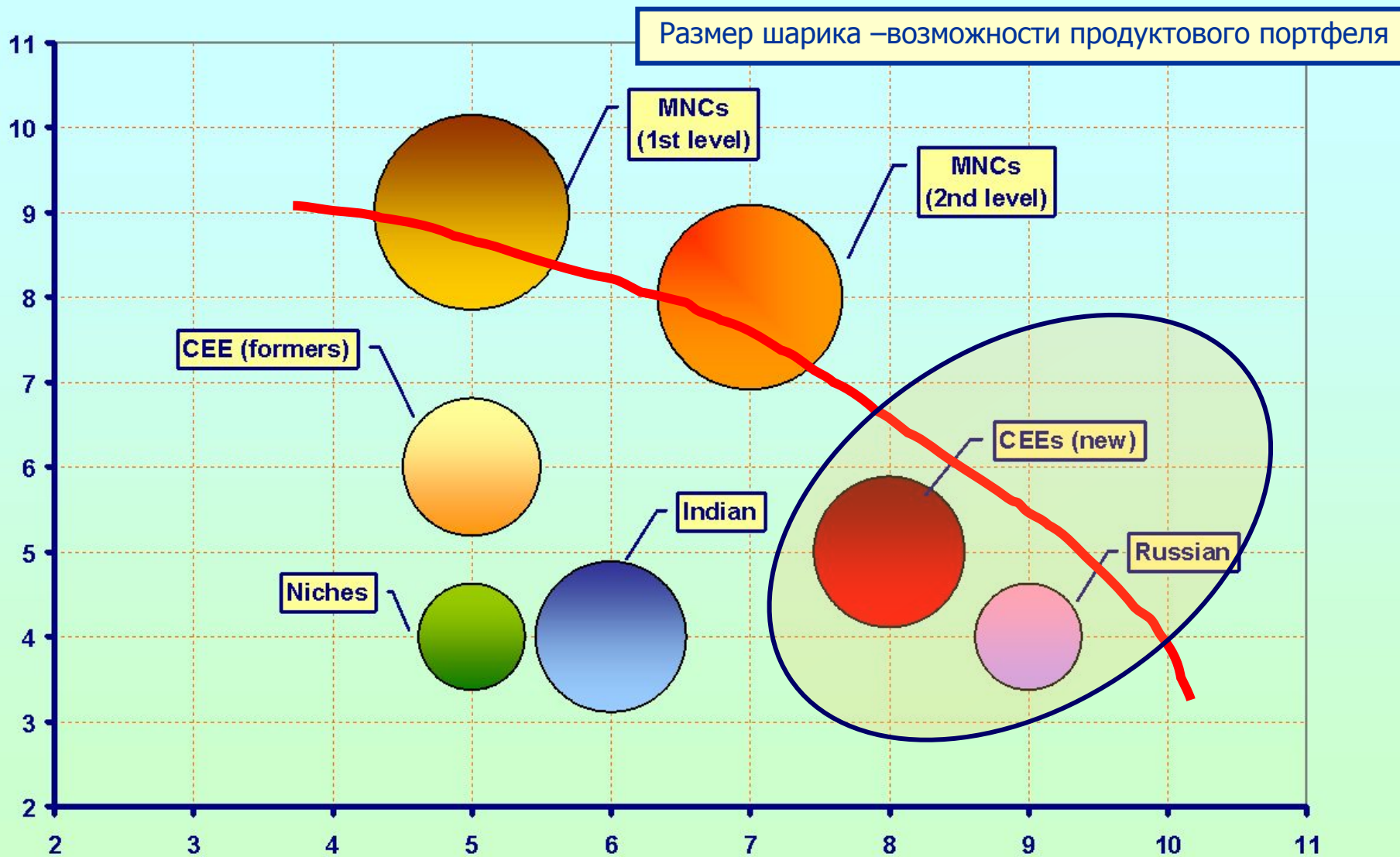


# ***Отечественные компании и система продвижения лекарственных препаратов***

***Олег Фельдман,  
Генеральный директор компании КОМКОН-Фарма***



Company Score



- Формирование диверсифицированного портфеля
  - Нижфарм (Гексикон, Хондроксид, Ливарол, Эссливер, Фунготербин)
  - ОЛ (Фенотропил, Румикоз, Зитролид, Грамидин, Зорекс, БиоМакс, ГАМСы)
  - Акрихин (Быструм гель, Акридерм, Клиндацин, Акридилол, Микозорал)
  - Фармстанадарт (Арбидол, Компливит, Коделак, Терпинкод, Пенталгин, Азитрокс)
- Формирование разветвленной сети медицинских представителей
- Совершенствование бизнес-процессов:
  - Информационное и аналитическое обеспечение
  - Использование механизмов marketing mix



- Инновационные (?) продукты

- ОЛ (Фенотропил, Зорекс)

- Брендированные генерики

## Rx

- ОЛ (Румикоз, Зитролид)
- Акрихин (Акридилол)
- Макиз-фарма (Карведилол, Амлотоп)
- Верофарм (Зи-фактор, Мотилак, Ирунин)

