



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



Клиентская база: статус, потенциал

Специальности	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

* Данные по Сводной таблице 1 кв. 2014

КРІ полевой активности

ІЗ 3 кв. 2014

КРІ	Специалисты	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 %

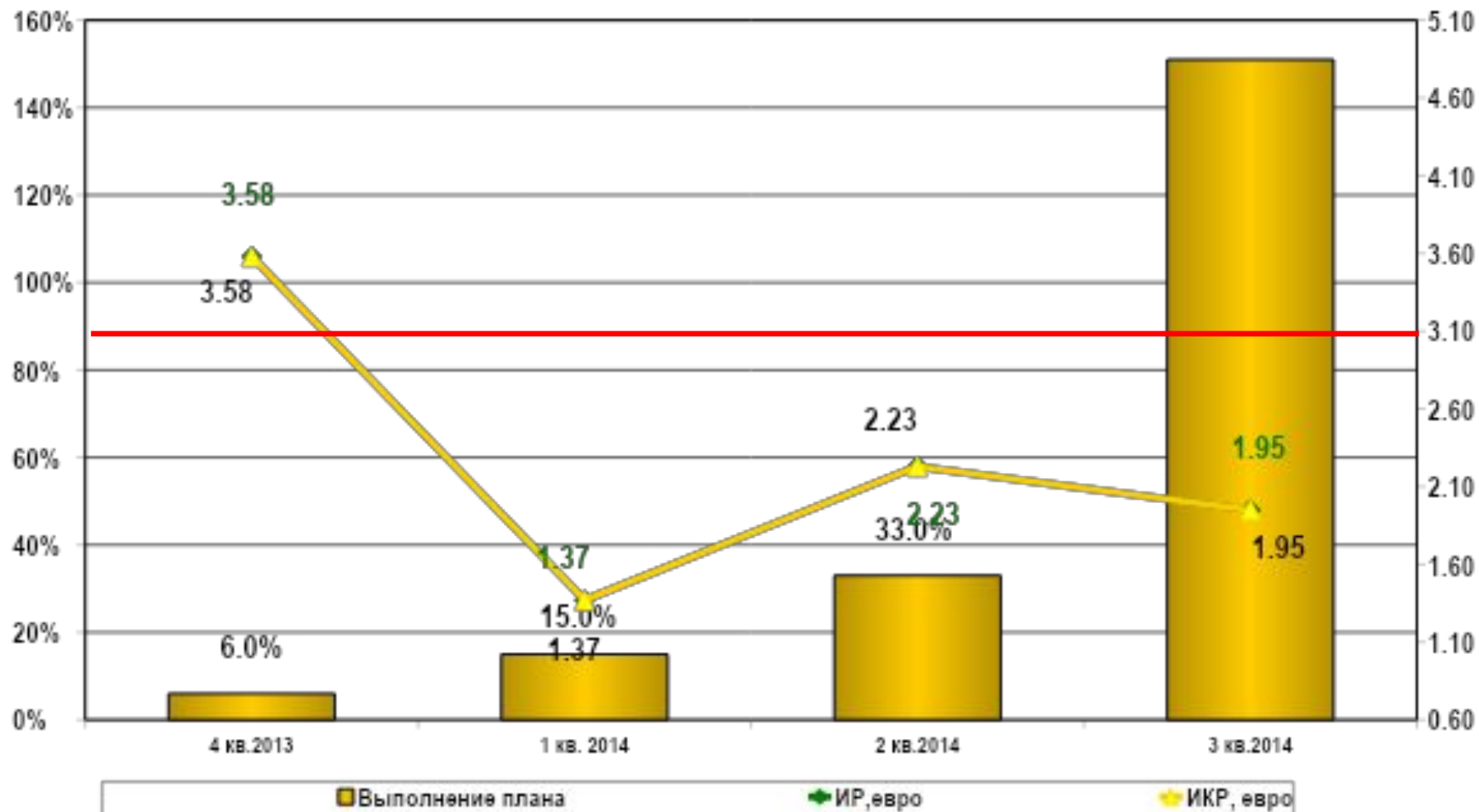
* Стандарт за квартал на 1 МП

Динамика объема рынка и доли КРКА в городе

	Рынок		КРКА			
	индекс, 2013 9м / 2014 9м		индекс, 2013 9м / 2014 9 м		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

