KRKA

Во имя здорового образа жизни.

Аттестационный отчет МП Белой линии

Подготовил МП Власенко Нина

Ноябрь 2014

Территория

- Набережные Челны - 550 000 человек
- Нижнекамск - 270 000 человек

KRKA

Клиентская база: статус, потенциал

Специ-альности	Количество в базе		Потенциал и его реализация (2014)					
	N.	Факт *	Дальнева		Роксера		Вальсакор	
			ПОТЕНЦИАЛ (периндоприл и периндоприл+ амлодипин)	РЕАЛИЗ.	ПОТЕНЦИАЛ (розувастатин)	РЕАЛИЗ.	ПОТЕНЦИАЛ (сартаны)	РЕАЛИЗ.
Кардиологи	52	24	1500	30	400	45	2000	47
Терапевты	304	138	905	39	800	70	1223	45
Итого	**356**	**162**	**2405**	**69**	**1208**	**113**	**3223**	**92**

Источник: Файл ПКП

* Данные по Сводной таблице 1 кв. 2014

KRKA

KPI полевой активности
IZ 3 кв. 2014

Специалисты KPI	Кардиологи	Терапевты	Всего
% реализации плана по ИМ	50	520	96%
Потерянные визиты % контактов (врачи), п-х менее 1-2 раза за квартал	68,18 %	37,8%	53 %

