

Практические кейсы анализа третичных продаж и мониторинга маркетинговых активностей компании Кусум





Мечтай больше, достигай больше!

Kusum



В условиях постоянно растущего рынка фармацевтической продукции, каждая компания стремится **расширить потенциал назначений своих препаратов**. Это означает поиск новых подходов и методов для привлечения более широкой аудитории, заинтересованной в продукции компании.

Кейс демонстрирует как аналитические продукты компании Proxima Research могут помочь фармацевтическим компаниям в достижении своих целей.

Промоционные продукты **PromoRxTest**:

- дают идеи и информацию для формирования маркетинговой активности,
- позволяют оценить реакцию аудитории на разные виды продвижения,
- наблюдать за действиями конкурентов.

А продукт «**Аудит рынка**» в своих данных дает:

- четкую картину ситуации на рынке,
- помогает выбрать наиболее подходящее время для промо,
- позволяет увеличить ROI,
- отследить прямое влияние активностей на продажи.

Компания Кусум в Казахстане представлена более 20 лет, с 2001 года

Группа компаний KUSUM это:

- ❖ более 2000 высококвалифицированных специалистов;
- ❖ 4 современных завода (1 в Украине и 3 в Индии);
- ❖ 2 собственных исследовательских центра;
- ❖ более 50 брендов;
- ❖ 10 стран покрытие

