

*pharmex*X
Brasil

Cases – MULTICANAL



SITUAÇÃO:

- › Necessidade de acelerar e expandir lançamento de molécula, até então exclusiva, devido entrada de concorrente.
- › Budget não previsto para esse apoio estratégico.
- › Opt In complexo devido exigência do compliance do cliente.
- › Inexistência de amostras para envio.
- › Sem dados atualizados para formação de um painel.

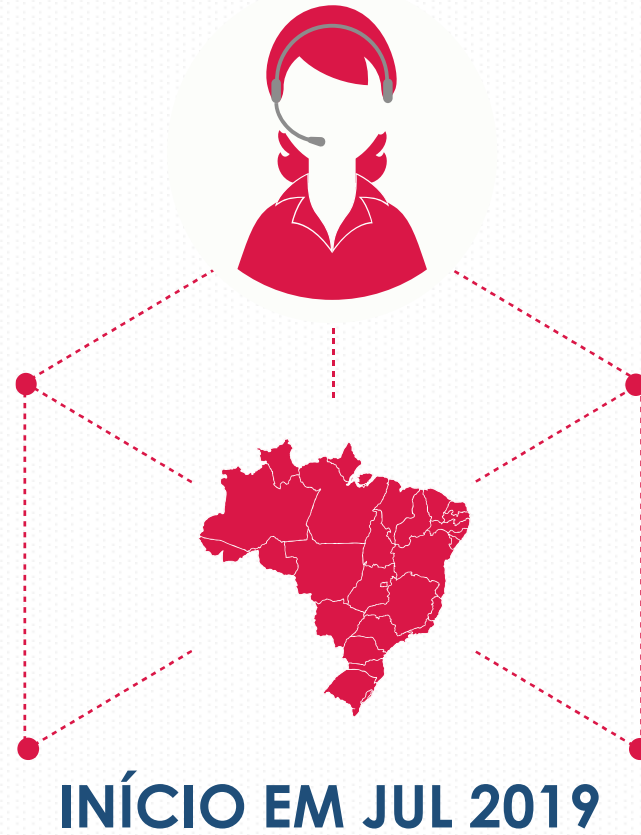


OBJETIVOS:

- › Expansão da divulgação para mais especialidades.
- › Formação de um painel com Opt In dentro dos padrões do Compliance (contato telefônico + 3 etapas por e-mail)
- › Aumento do M. Share e Prescrições com maior foco no produto principal da grade.
- › Apoio para mais dois produtos na divulgação.



CENÁRIO



3 E-REPS



Contato com médicos
através de e-mails e ligações
para opt in em plataforma de
relacionamento do cliente e
divulgação do produto