* Стандарт за квартал на 1 МП

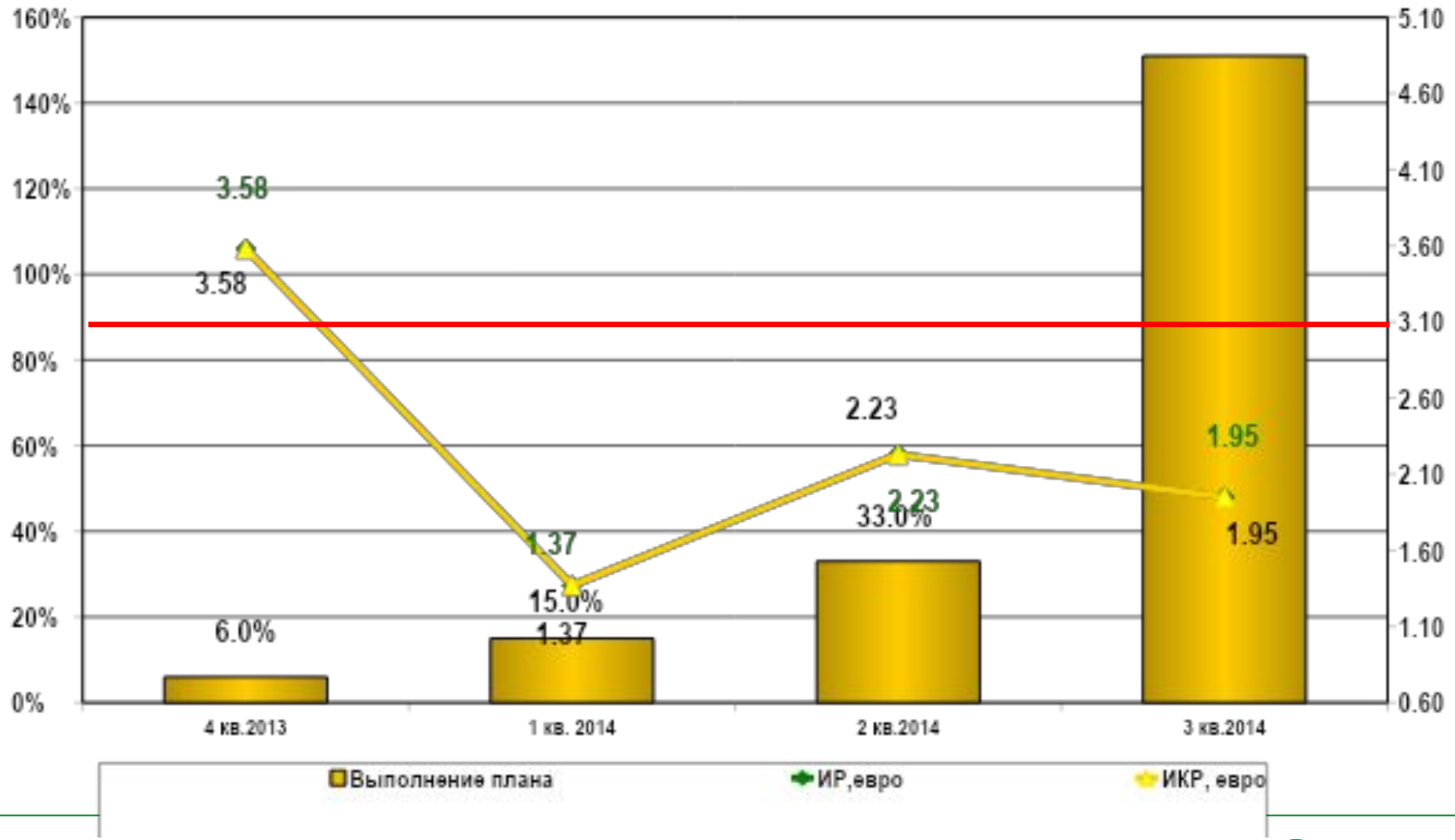
KRKA

Динамика объема рынка и доли КРКА в городе

	Рынок		КРКА			
	индекс, 2013 9m/ /2014 9m		индекс, 2013 9m /2014 9 m		Доля рынка в евро, %	
	уп	евро	уп	евро	2013 1пол	2014 1пол
ПВ 2	-1,5	-10,9	-2,1	-7,7	2,63	2,73
Набережные Челны	-	-	-	-	-	2,47

Источник: IMS

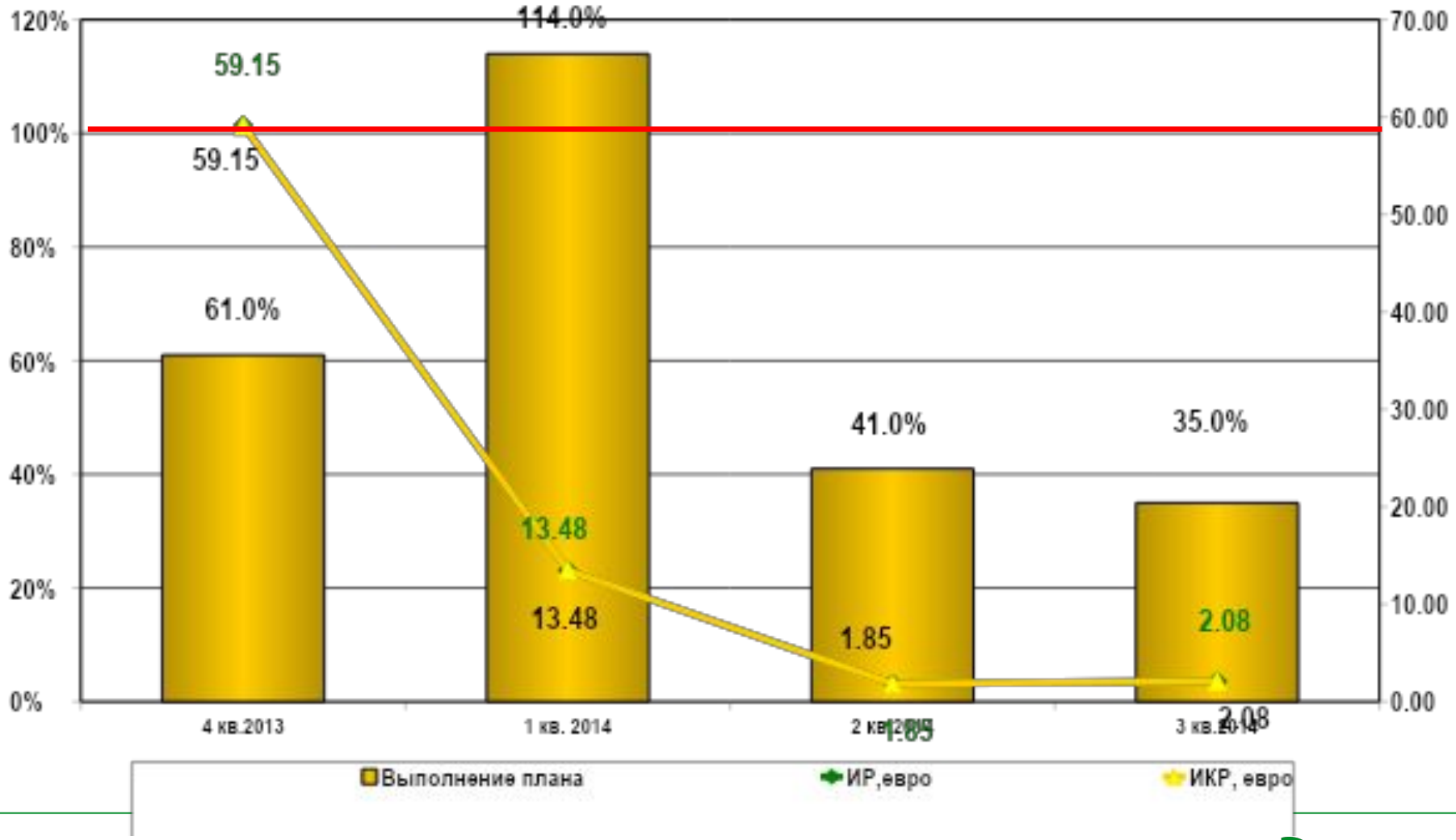
Выполнение плана продаж препарата Вальсакор в городе в 2013-2014 г.



