

Marketing e tecniche di accesso al mercato dei farmaci

Roberto Adrower

Farmacista / Life Science Professional in Marketing & Communication

**Processi comunicativi in scienza e medicina –
Comunicazione Biomedica**

**Professore a contratto Marketing e Tecniche di Accesso
al Mercato del Farmaco Facoltà di Farmacia e Medicina
Corso Scienze farmaceutiche Applicate**

**Un . La Sapienza Roma
roberto.adrower@uniroma1.it**



NOBILE COLLEGIO CHIMICO FARMACEUTICO
UNIVERSITAS AROMATARIORUM URBIS

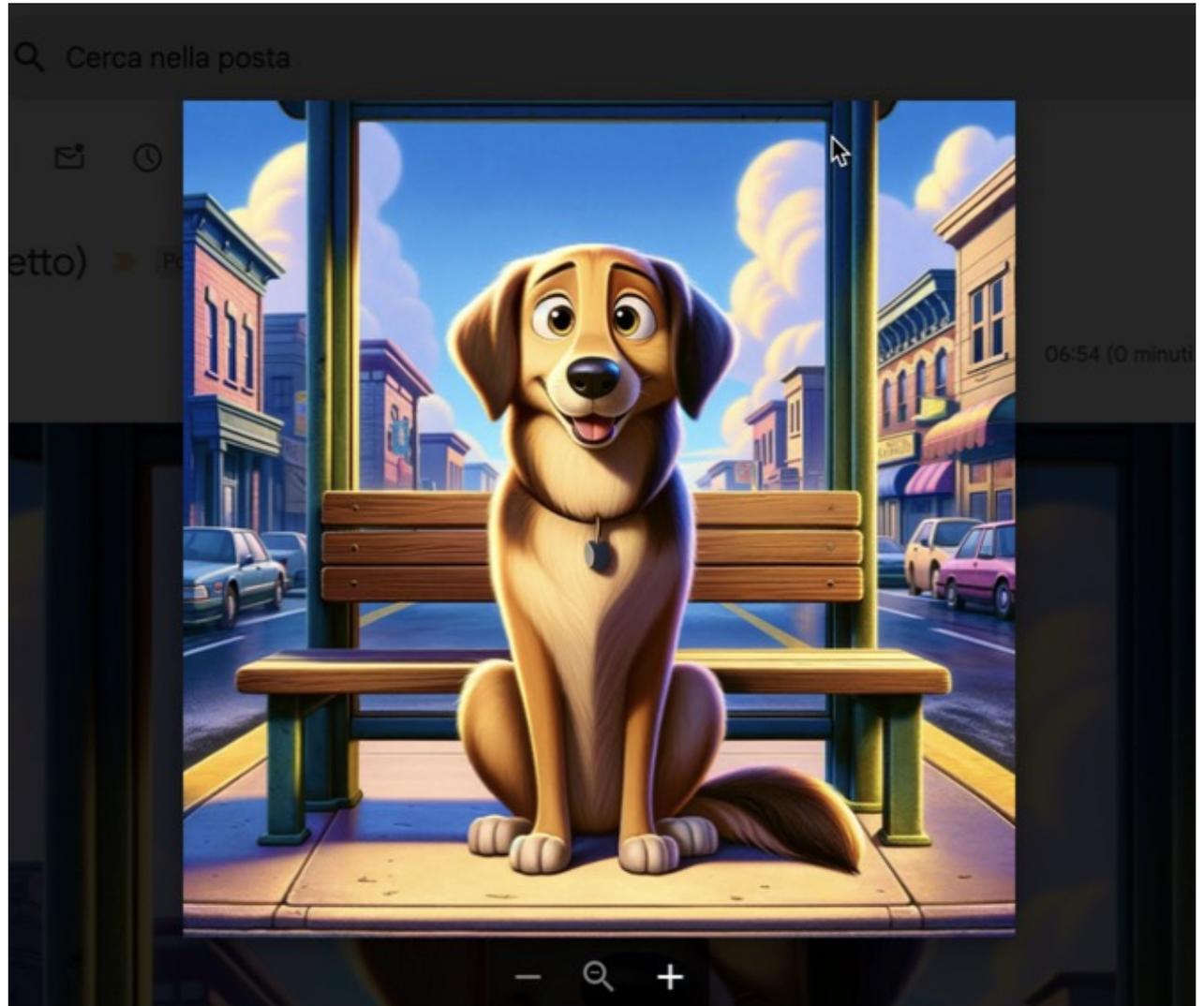
Fondato nel 1429 da Papa Martino V



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



**Cosa Vi
aspettate da
questi incontri
sulla
comunicazione
?**



Ricerche di Mercato
Economia