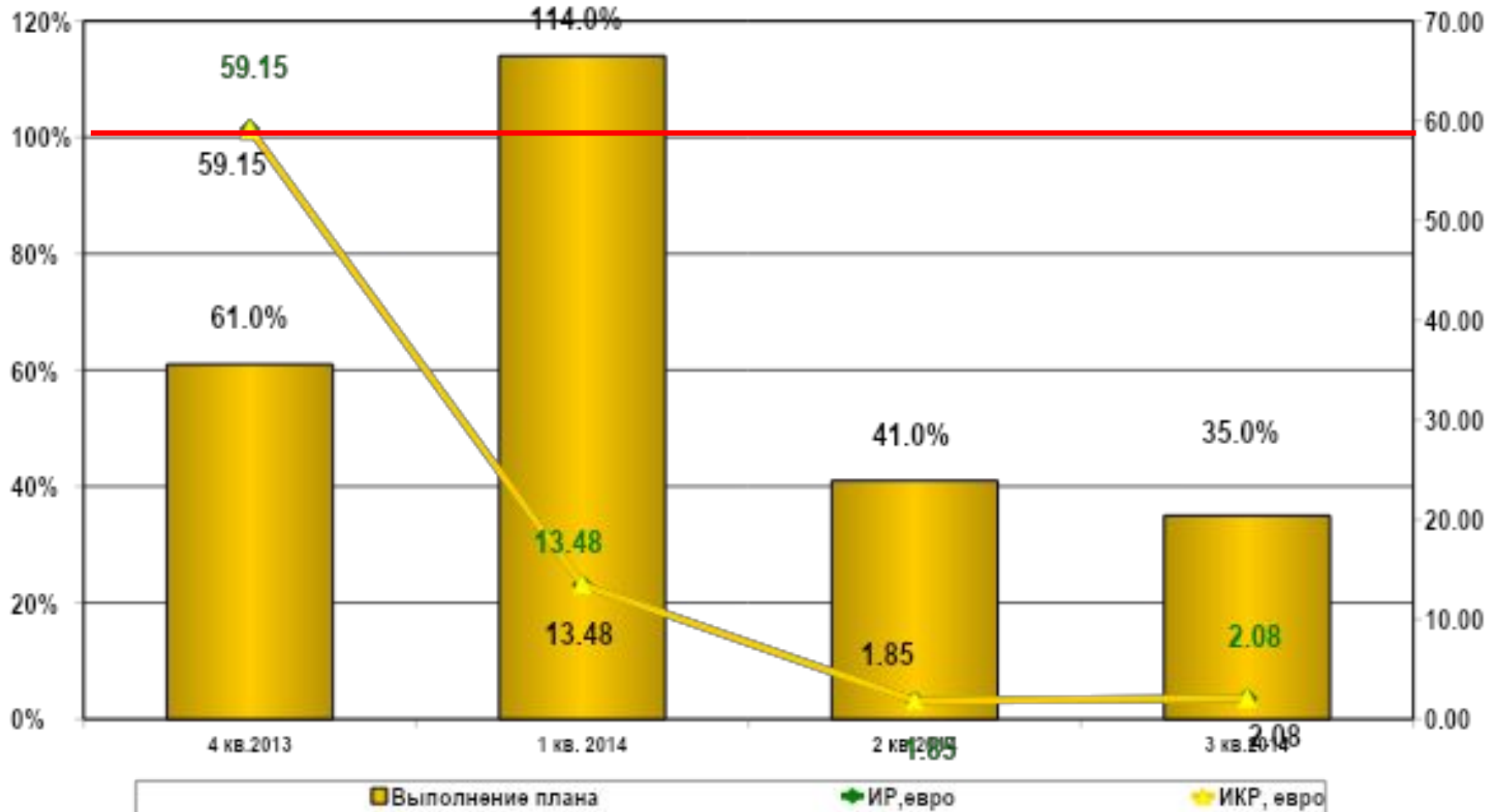
Источник: IMS

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