## ОТС

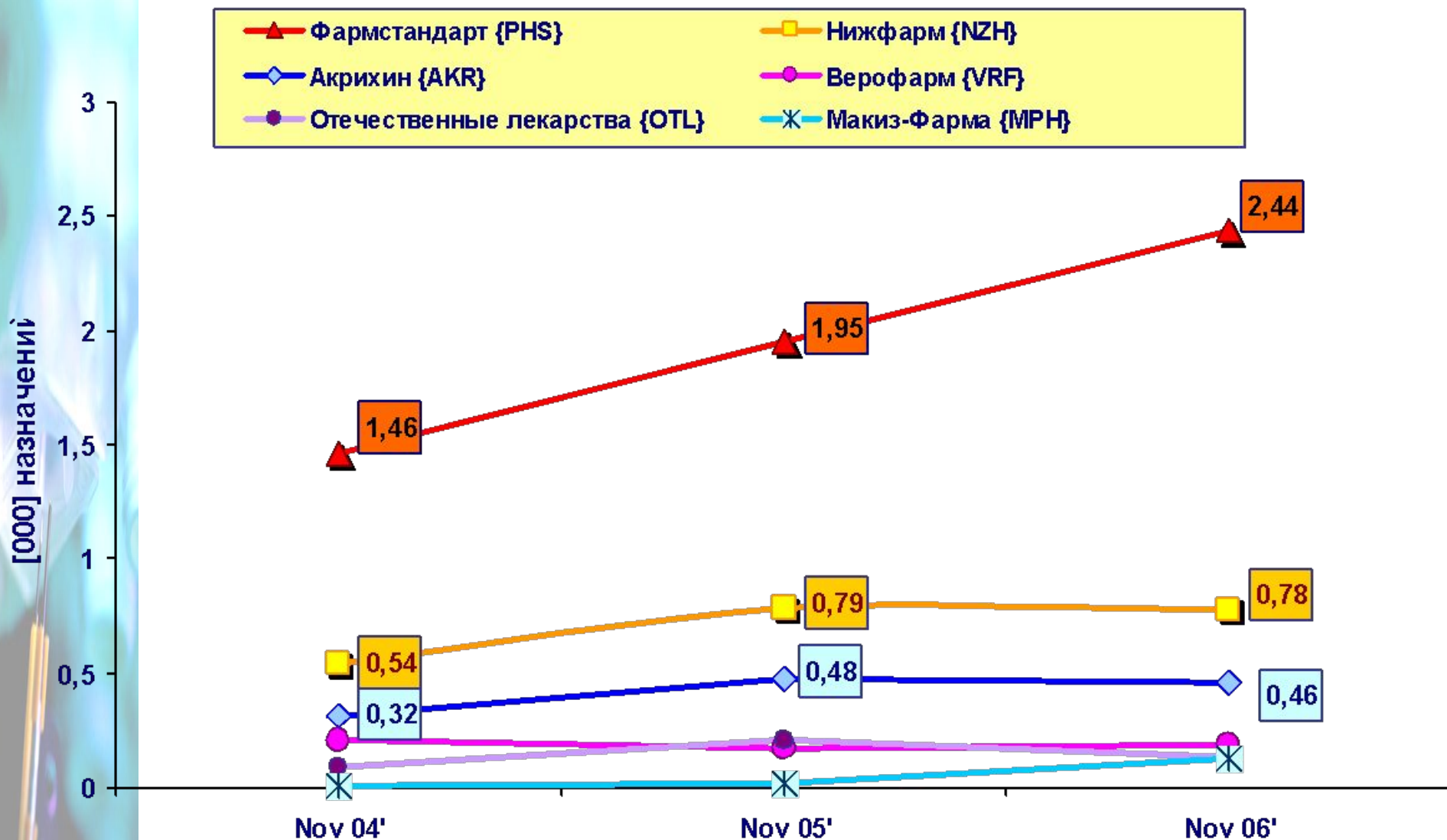
- Акрихин (Быструм гель)
- Отеч. Лекарства (Граמידин, БиоМаАкс, ГАМСы)
- Фармстандарт (Арбидол, Пенталгин, Терпинкод)
- Аутсорсинг в продвижении
  - Верофарм (ФАКТИВ)



