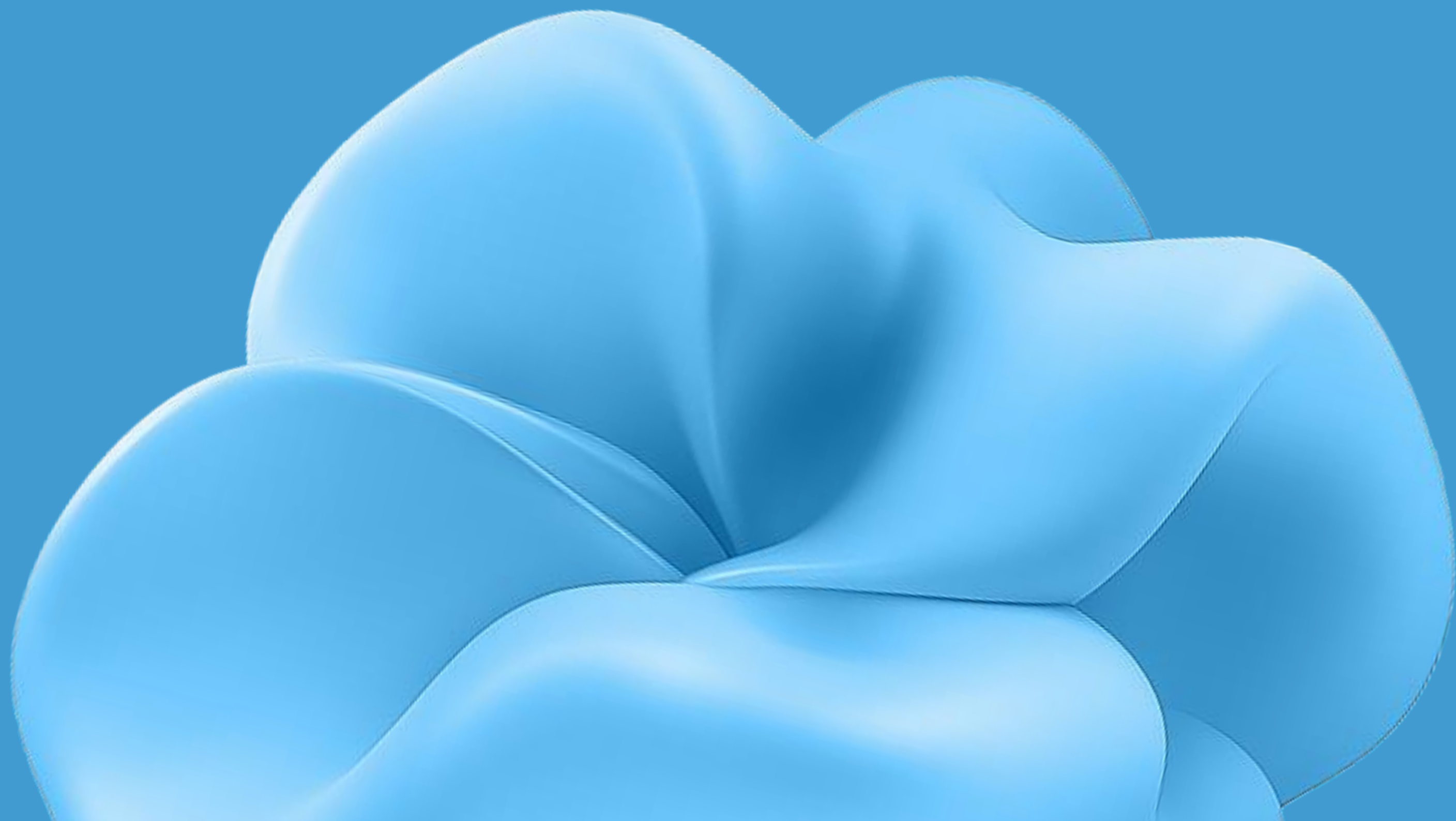
Базовые услуги



АУТСОРСИНГ

АУДИТ

REP CHECK



Аутсорсинг медицинских представителей по всей РФ

Полный цикл работы

От найма, обучения и адаптации до управления и контроля эффективности медицинских представителей

Оптимизация затрат

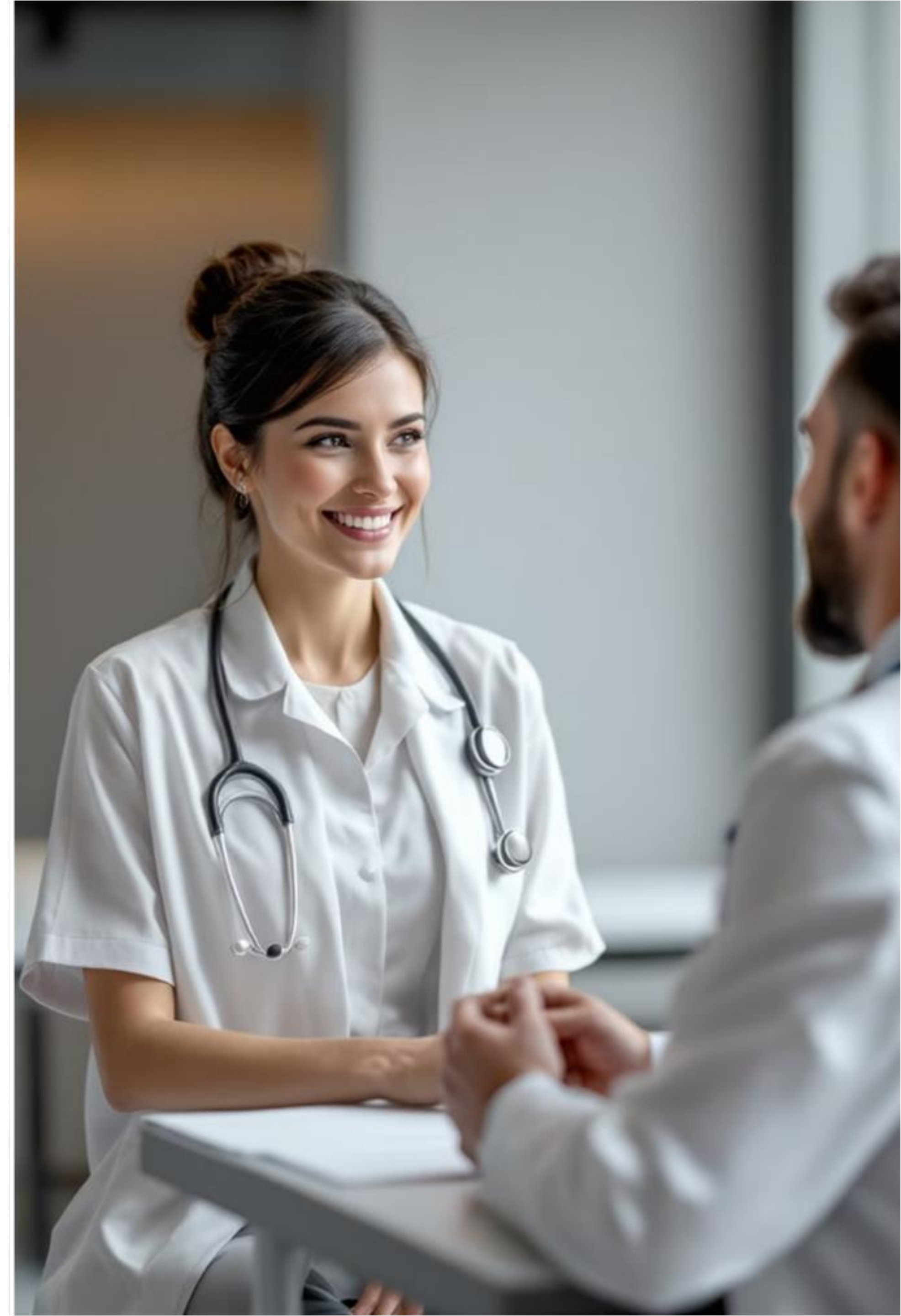
Снижение расходов фармацевтических компаний на содержание штатных сотрудников