Компания Кусум – основные направления и каналы промоции

4 основных промо-линии

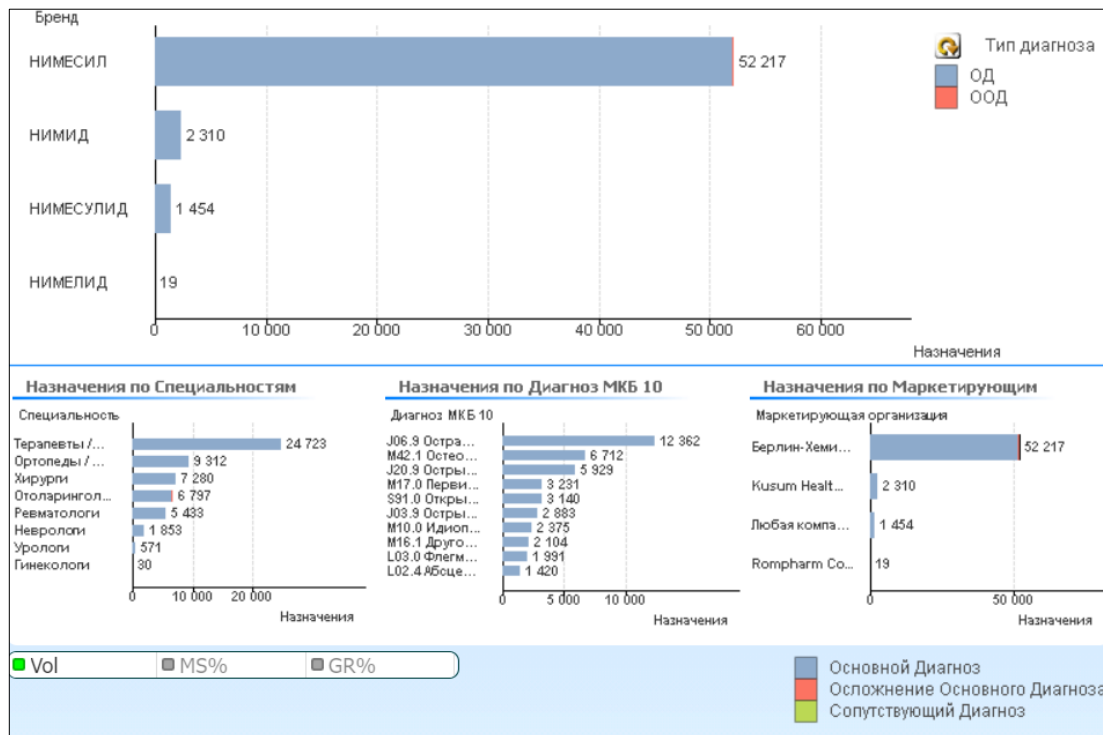


3 основных канала промоции

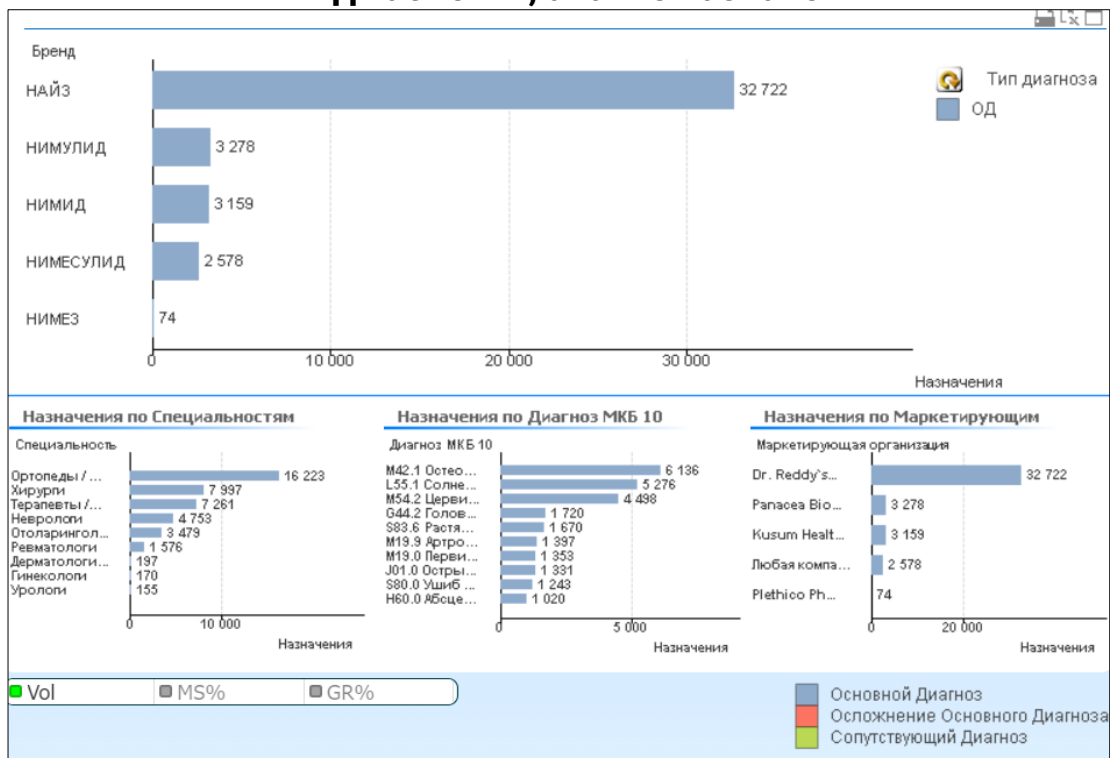


Аналитика назначений специалистов Нимид (гранулы и таблетки) данные Proxima Research RxTest (Q1 2023 MAT)

Нимид гранулы, анализ назначений



Нимид таблетки, анализ назначений



Прескрайберы №1 по Нимид гранулам – терапевты, в то время как по таблеткам – ортопеды/травматологи. В соответствии с данными Proxima Research был изменен таргет визитов внешней службы!

Нимид гранулы и таблетки. Регулярный анализ данных. Данные Proxima Research (RxTest)

Нимид (форма выпуска гранулы и таблетки).

Показания к применению: лечение острых болей, симптоматическое лечение остеоартрита с болевым синдромом, лечение первичной дисменореи.

Были проанализированы данные отчета **Rx Test Proxima Research за Q1 в разрезе «Аналитика назначений специалистов»** в конкурентных группах:

ВЫВОДЫ:

Нимид гранулы:

- Терапевты - основные прескрайберы.
- Основные диагнозы - артроз, остеохондроз, боль в спине.

Нимид таблетки:

- Ортопеды/травматологи - основные прескрайберы.
- Основные диагнозы - артроз, остеохондроз, переломы.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

Нимид гранулы:

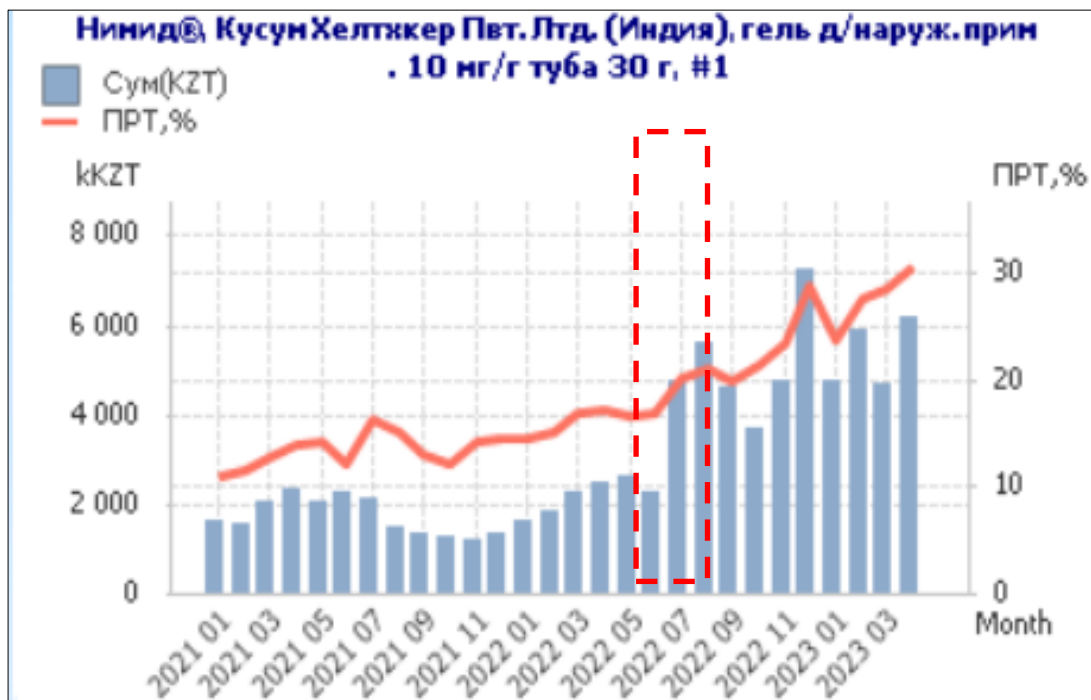
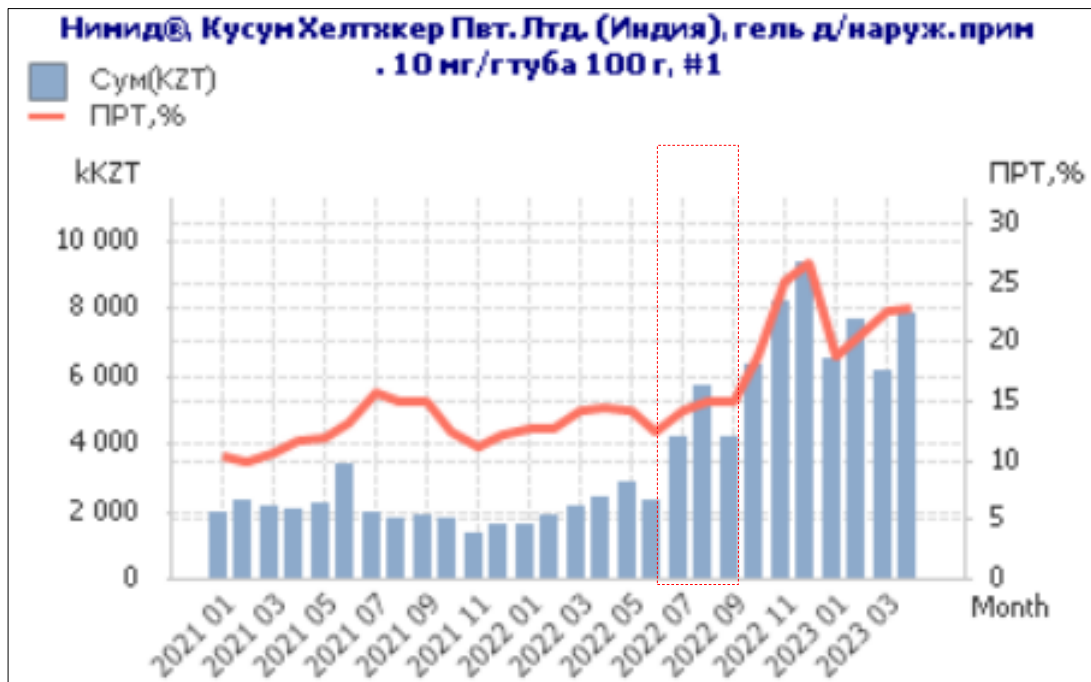
- Сфокусировать маркетинговые усилия на терапевтах.
- Разработать материалы для пациентов с артрозом, остеохондрозом, болью в спине.

Нимид таблетки:

- Сфокусировать маркетинговые усилия на ортопедах-травматологах.
- Разработать материалы для пациентов с переломами.



Нимид гель - мониторинг индекса ПРТ для лонча ТВ кампании. Данные Proxima Research (Market Audit)



Нимид гель – показания к применению: артриты, боль в суставах, боль в спине (шея, поясница, между лопаток), травмы связок и сухожилий.