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

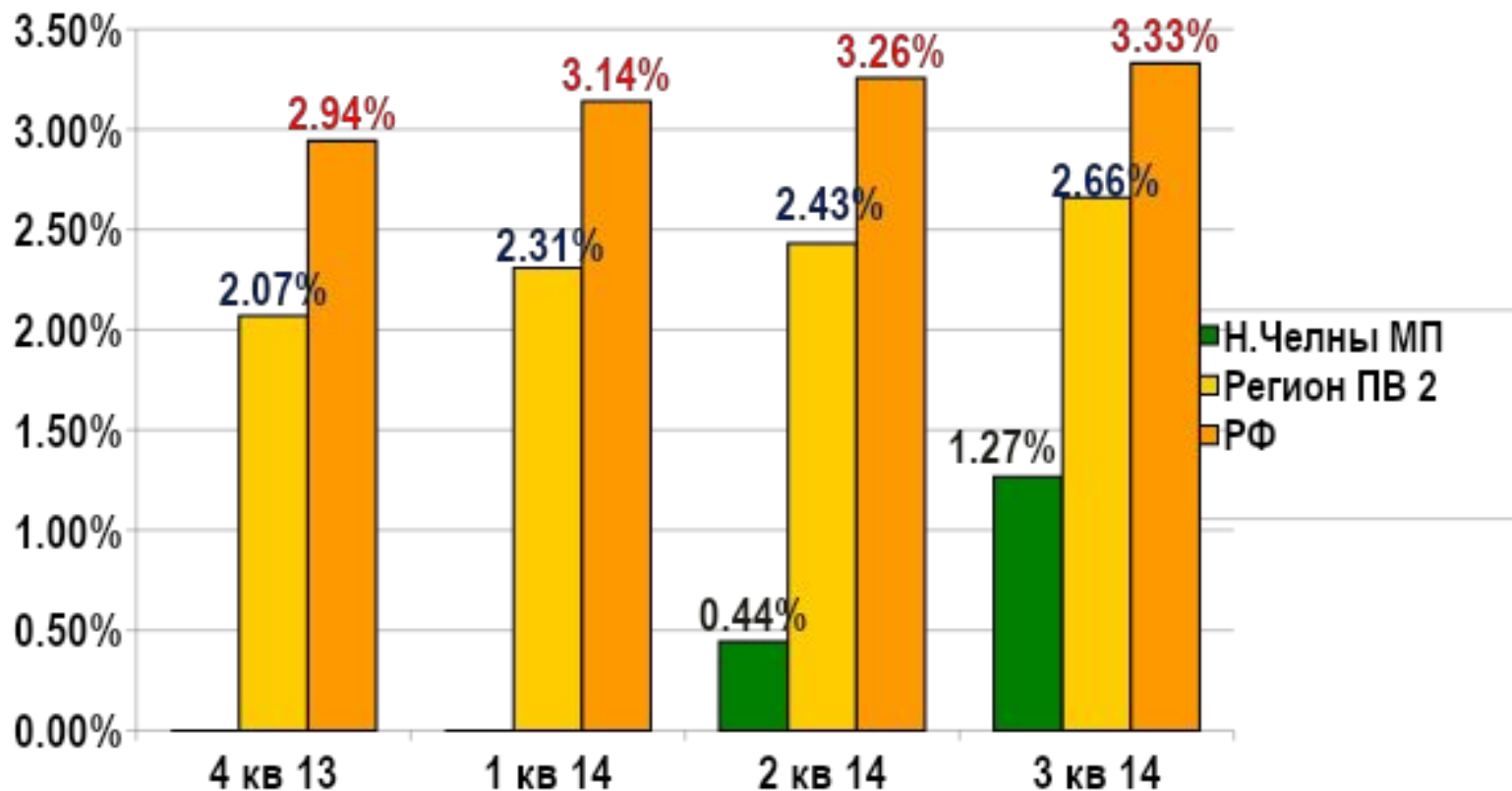
Выполнение плана продаж препарата Роксера в городе в 2013-2014 г.