Широкий охват

Охват всей территории России, включая малые города 50+

Инструменты контроля

Использование CRM-системы, аналитической отчетности и системы мотивации



Целевая аудитория



500 000+

база верифицированных специалистов
амбулаторного и стационарного звена

Терапевты	Педиатры	Гинекологи
83 537	55 300	52 173
Дерматологи	Хирурги	Отоларингологи
9 703	20 167	12 650
Онкологи	Урологи	Неврологи
5 703	9 562	26 615
Эндокринологи	Гастроэнтерологи	Ревматологи
10 502	5 814	2 468

70 000+

база аптек с более 25 000 верифицированными
фармацевтами и провизорами



Задачи

- Вывод новых продуктов на рынок
- Предпусковой активности (launch/pre-launch)
- Дополнительного охвата ЦА к основному штату
- Продвижение продуктов вне промоции штатного персонала
- Увеличения активности по сезонным продуктам
- Закрытие временных ставок (декретные, больничные и т.д.)

Услуги

ВРАЧИ

- Формирование целевой базы
- Визиты F2F
- Детейлинг
- Digital поддержка после F2F визита
- Сбор ПД и опрос
- Организация мероприятий в ЛПУ
- Предоставление образцов
- Подготовка конференций
- Сопровождение KOL на территории

АПТЕКИ

- Формирование целевой базы
- Всесторонний аудит
- Опрос в маркетинговых целях
- Визиты F2F
- Детейлинг
- Дистрибуция
- Мерчендайзинг
- Фармкружки

Результаты

- Вифицированная лояльная база
- ПД для дальнейшей работы с Digital
- Рост доли бренда
- Формирование приверженности к лечению
- Увеличение ND и WD
- Увеличение представленности на полки
- Рост рекомендаций
- Формирование узнаваемости бренда



Кейсы



Комбинил, Визаллергол, Ирифрин
Педиатры, Отоларингологи, Аптеки

Москва, Санкт-Петербург / 2023–2024

Активности

- формирование целевой базы
- визиты F2F к врачам целевой аудитории
- сбор согласий на обработку ПД
- детейлинг-визиты в аптеки

Результат

- Верифицированная целевая база специалистов
- Собраны согласия о предоставлении ПД (70%) для дальнейшей digital-коммуникации
- Сформирован навык определения преимуществ промотируемых препаратов для переключения с конкурентов



Проспекта
Терапевты амбулаторное звено

Москва / 2024

Активности

- формирование целевой базы
- тизерные визиты F2F
- сбор согласий на обработку ПД

Результат

- Верифицированная база врачей
- Определены дополнительные ниши, в портретах пациентов для активных рекомендаций
- Собраны согласия о предоставлении ПД (85%) для дальнейшей digital коммуникации



Линейка детского питания
Педиатры, амбулаторное звено

Санкт-Петербург / 2024–2025

Активности

- формирование целевой базы
- визиты F2F
- взаимодействие со специалистами кабинета здорового ребенка
- семплинг

Результат

- Верифицированная база врачей
- Собраны согласия на предоставления ПД (80%) для дальней digital коммуникации
- Сформирован навык рекомендации 1-й очереди продуктов прикорма детского питания бренда Тёма

Кейсы



Препарат железа, ВМК
Акушер-гинекологи + Аптеки

Города 1 000K+ / 2014–2020

Активности

- формирование целевой базы
- визиты F2F
- участие в конференциях
- организация КС и мероприятий в ЛПУ
- сопровождение KOL на территории

Результат

- Валифицированная лояльная целевая база
- Собранные ПД для дальнейшей работы в digital
- Выполнение плана продаж от 98% до 102% по данным IMS



Энтеральное питание
Неврологи, онкологи

Москва / 2019–2021

Активности

- формирование целевой базы
- визиты F2F и аудио визиты
- организация работы с патронажными сообществами
- организация дегустации для пациентов в онкодиспансерах

Результат

- Валифицированная база врачей
- Собранные ПД
- Ввод продуктов в АС Москвы



Противогеморройный препарат
Проктологи, хирурги

10 городов 1000+ / 2022–2023

Активности

- формирование целевой базы
- визиты F2F
- организация вебинаров
- организация КС

Результат

- Валифицированная база врачей
- Собранные ПД
- На 35% эффективнее рост доли бренда в городах промоции относительно не покрываемых территорий

Кейсы



Орфанные заболевания

Нефрологи, гематологи, неврологи, эндокринологи

Города 500К+ / 2021–2022

Активности

- визиты F2F
- групповые КС
- дистанционная поддержка специалистов
- координация и контроль отправок материалов на диагностику

Результат

- Верифицированная лояльная таргет база
- Более 3 000 вовлеченных специалистов в проект
- Более 1000 отправок на диагностику



Линейка ОТС

Аптеки

Города 500К+ / 2014–2016

Активности

- пакетные предложения для неконтрактованных АУ
- детейлинг
- представленность на полочном пространстве

Результат

- Увеличение нумерической дистрибуции на 20%
- Увеличение представленности на полке на 30%



Противогрибковое средство, антибиотик широкого спектра

Гинекологи, урологи + Аптеки

10 городов 500+ / 2021–2022

Активности

- формирование таргетной базы
- визиты F2F
- организация вебинаров
- организация КС

Результат

- Верифицированная база врачей
- Собранные ПД для дальнейшей работы в digital
- Увеличение доли продаж в регионе на 15%

Аудит аптечных точек и контроль соблюдения условий контракта

Оценка соответствия

Оценка аптечных точек
на соответствие условиям
контракта

Оптимизация выкладки

Рекомендации по улучшению
выкладки

Современная отчетность

Фотоотчетность и
использование геотаргетинга

Мониторинг акций

Контроль акций
и промо-кампаний



Задачи

- Оценка рентабельности инвестиций в рамках контракта
- Контроль соблюдения рекомендаций в рамках ТМА
- Контроль выкладки: актуально в период рекламы на конечного потребителя ТВ/Digital и тд