Promozione

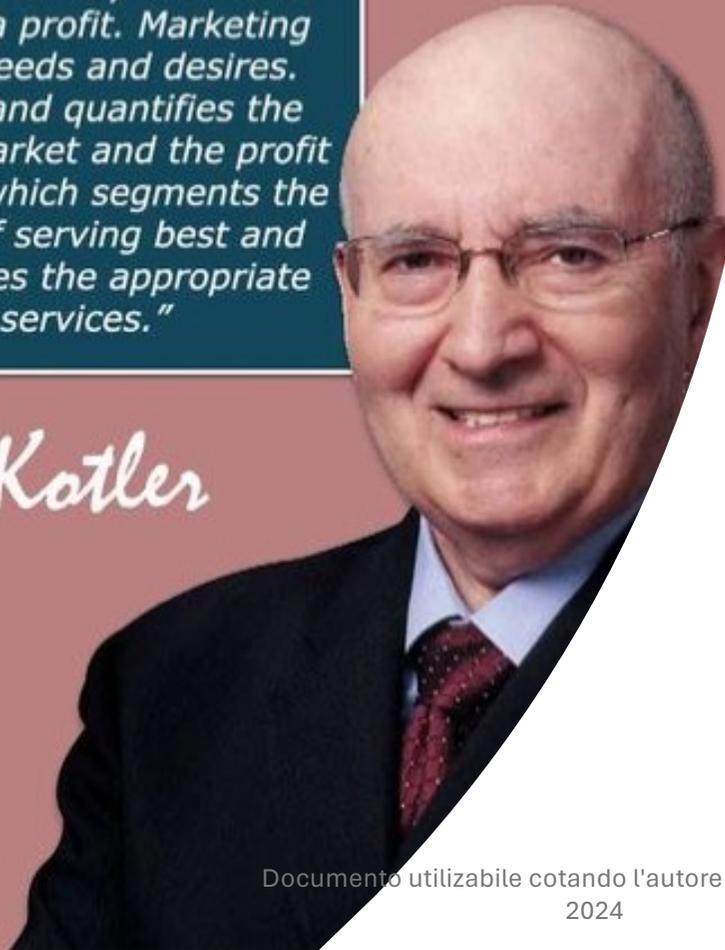
Pubblicità
Fare cassa
Pubbliche relazioni
Vendere Farmaci Altro

Cosa è il Marketing ?

WHAT IS MARKETING?

"The science and art of exploring, creating, and delivering value to satisfy the needs of a target market at a profit. Marketing identifies unfulfilled needs and desires. It defines, measures and quantifies the size of the identified market and the profit potential. It pinpoints which segments the company is capable of serving best and it designs and promotes the appropriate products and services."

Philip Kotler



Quindi cosa è
il Marketing
secondo voi ?

#whatismarketing

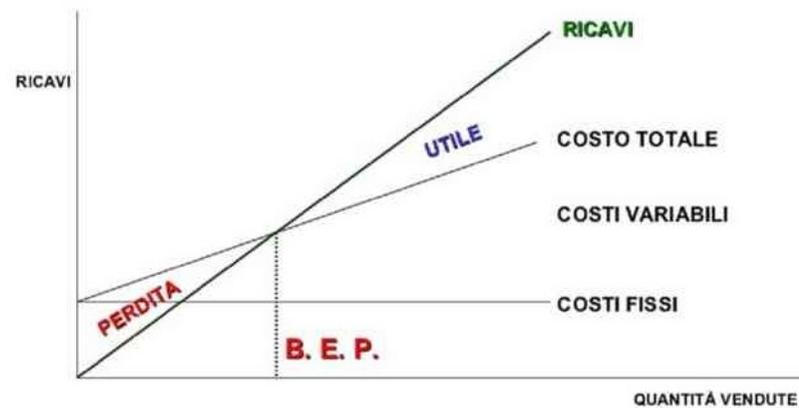
Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024

