

*pharmex*X
Brasil

Cases — Geração de demanda



SITUAÇÃO:

- › Classe terapêutica liberada pela Anvisa para vendas como MIP
- › Produto maduro com x anos de mercado
- › Líder de vendas sob ataque maciço da concorrência
- › Novos produtos concorrentes com formulações inovadoras
- › Concorrentes com maior número de representantes em campo.
- › Mercado crescente de 10% ao ano



OBJETIVOS:

- › Deter a queda do volume de prescrições



Cases — Geração de demanda



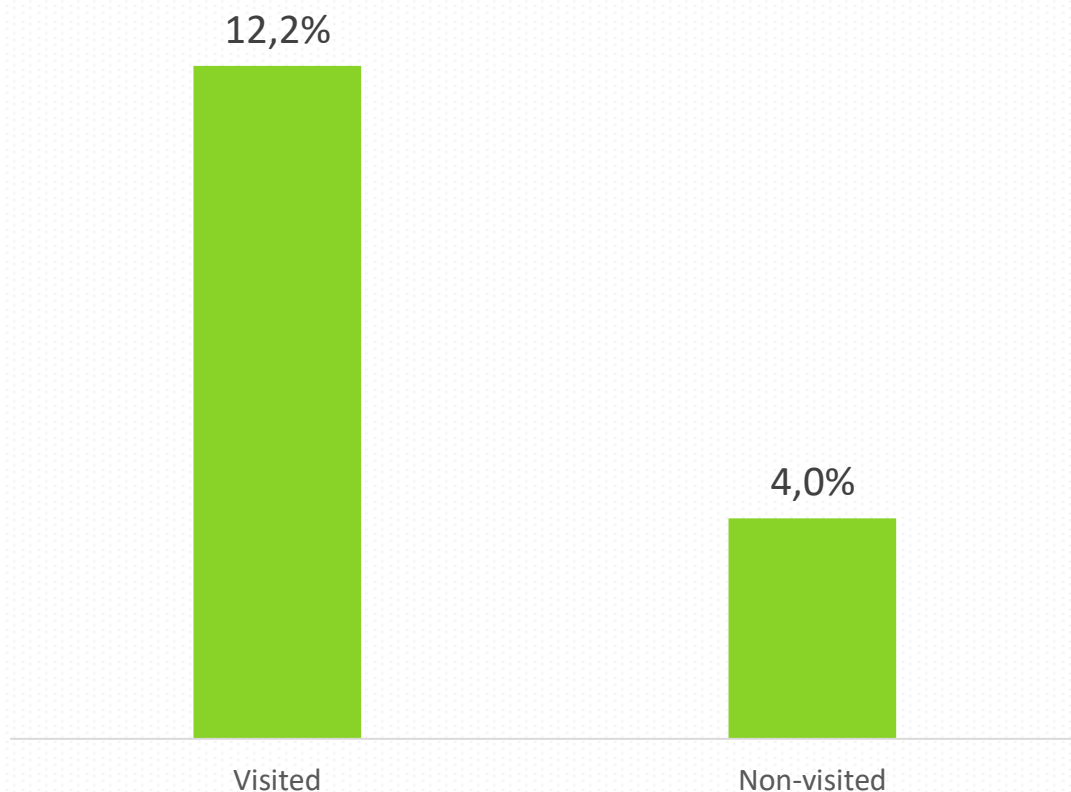
EXECUÇÃO:

- › Equipe de geração de demanda focada em GOs, Cat 1 a 3 das principais cidades do Brasil.
- › Investimento restrito a cobertura de 35% da demanda Brasil
- › Grade composta de produto principal, secundário e recordatório.
- › Ações diferenciadas com os maiores prescritores da categoria: Mini meetings, Dia de produtos, Cursos de Gestantes, etc

RESULTADOS

Mesmo nesse ambiente competitivo desafiador, os esforços de detalhamento trazem desempenho positivo nos resultados.