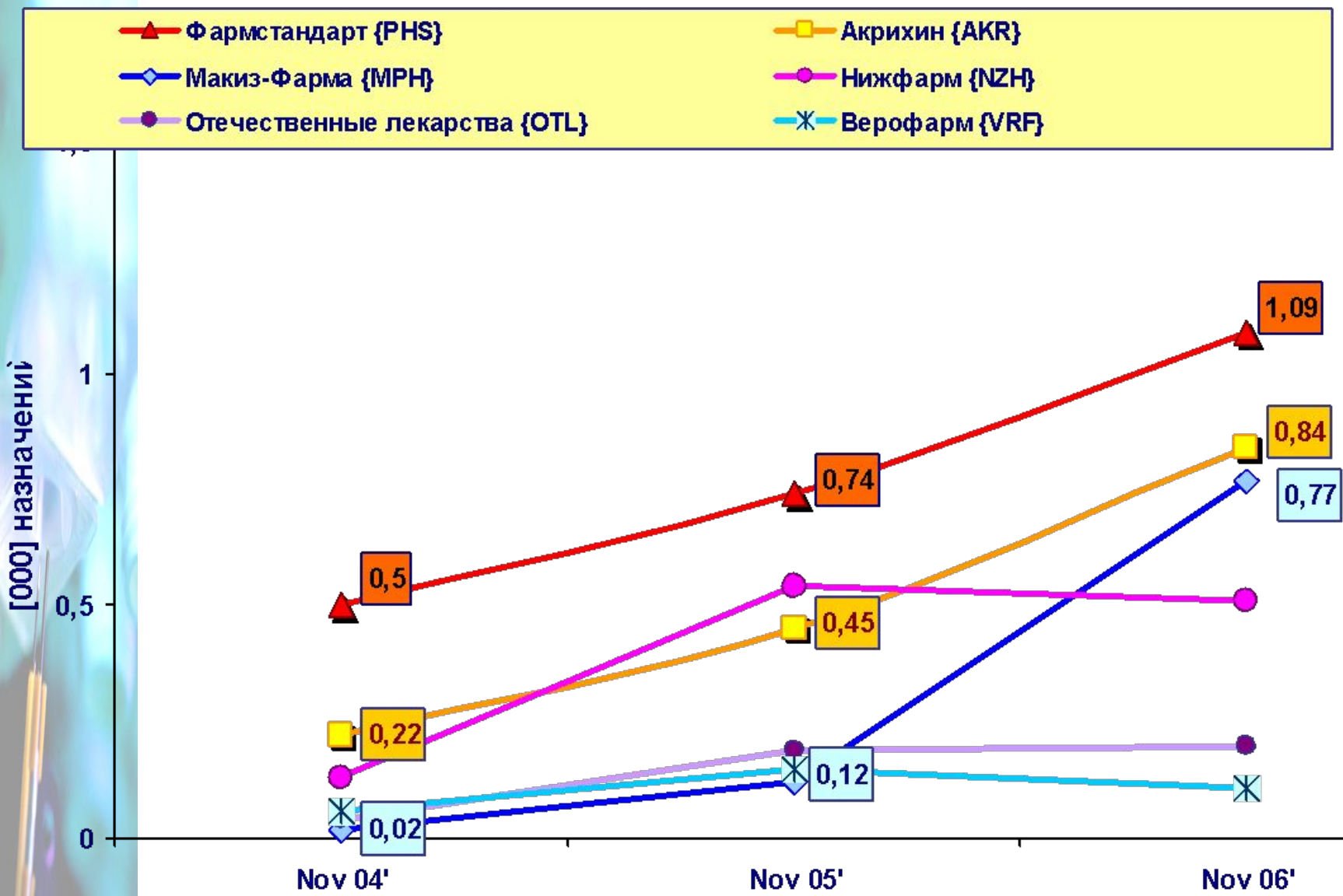
- Позиционирование (происхождение – цена) – ‘me too’
- Розничная стоимость продуктов vs. затраты на их продвижение (ROI) – как обеспечить объем реализации?
- Сверхожидания и сверхобещания
- Требуемое время для созревания SF
  - Региональная неоднородность в представленности SF
- Разработка портфеля:
  - Инновационные препараты
  - Брендированные генерики (очень сильные конкуренты)
  - Генерические генерики
- Конкуренция в одинаковых нишах
- Инерция в clear vision



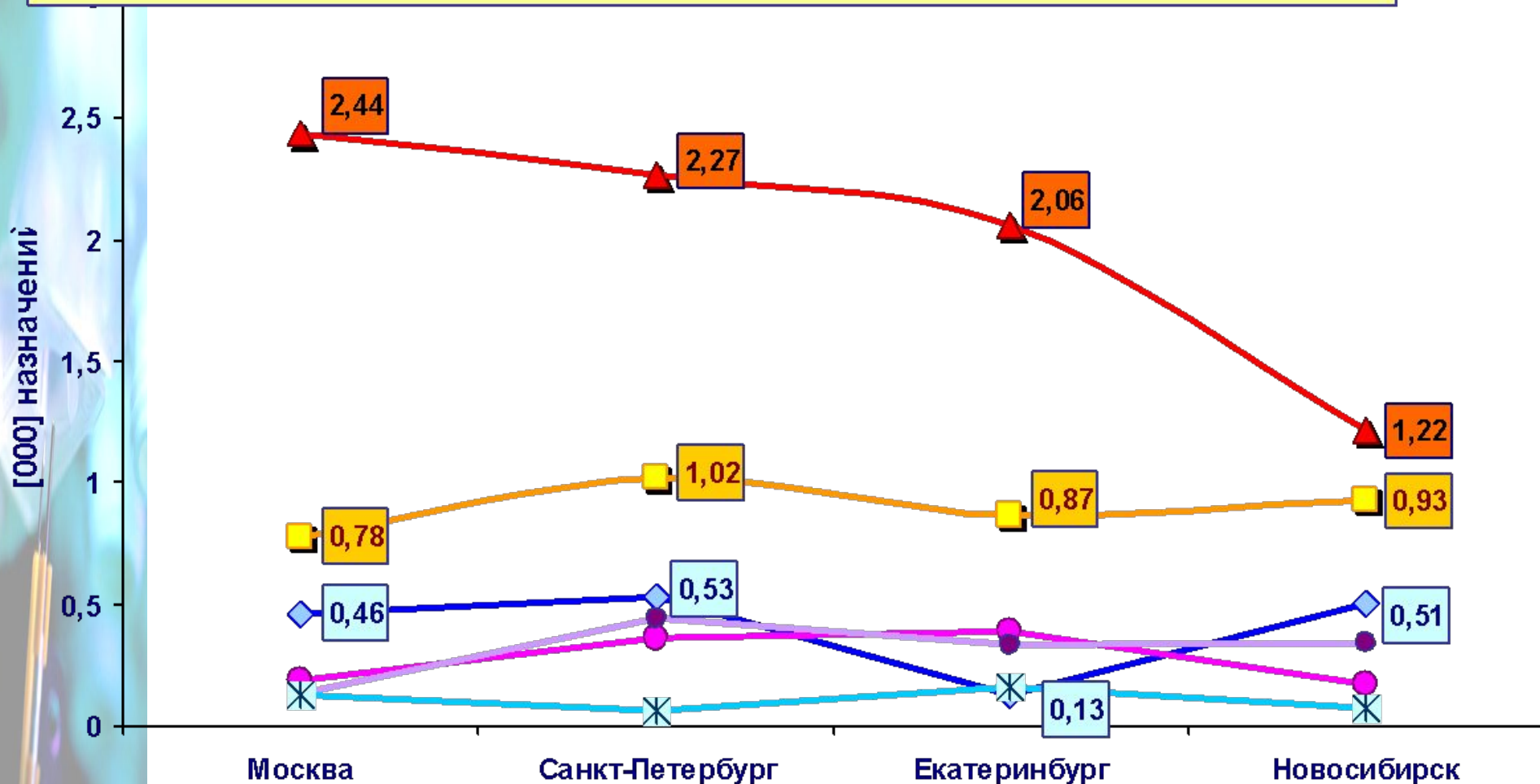
# Доли компаний в назначениях врачей (Коммерческий сегмент)





