



# Nowoczesne i tradycyjne formy skutecznego farmamarketingu

Na podstawie badania wśród 350 lekarzy

---

Data publikacji: listopad 2010

Język: angielski, polski

---

## Słowo od autorów:



Rozporządzenie z grudnia 2008 r. wpłynęło na ograniczenie liczby spotkań przedstawicieli medycznych z lekarzami i zmusiło firmy farmaceutyczne do poszukiwania nowych sposobów dotarcia do przedstawicieli branży medycznej. Na znaczeniu zaczęły nabierać nowe formy farmamarketingu, takie jak np. wirtualne szkolenia czy e-detailing, które nie wymagają osobistych spotkań przedstawiciela z lekarzem. Właśnie te nowoczesne formy są głównym obszarem zainteresowania niniejszego raportu, który wskazuje, między innymi, w jaki sposób najefektywniej stosować je w kontaktach z lekarzami i jak, według lekarzy, nowoczesne formy marketingu wypadają z porównaniu z tradycyjnymi formami kontaktu.

**Agnieszka Stawska**, Analityk rynku farmaceutycznego  
**Monika Stefańczyk**, Główny analityk rynku farmaceutycznego

## Opis raportu:

Głównym źródłem informacji do raportu jest badanie przeprowadzone przez ekspertów PMR Research wśród 350 lekarzy z 7 specjalności: pediatria, lekarz ogólny/medycyna rodzinna, ginekologia, neurologia/psychiatria, kardiologia, pulmonologia, onkologia. Raport udziela między innymi odpowiedzi na pytania, jakie źródła informacji o lekach są najczęściej wykorzystywane przez lekarzy, jak oceniają oni poszczególne formy kontaktu z firmami farmaceutycznymi i jak w porównaniu z tradycyjnymi formami kontaktu wypadają nowoczesne metody dotarcia do lekarzy (np. e-detailing). Wskazuje więc tym samym firmom farmaceutycznym najskuteczniejsze formy kontaktu z branżą medyczną.

## Kluczowe zagadnienia poruszone w raporcie:

- źródła informacji o lekach
- informacje, których pozyskaniem od firmy farmaceutycznej lekarze są najbardziej zainteresowani
- ocena częstotliwości i znajomości przez lekarzy poszczególnych form kontaktu z firmami farmaceutycznymi
- ocena liczby kontaktów (w tym osobistych) z firmami farmaceutycznymi
- ocena nowoczesnych form komunikacji (prezentacje multimedialne, e-detailing, wirtualne szkolenia) w porównaniu do tradycyjnych form kontaktu pod względem ilości, rzetelności, wiarygodności uzyskiwanych informacji, wygody, efektywności czasowej, możliwości zadawania pytań/uzyskiwania dodatkowych informacji
- czynniki, które mogą skłonić lekarzy do korzystania z nowoczesnych form farmamarketingu
- analiza porównawcza lekarzy według specjalizacji

## Zaufali nam:



ratiopharm



## Metodologia MarketInsight

Raport został przygotowany z użyciem metodologii PMR MarketInsight. **PMR MarketInsight to stworzona przez PMR metodologia służąca kompleksowemu przygotowywaniu raportów-analiz branżowych.**

## Informacje o PMR

**PMR Publications** ([www.pmrpublications.com](http://www.pmrpublications.com)) wydaje wysokiej jakości publikacje biznesowe przeznaczone dla firm działających w Polsce, pozostałych krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz na innych rynkach rozwijających się. Opracowania PMR Publications analizują klimat inwestycyjny w regionie, a w szczególności sytuację w branży budowlanej, farmaceutycznej, IT i telekomunikacyjnej oraz handlu detalicznego. Oferta PMR Publications obejmuje płatne i bezpłatne biuletyny branżowe, internetowe serwisy informacyjne oraz raporty analityczne.

**PMR Publications** jest częścią PMR ([www.pmrporate.com](http://www.pmrporate.com)), firmy specjalizującej się w dostarczaniu wysokiej jakości informacji rynkowych oraz usług firmom zainteresowanym rynkami Europy Środkowo-Wschodniej. Do głównych obszarów działalności PMR należy wydawanie publikacji biznesowych, świadczenie usług konsultingowych (**PMR Consulting**) i badania rynku (**PMR Research**).

PMR Ltd. Sp. z o.o., ul. Dekerta 24, 30-703 Kraków, Polska

### Dane kontaktowe:

tel. /48/ 12 618 90 30

fax /48/ 12 618 90 08

e-mail: [moreinfo@pmrporate.com](mailto:moreinfo@pmrporate.com)

[www.pmrpublications.com](http://www.pmrpublications.com)



Zamawiam raport:

## Nowoczesne i tradycyjne formy skutecznego farmamarketingu Na podstawie badania wśród 350 lekarzy

Data publikacji: listopad 2010

Język: angielski, polski

		Wersje językowe	Single user licence*	5-user licence**	Corporate licence***	Global licence****
1	RODZAJ LICENCJI	<input type="checkbox"/> angielska lub <input type="checkbox"/> polska	<input type="checkbox"/> €2000	<input type="checkbox"/> €3000	<input type="checkbox"/> €4000	<input type="checkbox"/> €5000
		<input type="checkbox"/> angielska i polska	<input type="checkbox"/> €2800	<input type="checkbox"/> €4200	<input type="checkbox"/> €5600	<input type="checkbox"/> €7000
<p>PMR jest członkiem SIIA's Corporate Content Anti-Piracy Program. W wypadku złamania warunków licencji, do SIIA zostanie wysłany raport w celu przeprowadzenia dochodzenia, a w konsekwencji mogą zostać przez SIIA nałożone kary finansowe.</p> <p>* Zamawiając wersję „single user licence” klient nabywa licencję upoważniającą do wykorzystywania publikacji wyłącznie w ramach jednego stanowiska komputerowego. Wszelkie kopiowanie, rozpowszechnianie oraz udostępnianie w sieci komputerowej (zarówno całości, jak i fragmentów) jest niedozwolone. Raport w formacie PDF dostarczany jest drogą emailową.</p> <p>** Zamawiając wersję „5-user licence” klient nabywa licencję upoważniającą do kopiowania, rozpowszechniania oraz udostępniania publikacji maksymalnie 5 osobom w obrębie oddziałów organizacji wymienionej na formularzu zamówienia, mieszczących się w tym samym kraju, w którym znajduje się siedziba oddziału zamawiającego. Raport w formacie PDF dostarczany jest drogą emailową.</p> <p>*** Zamawiając wersję „corporate licence” klient nabywa licencję upoważniającą do kopiowania, rozpowszechniania oraz udostępniania publikacji tylko w obrębie oddziałów organizacji wymienionej na formularzu zamówienia, mieszczących się w tym samym kraju, w którym znajduje się siedziba oddziału zamawiającego. Wersja na CD obejmuje raport w formacie PDF oraz wszystkie tabele i wykresy w łatwym do kopiowania formacie, umożliwiającym użycie ich we własnych prezentacjach, analizach itp.</p> <p>**** Zamawiając wersję „global licence” klient nabywa licencję upoważniającą do kopiowania, rozpowszechniania oraz udostępniania publikacji (zarówno całości, jak i fragmentów) nieograniczonej liczbie osób w obrębie wszystkich oddziałów organizacji wymienionej na formularzu zamówienia, także tych mieszczących się w innych krajach, niż kraj oddziału zamawiającego. Wersja na CD obejmuje raport w formacie PDF oraz wszystkie tabele i wykresy w łatwym do kopiowania formacie, umożliwiającym użycie ich we własnych prezentacjach, analizach itp.</p>						

2	DANE DO FAKTURY	<input type="checkbox"/> Pan <input type="checkbox"/> Pani      Jeśli dane kontaktowe różnią się od danych do faktury, proszę o przesłanie ich faksem razem z wypełnionym formularzem zamówienia.	
		Nazwisko	Imię
		Stanowisko	Nazwa firmy
		Branża	Adres
		Państwo	
		Tel./Fax	E-mail

3	FORMA PŁATNOŚCI	Polscy klienci muszą dodać 22% VAT. Dla polskich klientów faktura zostanie wystawiona w PLN wg kursu NBP z dnia poprzedzającego dzień wystawienia faktury. Dla klientów zagranicznych faktura zostanie wystawiona w EURO.
		<table border="0"> <tr> <td> <input type="checkbox"/> <b>PRZELEW:</b>                      PMR Ltd. Sp. z o.o.                      Dla klientów polskich:                      Raiffeisen Bank Polska S.A.                      ul. Armii Krajowej 18, 30-150 Kraków                      Numer konta: 36 1750 1048 0000 0000 0758 5225                      Dla klientów zagranicznych:                      Raiffeisen Bank S.A.                      ul. Armii Krajowej 18, 30-150 Kraków                      Numer konta: PL 92 1750 1048 0000 0000 0758 5284                      SWIFT CODE: RCBWPLPW                 </td> <td> <input type="checkbox"/> <b>KARTA KREDYTOWA:</b>  <input type="checkbox"/> Diners Club   <input type="checkbox"/> Visa   <input type="checkbox"/> Eurocard / Mastercard   <input type="checkbox"/> American Express                      Kwota (w złotych wg bieżącego kursu NBP)                      Właściciel karty _____                      Nr karty _____                      Ważna do _____                      Adres bilingowy karty _____                 </td> </tr> </table>
<input type="checkbox"/> <b>PRZELEW:</b> PMR Ltd. Sp. z o.o. Dla klientów polskich: Raiffeisen Bank Polska S.A. ul. Armii Krajowej 18, 30-150 Kraków Numer konta: 36 1750 1048 0000 0000 0758 5225 Dla klientów zagranicznych: Raiffeisen Bank S.A. ul. Armii Krajowej 18, 30-150 Kraków Numer konta: PL 92 1750 1048 0000 0000 0758 5284 SWIFT CODE: RCBWPLPW	<input type="checkbox"/> <b>KARTA KREDYTOWA:</b> <input type="checkbox"/> Diners Club <input type="checkbox"/> Visa <input type="checkbox"/> Eurocard / Mastercard <input type="checkbox"/> American Express Kwota (w złotych wg bieżącego kursu NBP) Właściciel karty _____ Nr karty _____ Ważna do _____ Adres bilingowy karty _____	

4	Adres korespondencyjny
	E-mail / tel. do działu księgowości

Upoważniam PMR Ltd. Sp. z o.o. do wystawienia faktury bez mojego podpisu oraz do wprowadzenia podanych przeze mnie informacji do bazy danych PMR (Ustawa o ochronie danych osobowych, Dz.U. nr 133/97, poz. 883).



Podpis:

Tylko podpisane zamówienia będą realizowane