Источник: данные от дистрибьюторов, включая их филиалы и дочерние компании, 2013 г

KRKA

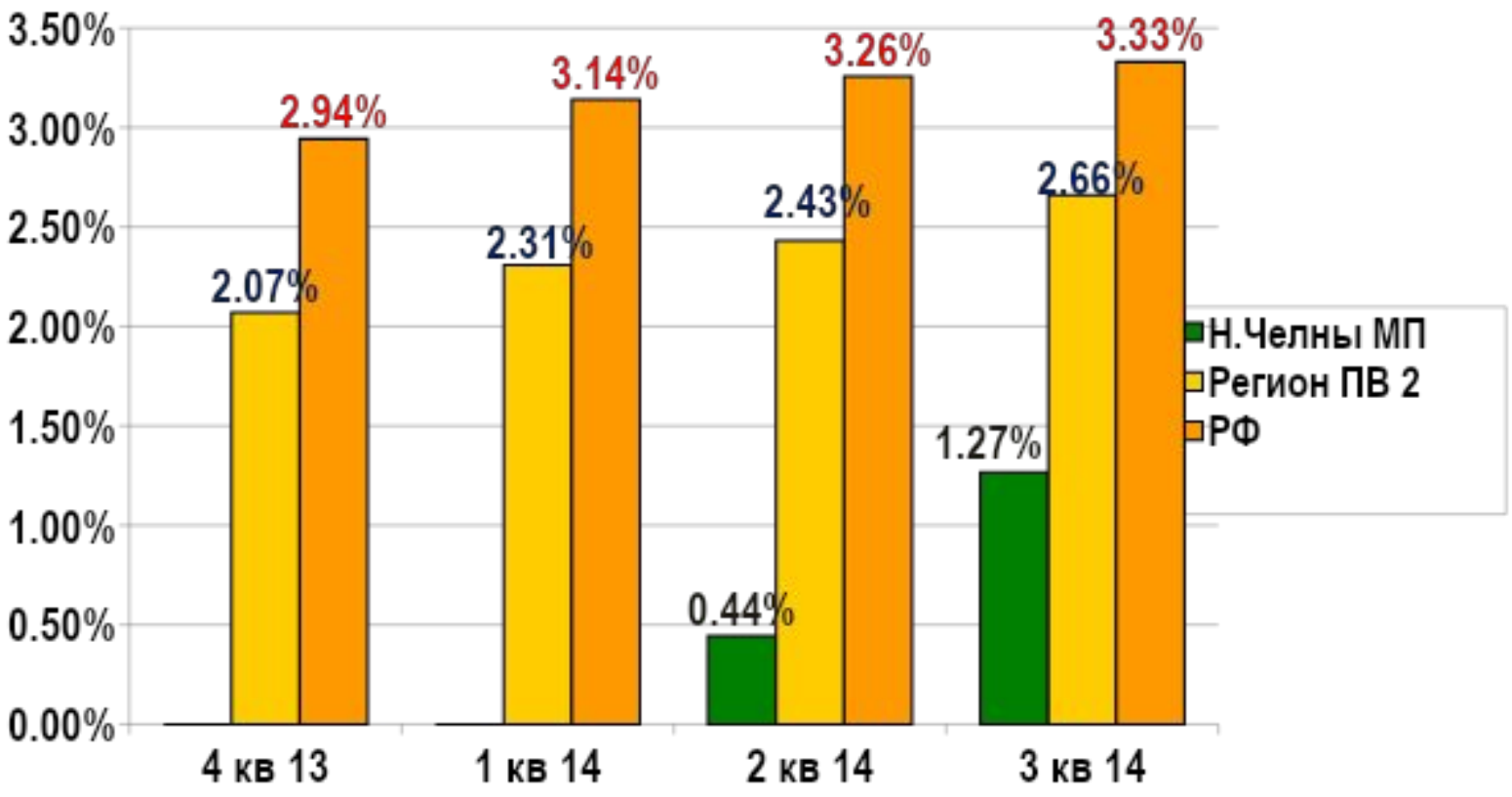
Выполнение плана продаж препарата Роксера в городе в 2013-2014 г.