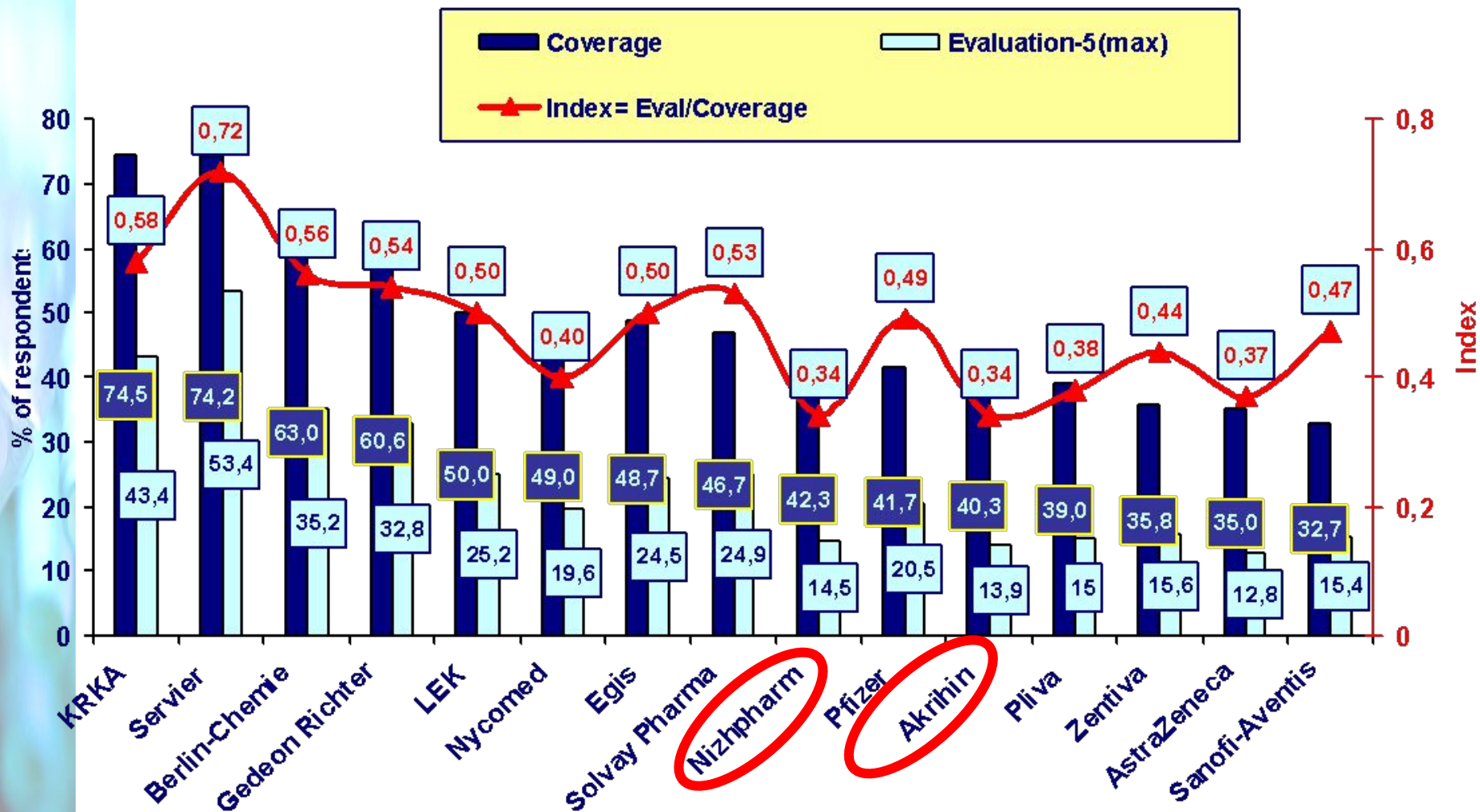


# Доли компаний в назначениях врачей по городам (Коммерческий сегмент)

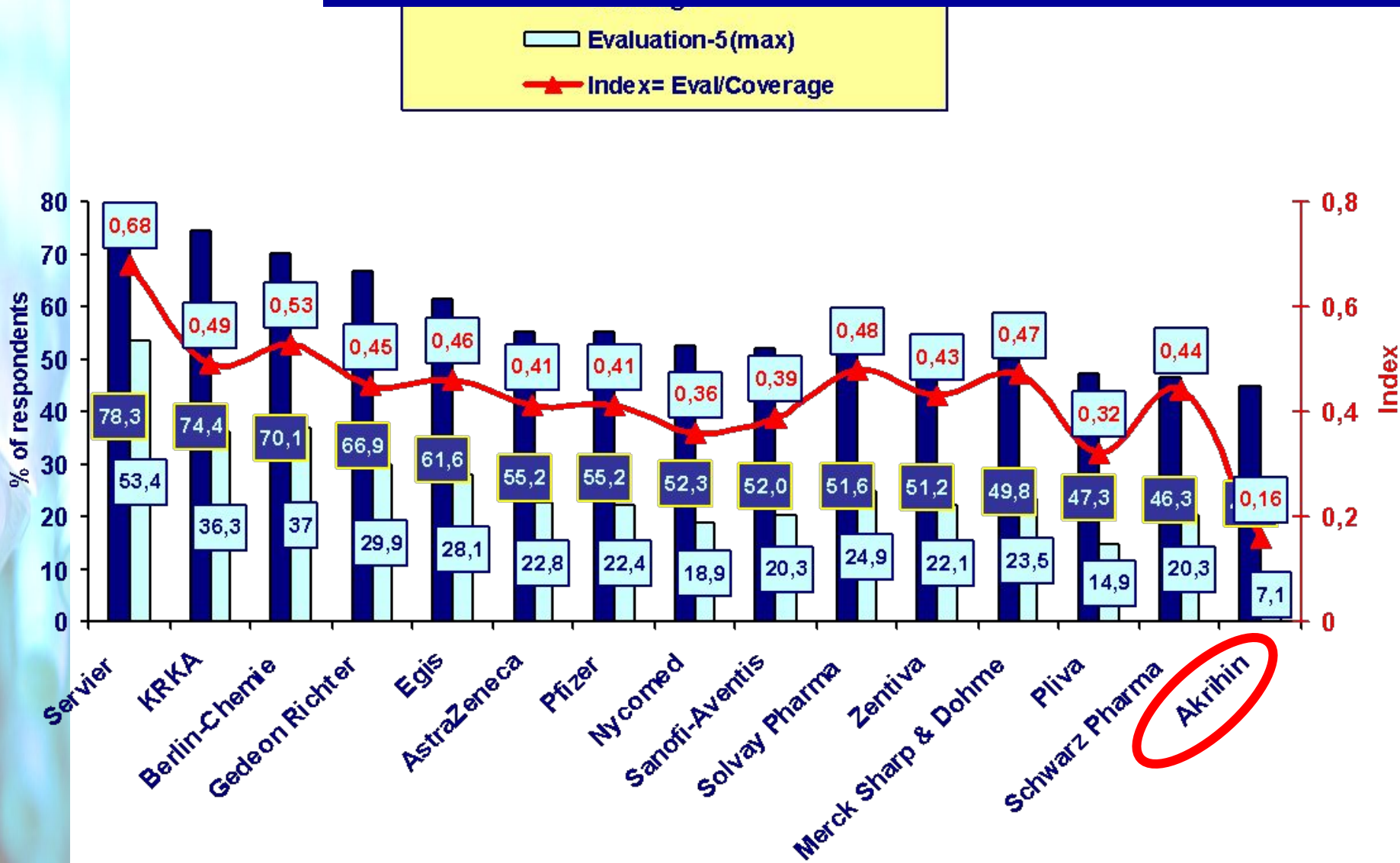




# Активность медицинских представителей