

---



Tiefer blicken, mehr sehen –  
Auswertung anonymisierter Patientenbiografien

Lösung von saletelligence – systematische vertriebsplanung

---

---

# Mehr wissen als die Anderen – Wettbewerbsvorteile durch tiefergehendes Marktverständnis

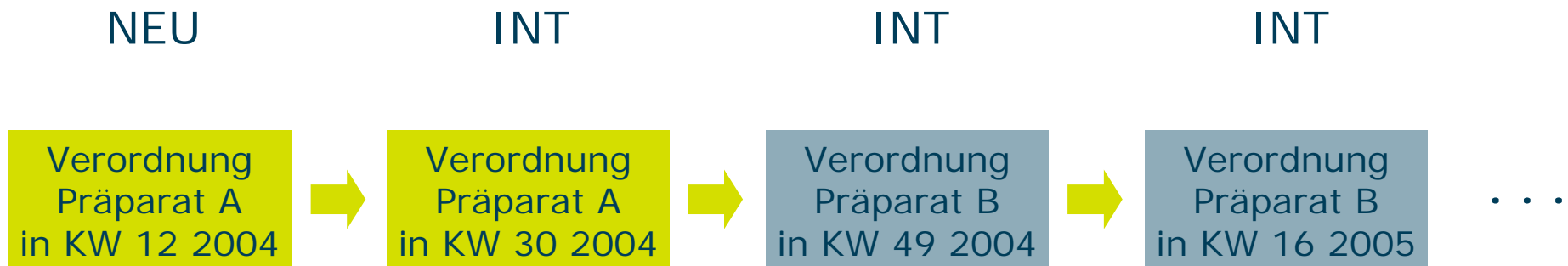
Mit Hilfe der systematischen Auswertung anonymisierter Patientenbiografien können u. a. folgende Fragen beantwortet werden:

- Wie ist die Verteilung nach Alter und Geschlecht bei Patienten unseres Präparates im Vergleich zu den Wettbewerbern?
- Wie hoch ist unser Marktanteil bei Erstverordnungen (dynamischer Marktanteil)?
- In welchem Maße wird unser Präparat bei Therapiewechseln berücksichtigt?
- Erfolgt die Medikation gemäß der empfohlenen Tagesdosen?
- An welches Präparat verlieren wir Patienten?
- Von wem gewinnen wir Patienten, von wem (noch) nicht?
- Wie teilen sich die Verordnungen je Präparat auf Erst- und Wieder- verordnungen auf?