До 95%

исправление
выполнения МК НТЗ

Услуги

АПТЕКИ

- Мониторинг наличия товара
- Аудит выкладки и **исправление ситуации**
- Контроль выполнения матриц в рамках контракта
- Аудит рекомендаций в момент ТМА, Первоочередной рекомендации
- Фотофиксация выкладки, промо, чеки
- Проведение детейлинга 1-2 продукта или донесение КС по 4-5 продуктам

70 000+

Охват АУ

Результаты

- Исправление выполнения маркетинговая договора на месте
- Увеличение рекомендаций
- Представленность бренда в ключевых ТТ
- Основание для пересмотра условий контракта

До 92%

исправление выполнения
МК по выкладке на ПП



Кейсы



10

медицинских представителей

26 регионов / 2022–2024

Активности

- аудит АУ
- детейлинг
- мерчендайзинг

Результат

- Ежегодная актуализация базы Заказчика

Выполнение МК

- Наполнение РИМ АУ на 100% НТЗ 87%



9

медицинских представителей

Города 1000К+ / 2021 - 2025

Активности

- аудит АУ
- детейлинг
- мерчендайзинг
- работа со сроковыми позициями

Результат

- Ежегодная актуализация базы Заказчика

Выполнение МК

- НТЗ до 98% по отдельным SKU
- ТМА до 92%
- Представленность на ПП до 90%



24

медицинских представителей

50 регионов РФ / 2024

Активности

- аудит АУ Ассоциаций
- детейлинг
- мерчендайзинг

Волновой подход 2 месяца

Результат

- Актуализация базы Заказчика (-400 АУ)
- Увеличение уровня присутствия на 35%
- Оформление единым бренд блоком в 90 % АУ

Rep Check: оценка медицинских представителей

Независимая проверка

Аудит работы медицинских
представителей, включая
визиты к врачам и аптекам

Контроль стандартов

Проверка соблюдения визитной
частоты и стандартов компании

Анализ взаимодействия

Оценка точности информации,
уровня коммуникации
и донесения стратегии
по брендам

Оценка соответствия

Анализ ключевых показателей
аудита ТОМ/спонтанное
знание/пробное знание



Кейсы



5 брендов

Педиатры

Москва / 2024

Активности

- Составление анкет
- Проведение опросов в формате РАРІ

Результат

- Верифицирована база
- Отчет в формате Excel
- Рост до 28% Удовлетворенности врачей взаимодействием
- Итоговая презентация с выводами и рекомендациями



4 бренда

Педиатры, ЛОРы

Города 1 000 К+ / 2022

Активности

- Составление анкет
- Проведение опросов в формате РАРІ

Результат

- Верифицирована база
- Отчет в формате Excel
- Рост до 20% Удовлетворенности врачей взаимодействием
- Итоговая презентация с выводами и рекомендациями



DIGITAL- ИНСТРУМЕНТЫ



DIGITAL

ПРОДАКШН

КРЕАТИВ





Digital-кампании для врачей

Колл-центр

Организация удаленных аудио- и видео-визитов, анкетирование врачей, запись и анализ звонков.

Вебинары

Организация онлайн-лекций с участием KOL (лидеров мнений) и практикующих специалистов.

Создание чат-ботов

Интерактивные инструменты для взаимодействия с врачами: ответы на частые вопросы, автоматизация работы.

Сопровождение креативов

Создание и адаптация рекламных материалов, включая видео и инфографику.

Разработка лендингов

Полный цикл: от дизайна до контента и SEO-оптимизации.

Голосовые боты

Лидогенерация по холодной и тёплой базе, проведение опросов и исследований рынка

Инструменты

рассылки

Е-mail-лонгриды,
мессенджеры,
сообщения

- информирование об активностях в фарм.сообществе (конференции, конгрессы, семинары)
- новостные сообщения по фармкомпанин\ нозологии\ бренду
- приглашение на мероприятия (очные и онлайн)
- отправка материалов после мероприятий
- проведение опросов

телемаркетинг

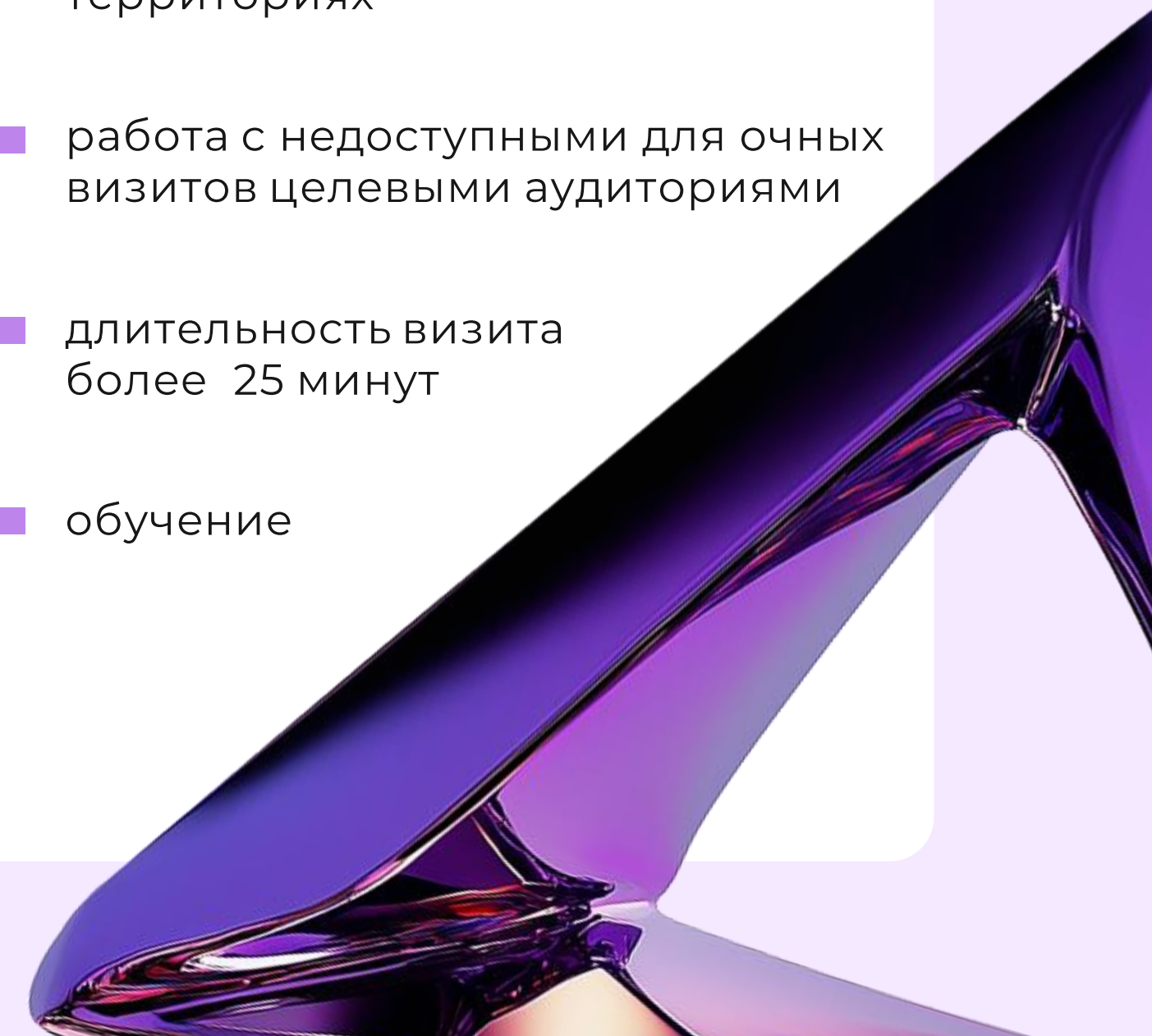
Звонки, работа колл- центра
и лидеров мнений,
разработка скриптов