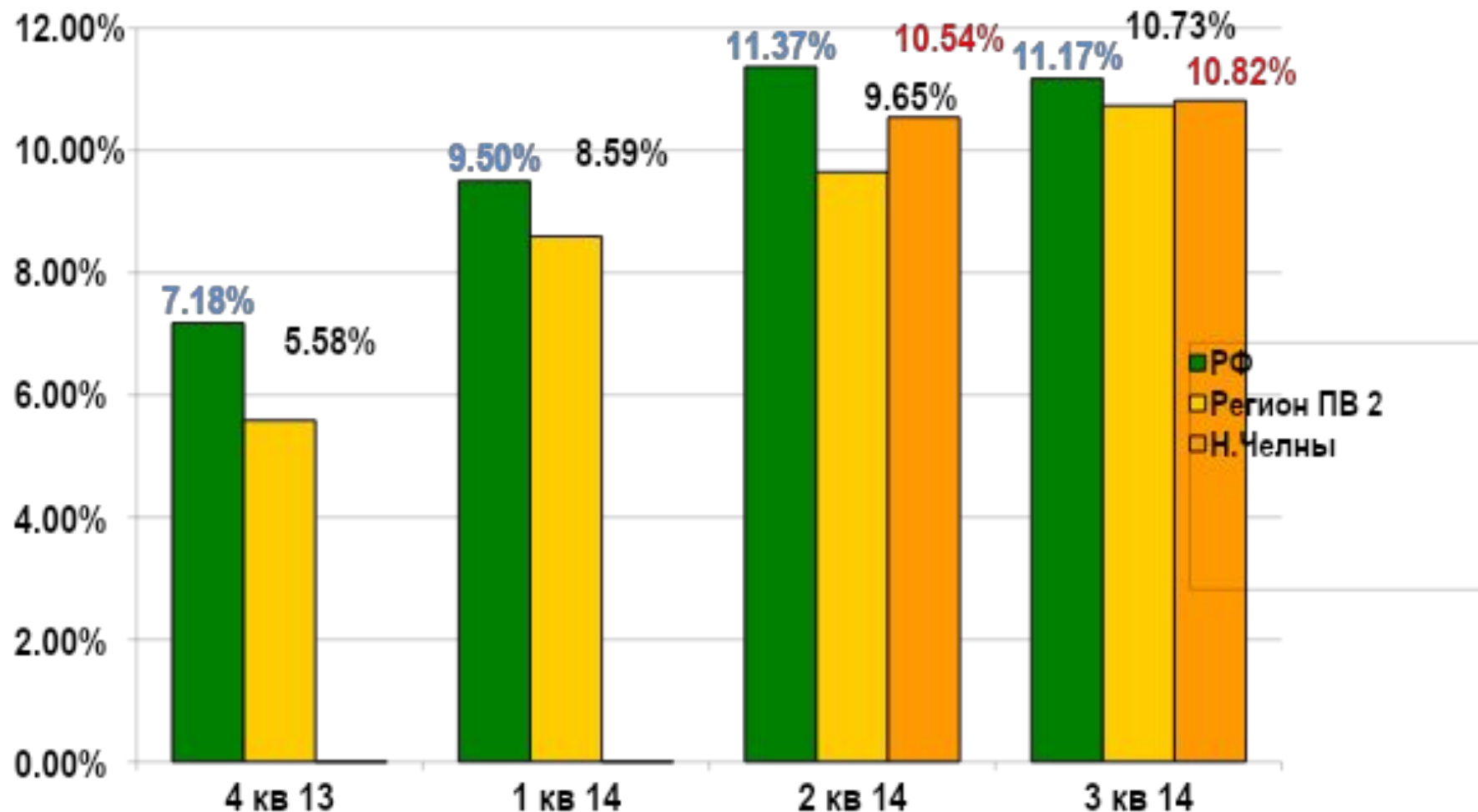
Источник: данные от дистрибьюторов, включая их филиалы и дочерние компании, 2013 г