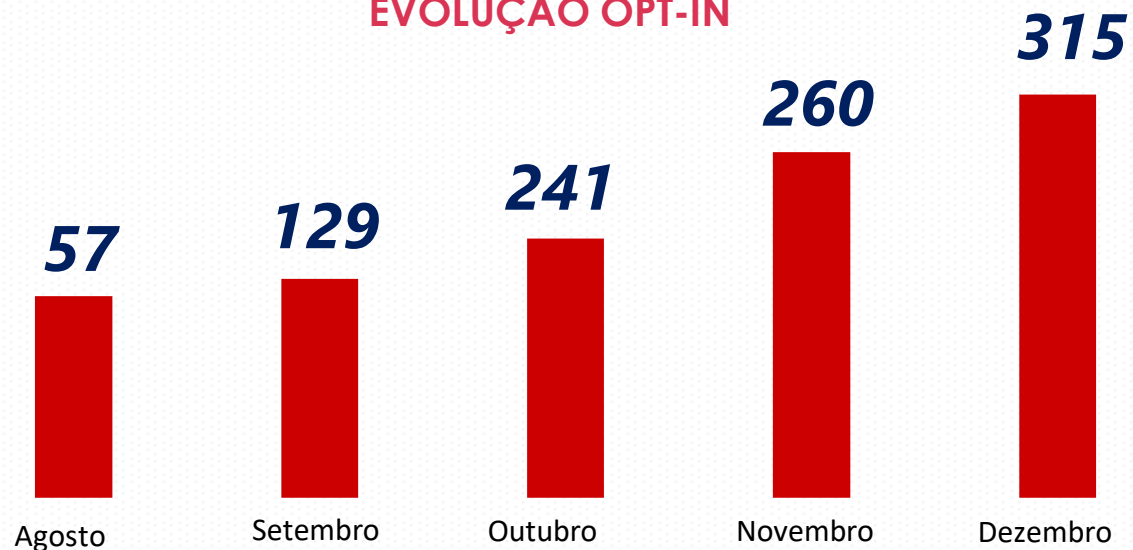
RESULTADOS

PRODUTO PRINCIPAL NO PERÍODO DO PROJETO



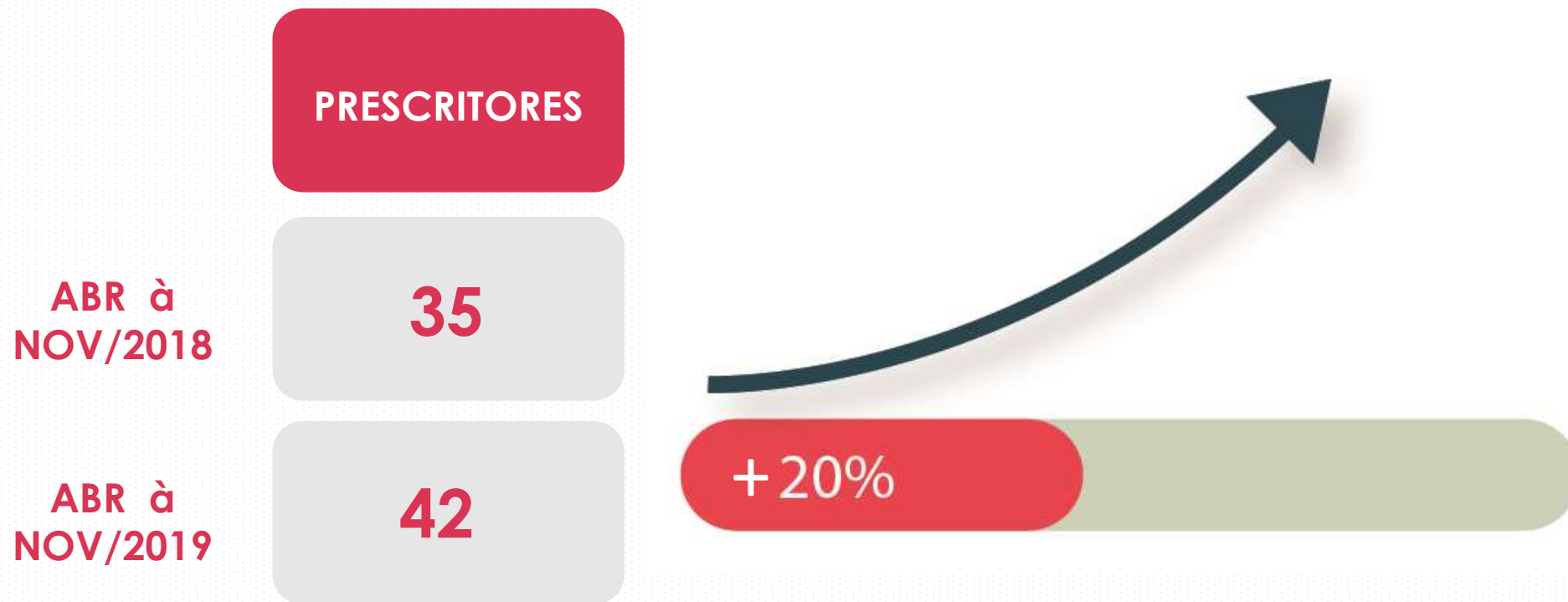
TAXA DE SUCESSO:
71%

EVOLUÇÃO OPT-IN



RESULTADOS

PRODUTO PRINCIPAL NO PERÍODO DO PROJETO



Aumento de **20%**

no total de médicos prescritores do painel alvo no período.

RESULTADOS

PRODUTO PRINCIPAL NO PERIODO DO PROJETO

	MKT SHARE	PRESCRIÇÕES
ABR à NOV/2018	46,2%	69
ABR à NOV/2019	47,1%	92

Conquistas efetivadas com apenas **3 e-Reps** atendendo a limitação de budget, gerando assim, o pedido de renovação do Projeto

Resultado de **35%** a mais de prescrições e **1,0 pp** de crescimento no Market Share.

GERANDO RESULTADOS!