- напоминание о мероприятиях
- регистрация на мероприятия
- срочные сообщения об изменениях (бренд, мероприятия)
- информирование об акциях и условиях (для аптечных работников)
- проведение опросов

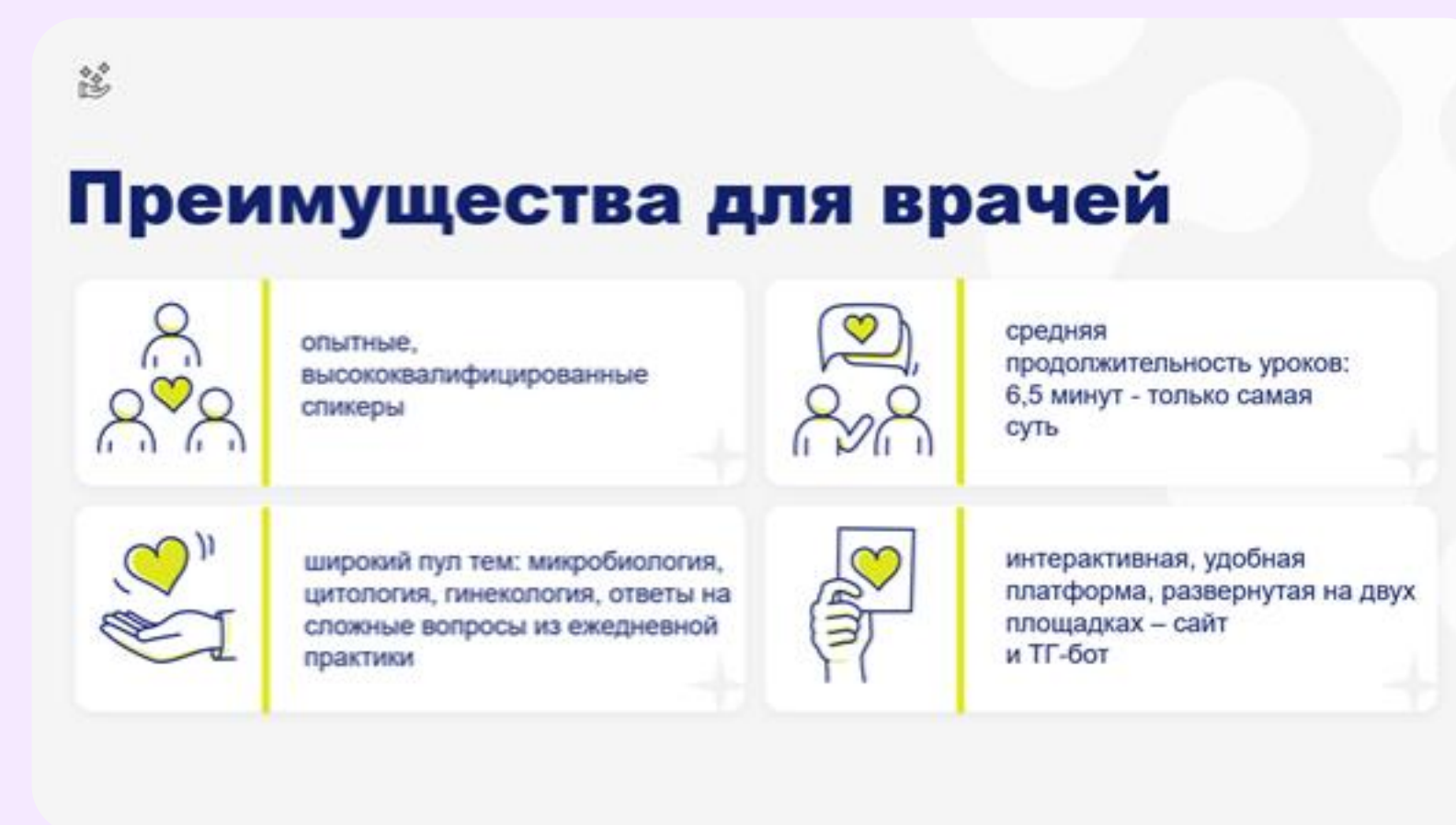
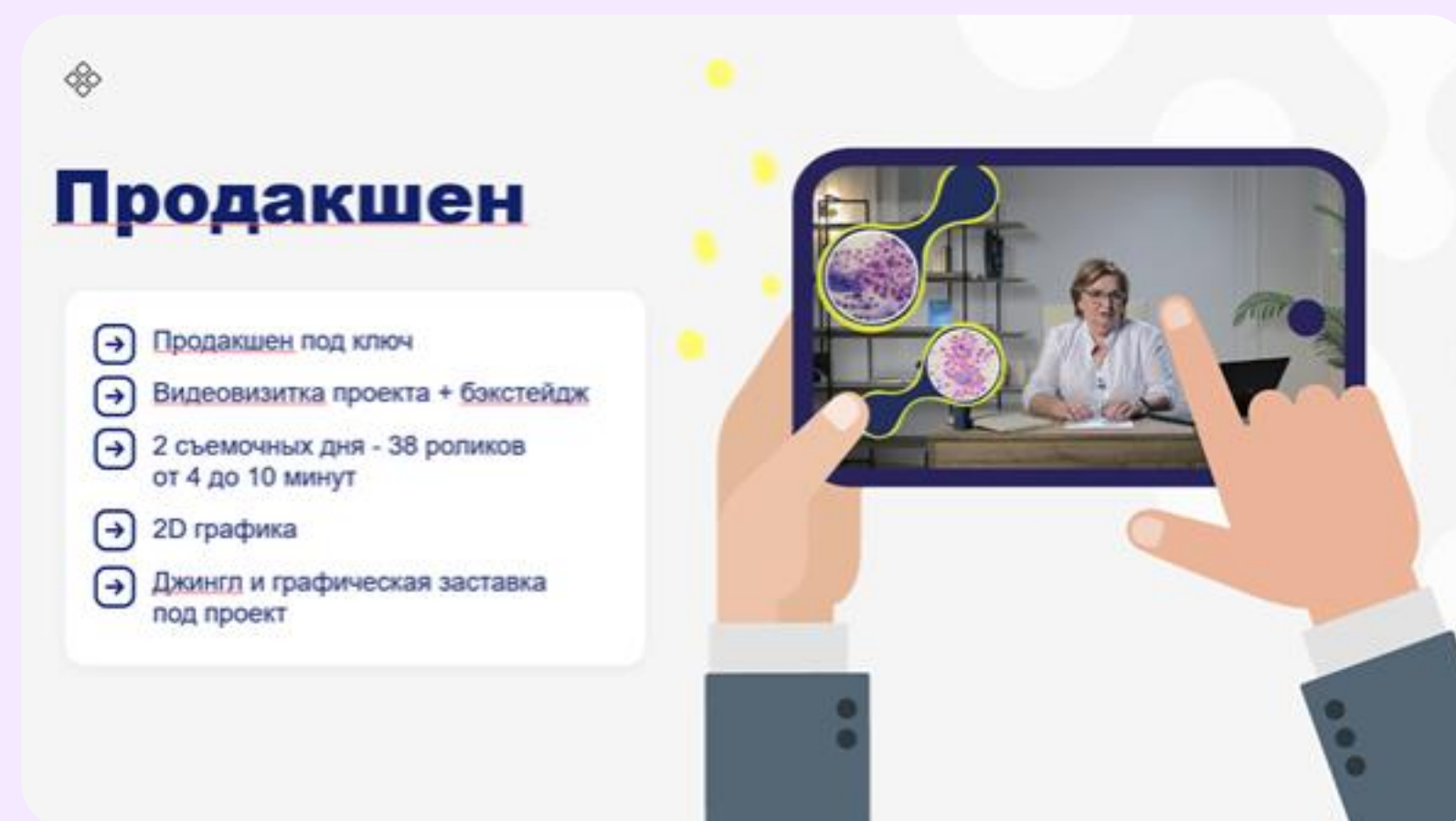
удаленные визиты