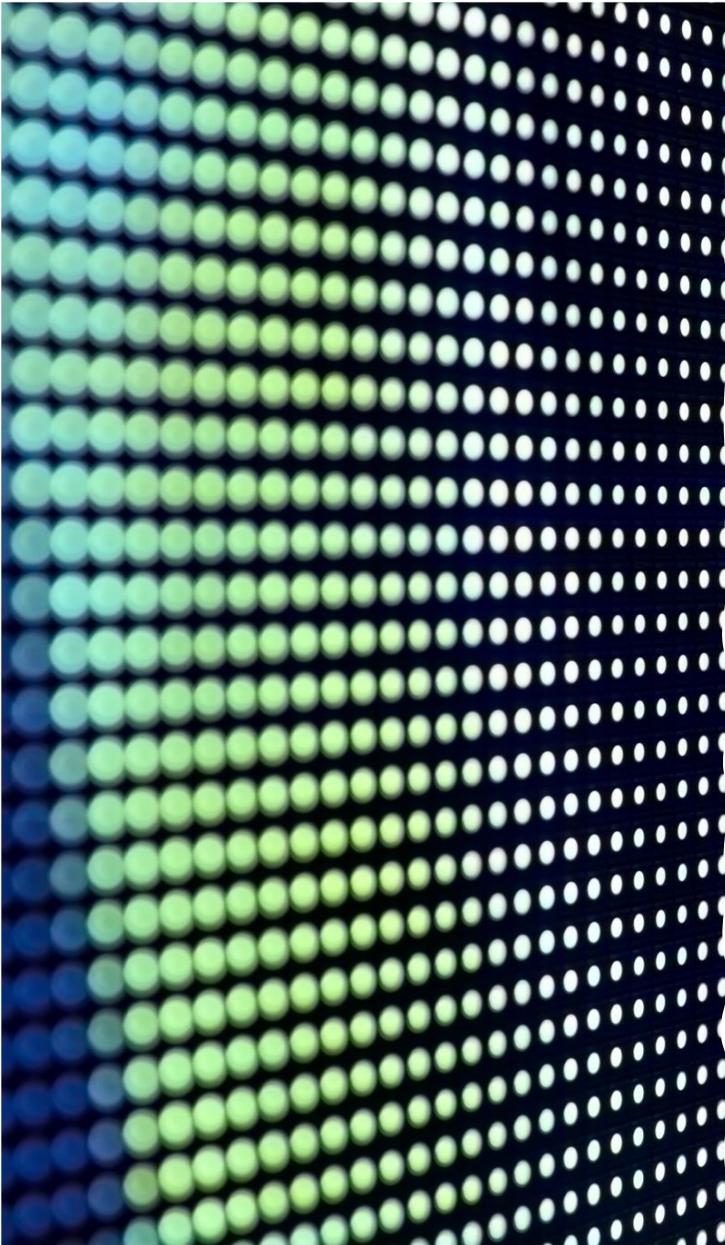
Che differenza c'è
tra
Marketing
Pharma /Healthcare
è Marketing
dei Beni di largo
consumo ?

il marketing
farmaceutico dev'essere
pensato e proposto nel
rispetto di ciò che è la
salute dei pazienti, delle
persone malate che
vogliono recuperare il
loro benessere o
persone sane che invece
la vogliono tutelare e
migliorare.

Determinante è anche la valutazione del B.E.P

BREAK EVEN POINT (PUNTO DI PAREGGIO)