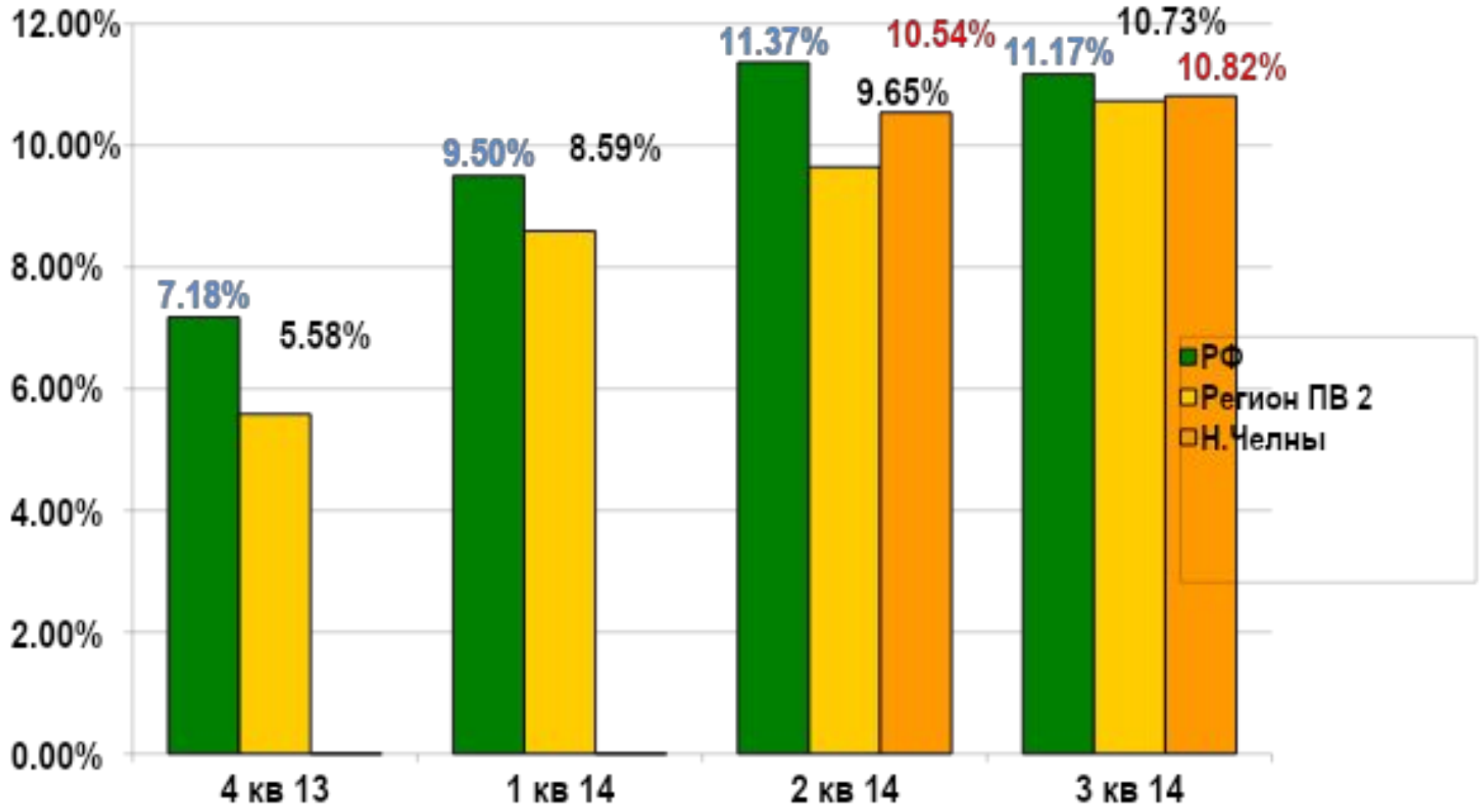
Источник: данные от дистрибьюторов, включая их филиалы и дочерние компании, 2013 г

KRKA

Поквартальная динамика доли рынка Вальсакор в городе МП в сравнении с регионом и страной, упаковки



Поквартальная динамика доли рынка Роксера в городе МП в сравнении с регионом и страной, упаковки



KRKA

Поквартальная динамика продаж в сравнении Вальсакора с конкурентами, упаковки

препараты	1кв.2014	2 кв.2014
ВАЛЗ	1 356	1 381
ВАЛСАРТАН ЗЕНТИВА	78	50
ВАЛЬСАКОР	87	236
ЛОЗАП	9 122	8 003
ЛОРИСТА	7 419	7 414

Источник: IMS

KRKA

Поквартальная динамика продаж в сравнении Роксеры с конкурентами, упаковки

препараты	2 кв.2014	3 кв.2014
РОЗУКАРД	1 801	1 381
КРЕСТОР	1 014	881
МЕРТЕНИЛ	736	656
РОКСЕРА	**459**	**399**
РОЗУЛИП	64	210
ТЕВАСТОР	256	97
Итого рынок	**4330**	**3624**