Звонки Аудио и видео,
онлайн-конференции,
семинары, вебинары

- уменьшение кратности очных визитов
- работа на непокрытых территориях
- работа с недоступными для очных визитов целевыми аудиториями
- длительность визита более 25 минут
- обучение



Запуск образовательных платформ для врачей





Развитие вашего омниканального проекта для врачей

01 Привлечение врачей

Организация эффективных маркетинговых кампаний для увеличения числа зарегистрированных пользователей.

03 Наполнение контентом

Разработка и публикация профессионального и актуального контента: статьи, клинические рекомендации, интервью с экспертами, обучающие видео.

02 Улучшение посещаемости

Создание системы регулярных взаимодействий с врачами, включая напоминания, рассылки и оповещения о новых материалах.

04 Вовлечение пользователей

Интерактивные форматы, такие как онлайн-тесты, форумы, опросы и кейс-обсуждения, чтобы удерживать врачей на платформе.

Создание контента

- Игры
- Квесты
- Интерактивные тестирования
- CLM
- Лонгриды
- Рекламные материалы

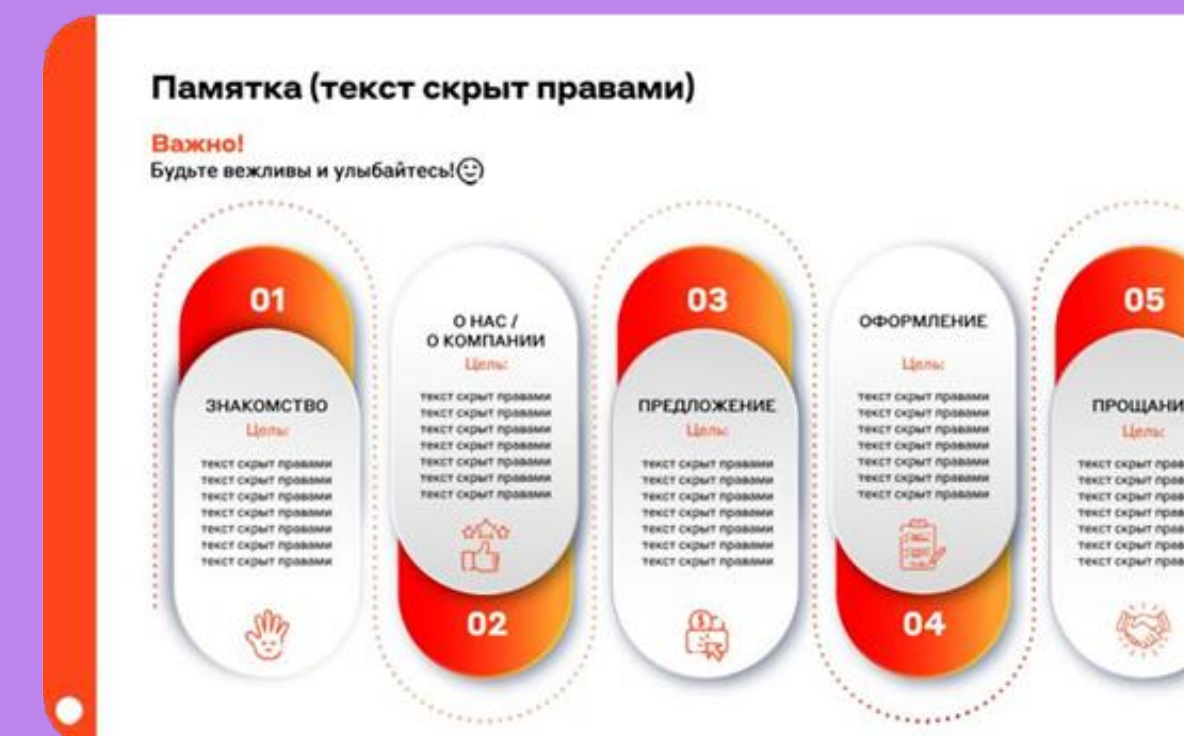


01 Из предложенных портретов пациентов выберите пациентов, которым предпочтительно назначение Препарата:

15.10.2021: отработка практических навыков

Время	Событие
09.00 – 10.45	Визит: стратегия и тактика Дробина С.И.
10.45 – 11.15	Кофе-брейк
11.15 – 13.00	Вершины – релевные игры
13.00 – 14.00	Обед
14.00 – 15.45	Вершины – релевные игры
15.45 – 16.15	Кофе-брейк
16.15 – 18.00	Вершины – релевные игры
19.00 – 20.00	Ужин, Отъезд участников