и оценка их работы терапевтами (TOP 15)

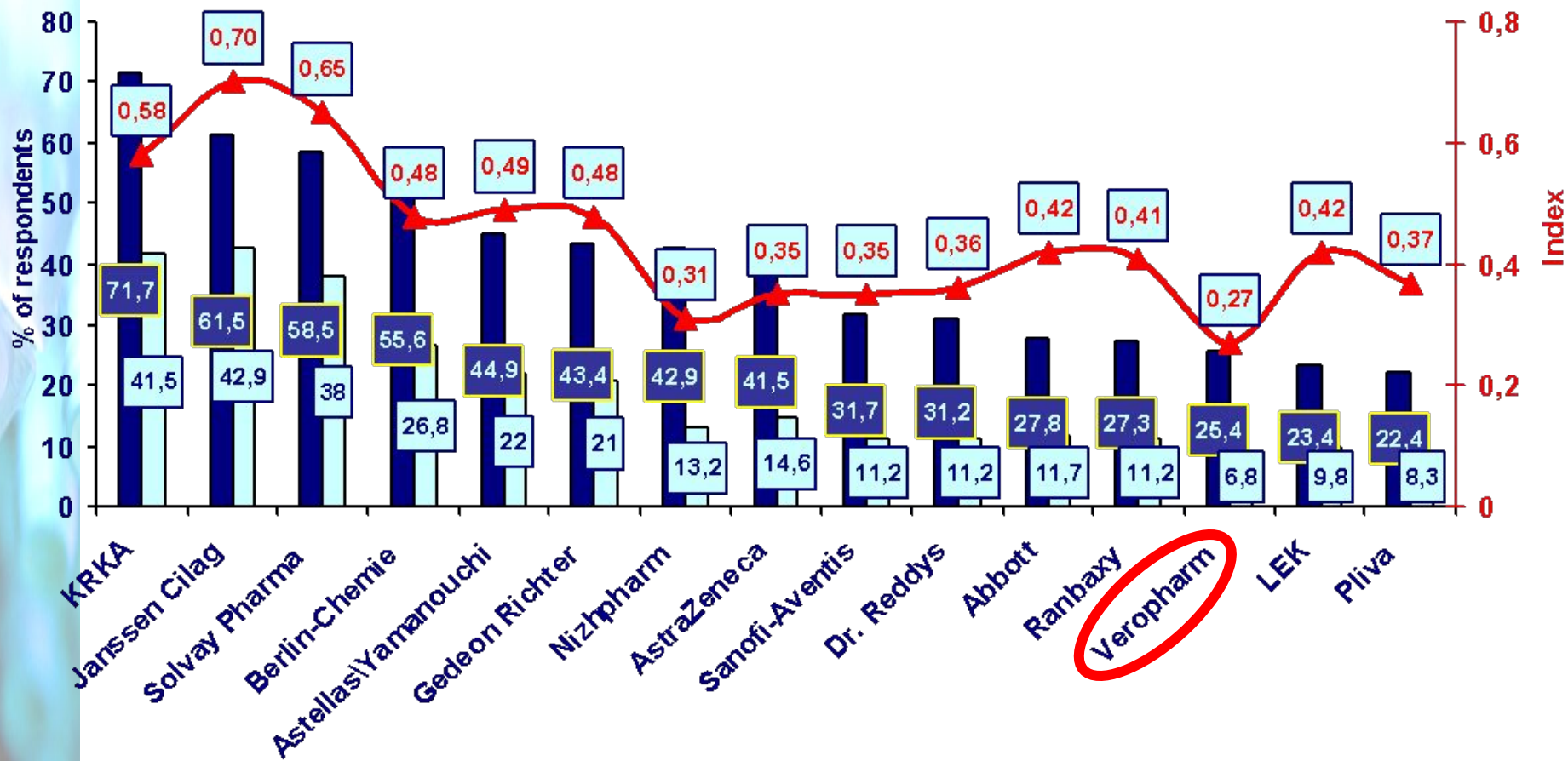


# Активность медицинских представителей и оценка их работы кардиологами (TOP 15)

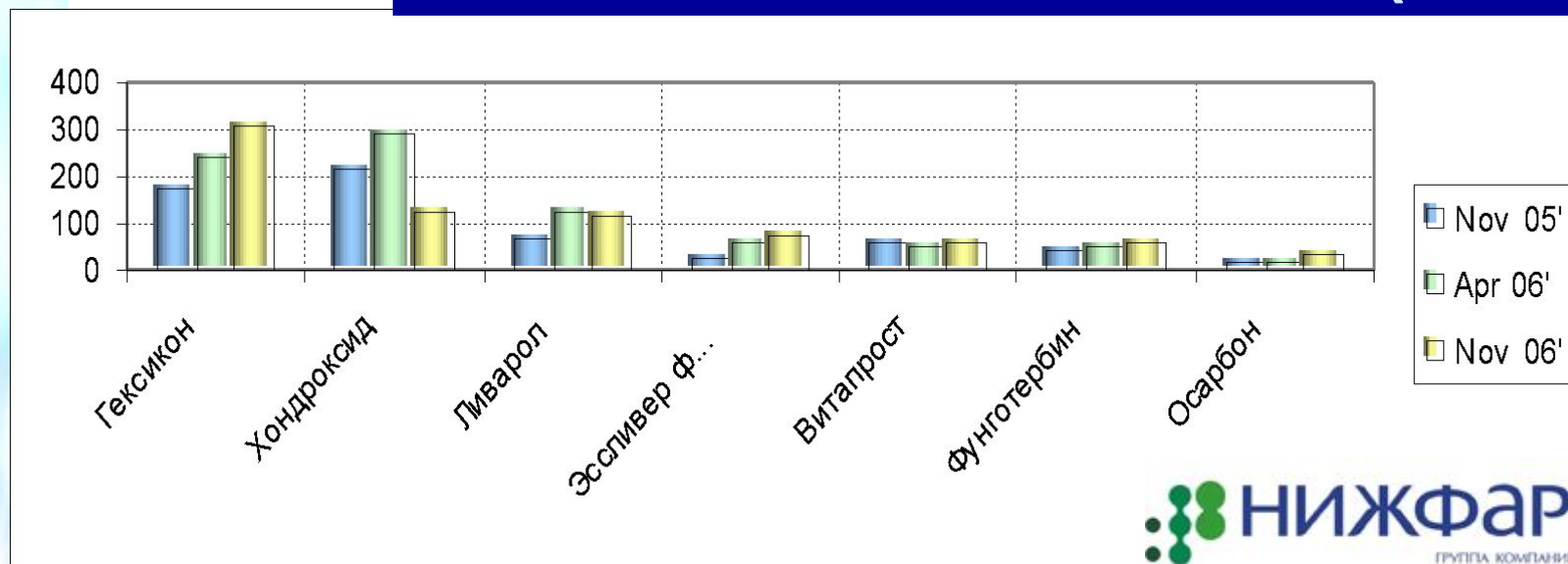


