



Полный спектр услуг

для контролируемого и управляемого
роста продаж Вашей продукции

В век единообразия важнее отличие





4 крупные независимые
компании

5 офисов по
всему миру



Консалтинг и аутсорсинг
полного цикла



Продвижение товаров
для здоровья на рынке
Восточной Европы и
Средней Азии



Всероссийское
Единое
Содружество
Независимых
Аптек

Всероссийское Единое
Содружество
Независимых Аптек



Полный спектр
логистических и
таможенных услуг
из Европы в Россию

Наши решения и проекты

Мы предоставляем комплексные решения

для фармацевтических компаний, которые хотят эффективно развивать бизнес, продвигать бренды и взаимодействовать с профессиональным медицинским сообществом.

24 года

на фармацевтическом
рынке

250-320

сотрудников постоянно в полях

прошли

3

финансовых кризиса

75 штатных
сотрудников

92% с медицинским
и фармацевтическим образованием



3000+

медицинских
представителей

250+

проектов

4

аудита от большой
консалтинговой четверки

Преимущества сотрудничества с DENIS Pharm

Индивидуальный подход

Индивидуальный подход
к каждому партнеру.

Система "Эффективного визита"

Внедрение системы
оплачиваемого
«Эффективного визита».

Гибкие условия оплаты

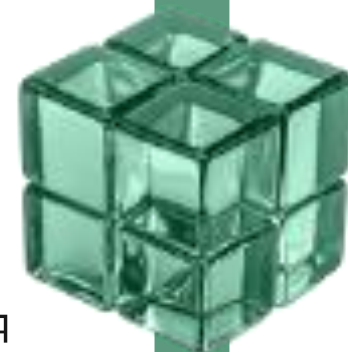
Отсрочка платежа до 90 дней.

Большой штат представителей

Собственный штат из более
чем 300 медицинских
представителей.

Современные методы контроля

Использование CRM, CLM для
эффективного управления.



Бесплатный тестовый период

Система «Бесплатного
тестового периода».

Обучение персонала

Штатные тренинг-менеджеры
для обучения.

Прозрачное ценообразование

Прозрачная система
ценообразования.

Наши партнеры

мы строим бизнес вместе

SANDOZ

NOVARTIS

БЕРЛИН-ХЕМИ
МЕНАРИНИ

teva

DR.THEISS

KRKA

Takeda

Dr.Reddy's

Фармстандарт

Pharm
ОТИСИФАРМ

VALENTA

UNIPHARM

veropharm

Boehringer
Ingelheim

МУС

БЕРТЕКС
Фармацевтическая компания

МАТЕРИА МЕДИКА

БИННОФАРМ
компания АФК "Система"

WORWAG
PHARMA

полисон

BESINS
HEALTHCARE

FRESENIUS
KABI

ARISTO

МЕДА

алцея

SENTISS

NIZHPHARM
GROUP

BIOCODEX

АКВИОН
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

Zambon
1906

Почему нас выбирают?

Опыт

Более 24 лет опыта результативной и эффективной работы

Самая опытная компания на российском фармацевтическом рынке

Всегда финансовая ответственность

за результаты выполненных работ

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

Собственная база врачей

Собирается и верифицируется на регулярной основе, ежедневное пополнение и расширение

Полная прозрачность

Доступ Заказчика в процесс ведение проекта. Мы – партнеры!

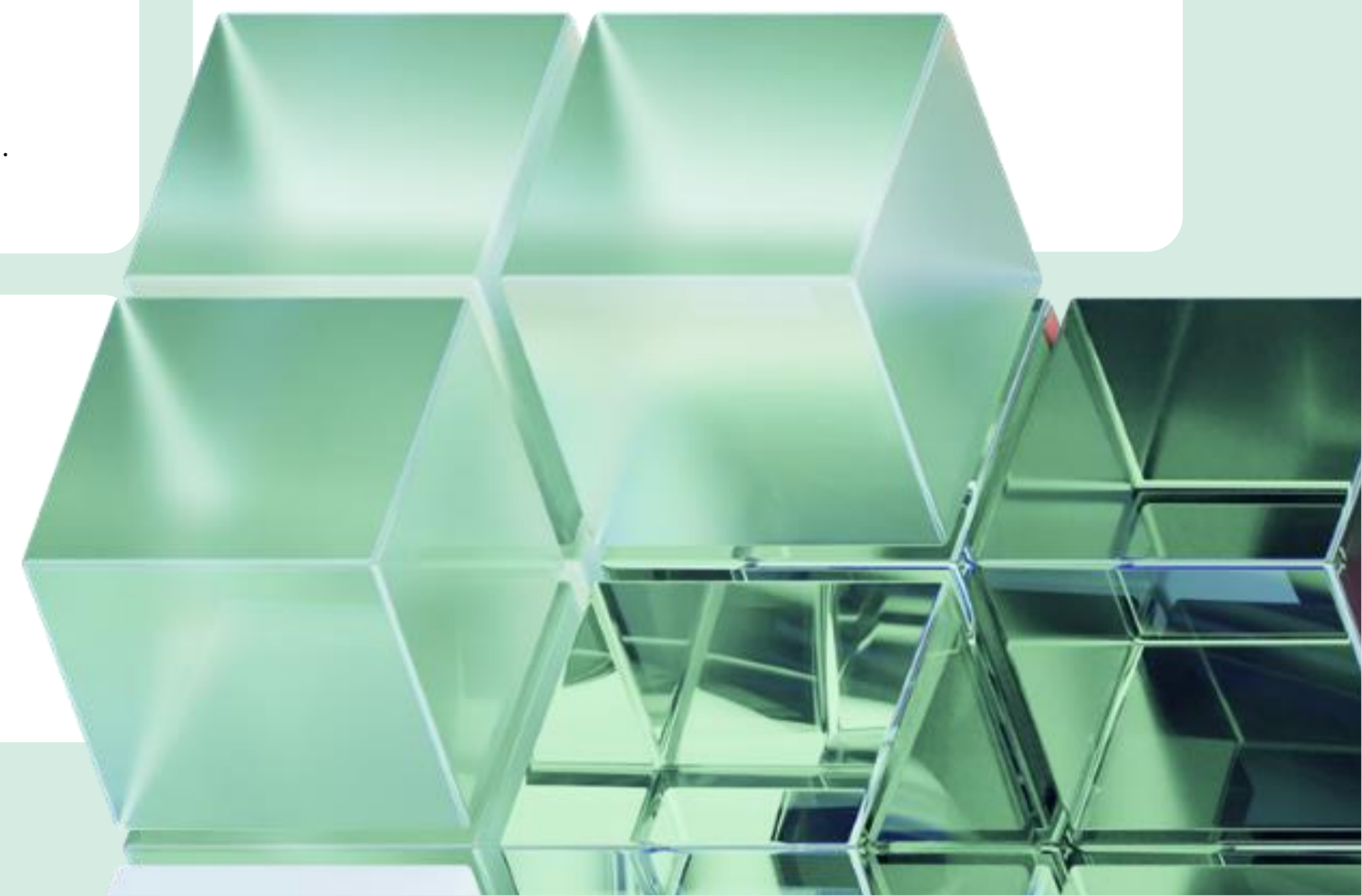
Лицензия на образовательную деятельность