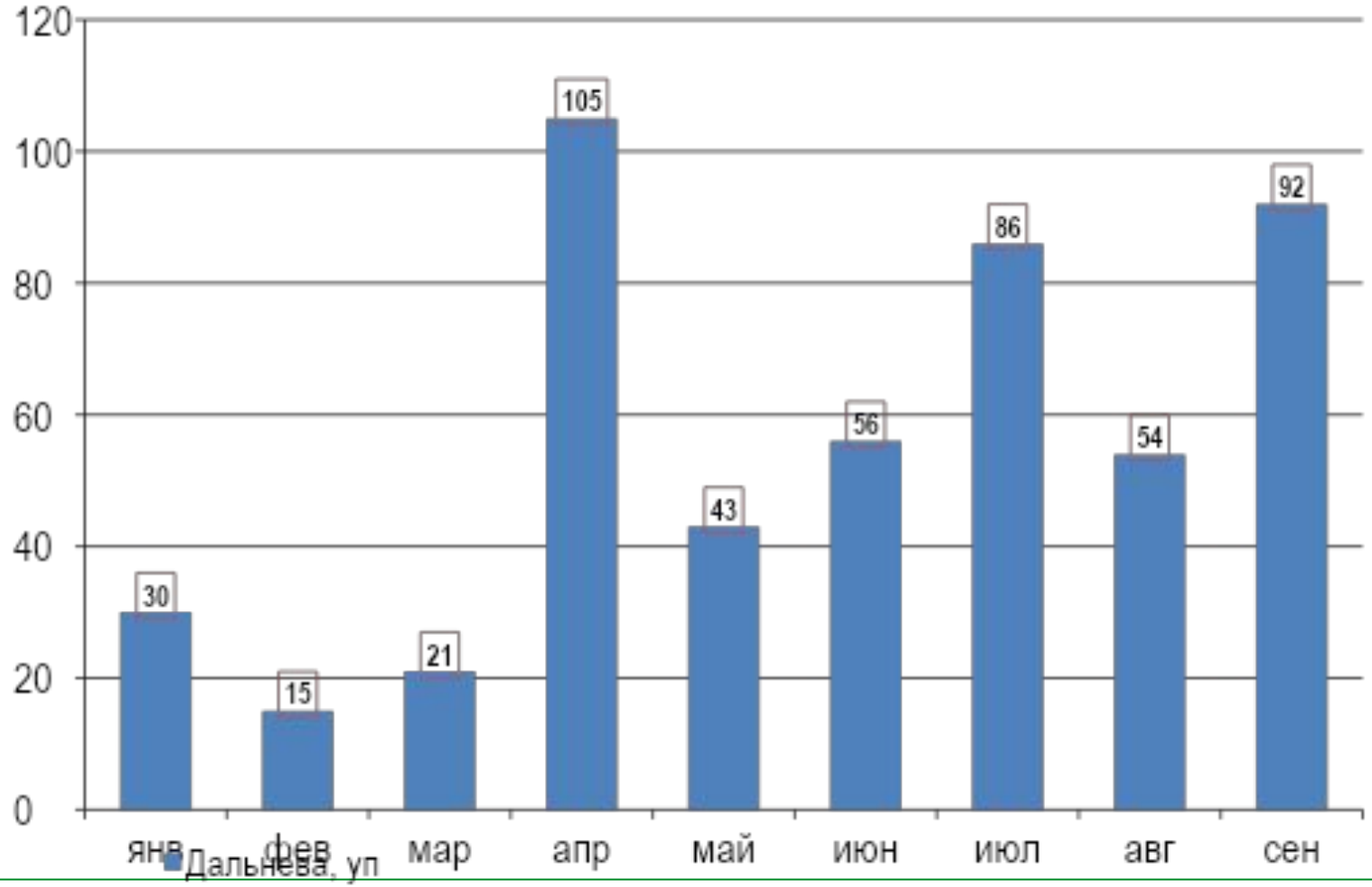
KRKA

Поквартальная динамика продаж в сравнении Дальневы с конкурентами, упаковки

препараты	1 кв.2014	2 кв.2014
ДИРОТОН	10 720	9 455
ПРЕСТАРИУМ А	4 304	4 103
НОЛИПРЕЛ А ФОРТЕ	2 714	2 279
ПРЕСТАНС	2 024	1 699
ЭКВАТОР	1 092	952
НОЛИПРЕЛ А	934	948
НОЛИПРЕЛ А БИ-ФОРТЕ	698	659
КО-ДИРОТОН	51	68
ДАЛЬНЕВА	87	150

