



- Обработка данных фармацевтических компаний (внутренние данные, данные дистрибьюторов и аптечных сетей).
- Аналитические услуги.



- Маркетинговые "ad hoc" проекты (оценка эффективности работы медицинских представителей, глубинные интервью с топ-менеджерами дистрибьюторов и аптечных сетей, оптимизация коммерческих моделей и управления полевыми силами).



- Административная и техническая поддержка Программы лояльности компании "АстраЗенека" (контракты с 50+ аптечными сетями по всей России), а также Программы кардиологического подразделения «Новартис Фарма».
- Техническая поддержка Программы лояльности компании «Эли Лилли».



**Комплексные Программы Поддержки
Пациентов
для фармацевтических компаний**



ЭФФЕКТИВНО



УДОБНО



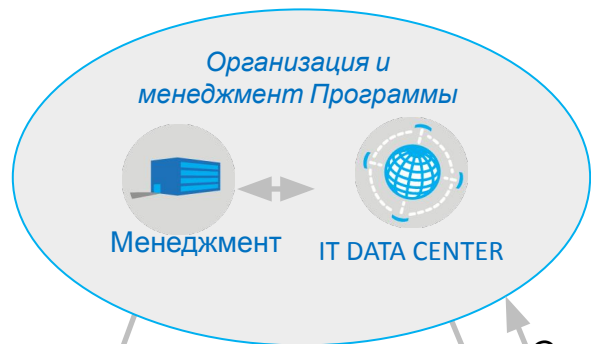
ПЕРСОНАЛИЗИРОВАНО



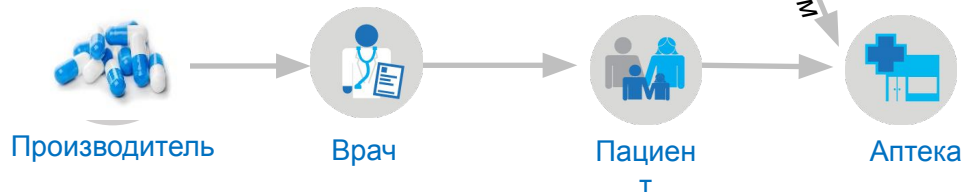
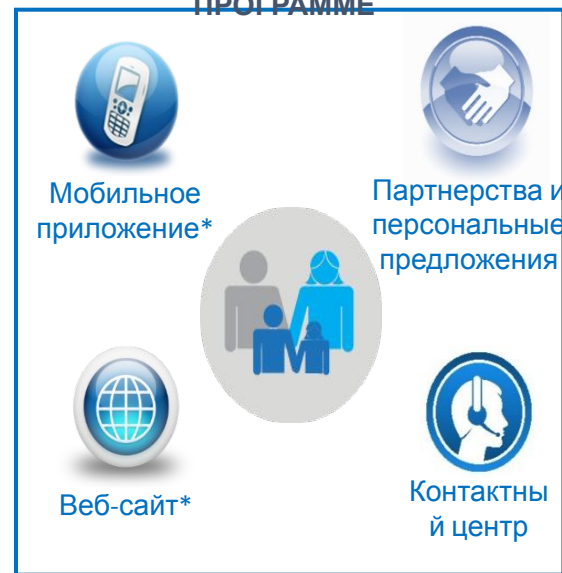
ВЫГОДНО



**ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ - ПОНИМАНИЕ
СВОЕГО ЦЕЛЕВОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ И
УПРАВЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ К
ПРОДУКТУ**



**ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ - ПОЛНОЕ
КОМПЛЕКСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
С МОМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ В
ПРОГРАММЕ**