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



Поквартальная динамика продаж в сравнении Вальсакора с конкурентами, упаковки

препараты	1 кв.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

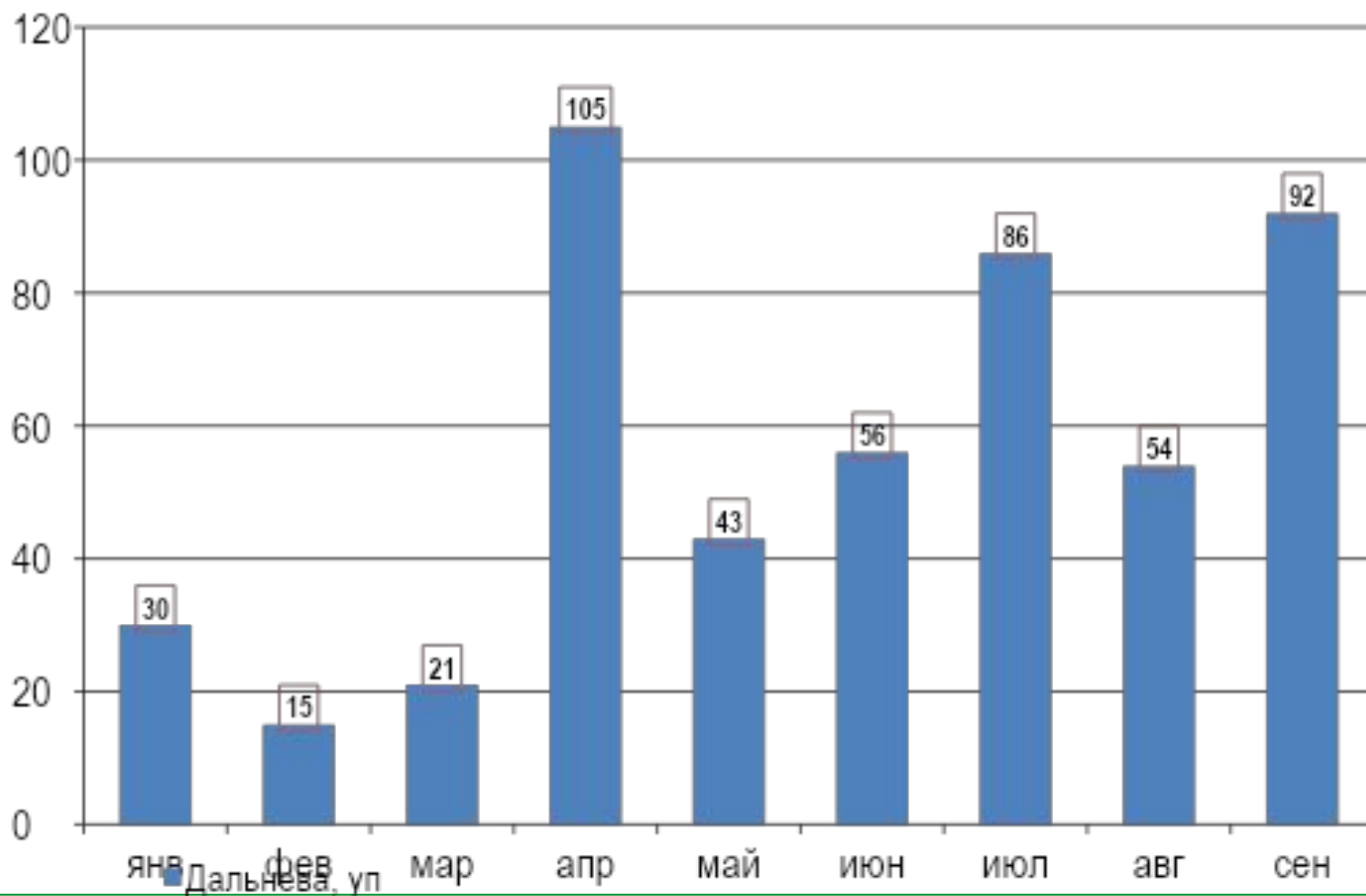
Поквартальная динамика продаж в сравнении Роксеры с конкурентами, упаковки