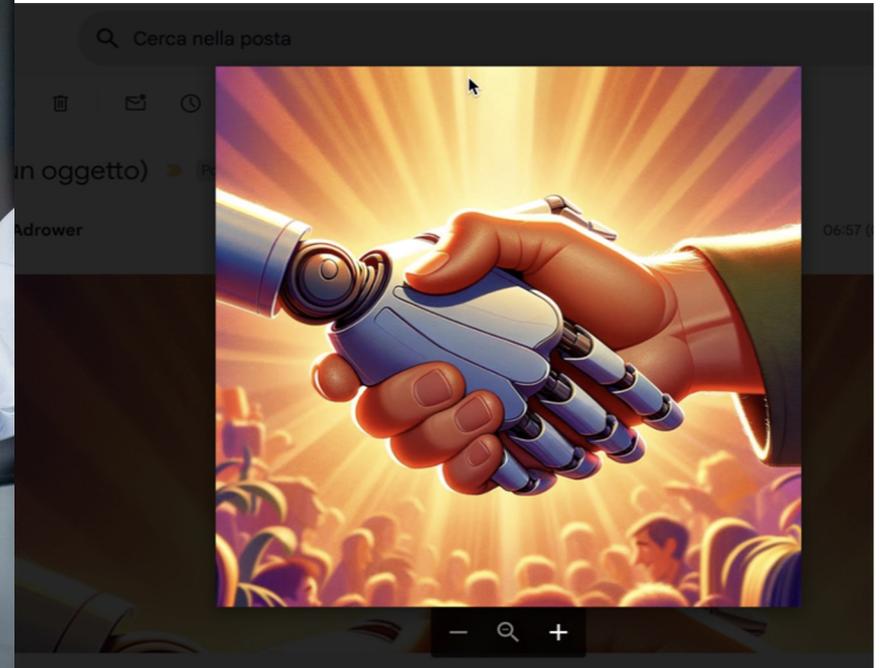




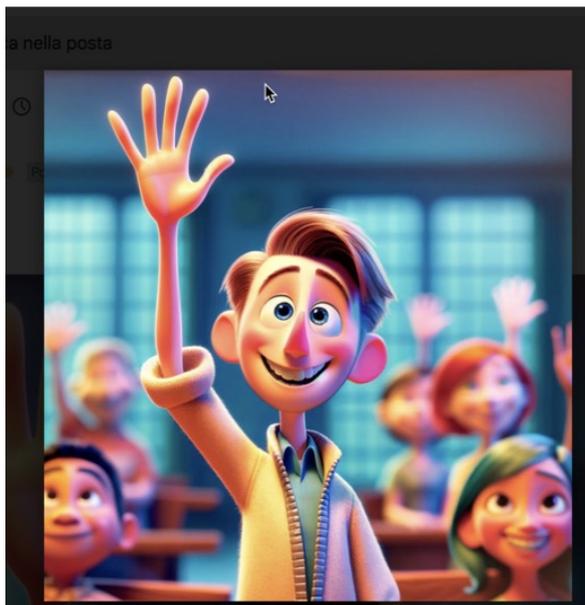
**Quale sottile linea separa il
Marketingdal cosa
co·mu·ni·cà·re/ ??**

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

Presentiamoci!!!!



Iniziate VOI
«lo vorrei
diventare da
grande ?»





Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrover

2024



LA VOSTRA GENERAZIONE LA MIA

Documento utilizzabile cotando l'autore Roberto Adrower 2024

Le Mie Esperienze formative

• Scientifiche



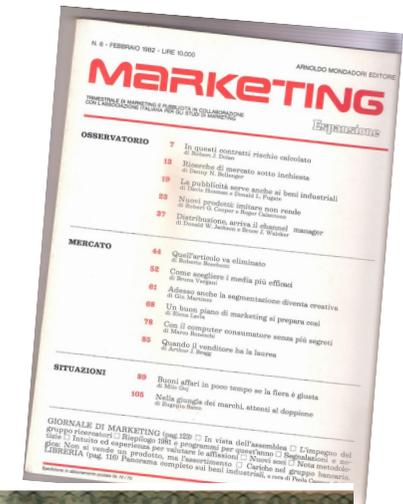
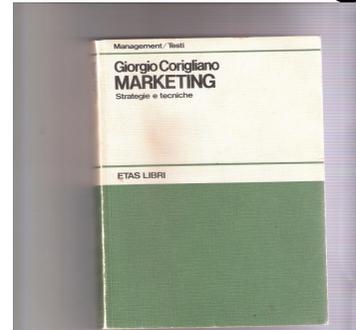
Pharmacy
degree
Anni 70