# Активность медицинских представителей и оценка их работы гастроэнтерологами (TOP 15)

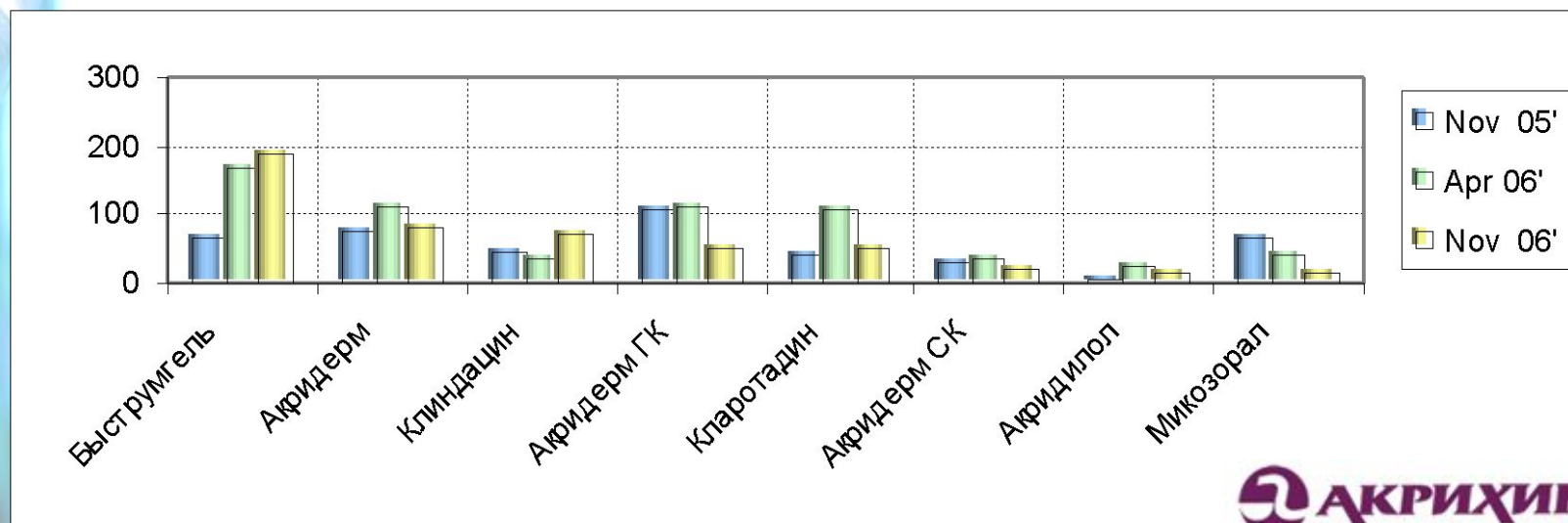
Evaluation-5(max)  
▲ Index= Eval/Coverage