Регистрационный номер лицензии: № ЛО35-01271 78/01041347 от 31.01.2024г.

Чистота

корпоративная культура и этика, юридическая чистота

Проходили аудит четыре раза от большой консалтинговой четверки (Teva, Takeda) с положительными результатами



Наши услуги



АУТСОРСИНГ

РАБОТА В СНГ

АУДИТ

ПРОДАКШН

CRM

REP CHECK

DIGITAL

DOC TO DOC EDUCATION

DOC TO PHARMACY

PHARMACEUTICAL RETAIL MANAGEMENT



Аутсорсинг медицинских представителей по всей РФ



Полный цикл работы

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



Широкий охват

Охват всей территории России, включая малые города 50+



Оптимизация затрат

Снижение расходов фармацевтических компаний на содержание штатных сотрудников



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 25000 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
- Приверженность визитов
- 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
- Опрос в маркетинговых целях
- Визиты F2F
- Детейлинг
- Дистрибуция
- Приверженность визитов
- Мерчендайзинг
- Фармкружки

Результаты

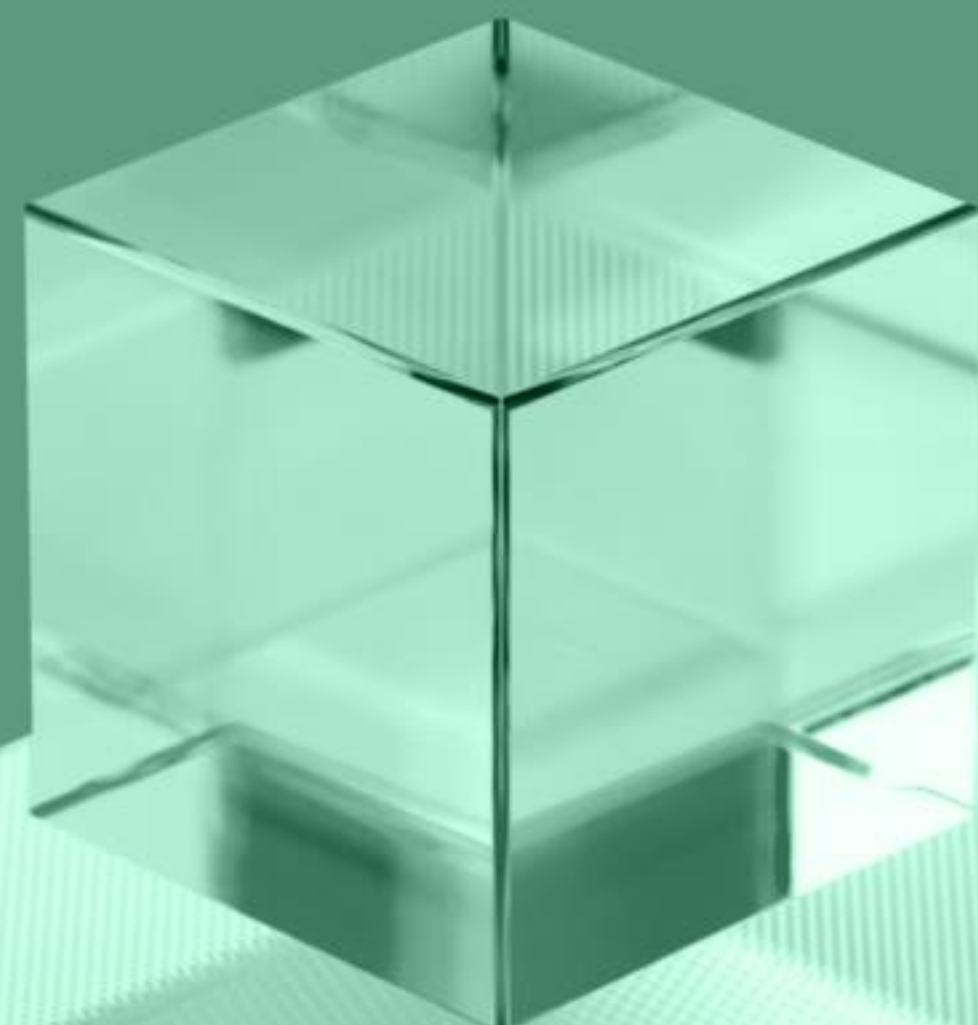
- Вифицированная лояльная база
- ПД для дальнейшей работы с Digital
- Рост доли бренда
- Формирование приверженности к лечению
- Увеличение ND и WD
- Увеличение представленности на полки
- Рост рекомендаций
- Формирование узнаваемости бренда

Кто такой наш медицинский представитель ?