E.C.M.
Educazione Continua in Medicina

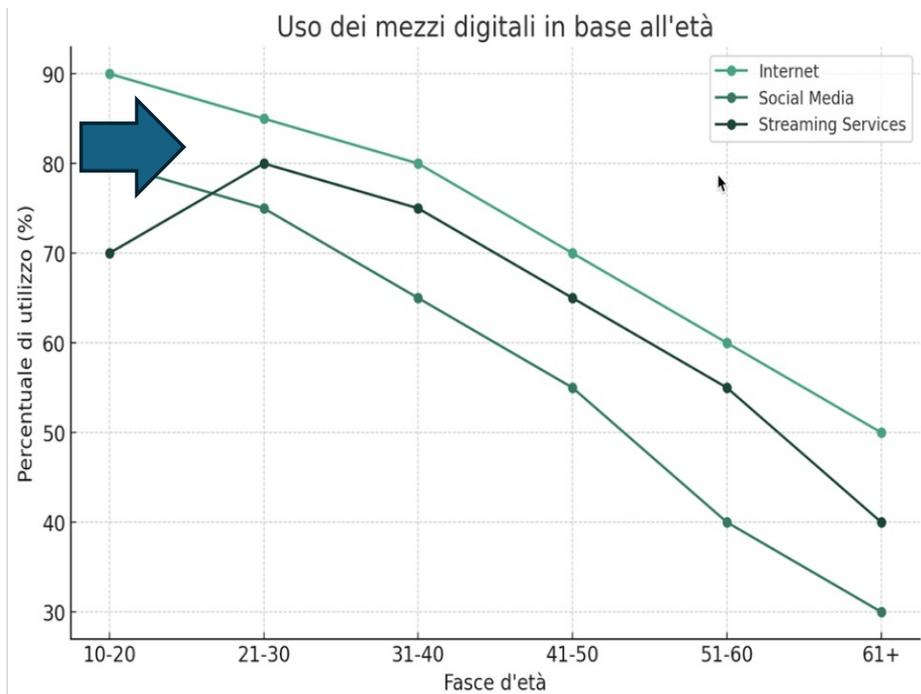


Documento utilizzabile cotando l'au
2024

• Marketing dal 70 ad oggi

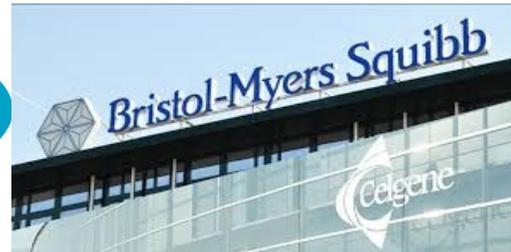


Le Vostre esperienze formative



But last 40 years

Marketing & Communication Work Experience



ISF



Marketing Product Research Planning Supply Chain Regulatory **Manager**

• **PROCESSI COMUNICATIVI SCIENZA E MEDICINA**

• **External Lecture Marketing e Tecniche di Accesso al mercato del farmaco SFA Facoltà di Farmacia e Medicina**

LSapienza

• **Life Science & Professional Marketing & Communication**

Bee-BIP & co

• **Direttore e Amministratore di farmacia Indipendente**



NOBILE COLLEGIO CHIMICO FARMACEUTICO
UNIVERSITAS AROMATARIORUM URBIS

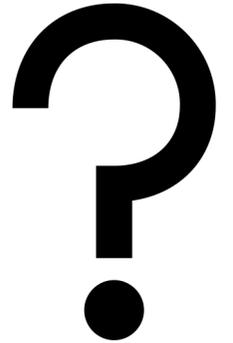
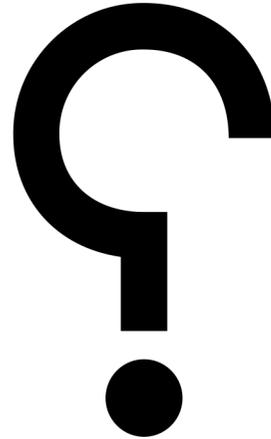
Fondato nel 1429 da Papa Martino V

La mia competenza atipica Che fine a fatto ?



Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

**Perchè vi ho
raccontato la
mia storia**



**Anzi di Preistoria
del marketing**

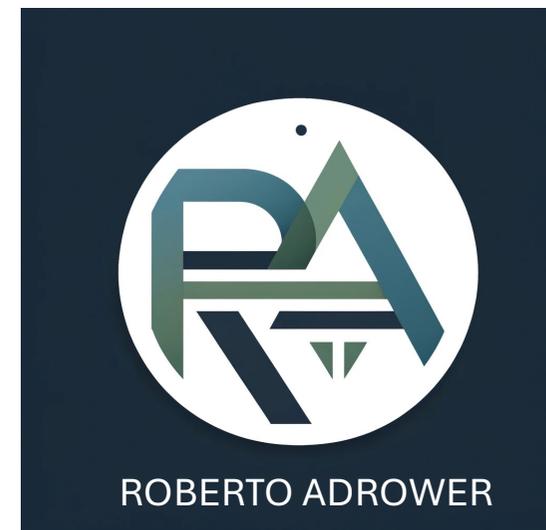
**Il pavone
vanitoso**





PERSONAL BRANDING

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024



Vi ho "venduto",
il mio Brand

Ho fatto una
comunicazione basata su
Marketing di me stesso

INFORMATORI

PORTALE SULL'INFORMAZIONE SCIENTIFICA DEL FARMACO IN ITALIA

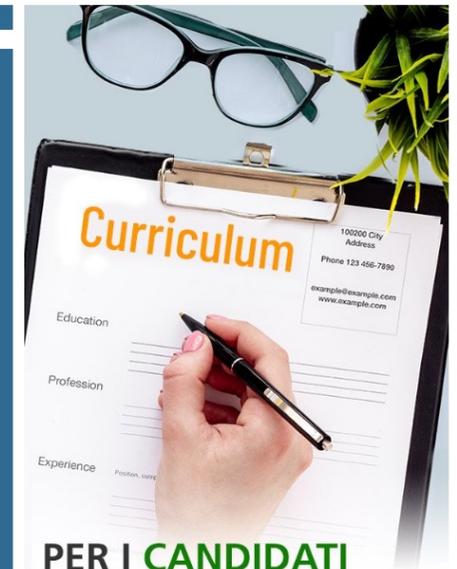


HOME > EDITORIALI > LAVORO > PERSONAL BRANDING E SOCIAL MEDIA PER GLI INFORMATORI: IL MARKETING DI SÉ STESSI

Informatori scientifici
e personal branding

Io, mi
chiamerei?

YES



PER I CANDIDATI

di un nuova

PERSONAL BRANDING E SOCIAL MEDIA

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024



Doc, accordo con Sanofi per l'acquisizione per l'Italia del farmaco miorilassante Muscoril



ordine
dei
farmacisti
di roma

Iscriviti alla newsletter Mattinale

Il tuo indirizzo E-mail

Iscriviti

Campagna Aifa
su farmaci on line:

il video su rischi
dell'acquisto



QUANTO VALE UN BRAND ?

Posizione	Brand	Crescita rispetto al 2022	Valore (milioni di dollari)
1	Apple	4%	502.680
2	Microsoft	14%	316.659
3	Amazon	1%	276.929
4	Google	3%	260.260
5	Samsung	4%	91.407
6	Toyota	8%	64.504
7	Mercedes	9%	61.414
8	Coca-Cola	1%	58.046
9	Nike	7%	53.773
10	BMW	10%	51.157



Apple non vende sui social – Apple evangelizza
Vivere una nuova esperienza che porta solo al mio
prodotto

The background of the slide features a light blue-to-white gradient. Scattered across this gradient are numerous white, three-dimensional spheres of varying sizes. Each sphere has a soft shadow beneath it, giving the impression of floating or resting on a surface. The overall aesthetic is clean, modern, and minimalist.

Quanto vale il personal branding ?

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

Jeff Bezos, fondatore di Amazon, definisce il Personal Branding come: *«quello che la gente dice di te, una volta che sei uscito dal stanza».*

-
- Come è illustrato nello schema, il Personal Branding comincia dalla condivisione di valori, esperienze, interessi; tutto ciò che può far risaltare la persona presa in questione. *“È, insomma, quando le due immagini, quella di sé che si prova a veicolare e quella che invece percepiscono gli altri, si sovrappongono che il personal branding si può considerare riuscito.”*



Ognuno di noi
dovrebbe costruire
l'immagine di se
stesso come
quella che si fa
con un prodotto





Il Personal Branding – Patty Smith Interview: advice to the young.