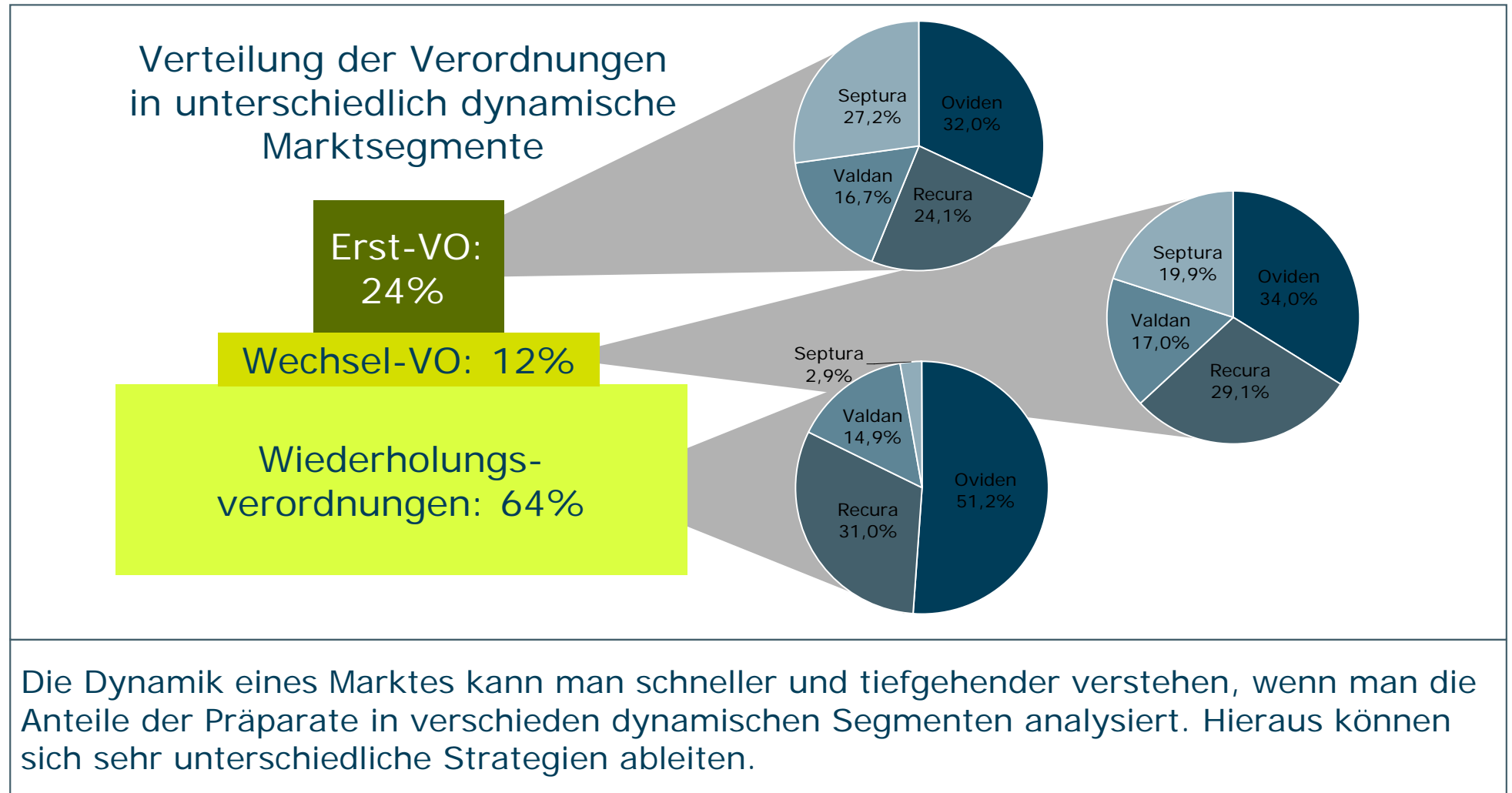
# Für patientenbezogene Auswertungen greifen wir auf eine einmalige Datengrundlage zurück

Für einen anonymisierten Patienten mit Alters- und Geschlechtsangabe werden Daten folgender Art ausgewertet:



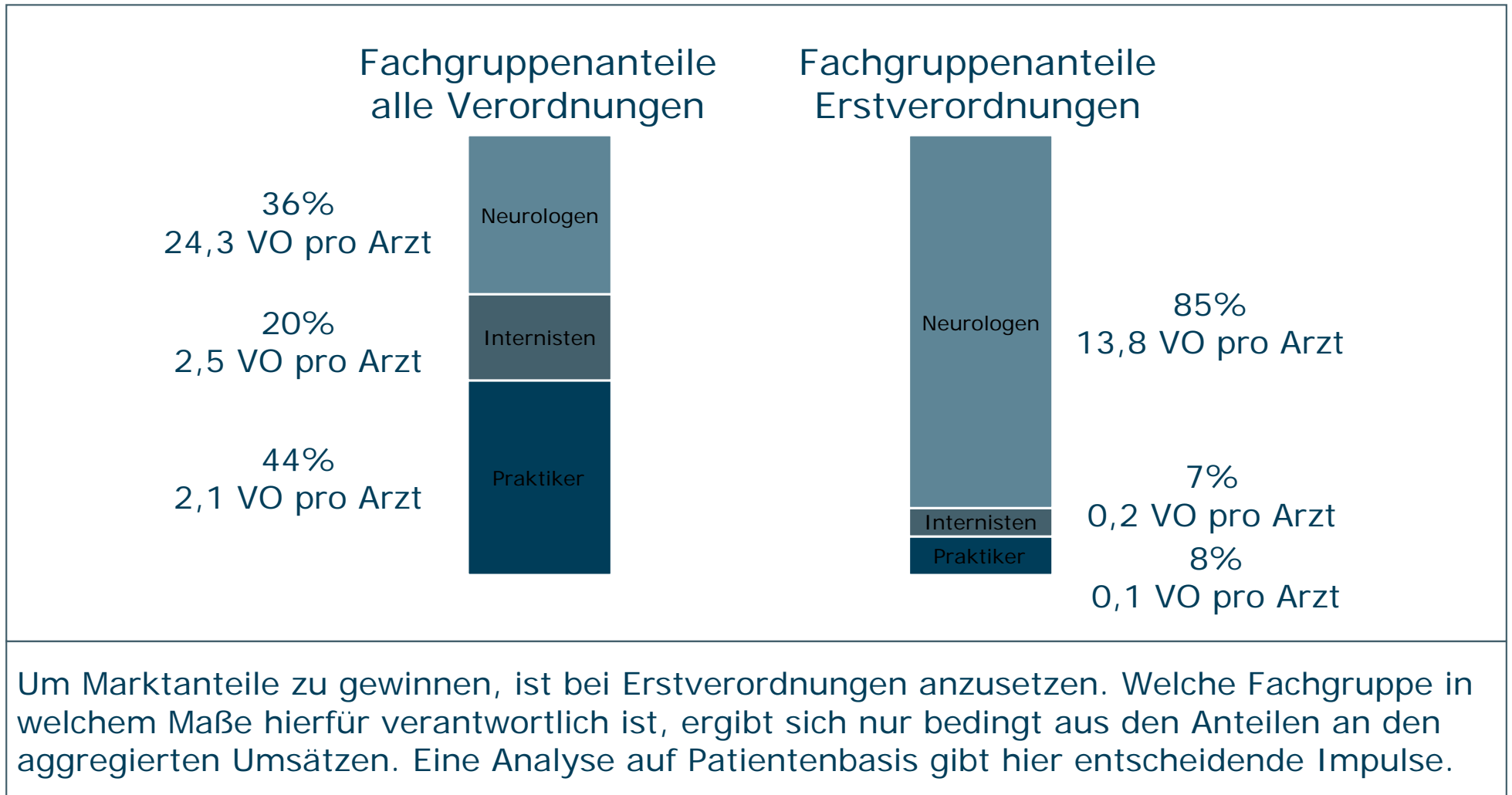
Wir werten anonymisierte Patientenbiografien aus und können alle Verordnungen eines Patienten über die Fachgruppen hinweg nachverfolgen. Co-Medikationen, Patientencharakteristika sowie die zeitliche Abfolge der Verordnungen sind auswertbar.