ДОСТУП К ПРОГРАММЕ В ЛЮБОМ УГОЛКЕ
РФ



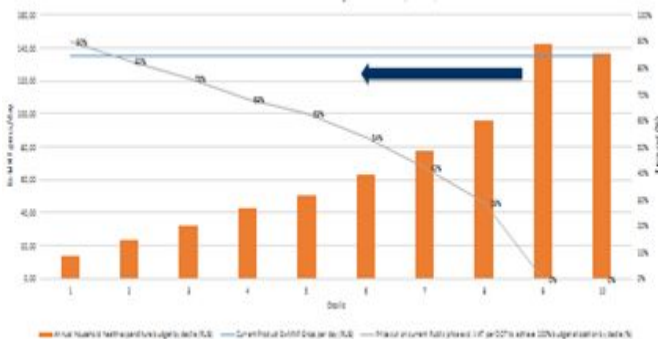
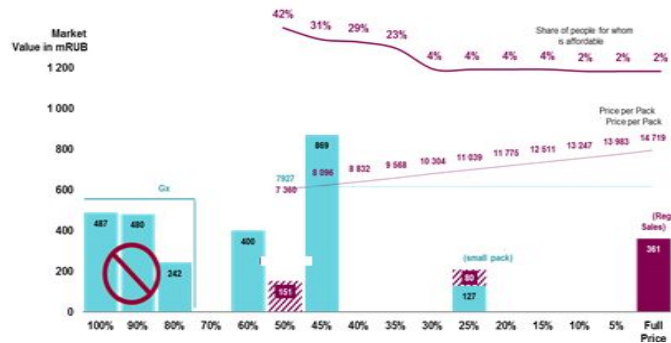
1 аптека на каждый 1км²
в крупных городах РФ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАСЧЕТУ И ВНЕДРЕНИЮ БИЗНЕС КЕЙСА ПОЛУЧЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ПОВЕДЕНЧЕСКИМ МОДЕЛЯМ ДЛЯ КОНКРЕТНОГО БРЕНДА/РЕГИОНА И

Т.Д.

Комплексный
анализ рынка и
пациентов

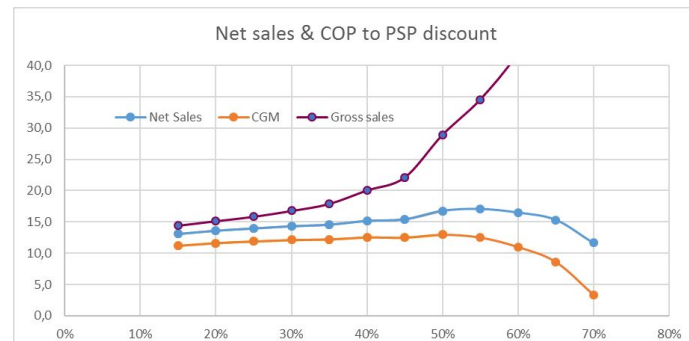
Социально –
экономический
анализ



PSP - Project effectiveness and forecast



Финансовые
расчеты и
построение P&L



ВОЗМОЖНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС МОДЕЛИ С УЧЕТОМ ПЕРСОНАЛЬНОЙ ЦЕЛИ ПО ПОВЕДЕНИЮ/ПРОДУКТУ



Длительность терапии



Доступность стартовой терапии
(в том числе как альтернатива программе
образцов при выводе продукта)



Конкурентное окружение
(защита от переключения в аптеке)



Повышение turnover продукта
(как альтернатива пуш акций для
зрелых брендов)

Преимущества технической платформы ВместеОнлайн



Обработка транзакций в режиме реального времени



Активация карты по телефону



Минимальное время получения контактов клиента



Все предложения на одном уникальном ID участника и на одном телефоне



Сегментация клиентов и персонализация предложений

ВОЗМОЖНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



Фиксированное снижение стоимости с возможной прогрессией скидки при длительном лечении, в т.ч. предложения типа «N+1», % или фиксированный тариф



Предначисленные бонусы
с возможностью последующего списания на то же SKU



Повышенное начисление в случае соблюдения режима терапии и сгорание начисленных баллов при не соблюдении



Начисление при покупке одних SKU с возможностью списания на другие SKU, в том числе по партнерским программам



Напоминание и мотивация к соблюдению режима терапии

**МЫ РЕАЛИЗУЕМ САМЫЕ УСПЕШНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ
ПАЦИЕНТОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РЕЦЕПТУРНЫХ
ПРЕПАРАТОВ**

AstraZeneca 

Lilly


NOVARTIS

Бизнес задачи:	1. Удержание “наиболее ценных” инсулиновых пациентов на глюкометрах OneTouch 2. Переключение пользователей с глюкометров конкурентов Accu-Check и Ascensia. 3. Увеличение частоты тестирования пациентов (т.е. частоты покупок тест-полосок) 4. Повышение мотивации к выбору тест-полосок OneTouch среди пользователей, у которых несколько глюкометров разных брендов 5. Увеличение продаж в канале eCommerce 6. Увеличение числа скачиваний приложения OneTouch Reveal
Patient value proposition	Создание программы, привлекательной для пациента с точки зрения стимулирования к здоровому образу жизни Персонализация для разных групп и моделей поведения пациентов Долгосрочная история взаимодействия пациента с программой
Задача по брифу:	Разработать комплексное предложение по стратегическому видению и разработке программы лояльности OneTouch Club Привлечение аудитории на сайт программы или в мобильное приложение, например, путем набора механик по стимуляции моделей поведения пациента, набора баллов, связанных с ведением здорового образа жизни, а именно: - регулярное тестирование - возможности создания и поддержания среды для полноценной жизни и т.п.