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

Поквартальная динамика продаж в сравнении Дальневые с конкурентами, упаковки

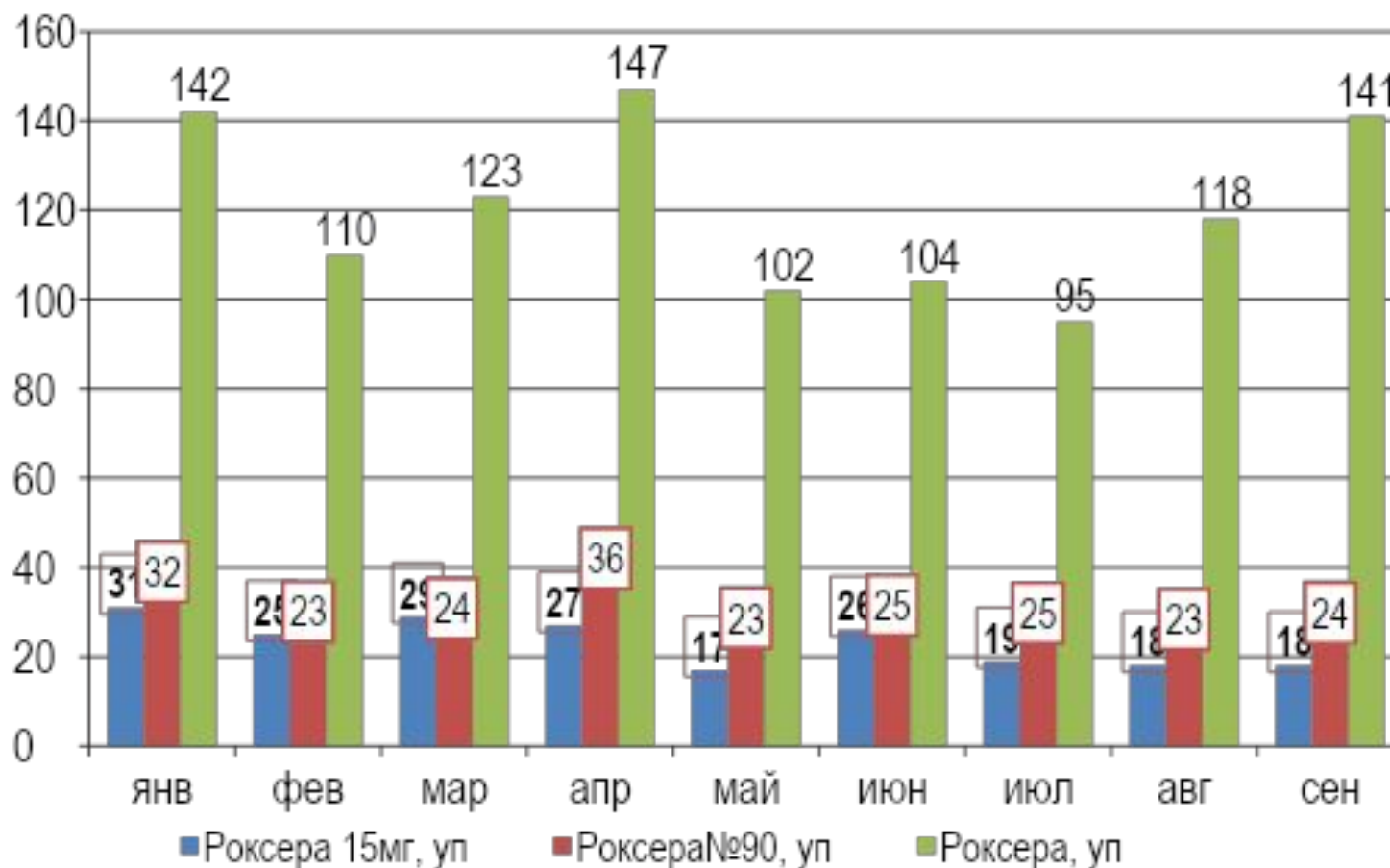
препараты	1 кв.2014	2 кв.2014
ДИРОТОН	10 720	9 455
ПРЕСТАРИУМ А	4 304	4 103
НОЛИПРЕЛ А ФОРТЕ	2 714	2 279
ПРЕСТАНС	2 024	1 699
ЭКВАТОР	1 092	952
НОЛИПРЕЛ А	934	948
НОЛИПРЕЛ А БИ-ФОРТЕ	698	659
КО-ДИРОТОН	51	68
ДАЛЬНЕВА	87	150

Помесячная динамика продаж препарата Дальнева на территории.