Более 90% представителей с мед. образованием

Представители с многолетним опытом в фарминдустрии

Только с положительными рекомендациями от предыдущих проектов



БЫСТРО ОБУЧАЕМЫЕ

люди которые постоянно проходят обязательное обучение перед каждым проектом, собственный штат тренинг-менеджеров + обучение от заказчика



КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЕ

те кто выбирает гибкий график работы, подстраиваются под клиента



ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫЕ

двухсторонний контроль, со стороны Denis Pharm и со стороны заказчика

Индивидуальное определение потенциала

Бриковая система разработана нами специально
для определения потенциала территории
со статистикой по доле и охвату

СЗФО

население
13,8 млн. чел. 9% доля от РФ

6 бриков доля покрытия 71%

специалистов амбулаторного
и стационарного звена
50 тыс. 7% доля от РФ

аптечных учр
8 тыс. 11% доля от РФ

ЦФО

население
40 млн. чел. 27% доля от РФ

7 бриков доля покрытия 70%

специалистов амбулаторного
и стационарного звена
80 тыс. 11% доля от РФ

аптечных учр
17 тыс. 21% доля от РФ

ДФО

население
7,8 млн. чел. 5% доля от РФ

6 бриков доля покрытия 52%

специалистов амбулаторного
и стационарного звена
14 тыс. 2% доля от РФ

аптечных учр
4 тыс. 6% доля от РФ

ПФО

население
28,3 млн. чел. 19% доля от РФ

11 бриков доля покрытия 65%

специалистов амбулаторного
и стационарного звена
46 тыс. 6% доля от РФ

аптечных учр
12 тыс. 17% доля от РФ



Таргетирование по ГЕО: «Отдаленный МП»



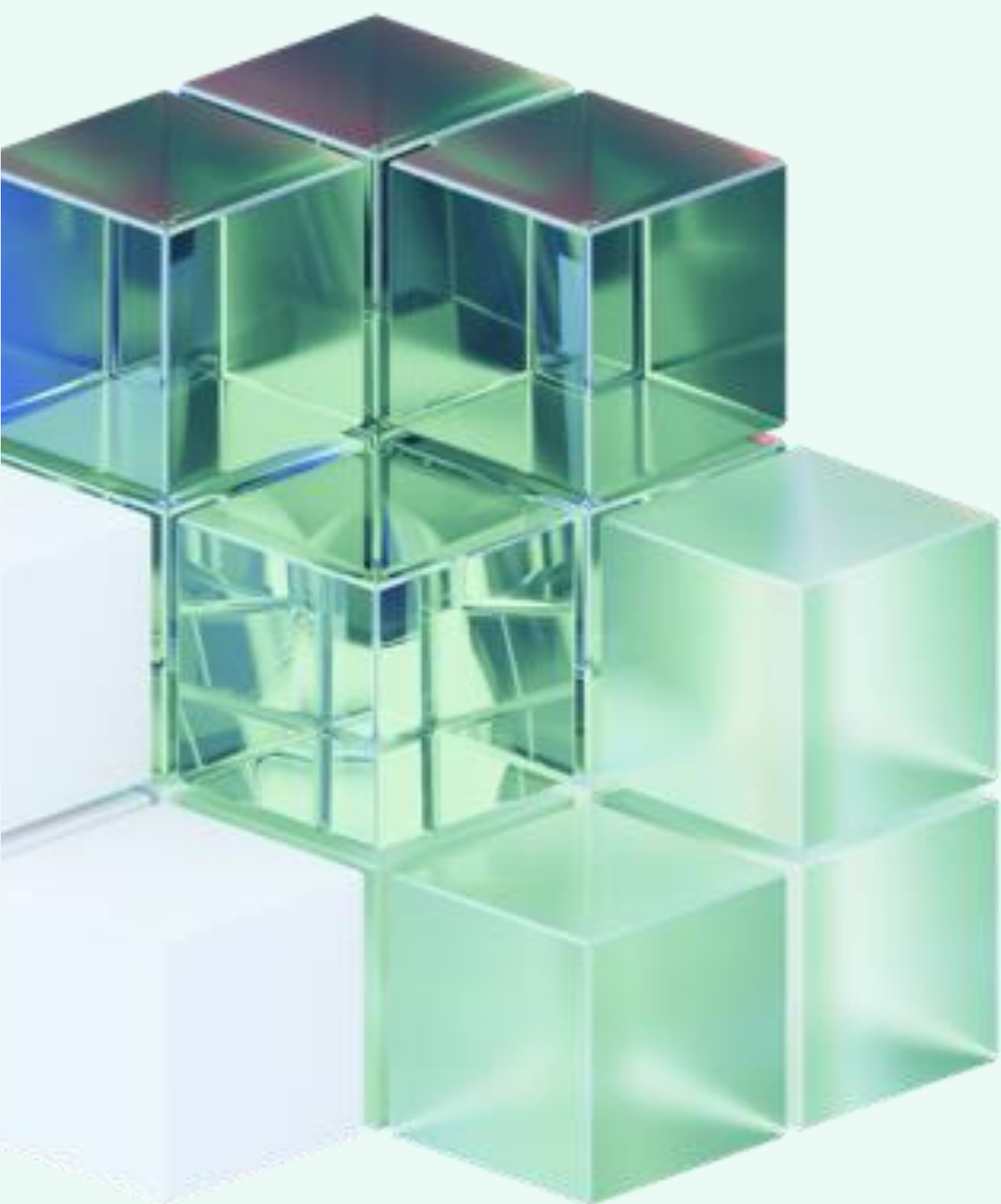
Уникальная возможность покрытия городов с населением 50+



