

# Repere în Analiza de Piață - Piața Farmaceutică -



**Centrul Cultural American  
București, 9 septembrie  
Petru Crăciun**





# Agenda

## Repere în Analiza de Piață

### Despre Cegedim

### Colectarea și Analiza Datelor

### Dificultăți

### Modele de Bună Practică în UE



# Agenda

**Repere în Analiza de Piață**

**Despre Cegedim**

**Colectarea și Analiza Datelor**

**Dificultăți**

**Modele de Bună Practică în UE**



# Grupul Cegedim

## Cifre esențiale

- Peste 35 de ani de experiență pe piața farmaceutică
- Filiale în 58 de țări
- Operațiuni în 80 de țări
- Peste 1 mld. US\$ cifră de afaceri în 2007
- Peste 8.000 de angajați în întreaga lume
- Lider mondial in Pharma CRM
- 200.000 de utilizatori ai soluțiilor sale în teren în întreaga lume
- Parteneriate cu cele mai importante companii farmaceutice internaționale
- Peste 600 de clienți mari în toată lumea
- Listat la Bursa din Paris din 1995 (cod: 5350)

## Organizare

### Healthcare & Strategic Data Division:

- *Cegedim Dendrite*
- *Cegedim Strategic Data*
- *Cegedim Customer Information*
- *Healthcare Professionals*
- *Insurance Services*

### Technologies & Services Division:

- *Technologies*
- *Services*



## Produse și Servicii

- Cegedim Customer Information
  - *Date de vânzări:*
    - **PHARMA & HOSPITAL REPORT**
    - **INFOSANTÉ**
  - *Obiceiuri de prescriere: **ICOMED***
- Cegedim Dendrite
  - *Managementul forței de vânzări: **suita TEAMS***
  - *Persoane și instituții din domeniul medico-farmaceutic: **ONEKEY***
  - *Servicii de **Marketing Direct***
- Cegedim Strategic Data
  - *Date de promovare: **CAM***
  - *Market research: **Ad-hoc, Focus group, In-depth Interview***
  - *Follow-up comunicare: **Recall test, Zoom***