# Die Marktanteile der Präparate je Dynamiksegment ermöglichen bessere Prognosen und Erfolgsbeurteilungen

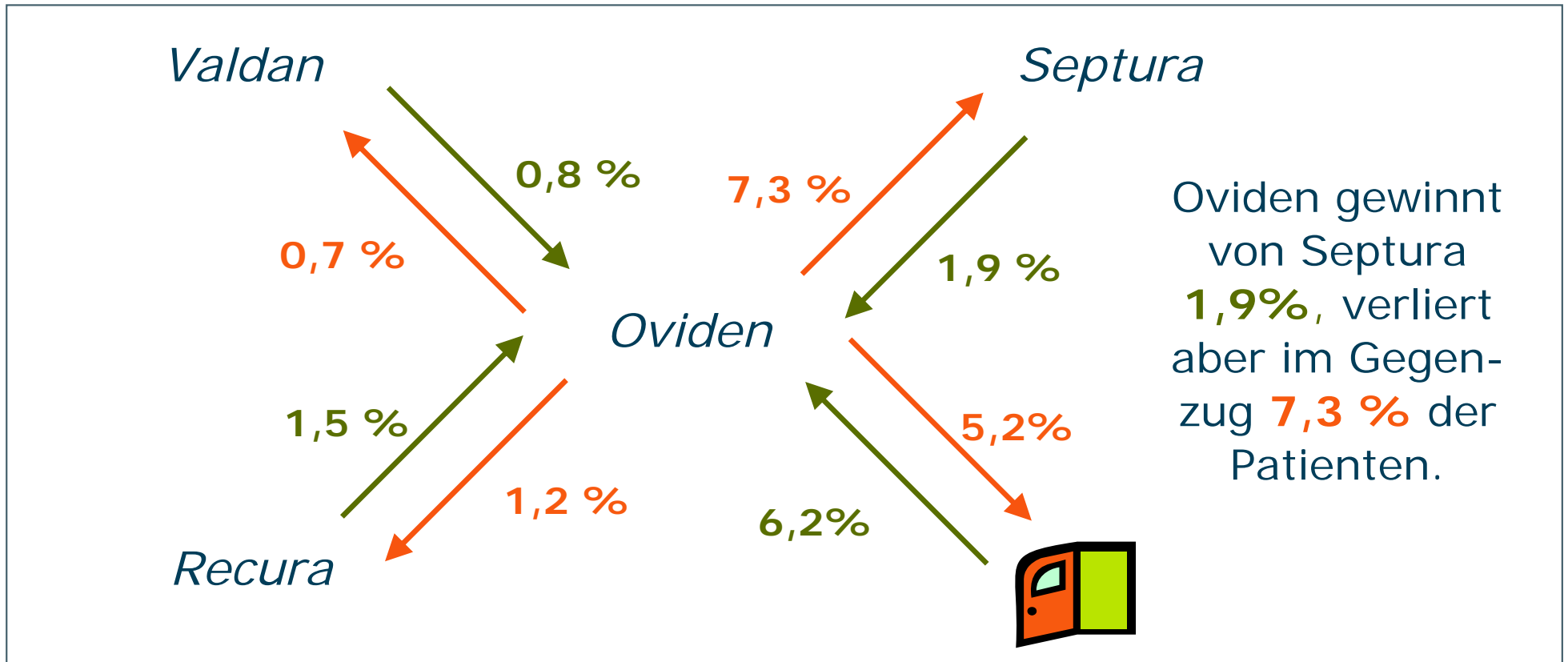


Die Dynamik eines Marktes kann man schneller und tiefergehend verstehen, wenn man die Anteile der Präparate in verschiedenen dynamischen Segmenten analysiert. Hieraus können sich sehr unterschiedliche Strategien ableiten.

# Die Bedeutung der Fachgruppen für die Marktdynamik wird deutlich und kann bedeutende Implikationen besitzen



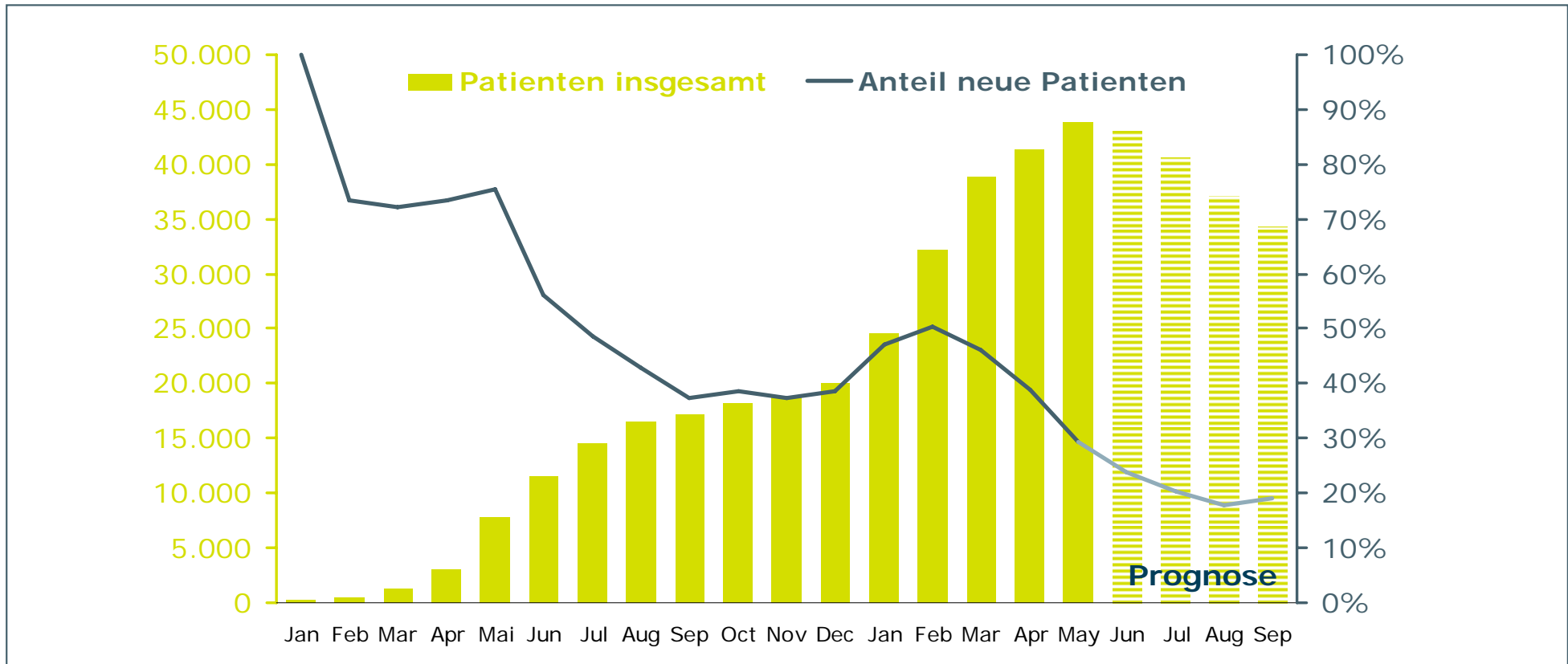
# Die Marktverhältnisse lassen sich durch Gewinner-Verlierer-Analysen wesentlich deutlicher erkennen



Oviden gewinnt von Septura **1,9%**, verliert aber im Gegenzug **7,3 %** der Patienten.