Более 50 % РФ сосредоточены в этих территориях = рынок новых возможностей



Полный спектр услуг – Аутсорсинг, Аудит, RepChek, Digital



78+

Регионов

700+

Городов покрытия

50K+

Покрытие специалистов в регионе



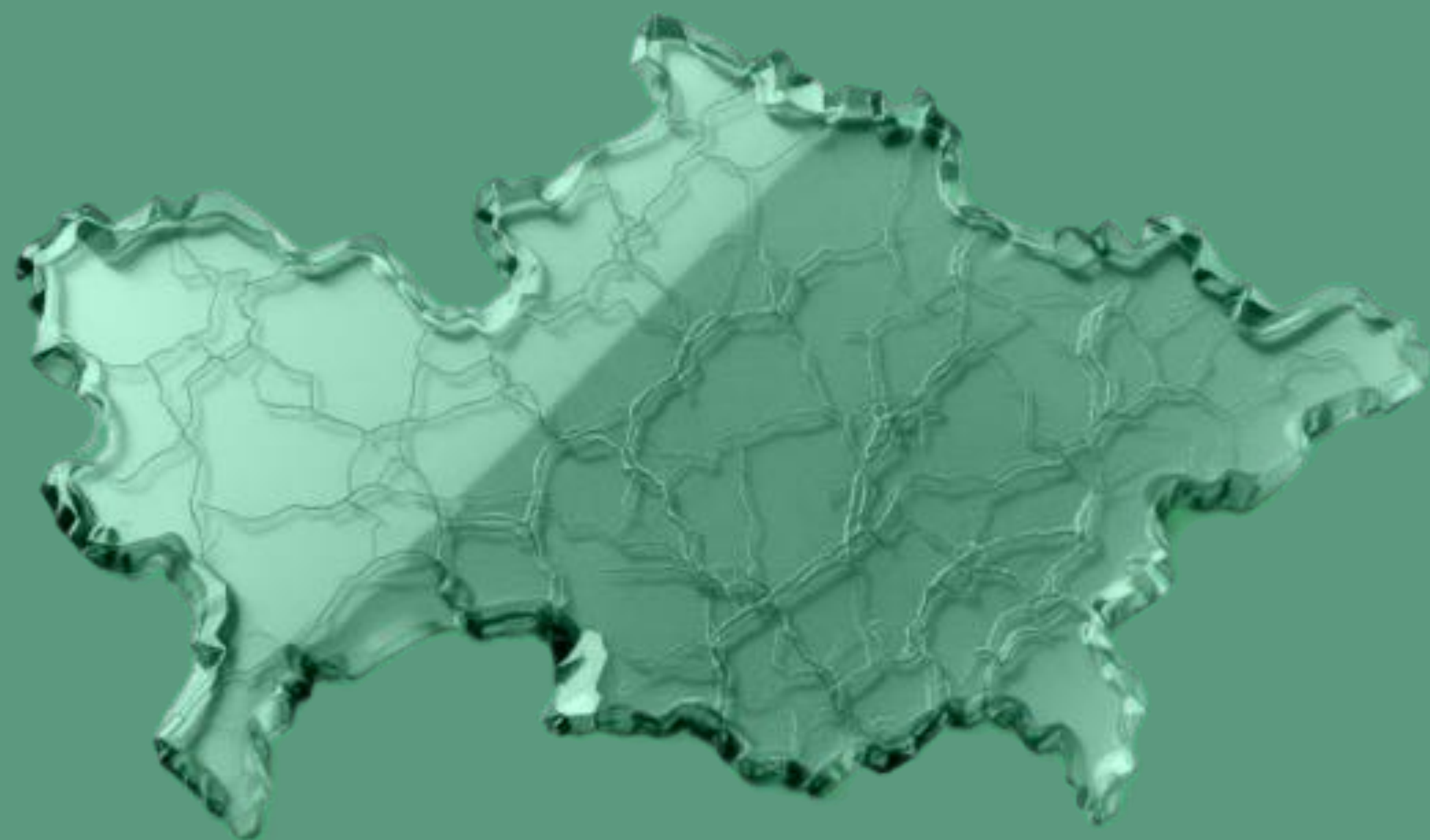
Таргетирование по ГЕО: Работа в СНГ



Полный спектр услуг по аутсорсу
и аутстаффингу в странах СНГ



Собственной офис компании в Казахстане



Казахстан

население

20,3 млн чел.

Растет доля отечественных производителей.
Сетевые аптеки доминируют

73% общего товарооборота

в сфере здравоохранения работает

272 тыс. медицинских работников

объем рынка лекарственных средств

613 млн упаковок

аптек

8,5 тыс.

Pharmaceutical Retail Management

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

70 000+

Аптечных учреждений

8+

Менеджеров по работе с аптечными сетями в штате

Мы предоставляем широкие возможности

Улучшение условий маркетингового контракта и рекомендации по его сопровождению

Подключение Трейд-маркетинговых активностей

Построение ND% и коммерческий ввод в контракт

Формирование выкладки и подключение услуг по контролю

■
Контрактная и маркетинговая компания в ТОП 200 Аптечных сетей

■
Ведение переговоров с аптечными сетями от лица компании до заключения маркетинговых соглашений

■
Ассоциация ВЕСНА
Топ-6 крупнейших объединений аптек и сервисных платформ

Doc to Doc Education

Практикующий врач в своем городе / регионе делится своим опытом и знаниями с коллегами-врачами, 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» 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)



Doc to Pharmacy

Doc to Pharmacy — это образовательная услуга, организованная в формате фармацевтического кружка, где обучение проводит врач.

Основная цель — углубить знания фармацевтов о клинических аспектах заболеваний, принципах фармакотерапии и взаимодействии врача и фармацевта.

Основные особенности услуги



Преподавание от врача – обучение ведет специалист с медицинским образованием, что позволяет получить достоверную и клинически ориентированную информацию.



Формат фармкружка – небольшие группы, живое обсуждение, возможность задавать вопросы и разбирать клинические случаи.



Фокус на междисциплинарном взаимодействии – акцент на том, как фармацевт может эффективно взаимодействовать с врачами и пациентами.



Практическая направленность – обсуждение реальных примеров, разбор алгоритмов выбора и коррекции лекарственной терапии.



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 500K+ / 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 500K+ / 2014–2016

Активности

- пакетные предложения для неконтрагованных 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