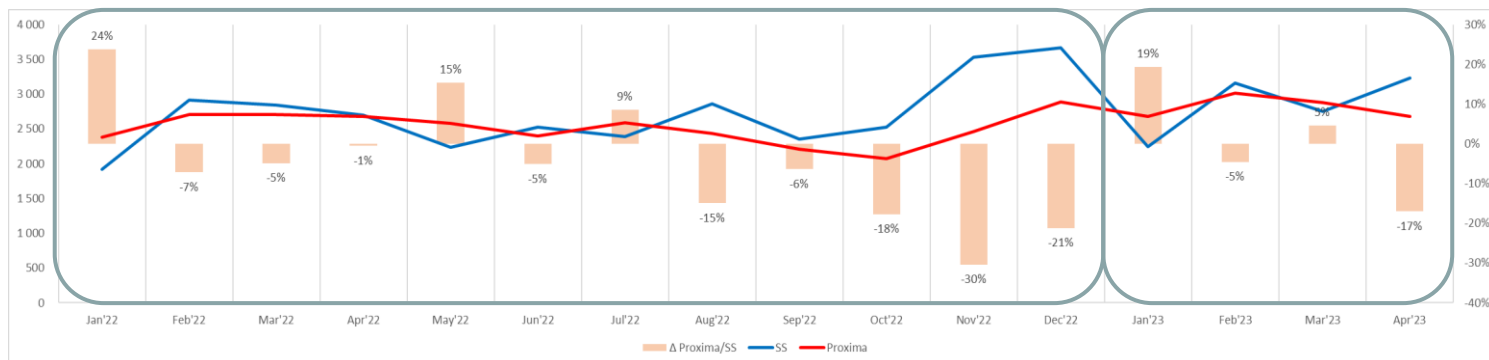
ЦЕЛЬ: увеличить покрытие и продажи геля Нимид на территории РК Казахстан. Инструмент продвижения - рекламная кампания на телевидении.

Лонч ТВ кампании был запланирован на октябрь 2022 года.

Период активности: июнь-июль. Задача – повысить пенетрацию в аптеках, которая оценивалась по индексу ПРТ и индексу пенетрации базы покрываемых аптек.

РЕЗУЛЬТАТ: рост ПРТ с 12 до 15 на Нимид 100 г и с 16 до 21 на Нимид гель 30 г в период с июня по сентябрь и, как следствие, успешный запуск ТВ рекламы и рост продаж.

Серрата - таблетки сравнение вторичных и третичных продаж: данные Proxima Research (Market Audit) и внутренние данные продаж компании

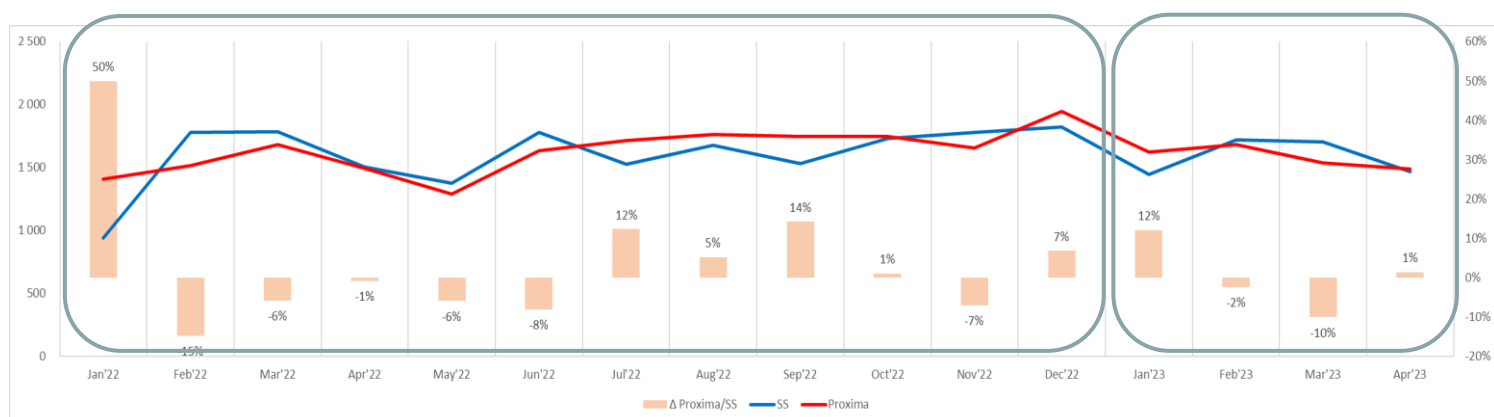


kUnits	MAT		YTD 04		RQ 1		MTH 4	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Δ Proxima/SS	-8%	0%	-1%	1%	-6%	-4%	-17%	-1%

Расхождение между внутренними данными продаж компании Кусум и Proxima Research составляет 8% в MAT и 1% в YTD.

Девияция в ноябре-декабре соответствует загрузке аптек и аптечных сетей.

Кванил гранулы - сравнение вторичных и третичных продаж: данные Proxima Research (Market Audit) и внутренние данные продаж компании



kUnits	MAT		YTD 04		RQ 1		MTH 4	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Δ Proxima/SS	1%	-1%	0%	1%	-4%	-7%	1%	-1%

Расхождение между внутренними данными продаж компании Кусум и Proxima Research составляет 8% в MAT и 0% в YTD.