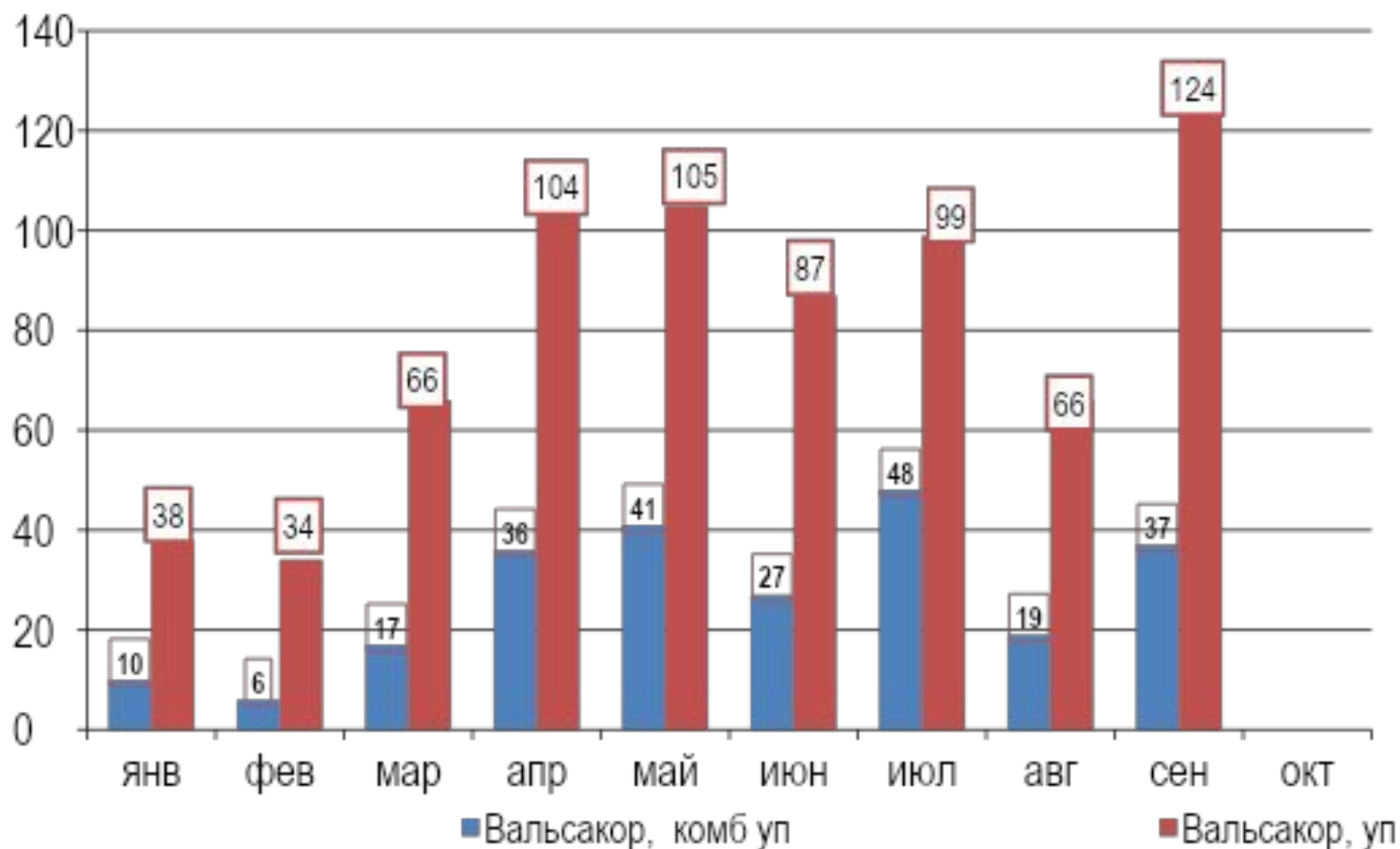
Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

Помесячная динамика продаж препарата Роксера на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