СЕССИЯ 1ч. 45 минут
КОФЕ-БРЕЙК 30 минут
ОБЕД/УЖИН 60 минут



04 Из предложенных портретов пациентов выберите пациентов, которым предпочтительно назначение Препарата:



DONE 2021. TO DO 2022

1 Develop a training and development program for Head of CMs based on the results of Development Centers

Competency	Participants	CS	MS
Competency: Partnership (negotiation skills)			
Life training «Qualified negotiator» external provider «Gap partnership», Moscow 3 groups (Category Director & strong group after assessment)	23	100%	93%
Life training, external provider, Scotwork's methodology «Negotiation skills»	9	95%	90%
Competency: Effective communication			
Virtual training «Influence & metacommunication», Corporate Academy	6	90%	89%
Разработка уровневой программы по переговорам			
GAP - Category Director & strong group Head of CM's after assessment			
Scotwork - other Head of CM's internal training (based on methodology by Scotwork) - Category manager			

FEEDBACK:

- I will introduce new techniques into the negotiation process. Otherwise, I'll go to work with the team.
- I am sure I'll add something.
- I looked at myself well from the outside, there is something to work on.
- Structure knowledge gain.

Production 360

- 1 Написание сценария
- 2 Подбор локации
- 3 Съёмка на две-три камеры
- 4 Подбор оборудования



Съёмка под ключ

- для презентаций
- для полиграфии
- для сайтов
- для соц. сетей
- для портфолио



Современный взгляд на устоявшийся рынок



COURS

PHARMACEUTICAL RETAIL MANAGEMENT

DOC TO DOC / PHARMACY EDUCATION

ONE LOOK INSPECT

ИНТЕРМЕДИКУМ

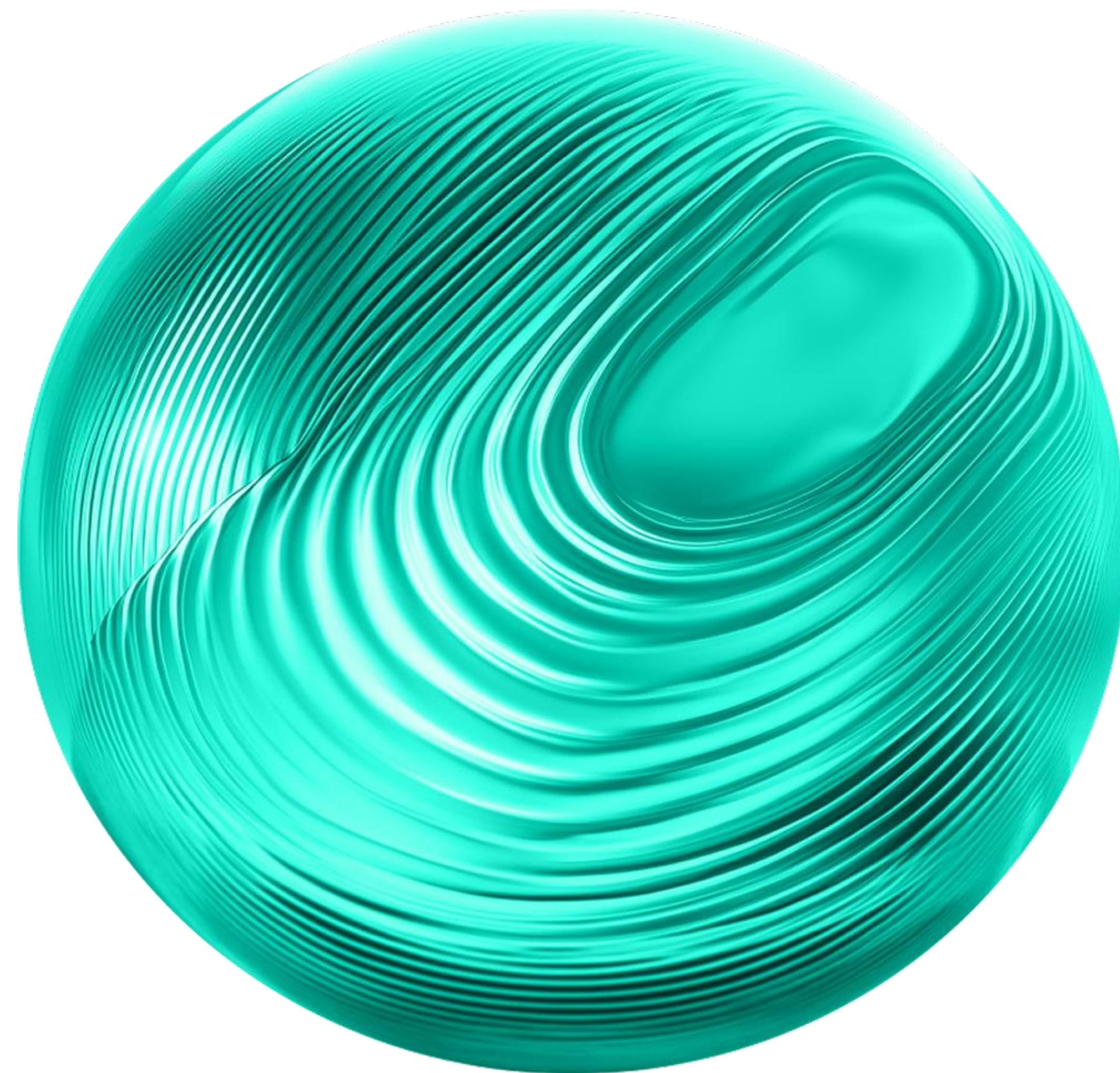


«CoURS» - «КУРС»

Комплексные Универсальные
Региональные Сервисы

Миссия проекта

Предоставить всем производителям, присутствующим на фармацевтическом рынке РФ, уникальные и не имеющие аналогов услуги по реализации проектов любой сложности и наполнения, направленные на рост и развитие продаж препаратов собственного портфеля с безграничными возможностями в любой точке страны!



Регионы, предоставляющие возможность

- Города командировочной активности или куда не ступала нога репа
- Отсутствие релевантной базы врачей
- Не избалованы визитами и общением
- Отсутствие профессиональной информации
- Новые Лидеры мнения (высокая лояльность коллег в регионе)
- Более открытые отношения с администрацией ЛПУ

67%

Населения РФ
сосредоточено
в территориях 500-
(около 98 млн человек)¹

~54%

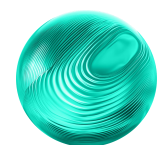
Врачей в ЛПУ на этих
территориях²

~63%

Аптек приходится на
долю этих территорий

70%

Объёма розничного фарм
рынка РФ (в руб.) в локациях
с численностью населения
500-³



Низкий уровень конкуренции в городах с численностью населения от 50 до 500 тыс. чел., является дополнительным источником роста!