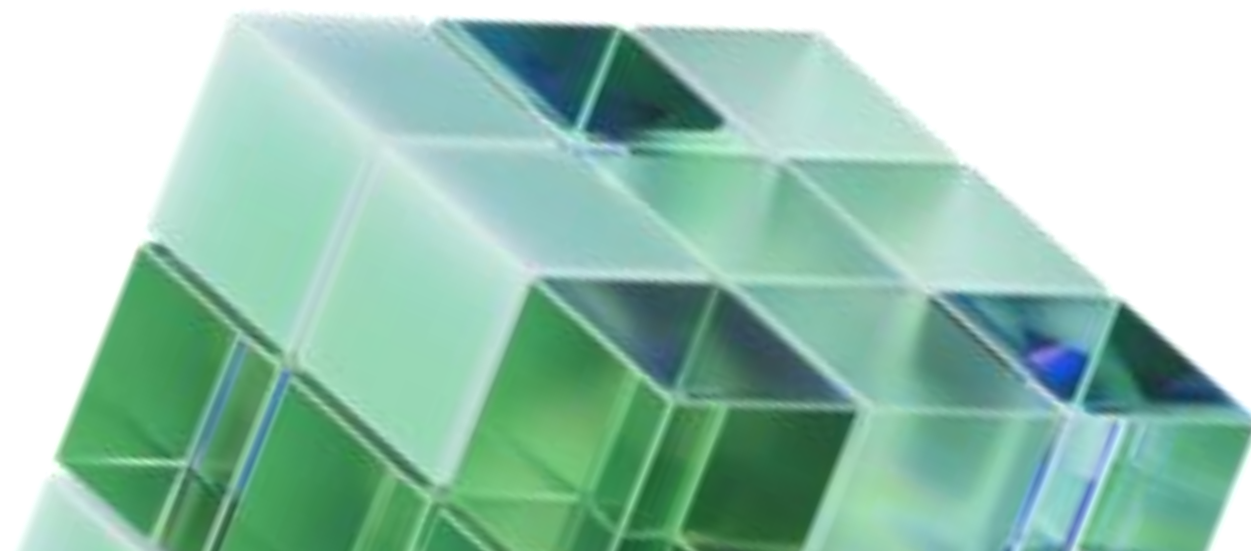


Мониторинг акций

Контроль акций
и промо-кампаний



Тайный покупатель



Формирование полевых команд для

Исполнения условий
фарм-контрактов

Контроль рекомендаций
СТМ/УСТМ

Выполнения условий
ТМА и ТД

Соблюдения выкладки
препаратов

Полная оценка сервиса аптеки, и определение зон
корректировки и развития

Собственный штат
медицинских
представителей

300+
представителей

30+
супервайзеров

6
руководителей
проектов



Собственный отдел
маркетинга и аналитики



Индивидуальные
предложения



Запуск проектов
от 2х недель



Штатные тренинг-
менеджеры для обучения



Современные собственные
методы контроля (CRM, CLM)



Система видео/аудио
визитов

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 ТТ

- 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

One Look Inspect

Моб.приложение

Аудит по всей России,
в любом регионе

Современный подход
в аудите АС

Все задачи фиксируются
в приложение

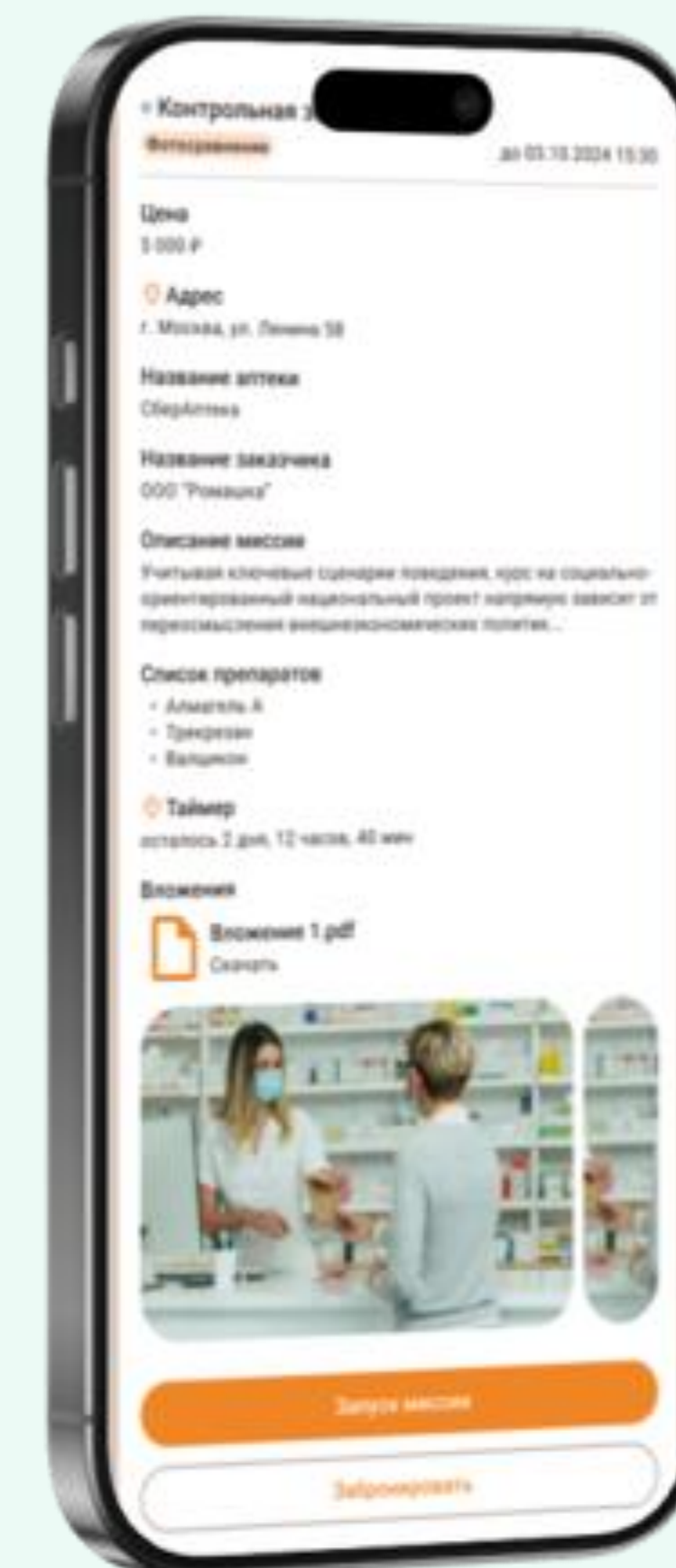
Формат: микрозадания для
медицинских представителей

Отчетность на любом этапе,
полный доступ заказчику

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



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 1000K+ / 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 PAPI