ONETOUCH

Тест-полоски



Тест-полоски
OneTouch Select® Plus №
100 / № 50 / № 25

Тест-полоски для глюкометров
серии OneTouch Select® Plus.
Точность, которой можно доверять!



Тест-полоски
OneTouch Verio®
№ 50

Тест-полоски для глюкометра
OneTouch Verio® IQ. 9 лет
проверенной точности

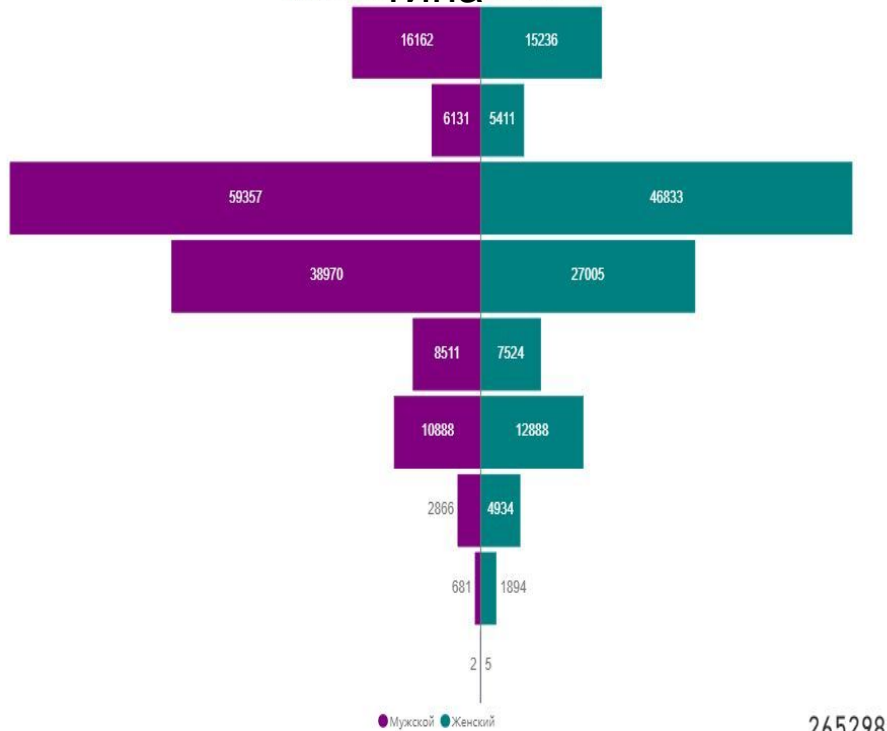
-  www.svami.onetouch.ru – основной сайт OneTouch
-  www.onetouch.ru – сайт OneTouch, который поддерживается глобальной командой
-  Мобильное приложение OneTouch Reveal® (доступно в iOS и Android)
-   Подписаться на канал **OneTouch^R**
-   Горячая линия OneTouch®
8 (800) 200 8353
-  Группы Facebook, VK
-  Площадки OZON, Wildberries
- www.diabetoved.ru – онлайн школа диабета (небрендированный сайт)

Основные сегменты пациентов:

СД 1

Половозрастное распределение пациентов

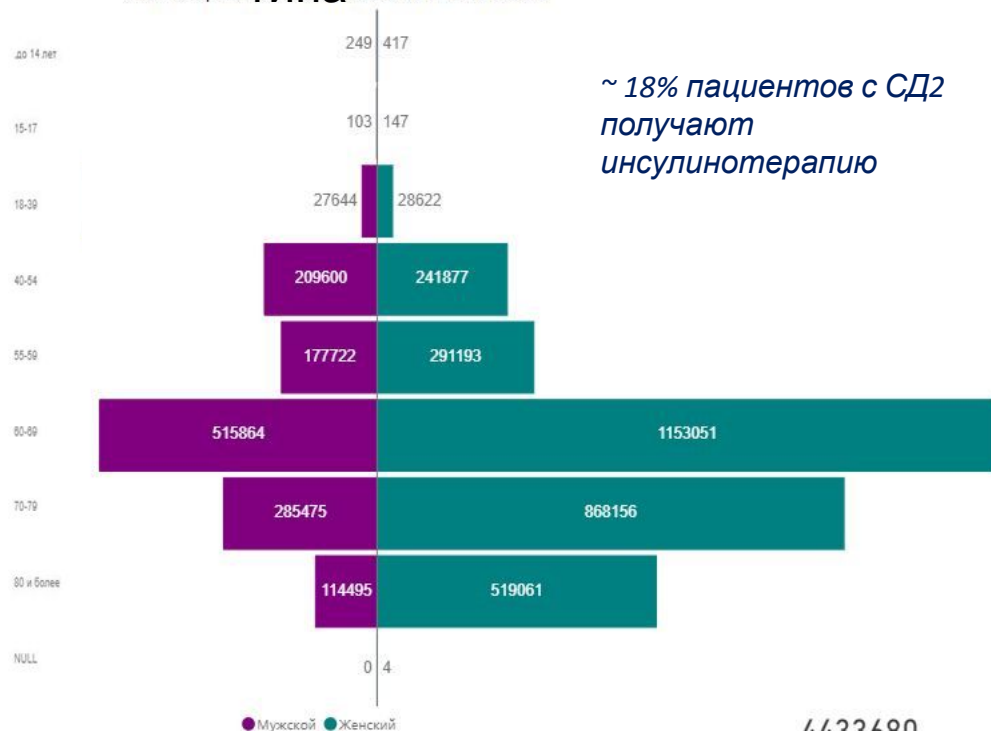
тип



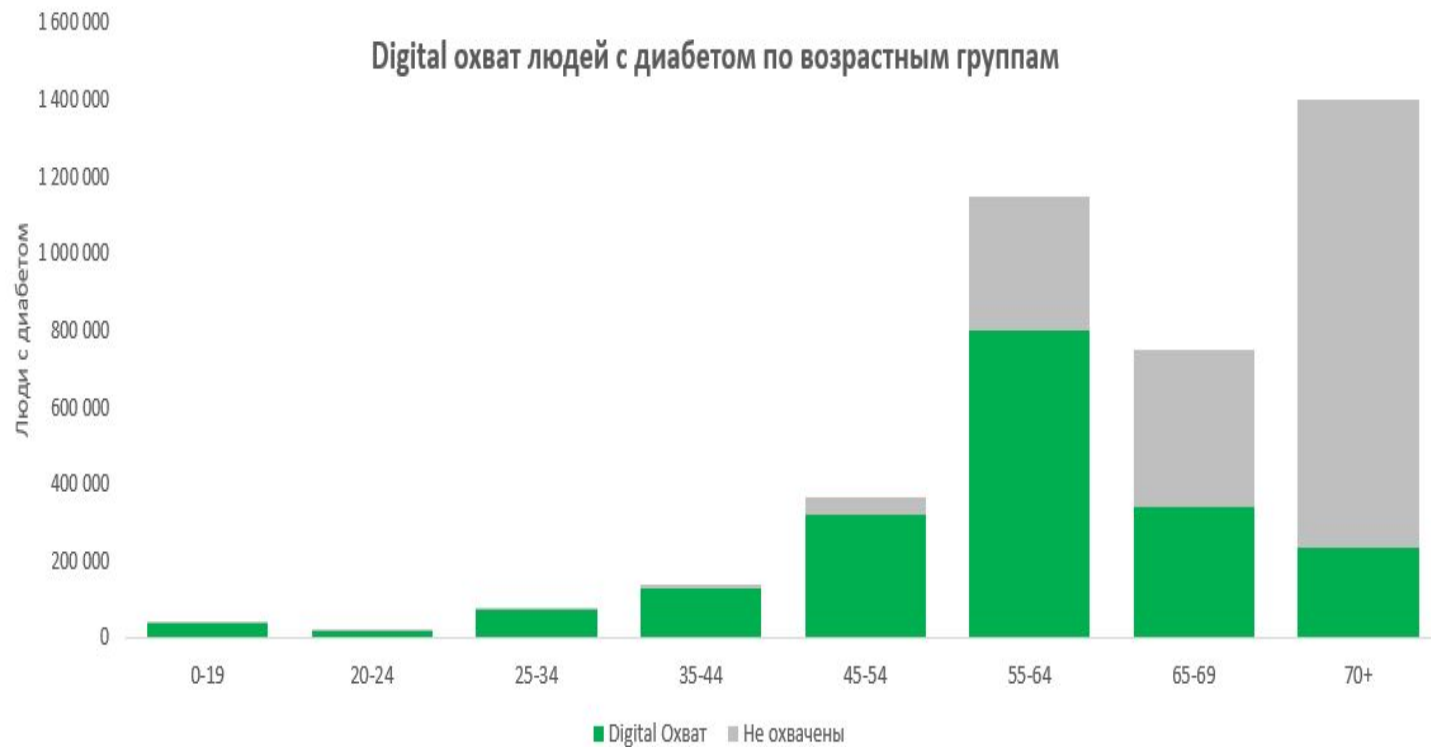
СД 2

Половозрастное распределение пациентов

тип



~ 18% пациентов с СД2
получают
инсулинотерапию



	LIFESCAN	ROCHE	ELTA	ASCENSIA
Доля в ритейле	22%	44%	17%	15%
Программа лояльности	нет	AccuChec Club	нет	Временно приостановлена
Дисконт в аптеках	нет	До 30%	нет	10%
Представленность в e-comm (Ozon, Wildberries)	да	да	нет	нет
Специализированный сайт для пациентов\покупателей	да	да	нет	нет
Мобильное приложение	10к+ скачиваний Оценка 2,9 (из5)	1к+ скачиваний Оценка 3,5 (из5)	нет	10к скачиваний Оценка 4,1
Группа в Телеграмм	Да 742 участника	Нет	нет	нет
Группы в соц.сетях	Facebook, VK	Facebook, VK	нет	VK

Можно
продаж ч

В рамках Программы Бонусы начисляются на Бонусный счет Участника после Регистрации Участником в Личном кабинете Промокода или QR-кода кассового чека. Программа предусматривает ограничение, согласно которому 1 (один) Участник может начислить не более 4 000 (четырёх тысяч) Бонусов в течение 1 (одного) календарного года. Продукты Акку-Чек, участвующие в Программе, и количество начисляемых бонусов:



Наименование продукции	Количество бонусов
Тест-полоски Акку-Чек Актив 100 шт.	60
Тест-полоски Акку-Чек Перформа 100 шт.	60
Тест-кассета Акку-Чек Мобайл	30

Подарки: различные сертификаты на сумму от 100 до 4000 баллов:

Центр Здоровья Кож



Медовое обертывание



Тренировка по боевому самбо



Внутри человека для двоих



Мультимедийная выставка "Челюсти" для двоих



SUP-серфинг



ТАРИФ ЛЕСЕНКА

Месяц участия	Скидка на 1 упаковку
1 месяц	> 5%
2 месяц	> 10%
3 месяц	> 15%
4 месяц	> 25%
5 месяц	> 15%
6 месяц	> 15%

Возможно продление программы
по решению организатора

РЕГИСТРАЦИЯ

ТАРИФ 2+1

Месяц участия	Скидка на 1 упаковку
1 месяц	> 5%
2 месяц	> 5%
3 месяц	> 30%
4 месяц	> 5%
5 месяц	> 5%
6 месяц	> 30%

Возможно продление программы
по решению организатора

РЕГИСТРАЦИЯ



Временные акции в аптечных сетях – специальная цена или скидка 10%

Россия
Сеть аптек «Магнит-Аптека»

**МАГНИТ
АПТЕКА**

**ГЛЮКОМЕТР
КОНТУР ПЛЮС
ПО ЦЕНЕ 499 РУБЛЕЙ**

**СКИДКА 10%
НА ТЕСТ-ПОЛОСКИ
КОНТУР ПЛЮС №50**

**СКИДКА 10%
НА ТЕСТ-ПОЛОСКИ
КОНТУР ТС №50**

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ: 01.07.2021 - 31.07.2021.