KRKA

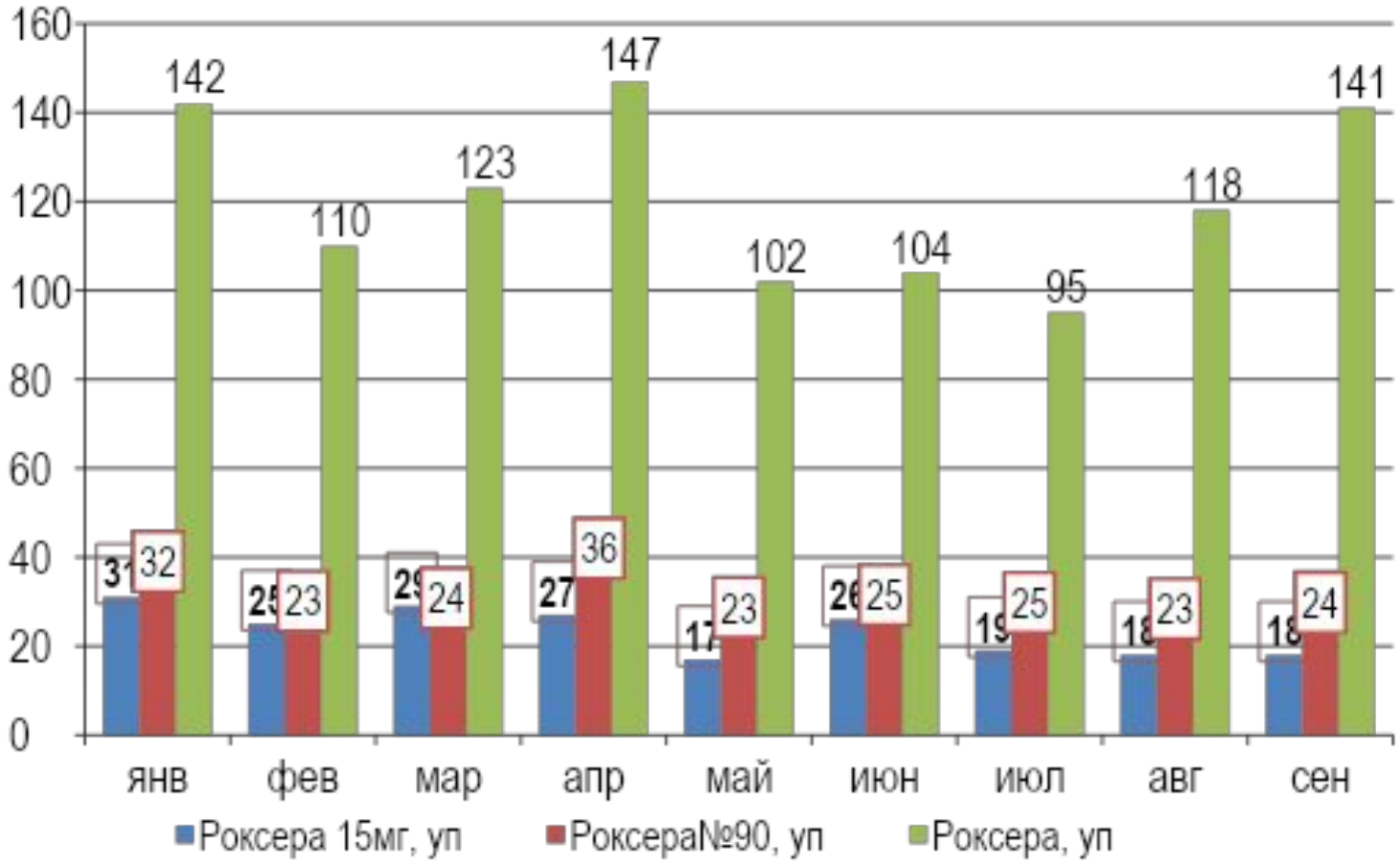
Помесячная динамика продаж препарата Дальнева на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

KRKA

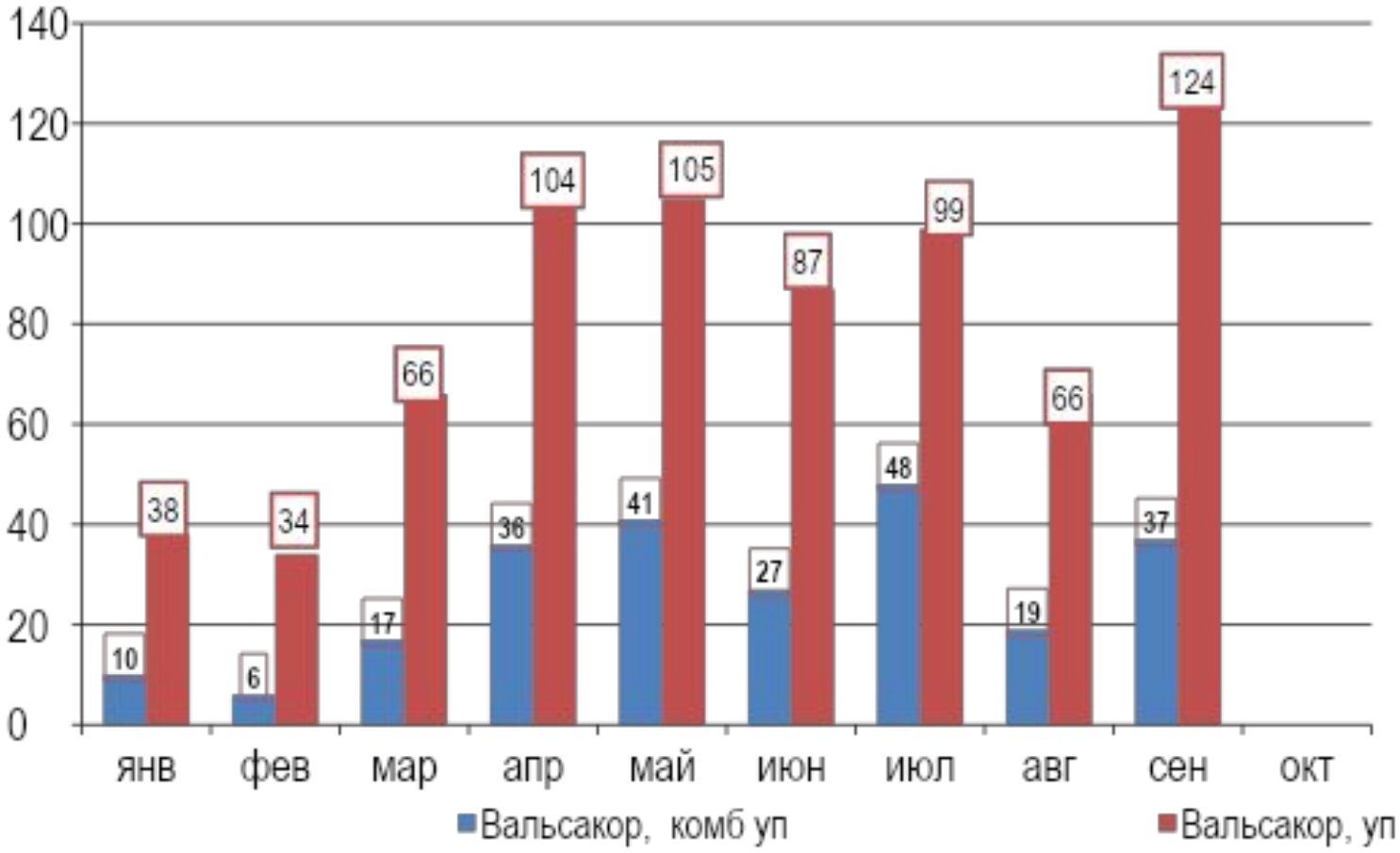
Помесячная динамика продаж препарата Роксера на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