Результат

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



4 бренда

Педиатры, ЛОРы

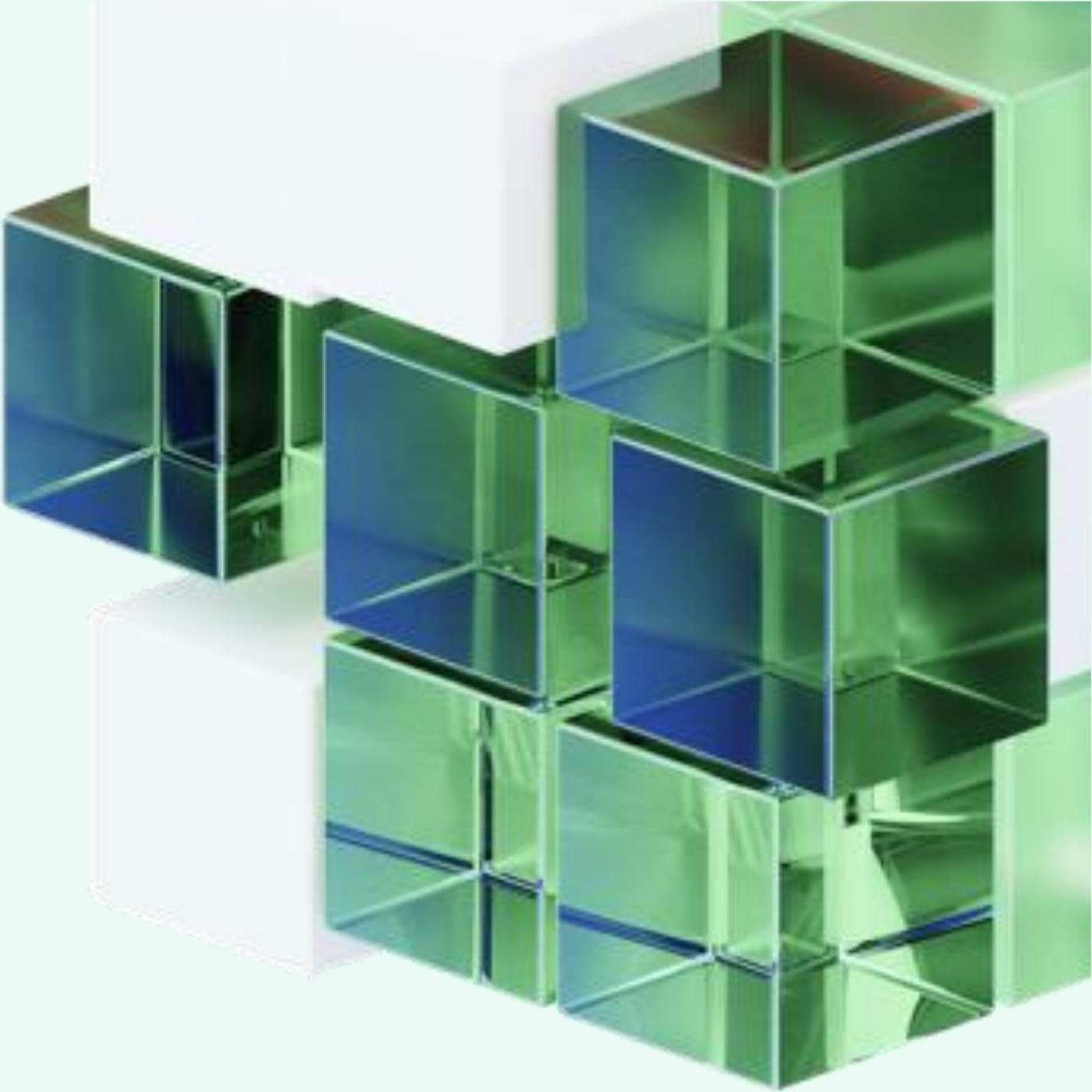
Города 1 000 К+ / 2022

Активности

- Составление анкет
- Проведение опросов в формате PAPI

Результат

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





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.



Что мы можем? ВСЕ!

рассылки



E-mail-лонгриды,
мессенджеры, сообщения

- информирование об активностях в фарм.сообществе (конференции, конгрессы, семинары)
- новостные сообщения по фармкомпаниям\ 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 digital спецпроектов для врачей с уникальным контентом



Индивидуальная разработка контента

Создание эксклюзивных материалов: образовательные статьи, интервью с лидерами мнений, научные видео и инфографика.



Креативный подход

Использование инновационных форматов: подкасты, мини-сериалы, 3D-презентации.



Интерактивные проекты

Онлайн-кейсы, симуляции лечения, игровые механики для вовлечения аудитории.



Аналитика и оптимизация

Постоянный анализ вовлеченности врачей с целью доработки проекта и повышения его эффективности.



Голосовые боты

- Лидогенерация по холодной и тёплой базе
- Снижение нагрузки на колл-центр
- Информирование клиентов
- Реанимация клиентской базы
- Сервисная и техническая поддержка
- Приём и оформление заказов и доставки
- Проведение опросов и исследований рынка
- Приём и сверка данных



Чат-боты

- Бронировать и принимать заказы
- Снижать нагрузку на колл-центр
- Информировать пользователей и отправлять персонализированные предложения
- Принимать жалобы и обращения
- Оказывать сервисную и техническую поддержку
- Оформлять и помогать отслеживать доставку
- Обеспечивать допродажи и сопровождать покупателей по воронке продаж в режиме диалога

- 🧩 Интеллектуальные диалоги по гибким сценариям
- 🧩 Настройка сценариев без программирования
- 🧩 Сохранение сквозной истории диалогов и отношений с клиентом

Контент

 Игры

 Квесты

 Интерактивные тестирования

!!! Правила викторины

В этой мини-игре вы сможете задать врачу пациента, которому именно ПРЕПАРАТ сможет помочь.

В фокусе профилактики пациентов с фактором высокого риска хронических заболеваний, согласно рекомендациям, ПРЕПАРАТ становится препаратом первой линии терапии.



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



Женщина 72 года,
наличие стенокардии
(ИБС 10 лет),
АГ 2 степени



Мужчина 68 лет,
коротко 17 лет, ОКС 10 лет,
инфаркт в анамнезе,
революционный препарат
(ИБС по необходимости)



Мужчина 60 лет,
18 лет после ИМ, гипертония,
АГ 2 степени

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



Женщина 65 лет,
ОКС 10 лет,
АГ 2 степени,
ИБС 15 лет, СД 2 типа



Мужчина 60 лет,
18 лет после ИМ,
2 инфаркта миокарда,
АГ 2 степени, ОД



Мужчина 58 лет,
ОКС 10 лет, наличие
болезни Альцгеймера,
сахарный диабет,
послеоперационная
помощь в фоновом
заболевании,
АГ 2 степени

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



Женщина 67 лет, ОКС 10 лет,
АГ 2 степени, со слов
последних 10 лет врач
всегда отмечал низкий
уровень гемоглобина
крови