Nº DE PRESCRITORES

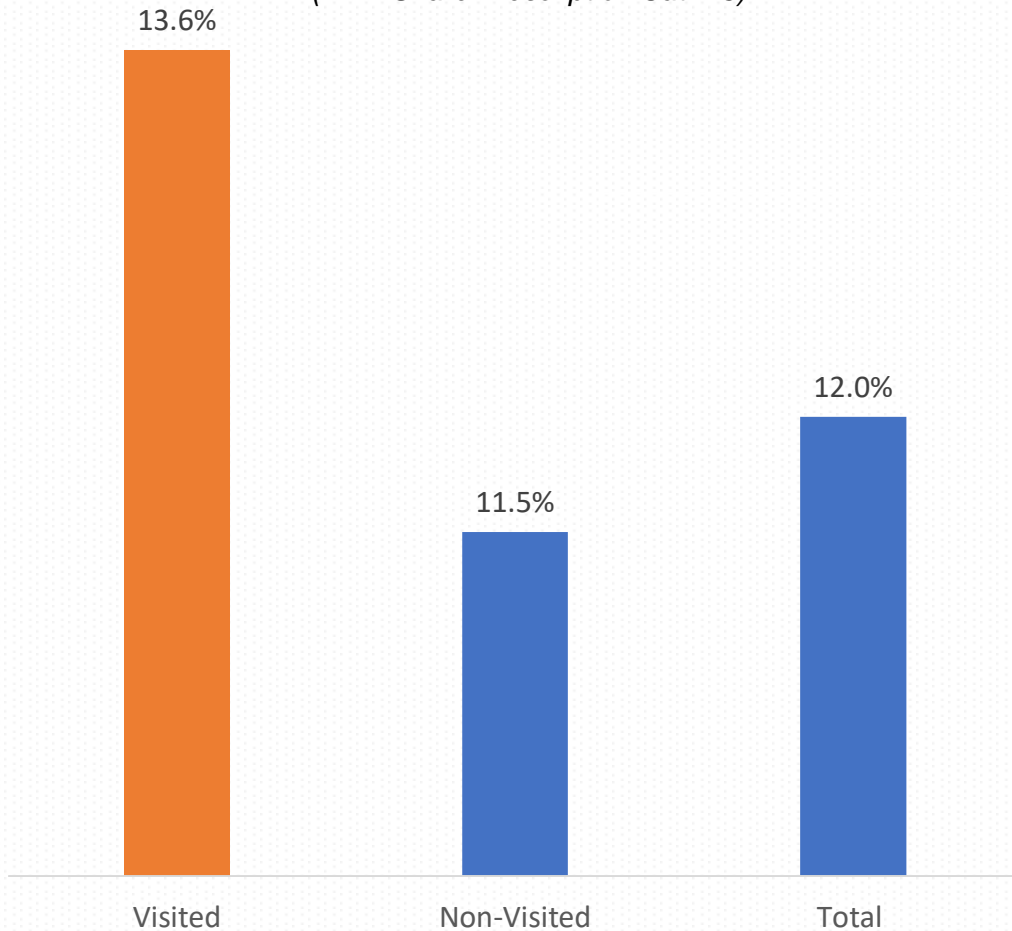


Apesar do número reduzido de representantes em relação aos nossos concorrentes, **o número de médicos prescritores nas praças visitadas triplicaram.**

RESULTADOS

CLOSE-UP PX'S EVALUATION

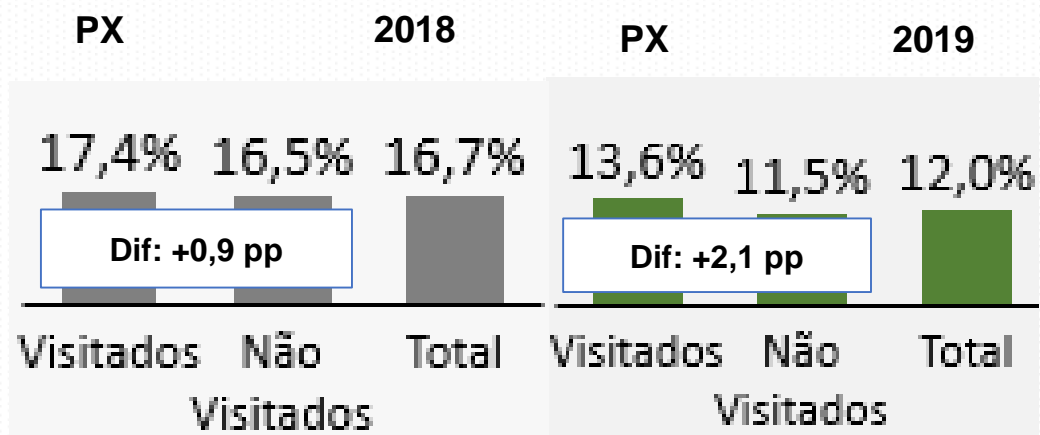
(MKT Share Prescription Cat 1-3)



Market share das praças *Visitadas* performaram acima das praças *Não visitadas*.

