





Как проходит?

Оцениваем две линии полевых сил представителей



Медицинские представители
– визиты к врачам

Задачи исследования:

- Оценить знание и опыт
- Важность характеристик и ключевых сообщений препаратов, влияющих на назначения
- Уровень связи характеристик и ключевых сообщений с конкретными препаратами исследуемой группы
- Выявить имидж препаратов и его конкурентов
- Оценить уровень припоминания визитов медицинских представителей и конкурентов
- Влияние визитов медицинских представителей на ключевые индикаторы назначения: спонтанное знание, пробные назначения, долю в выписке

Фармацевтические представители
– визиты в аптеки к первостольникам







Rep-Check B DENIS PHARM - 9TO:



Анализ ключевых показателей аудита ТОМ/спонтанное знание/ пробное знание



Собственная система СRM с полным доступом Заказчику



Проведение аудита по всей территории РФ



Гибкий подход к замене специалистов



Дополнительная обратная связь по таргетной базе Заказчика



Составление анкет с учетом стратегии продукта



Отсрочка платежа до 90 дней







Ключевые показатели эфективности при аудите



- знание top of mind
- доля респондентов припомнивших торговую марку первой в открытом вопросе на знание марок исследуемой группы препаратов среди всех врачей из базы данных Заказчика

AVE / Spontaneous Awareness

– спонтанное знание
– доля респондентов, припомнивших торговую марку Заказчика в открытом вопросе. Безотносительно к порядку припоминания

TRL / Trials

пробные назначения
 доля респондентов среди всех врачей из базы медицинского представителя, имеющих опыт назначения данного препарата когда-либо

MNTH / Last month Prescriptions

назначения за последний месяц
 доля респондентов среди всех врачей из базы медицинского представителя, которые назначили препарат за последний месяц

SHR / Estimated Share of Prescriptions

 процент назначений препарата за 1 месяц, самостоятельно оцененный респондентами из базы медицинского представителя





Методика исследования



Формат исследования:

Личные интервью с врачами по базе МП



Фактическая выборка:

Определяется Заказчиком



Регионы исследования:

Выбираются согласно актуальной базы Заказчика начиная с городов миллиоников



Продолжительность интервью:

Не более 20 минут



Предоставляется Заказчиком



Количество интервью:

10 интервью на одного представителя за одну волну



Способ интервью:

Анкетирование F2F



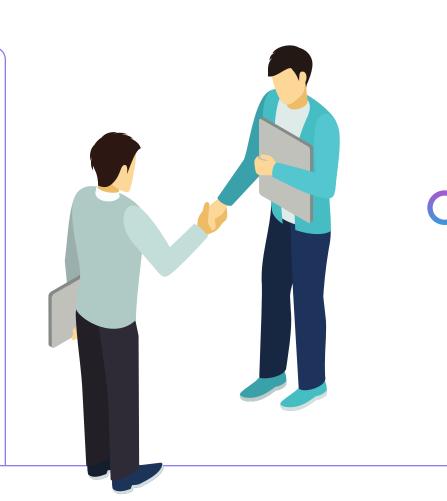


Методология контроля работы представителей

по проведению интервью/ключевые КРІ Аудита

Проведение интервью за 1 волну к врачам:

- еженедельное планирование визитной активности
- ежедневная геолокация (CRM/мессенджеры)
- заполнение электронных анкет/опросников
- ежедневная отчетность о проведенных визитах
- промежуточное предоставление первичных данных аудита с привязкой ответов к ID каждого врача к каждому МП



Проведение интервью за 1 волну к первостольникам:

- ежедневная геолокация (CRM/мессенджеры)
- предоставление фотоотчетов (аптека/чек)
- заполнение электронных анкет/опросников
- ежедневная отчетность о проведенных визитах
- call аудит оператором с аудио записью
- промежуточное предоставление первичных данных аудита с привязкой ответов к ID каждого первостольника к каждому МП







DENIS PHARM



- Крупнейшая и опытная консалтинговая компания на фармацевтическом рынке России;
- Постоянно в полях от 250 до 300 сотрудников, 90% с медицинским образованием;
- Опыт работы в 56 регионах;
- 35 штатных сотрудников (92% с медицинским и фармацевтическим образованием);

3

Финансовых кризиса 4

Проверки от большой консалтинговой четверки

250

Проектов

3000

Сотрудников



Компании,

которые доверили нам свою продукцию















































































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