# Динамика назначений препаратов врачами (тыс. назначений)



**НИЖФАРМ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ SEDA

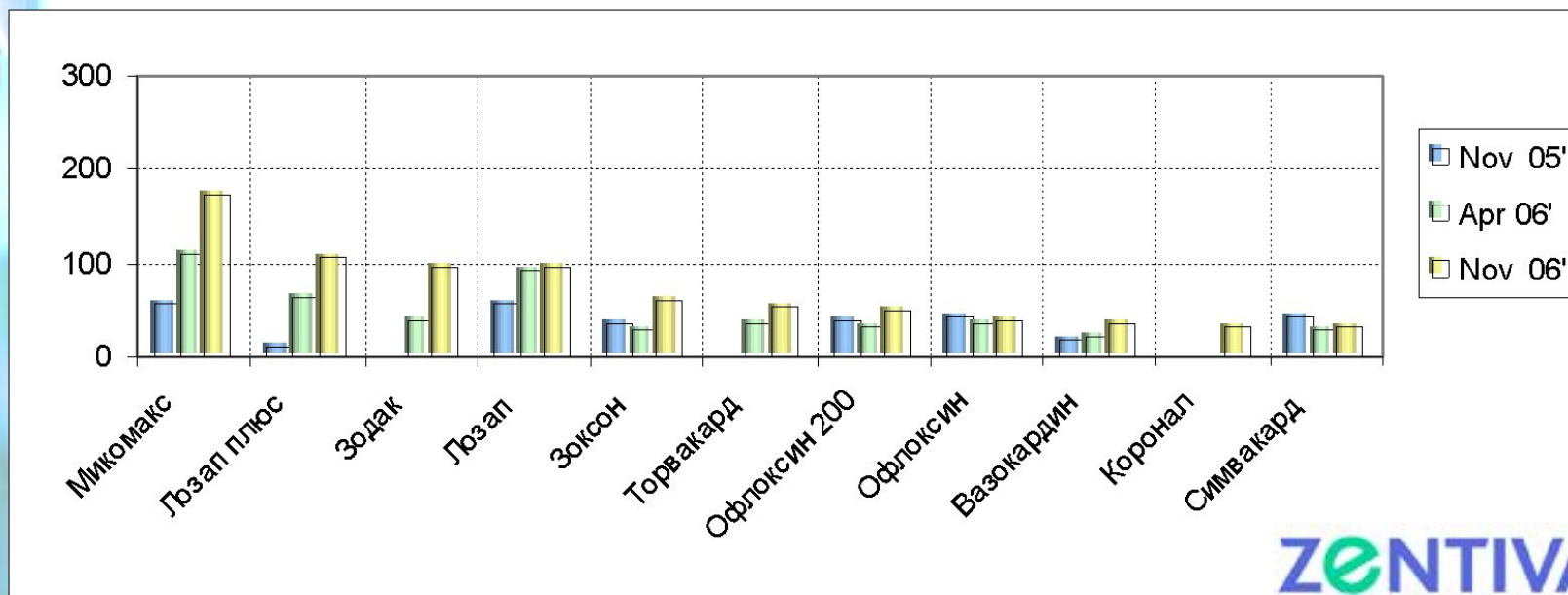
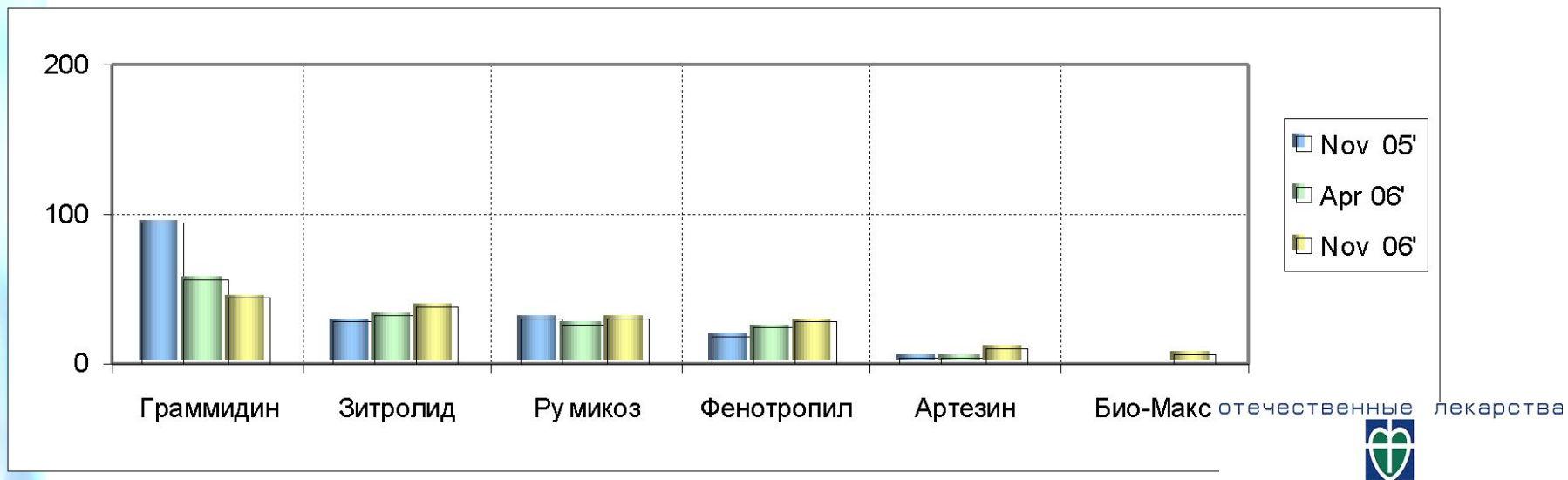