# Agenda

**Repere în Analiza de Piață**

**Despre Cegedim**

**Colectarea și Analiza Datelor**

**Dificultăți**

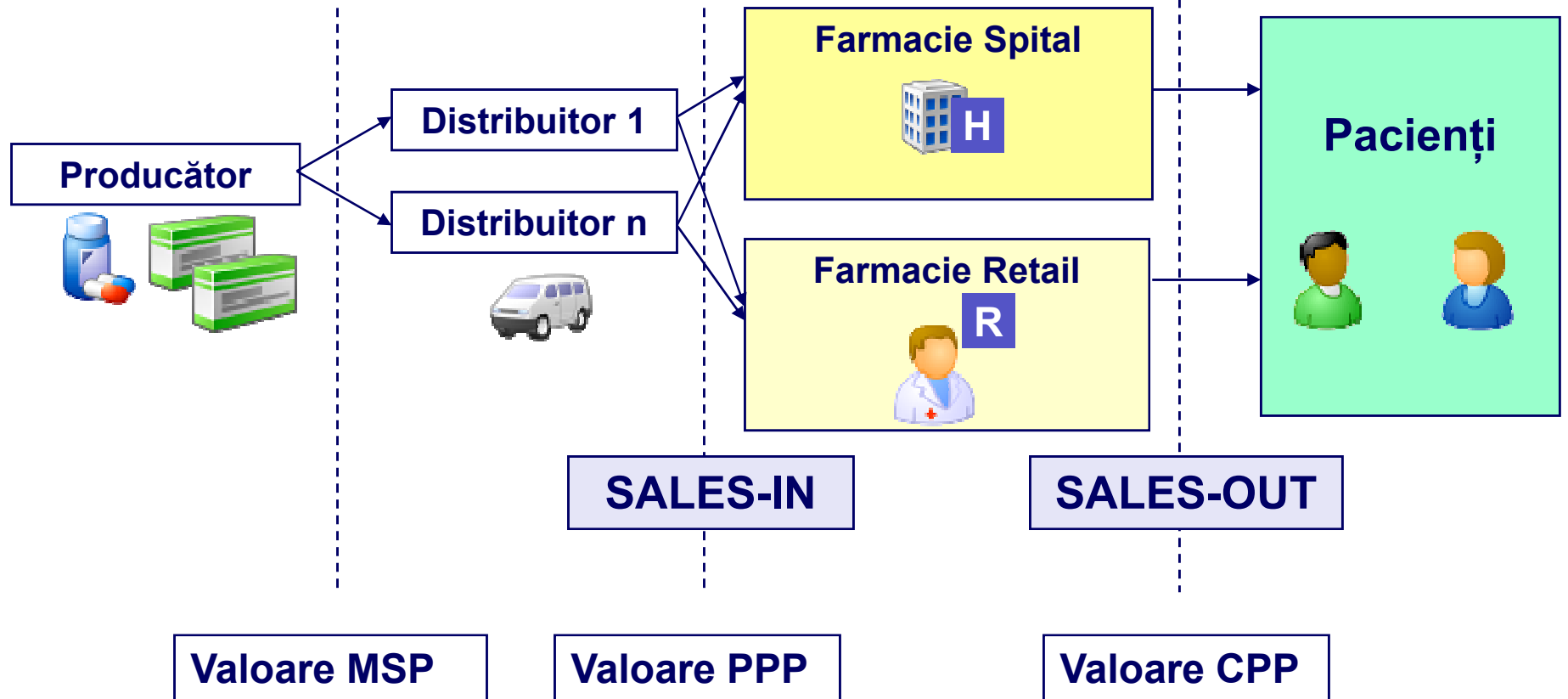
**Modele de Bună Practică în UE**



# Poziționare Produse Date de Vânzări

## PHARMA & HOSPITAL REPORT

### infoSanté





# PHARMA & HOSPITAL REPORT

- **Date Naționale de Vânzări**
- **Metodologie proiectivă**
  - Unități panel x Factori proiecție = Total Unități
  - Total Unități x Preț mediu = Total Valoare
- **Frecvență lunară**
- **Sursă Date = Panel stratificat 450 farmacii:**
  - Canal:
    - *Retail: peste 8% din univers*
    - *Spital: peste 15% din univers*
  - Localizare
    - *Geografic*
    - *Tip localitate: Orașe mari/medii/mici, Rural*
  - Cifră de afaceri:
    - *10 intervale valorice*





- **Date Teritoriale de Vânzări**
- **Metodologie cumulativă**
- **Frecvență lunară**
- **Sursă Date = Distribuitori semnificativi (~ 95% din univers):**
  - A&A Medical, A&G Med Trading, ADM Farm, Aesculap, Arochim, Bioeel, ChPM, Dita, Dornafarm, Europharm, Farmacom, Farmexim, Farmexpert, Fildas, Global Pharmaceuticals, Heliofarm, Iassyfarm, Kruger Pharm, Labormed, Medica, Medimfarm, Mediplus, Montero&Tamisa, Nova Med, Pharma Iasi, Pharmafarm, Polisano, Relad, Remedia&VTRO, Romastru, S&D Pharma, Sanifarm, Siepcofar, Sindan, Terapia, Valmedica



# Agenda

**Repere în Analiza de Piață**

**Despre Cegedim**

**Colectarea și Analiza Datelor**

**Dificultăți**

**Modele de Bună Practică în UE**



## Dificultăți în Colectarea Datelor

- **Sisteme informatice heterogene**
- **Lipsa unui Standard Național de Produs**
- **Variația Prețurilor**
- **Încadrare în termene**
- **Cost**



# Dificultăți în Procesarea Datelor

## ■ Date Naționale

- Ex. Farmacii Spital: Produse care se utilizează în doar 3 spitale:
  - *Eșantion = 0 din 3 spitale: Rezultat nul*
  - *Eșantion = 1 din 3 spitale: Rezultat ușor supraevaluat*
  - *Eșantion = 2 din 3 spitale: Rezultat supraevaluat*

## ■ Date Teritoriale

- Tratamentul discount-urilor
- Tratamentul retururilor



# Dificultăți în Analiza Datelor

## ■ Clasificarea produselor

- Grupe Terapeutice: ATC1-ATC2-ATC3-ATC4-DCI
  - *ATC WHO/OMS (Organizația Mondială a Sănătății)*
  - *ATC EPhMRA (European Pharmaceutical Market Research Association)*
- Forme Farmaceutice
  - *NFC EPhMRA*

## ■ Piața relevantă

- ATC3 vs ATC4 vs DCI

## ■ Pregătirea utilizatorilor



# Agenda

**Repere în Analiza de Piață**

**Despre Cegedim**

**Colectarea și Analiza Datelor**


**Dificultăți**

**Modele de Bună Practică în UE**





# Practica în UE

## ■ Metodologie cumulativă:

- Preferată, acolo unde situația permite și  $\Delta$  sales-in/ sales-out este minim
- Ex.  Franța: toți producătorii sunt interconectați cu toți distribuitorii și toate farmaciile, transmitere zilnică, livrare săptămânală

## ■ Metodologie proiectivă

- Prezentă la alte tipuri de date decât cele de vânzări
  - Ex.  Germania: date de prescriere
- Prezentă acolo unde situația nu permite cumulara
  - Ex.  Grecia: peste 160 distribuitori



# Mulțumesc pentru atenție



## **Pentru mai multe informații:**

- **E-mail: [petru.craciun@cegedim.com](mailto:petru.craciun@cegedim.com)**
- **Web: [www.cegedim.com](http://www.cegedim.com)**