18% de evolução e 13% sobre o mercado

RESULTADOS

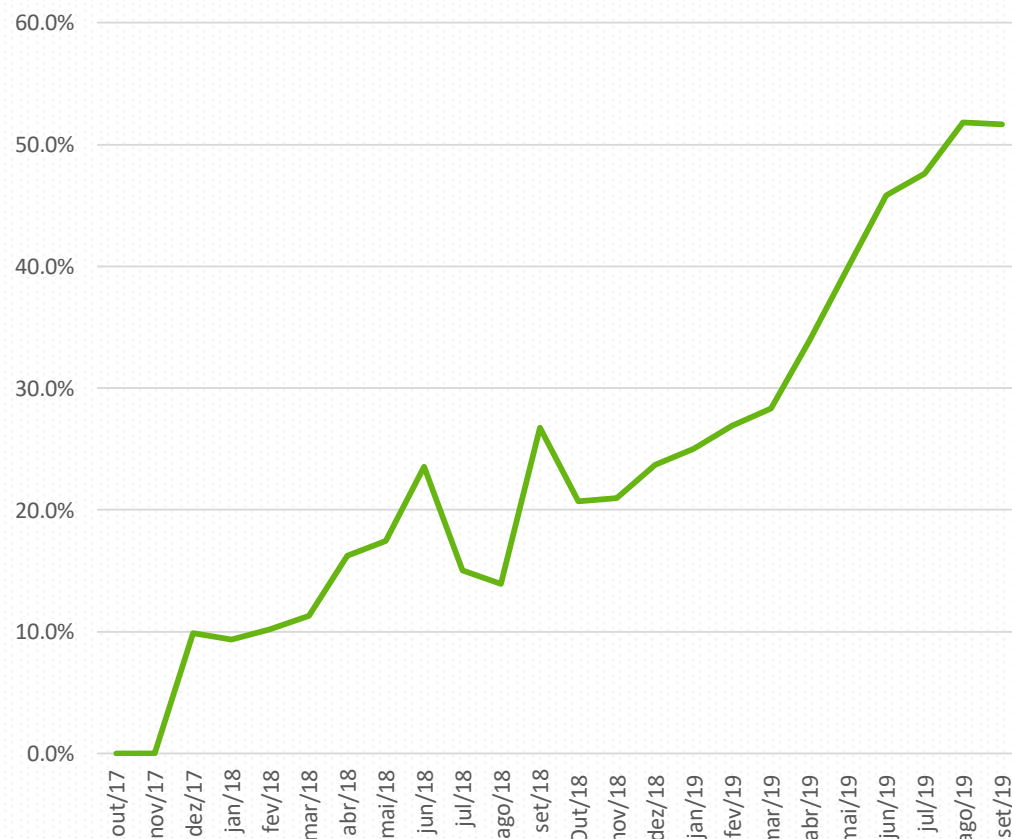


Aumento do número de prescrições em relação as praças *Não visitadas*, ou seja, de 2018 para 2019 o crescimento dobrou, representando (133%)

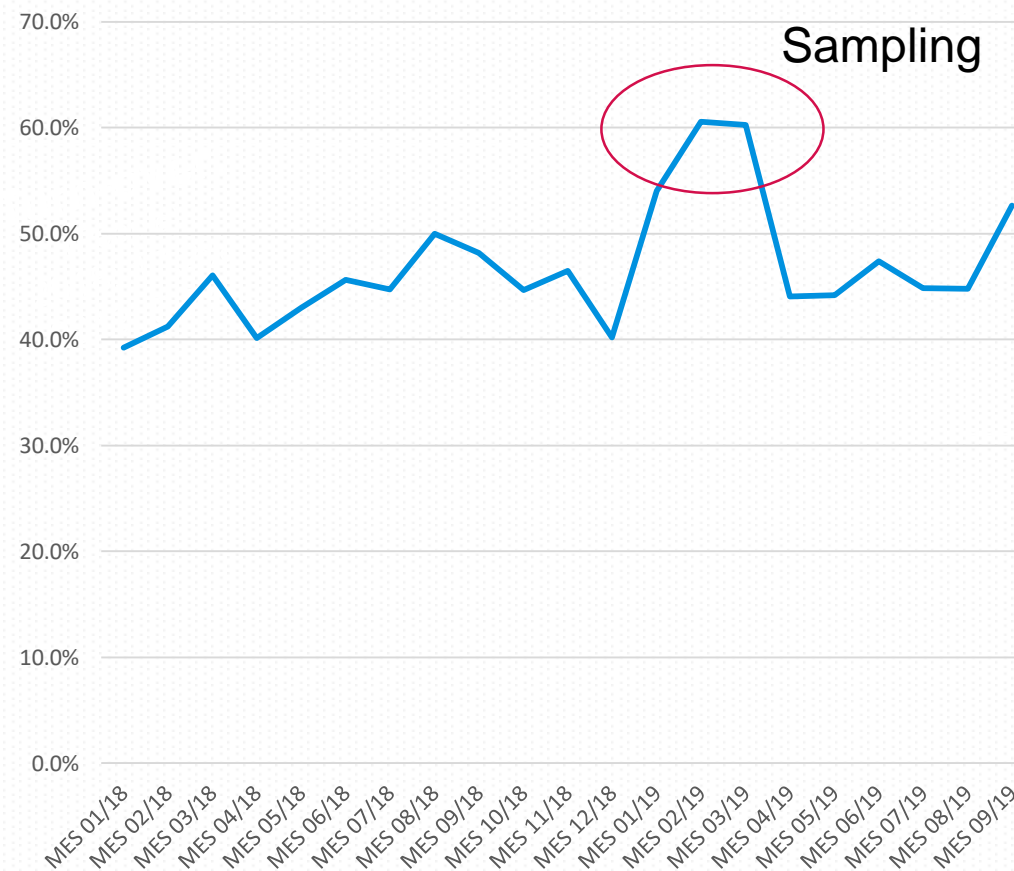
RESULTADOS

Aumento de Prescrições no produto Secundário |
Efeito positivo da distribuição de Amostras

PRODUTO SECUNDÁRIO - SHARE PXS



RECORDATÓRIO - SHARE PXS



OBRIGADO!