Алтайский край, Пермский край, Удмуртия, Татарстан
Иркутская, Новосибирская, Омская, Свердловская,
Челябинская области

АПТЕКА ОТ СКЛАДА

**СКИДКА 10% НА ТЕСТ-ПОЛОСКИ
КОНТУР ТС №50**

**СКИДКА 10% НА ТЕСТ-ПОЛОСКИ
КОНТУР ПЛЮС №50**

**Наличие продукции и адреса аптек:
www.apteka-ot-sklada.ru**

СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ: 01.07.2021 - 31.07.2021.

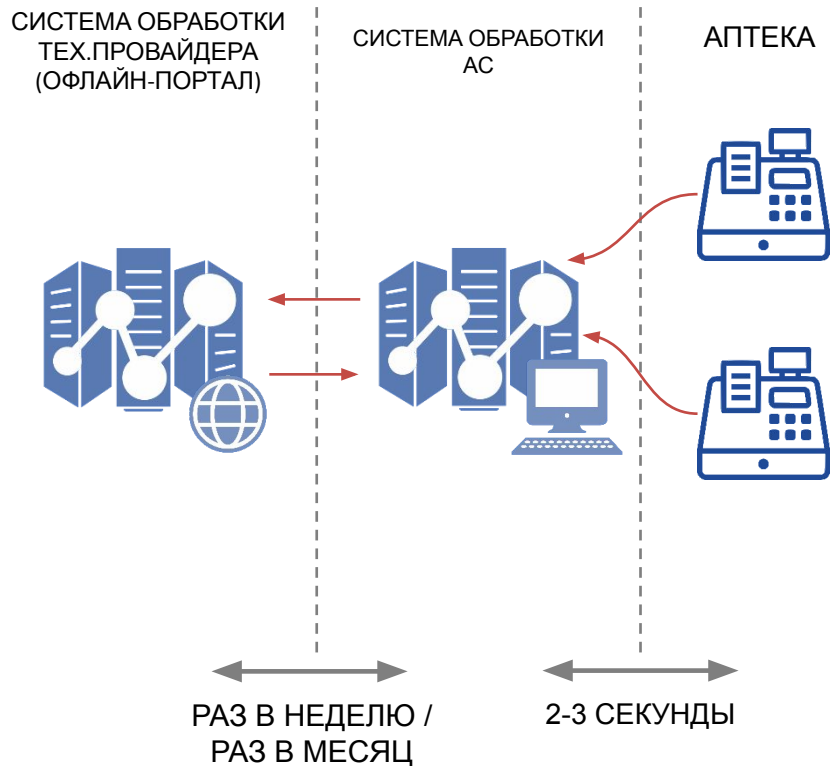
	вовлечени е	Программ ы
СД1 18-54 лет	интернет- площадки	Скидочные программы
СД2 50-65 лет	интернет- площадки и точки продаж	Накопление баллов Информационная поддержка
СД2 65+ лет	Точки продаж	обучение