Мужчина 68 лет,
18 лет после ИМ,
3 инфаркта миокарда,
ИБС 10 лет, СД 2 типа



Мужчина 66 лет, ОКС 10 лет,
СД 2 типа, ИБС

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



Женщина 69 лет, ОКС 10 лет,
АГ 2 степени, со слов
последних 10 лет врач
всегда отмечал низкий
уровень гемоглобина
крови



Мужчина 68 лет,
18 лет после ИМ,
3 инфаркта миокарда,
ИБС 10 лет, СД 2 типа



Мужчина 66 лет, ОКС 10 лет,
СД 2 типа, ИБС

CLM презентации





Материалы для мероприятий



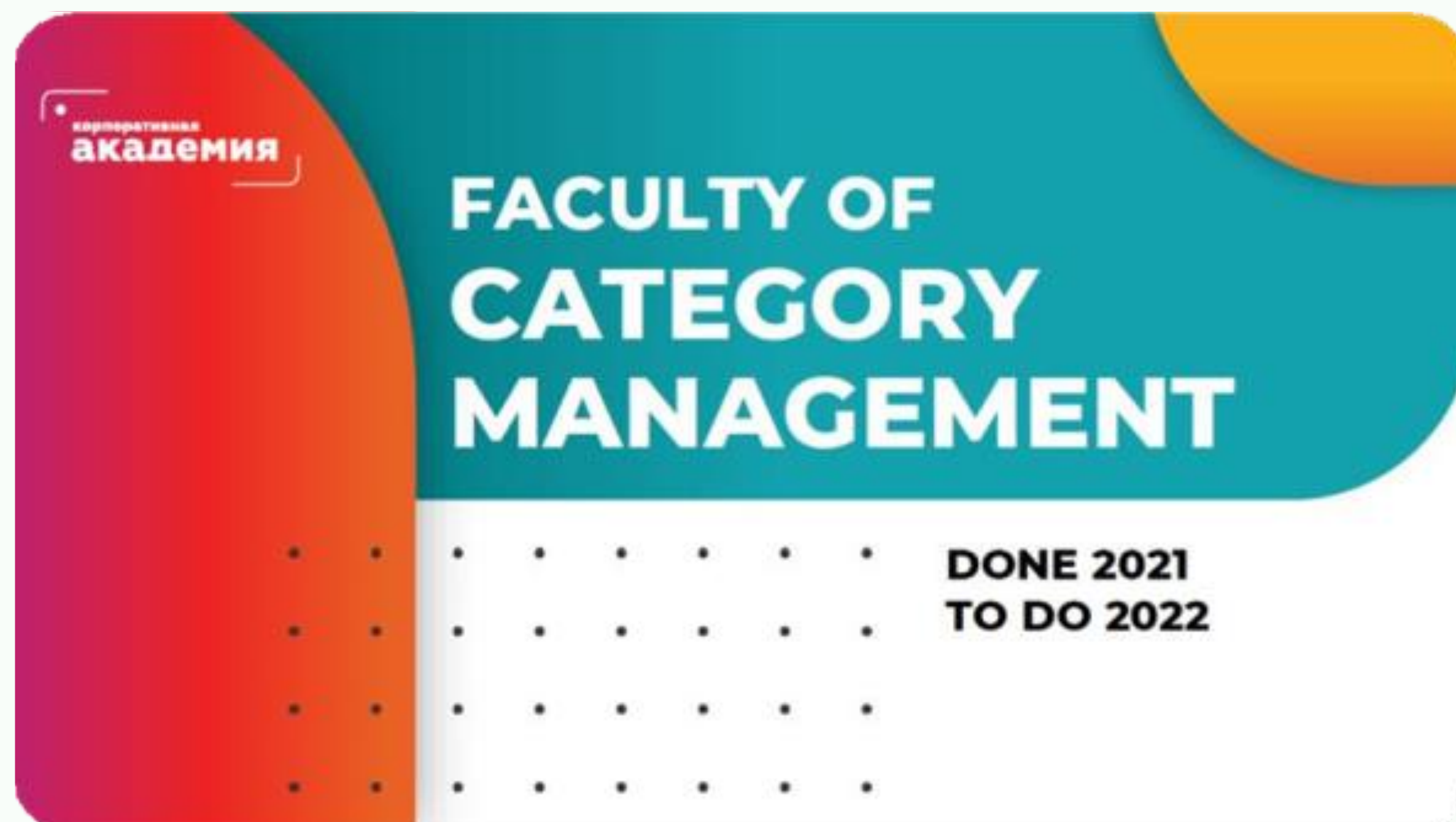
15.10.2021: отработка практических навыков