**АКРИФИН**

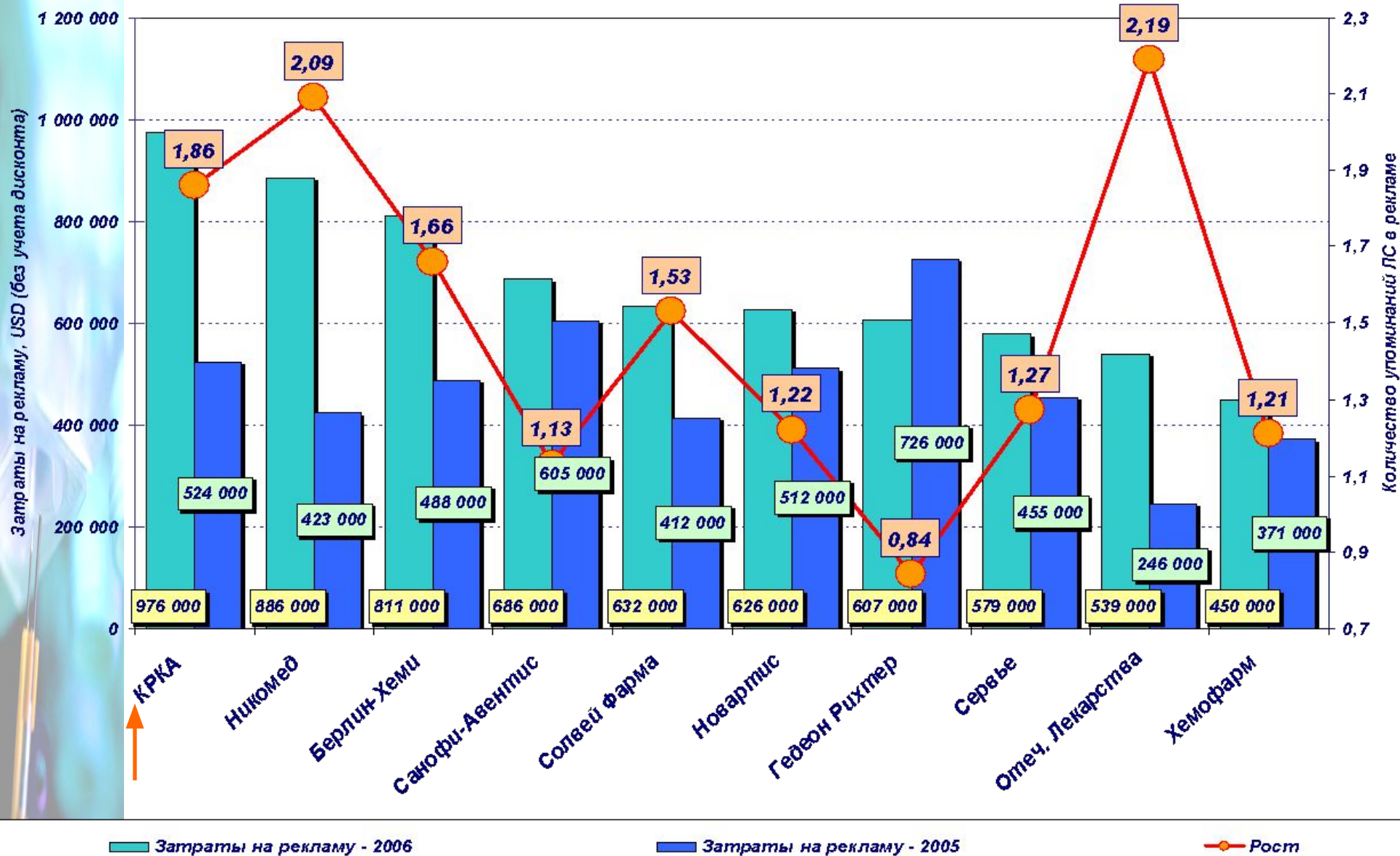




# Динамика назначений препаратов врачами (тыс. назначений)







- Новый кластер
  - Акрихин (Polapharma)
  - Нижфарм (Stada)
  - Зио «Здоровье» (Actavis)

## Сценарий

- Не принадлежность, а место производства
  - КРКА
  - Gedeon Richter
  - Servier
  - Hemofarm



- Последовательное наращивание SF
- Селективность в разработке портфеля
- Стремление выйти в сегмент инновационных препаратов



- **Сценарий 1**
  - Часть мировой системы фарминдустрии
- **Сценарий 2**
  - Особый «государственный» путь развития – куда?
- **Сценарий 3**
  - «Отважные герои всегда идут в обход»



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**