KRKA

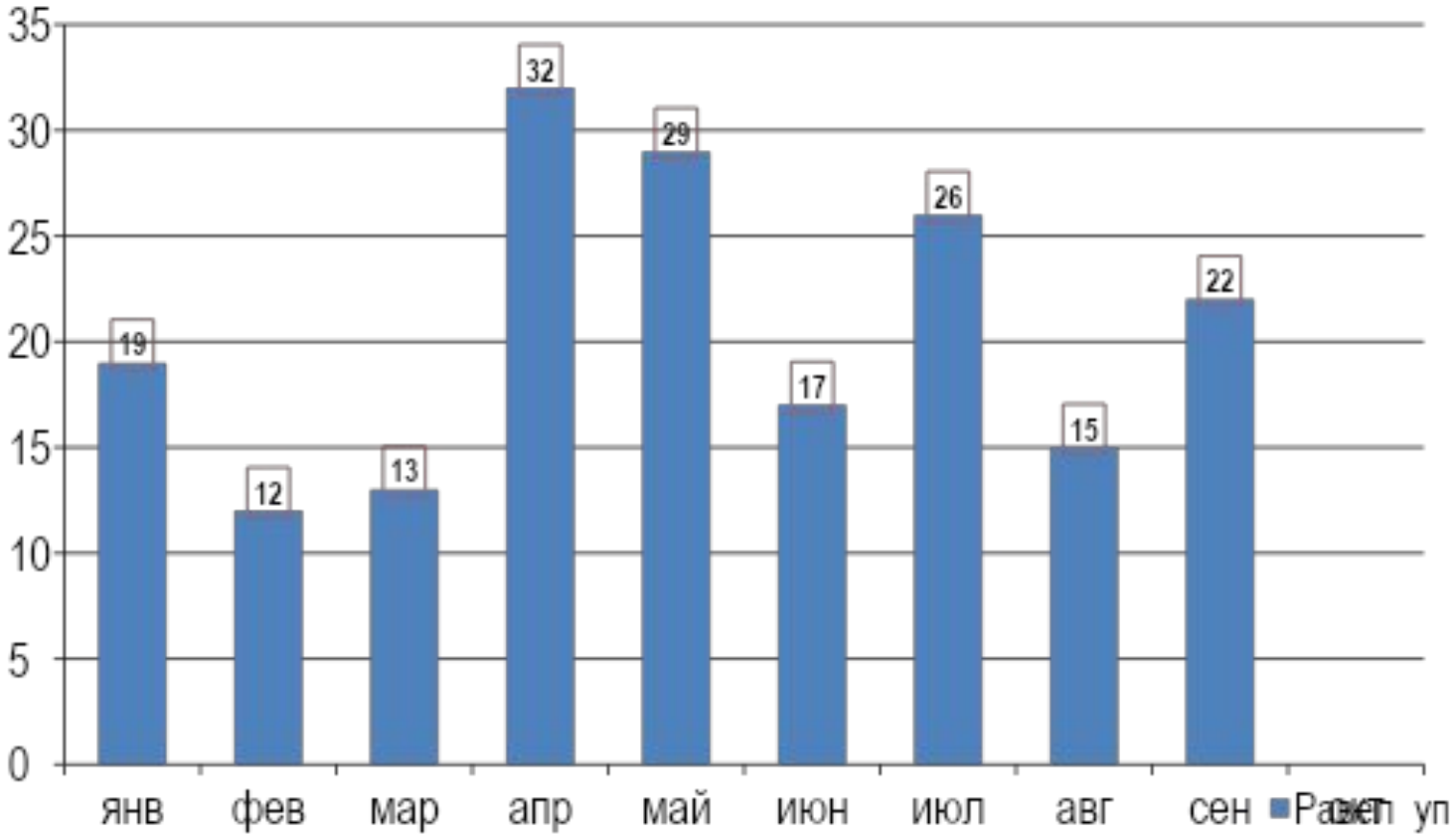
Помесячная динамика продаж препарата Вальсакор на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