Пятница

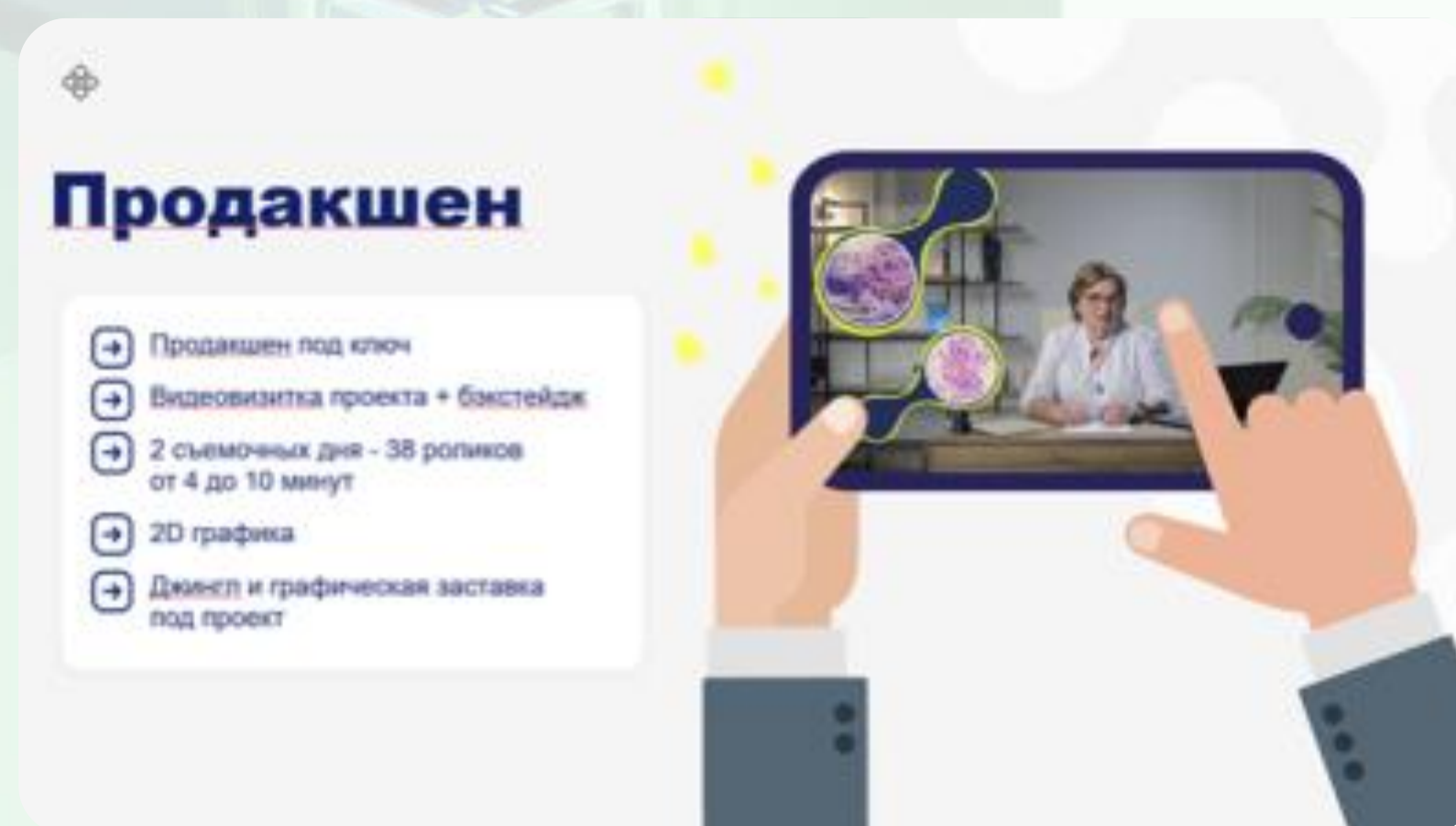
09:00 – 09:45	Входит: регистрация и briefing Дробинкина Е.Н.	 СЕКЦИЯ 1ч. 45 минут
09:45 – 11:15	кофе-брейк	
11:15 – 11:40	Воронцовы – раздаточные карты	 КОФЕ-БРЕЙК 30 минут
11:40 – 12:00	Обед	
12:00 – 12:45	Воронцовы – раздаточные карты	 ОБЕД/УЖИН 60 минут
12:45 – 13:15	кофе-брейк	
13:15 – 13:40	Воронцовы – раздаточные карты	
13:40 – 14:00	Выход: общий инструктаж	



Памятки и другие форматы



Запуск образовательных платформ для врачей



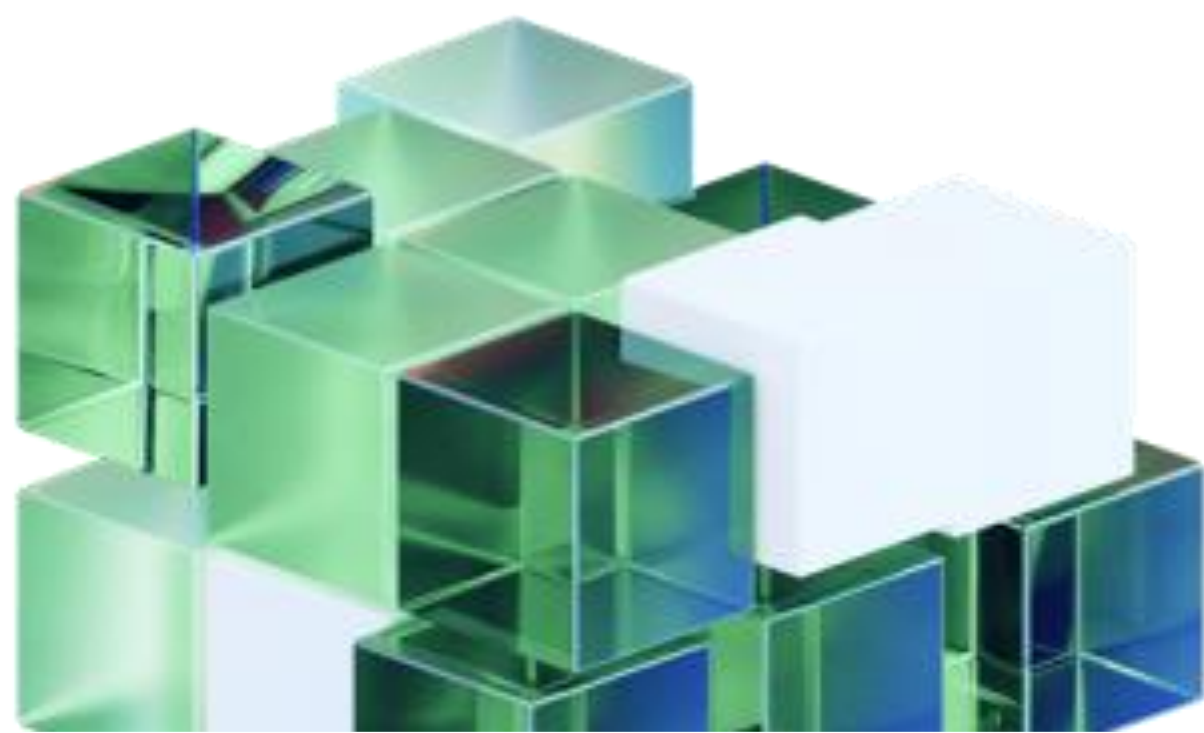
Съёмка под ключ

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



Production 360

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





Развитие вашего омниканального проекта для врачей

01 Привлечение врачей

Организация эффективных маркетинговых кампаний для увеличения числа зарегистрированных пользователей.

02 Улучшение посещаемости

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

03 Наполнение контентом

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

04 Вовлечение пользователей

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

Контактная информация DENIS Pharm



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, Алмалинский район,
улица Шевченко, д. 155, офис 3

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



office@denis-pharm.ru



sales@denis-pharm.ru



+7 (812) 438-76-96