Von wem gewinnt und an wen verliert ein Präparat Patienten? Marketingbotschaften können mit diesem Wissen wesentlich zielgerichteter formuliert und angewendet werden.

# Die Analyse der Erstverordnungen wirkt wie ein Frühwarnsystem – Zeitvorsprünge im Wettbewerb sind die Folge



Die Aufgliederung des Umsatzes in Erst- und Wiederholungsverordnungen macht Prognosen zum zukünftigen Umsatz möglich. Sich abzeichnende Absatzrückgänge können so früher erkannt werden. Zudem werden die Hemmnisse des Wachstums identifiziert.

# Anwendungsbeispiel Neuprodukteinführung: Wichtige Daten für systematische Entscheidungsunterstützung

## Szenario I

Analyse unterschiedlicher Szenarien

Jährliche Besuchsleistung pro ADM 1.080

Anzahl Ärzte	Besuche pro Jahr	Summe Besuche	Mitarbeiter	Share of Voice	Resultierender Umsatz
Praktiker 12.000	4	48.000		12%	33.120.000
Internisten 2.200	4	8.800		12%	5.248.500
Ambulanzen 0	0	0		0%	
Neurologen 2.800	6	16.800		12%	29.590.400
		<b>73.600</b>	<b>68,1</b>		<b>67.958.900</b>

Ressourcenaufteilung auf Fachgruppen

benötigte Mitarbeiter-äquivalente

Umsatzprognose

Die wahre Bedeutung der Fachgruppen für die Marktdynamik bestimmt wesentlich die Marktbearbeitung. Wir mobilisieren alle verfügbaren Daten und erstellen maßgeschneiderte Tools zur Entscheidungsunterstützung. So können z.B. Neuprodukteinführungen fundiert, transparent und systematisch geplant werden.



---

# Warum **sale**telligence ? – Wer wir sind und was wir anbieten

## Wer wir sind:

- Team mit umfassenden Erfahrungen aus über 100 Projekten zur Erhöhung von Effektivität und Effizienz in Pharmaaußendiensten
- Profundes Verständnis der pharmazeutischen Marktdaten
- Weitreichende Statistik- und Methodenkenntnisse

## Was wir anbieten:

- Maßgeschneiderte Lösungen
- Serviceorientierung und Flexibilität
- Objektive Auswahl notwendiger Daten
- Nutzung spezifischer Tools und externer Sichtweise
- Sorgfalt – Einsatz – Partnerschaft



---

## Warum **sale**telligence ? – Andere über uns

***„We have very high expectations towards our consultancy service suppliers. The team of saletelligence convinced us with their accuracy and their passion to work out solutions that generate real benefits. They even managed to exceed our high expectations.“***

(Gertjan Wilpshaar, Manager Field Force Effectiveness, Pfizer Netherlands)

***„Die genaue Kenntnis der angebotenen Pharmadaten, umfassende Erfahrungen mit maßgeschneiderten Lösungen für den Vertrieb, Flexibilität und Einsatz - diese Kombination ist entscheidend für erfolgreiche Projekte im Pharmavertrieb. Das Team von saletelligence ist daher unser langjähriger Partner für alle Fragestellungen rund um die Vertriebsplanung. Wir sind mit den Leistungen außerordentlich zufrieden, die Zusammenarbeit hat sich bezahlt gemacht.“***

(Uwe Lange, Vice President Sales, ALK Scherax Deutschland)



---

# Warum **sale**telligence ? – Unsere Grundsätze

## **Sorgfalt**

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

## **Einsatz**

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

## **Partnerschaft**

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.



---

# Ihre Ansprechpartner:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Jan Maik Schlifter

Fon 0521.2997-405

Fax 0521.2997-408

maik.schlifter@saletelligence.de

Alexander Wittke

Fon 0521.2997-407

Fax 0521.2997-408

alexander.wittke@saletelligence.de

Weitergabe an Dritte nur nach  
vorheriger Genehmigung durch saletelligence