1. По данным Росстат 2020, включая сельское население
2. В расчете на 10 000 населения по данным Росстат
3. DSM Group 1-12, 2024



«CoURS» - «КУРС»

- Платить только за то, за что необходимо платить;
- Никаких дополнительных ЦА и новых точек;
- 100% менеджмент/супервайзинг – теперь проблема Исполнителя, а не Заказчика.
- Постоянный контроль исполнения проекта на местах;
- Быстрое принятие решение по бюджету, так как это стало доступно;
- Возможность планировать значительно большие территории активности;
- Верифицированная и объективная база врачей и аптек;
- Возможность провести необходимые изменения в крупных городах;
- Развитие KOL регионального уровня (более высокая лояльность среди коллег);



Охват проекта

78+

Регионов

700+

Городов покрытия

16

Штатных сотрудников
по всей РФ



Локация штатных сотрудников:

- | | |
|-------------------|-------------------|
| ▪ Воронеж | ▪ Москва |
| ▪ Самара | ▪ Санкт-Петербург |
| ▪ Казань | ▪ Хабаровск |
| ▪ Краснодар | ▪ Уфа |
| ▪ Красноярск | ▪ Пермь |
| ▪ Новосибирск | ▪ Омск |
| ▪ Екатеринбург | ▪ Калининград |
| ▪ Нижний Новгород | ▪ Ярославль |

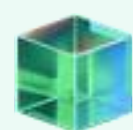


Офисы в России
Москва, Санкт-Петербург

Pharmaceutical Retail Management

Централизованное заключение маркетинговых договоров с сетевой и несетевой аптечной розницей на территории РФ

Мы предоставляем широкие возможности



Ведение прямых переговоров с руководством сетей, менеджерам по закупкам, маркетологами;



Организация тренингов для фармацевтов, создание индивидуальных продуктовых обучающих программ;



Формирование выкладки и подключение услуг по контролю



Промоушн-кампании в аптеках: акции, ценовые скидки, дегустации, рекомендации;



Внедрение ваших продуктов в программы лояльности для сотрудников аптек;



Сбор и анализ обратной связи с точек продаж.



Всероссийское
единственное
содружество
независимых
аптек



АПТЕКА
"Для бережливых"

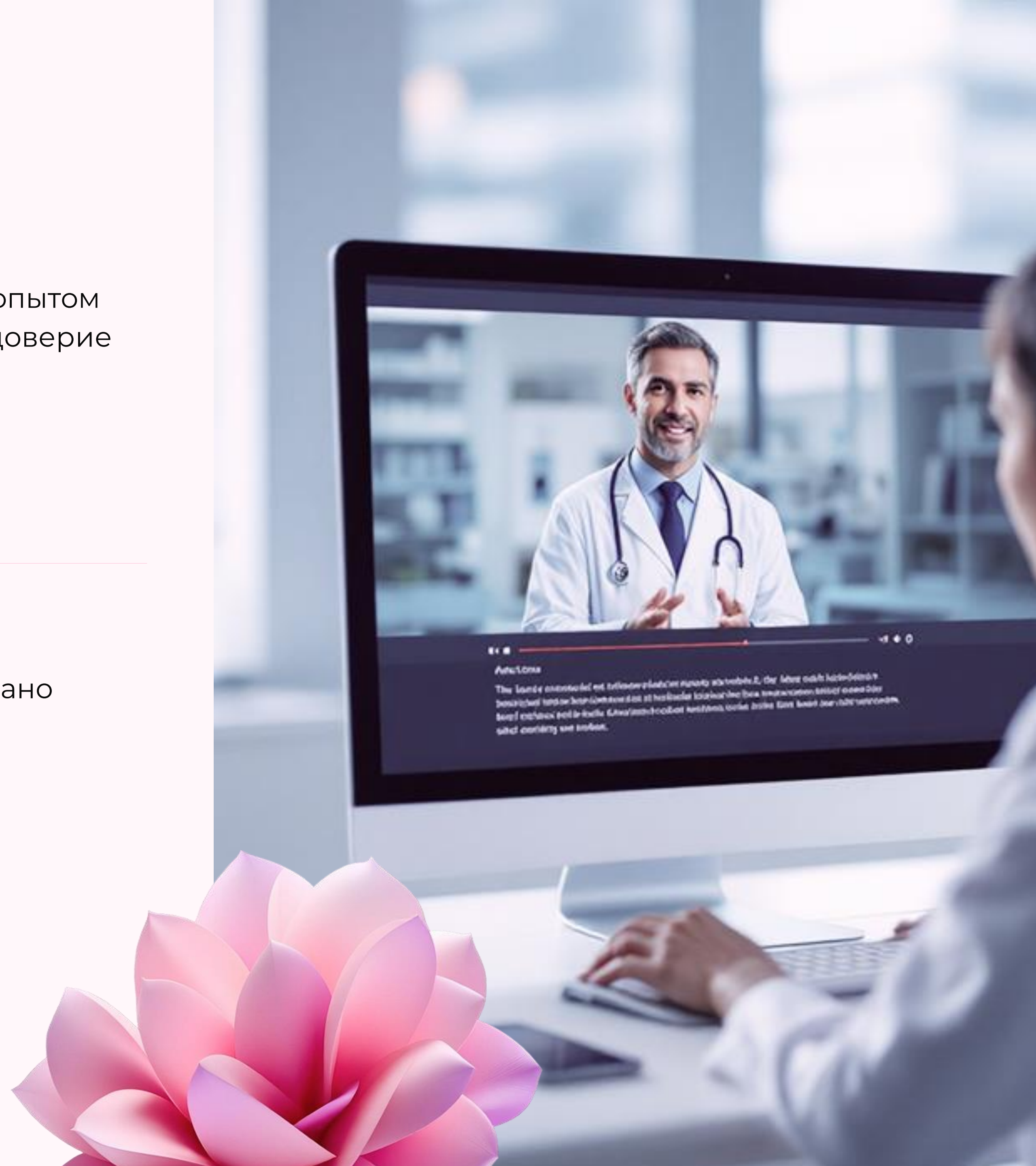


Doc to Doc / Pharmacy Education

Практикующий врач в своем городе / регионе делится своим опытом и знаниями с коллегами-врачами и фармацевтами, укрепляя доверие к бренду и повышая уровень профессиональной подготовки.

Мы предоставляем

- Полностью организовываем или помогаем вам с организацией (обучение может проходить на базе ЛПУ в рамках «5 минуток», в аптеке и ли может быть организовано на сторонних площадках)
- Поиск лидера мнений / специалиста высшей категории в этой области
- Полное сопровождение мероприятий (подготовка плана выступления, презентации и помощь в орг. вопросах)
- Контролируем процесс и качество обучения (конечное тестирование, опросы)



One Look Inspect Моб.приложение

Аудит по всей России,
в любом регионе

Все задачи фиксируются
в приложение

Отчетность на любом этапе,
полный доступ заказчику

Современный подход
в аудите АС

Формат: микрозадания для
медицинских представителей

Непрерывный контроль, задача
не закроется, без фиксации
фото, аудио, ответов.