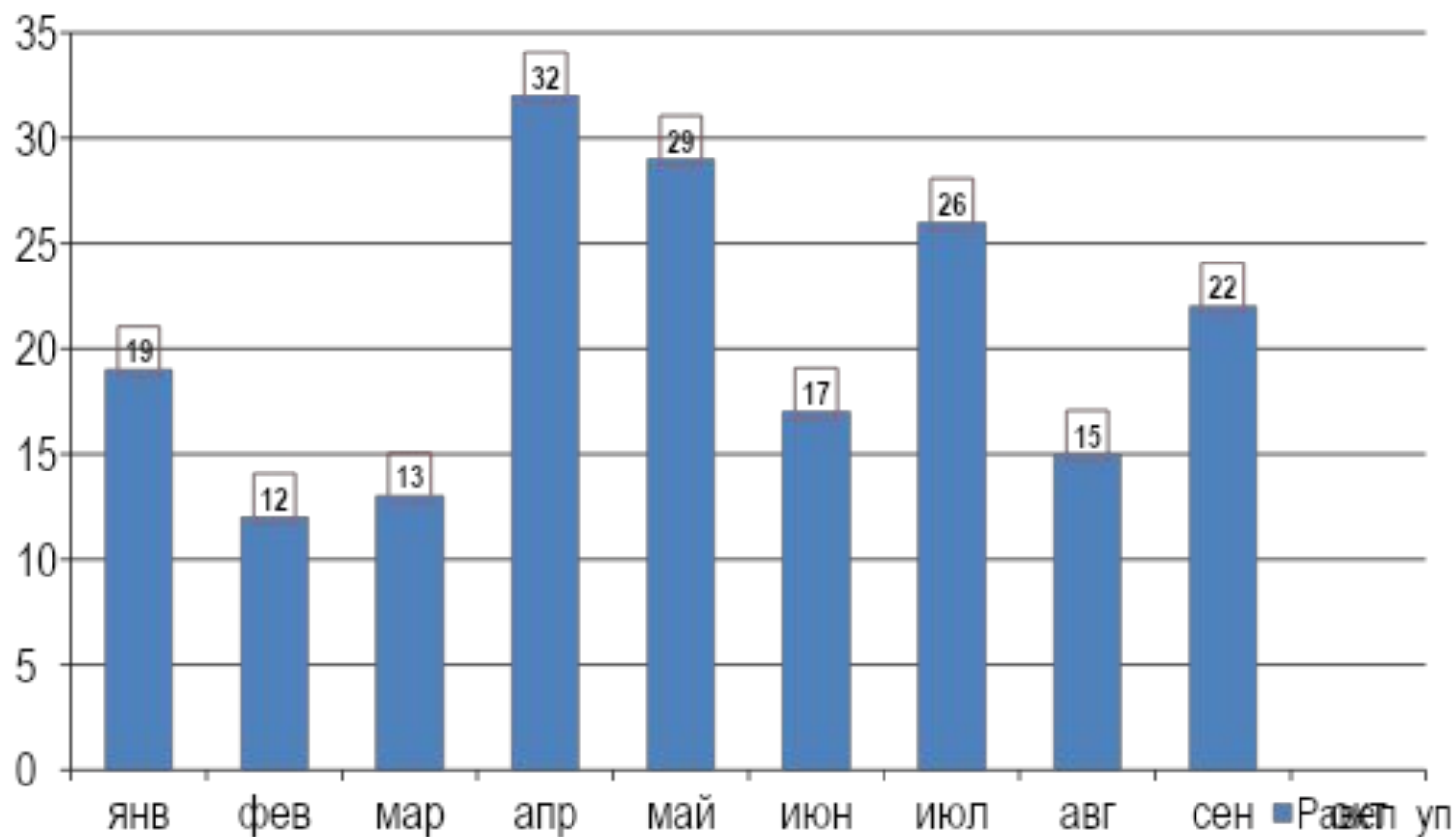
Помесячная динамика продаж препарата Вальсакор на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014



Помесячная динамика продаж препарата Равел на территории.



Источник: Данные полученные от дистрибьюторов 2014

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

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 Валсартанам.
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 СР	51	63	76	1 пациента
Вамлосет	599	749	898	4 пациента

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 уходом, 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.







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)



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