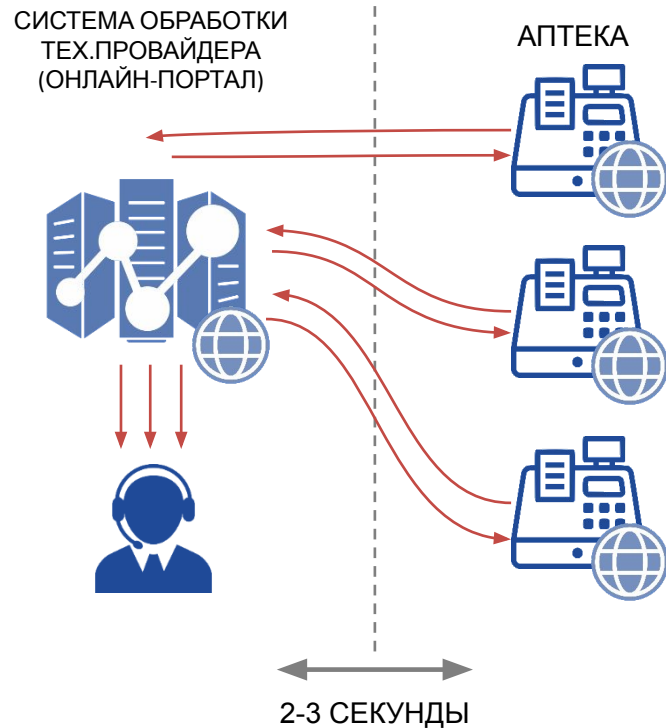
WWW.VMESTE.ONL
INE
+7 495 150 2530

ОТЛИЧИЯ ОНЛАЙН-ПРОЦЕССИНГА

ОФЛАЙН-ОБРАБОТКА



ОНЛАЙН-ОБРАБОТКА



ПОРЯДОК ОПЕРАЦИЙ В СИСТЕМЕ

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКА



Пациент подписывает согласие на обработку персональных данных



Фармацевт сканирует новую карту и сообщает номер тел. для регистрации



Пациент диктует номер, а фармацевт вносит его в кассу



Пациент получает код подтверждения и сообщает его фармацевту



Фармацевт вносит код в кассу и отправляет его в систему



Пациент получает SMS об успешной регистрации в программе и активации карты

ПОКУПКА ПО КАРТЕ



Фармацевт сканирует препараты, сканирует карту



Информация отправляется в систему



Система делает расчеты и возвращает информацию



На экране кассового аппарата видны позиции Lilly, стоимость, снижение цены в % и финальная стоимость



Пациент оплачивает покупку и фармацевт печатает чек

ПОРЯДОК ОПЕРАЦИЙ В СИСТЕМЕ

РЕГИСТРАЦИЯ НОМЕРА ТЕЛЕФОНА У ДЕЙСТВУЮЩЕГО УЧАСТНИКА ПРОГРАММЫ



Фармацевт после сканирования препаратов и идентификации участника получает информацию, что у пациента не привязан номер телефона к карте



Фармацевт предлагает **привязать номер телефона**, что позволит получать привилегии по номеру телефона без необходимости носить с собой карту. А так же получать информацию о специальных предложениях, об изменении условий программы итд



Если пациент отказывается, то продолжаем с покупкой



Если пациент соглашается, то привязываем карту и продолжаем с покупкой

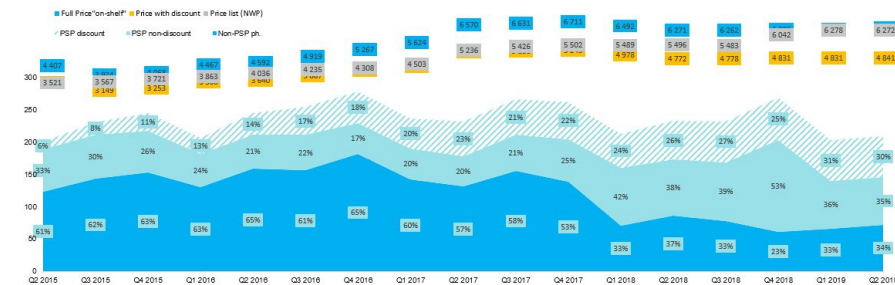
АНАЛИТИКА ДИСКОНТНОЙ ПРОГРАММЫ



PATIENTS' FLOW

Что показывает?

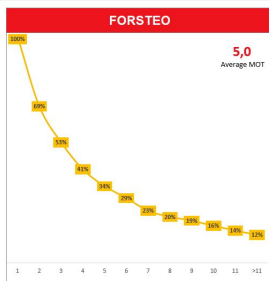
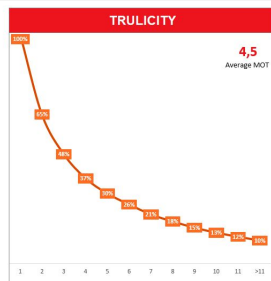
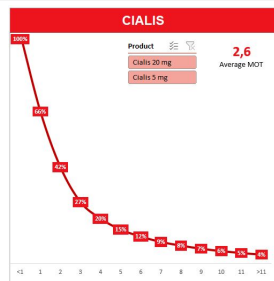
- Количество новых пациентов
- Количество повторных пациентов по уровню скидки
- Количество активных пациентов в текущем периоде
- Общее количество пациентов с старта программы



PSP ANALYTICS

Что показывает?

- Продажи Sales Out / Demand / Discount в разрезе USD, packs, DOT
- Долю продаж через дисконт в общих продажах
- Цены продаж дистрибьютора / AC / со скидкой



PERSISTENCE CURVE

Что показывает?

- Среднюю продолжительность лечения 1 пациента
- Процент пациентов, продолжающих использование препарата в разбивке по номеру месяца лечения