Задачи

- 01 оптимизация расходов на собственный штат
- 02 расширение географии контроля
- 03 максимизация эффективности контрактов с АС



Интермедикум

Уникальная платформа для поиска и выполнения медицинских задач. Она объединяет врачей-исполнителей и фармацевтические компании без привлечения услуг маркетинговых агентств.

Заказчик размещает задание, а врачи откликаются на эти задания, предлагая свою цену.

МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ MIN НА 50%

за счет прямой коммуникации между фармацевтической компанией и врачом-исполнителем

ТАРГЕТИНГ KOL ПОД ЗАДАЧУ

возможность выбора KOL по специализации и региону, а также под конкретную задачу

ВЫПЛАТА ГОНОРАРОВ ЧЕРЕЗ ПЛАТФОРМУ

расчеты с привлеченными KOL организованы через платформу

ГИБКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

возможность подбора KOL под конкретный бюджет, выделенный на задачу



исследование продукта • написание статьи • сбор клинических случаев • проведение вебинара • участие в мероприятии

Уникальные особенности, которые делают нас сильнее

Сопровождение фарм.
производителей с 2001 года

Успешное прохождение
встречного аудита большой
консалтинговой четверки
(KPMG, E&Y)

Самое большое региональное
покрытие

Максимально выгодная стоимость
визита

Система
«Эффективного визита»

Бесплатный тестовый период

Финансовая ответственность
(зависимость вознаграждения от
результата)

Дополнительные уникальные
сервисы (CoURS, PRM, DtD,
логистическое сопровождение
рекламной продукции и др.)

Контрактование региональной фарм.
розницы (вкл. переговорную сессию)

Школа обучение, сопровождения и
повышения квалификации полевых
сотрудников

Являемся официальным
оператором по сбору и хранению
ПД

Внесены в реестр Роскомнадзора, как официальные
операторы по работе с ПД. рег. Номер 78-18-004722
от 2018 года

Лицензия на образовательную
деятельность

Регистрационный номер лицензии:
№ Л035-0127178/01041347 от 31.01.2024г.

Полное сопровождение
фармацевтической розницы
(аналитика, контрактование,
дитейлинг, обеспечение
выполнение маркетинговых
контрактов)

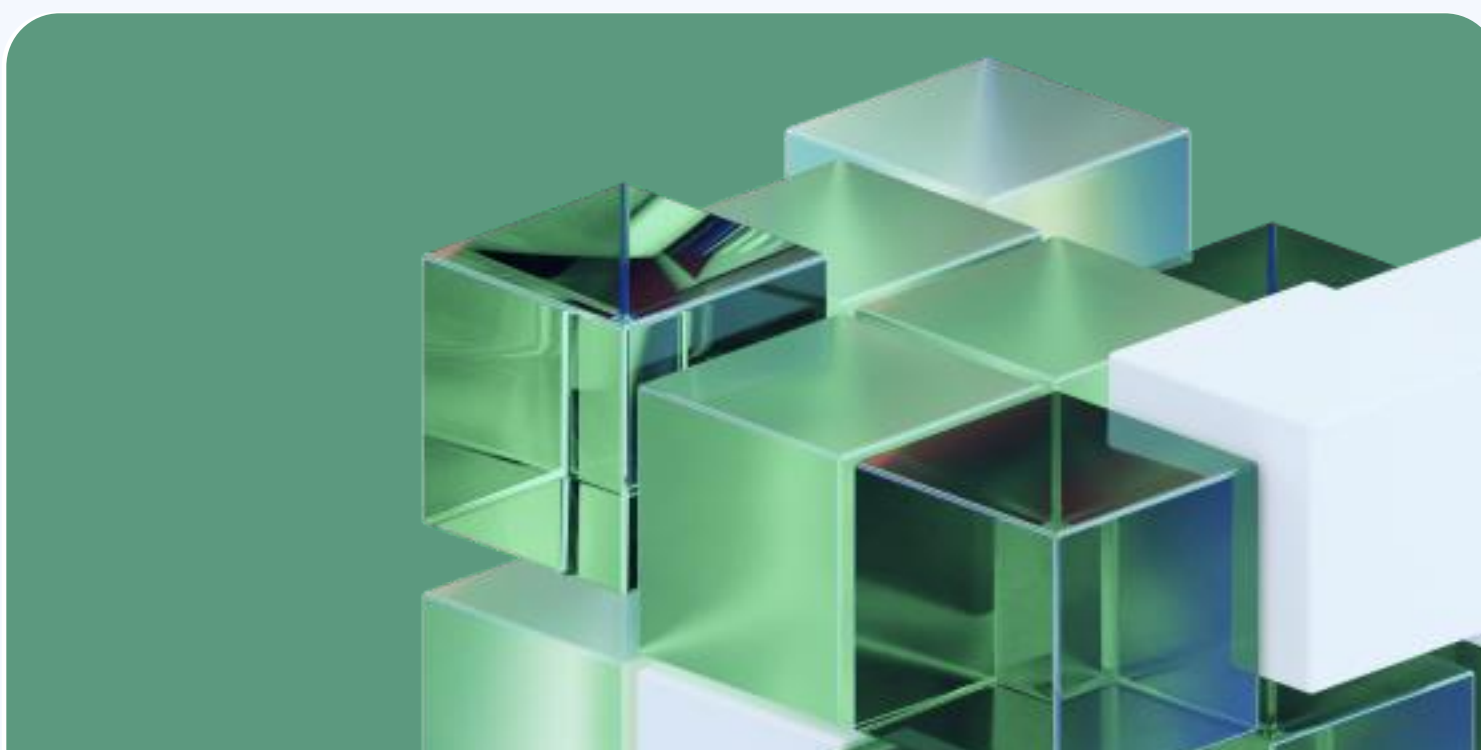


Выберите партнера, с которым Вам будет комфортно и безопасно!



Профессиональная команда

Наши эксперты обладают глубокими знаниями и богатым опытом в фармацевтической отрасли.



Инновационные решения

Мы постоянно внедряем передовые технологии для повышения эффективности наших услуг.



Довольные клиенты

Мы гордимся долгосрочными партнерскими отношениями с ведущими фармацевтическими компаниями.

Контактная информация



Головной офис 196066, г. Санкт-Петербург,
Московский проспект, д. 212, лит. А, офис
4015

115093, Россия, г. Москва, Партийный переулок, 1к57с3, офис 202

050000, Казахстан, г. Алматы, улица Шевченко, д. 155, офис 3

10113, Эстония, г. Таллин, Харьюмаа, улица Мазина, д. 22



https://t.me/DENIS_Pharm

office@denis-pharm.ru

sales@denis-pharm.ru

+7 (812) 438-76-96