KRKA

Помесячная динамика продаж препарата Равел на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

KRKA

Статус по лончу препарата вамлосет

Потенциал территории, уп за кв. 2 кв	
Название конкурента	**Продажи, уп.**
Эксфорж	57
Валз	1381
Лозап	8003
Итого, рынок	**9441**
Потенциал выписки препарата Вамлосет на 1 врача базы, уп. в мес.	(10-15 уп – терапевт, 30 уп -кардиолог)

Статус лонча (сен.-окт.)	
% дистрибьюции на территории *(% аптек базы, закупивших препарат)*	57% 43 аптеки
Количество закупленных аптеками упаковок на территории	108 сентябрь

Источники: Фармэксперт, статистические данные, данные МП

KRKA

Выводы по результатам продаж

Дальнева.В апреле закладка в аптеки. 105 уп.

Май – август средние продажи 60 уп. в месяц

Прирост не стабильный.

Роксера 15 мл. продается в три раза меньше, чем все остальные

Упаковки № 90 продаются в три раза меньше, чем № 30

Вальсакор.

Прирост не стабилен. Прирост не большой, но очевиден.

В половине аптек базы нет всех дозировок.

План действий

1 .Используя ИМ убедить врачей, что препарат Роксера является препаратом первого выбора, в лечении атеросклероза.

2. Разъяснить зачем и в каких случаях врачам необходимо использовать Роксеру 15 мл.
3. На ИМ акцент на № 90
4. Увеличить продажи Роксеры в первом полугодии 2015 г в два раза.
5. Показать разницу между Валзом и Вальсакором.
6. Донести до всех врачей информацию о собственных исследованиях компании по Волсартанам.
7. В рамках проекта развить лояльность и приверженность к кластеру Валсартана.
8. Заложить совместно с АЛ препараты в аптеки ВАЛЬСАКОРА Н и НД
9. Фарм. кружки в аптеках исключить замену на ВАЛЗ или ДР.Розувастатины
10. Занять долю на рынке, в первом полугодии 2015 года 5 %. – чего долю?

План

препарат	план октябрь уп	план ноябрь уп	план декабрь уп	План на визит (мес у каждого врача)
Вальсакор	312	390	468	3 пациента
Роксера	473	591	710	3 пациента
Равел CP	51	63	76	1 пациента
Вамлосет	599	749	898	4 пациента

KRKA

Предложения по улучшению.

- Всех кардиологов привлечь к чтению лекций для фармацевтов.
- Принимать участие в школах здоровья при поликлиниках.
- Заложить во все дневные стационары препараты.
- Провести два круглых стола. АГ , Атеросклероз.
- Эффективное сотрудничество с АЛ. (фарм.кружки, эффективные продажи, контроль за уходимостью, заложенных препаратов)

Мой личный вклад. Достижения.

1. У врачей сформировалась лояльность к препаратам (Роксера, Вальсакор, Вамлосет) КРКА .
2. Перевыполнение плана по Вальсакору в сентябре
3. Дальнева было продано март –сентябрь 487 уп. Удачный старт.
4. Роксера врачами стала назначаться больше .
5. Фармацевтами в аптеках было отмечено, что рецептов на роксеру, вальсакор стало больше.
6. Были привлечены к сотрудничеству, врачи: Телешева, Горбунова, Лаврентьева, Юнусова.
7. К проекту были подключены 11 врачей.

KRKA

KRKA

KRKA

Цели и задачи на 1-2 квартал 2015 г.
Основные приоритеты в работе

- Кипиани
- (Частота визитов 100%, ЦИ -100%, пересечения 100%)
- Выполнения плана продаж
- Успешный. Лонч. Вамлосета (проект)

KRKA

*аши инновации и опыт посвящены заботе о здоровье.
Стремления, последовательность
и накопленные знания компании подчинены
единой цели – созданию эффективных
и безопасных препаратов высочайшего качества.*