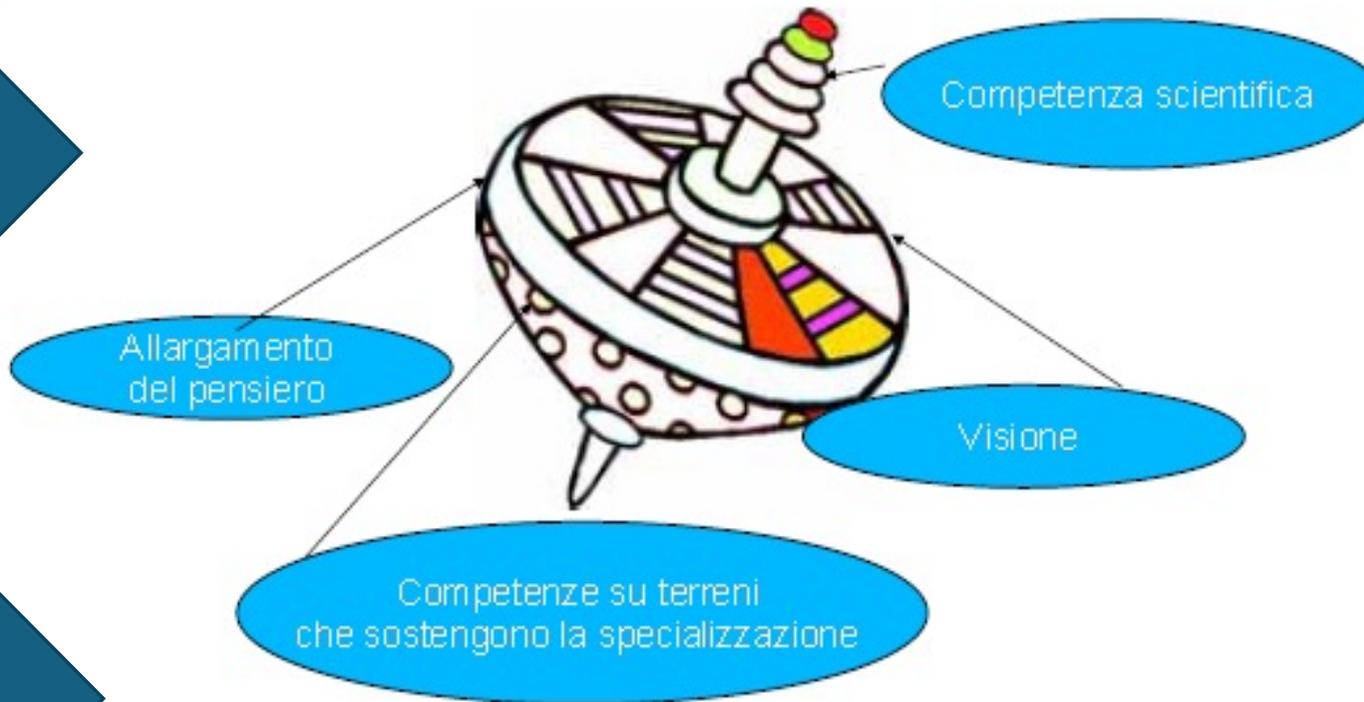
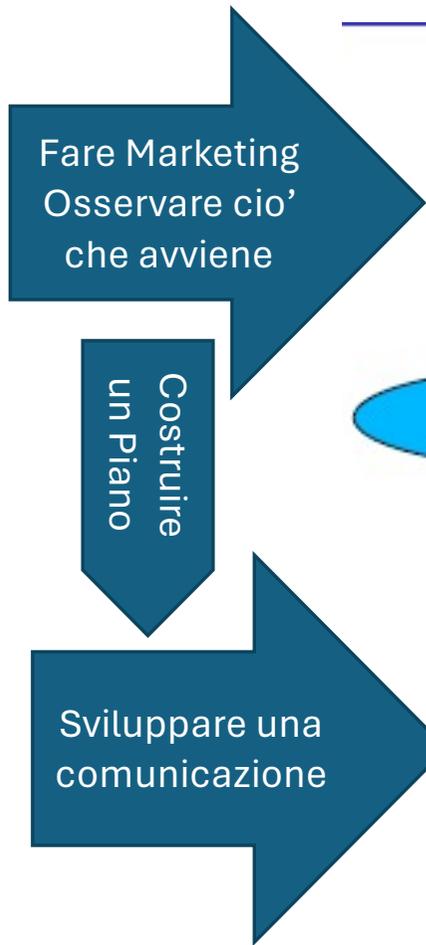
“Keep your name clean. Don’t make compromises. Don’t worry about making a bunch of money or being successful. Be concerned about doing good work and protect your work.”

Nel 2012 Patty Smith, in un'intervista per il Louisiana Channel, aveva sottolineato l'importanza della tecnologia. La tecnologia è potente, solo che è poco sfruttata. Abbiamo la possibilità di creare una rete di persone che possano rimanere in contatto in qualsiasi parte del mondo e colpire a livello globale perché, attraverso internet, il mondo è un unico popolo.

Ma anche il nostro “microcosmo” deve restare in contatto con noi e non ci deve dimenticare. Ora più che mai le parole di Patty Smith sono veritiere, in un momento durante il quale il mondo è fermo e l'unico modo per restare connessi e per cambiare qualcosa è solo attraverso la tecnologia.

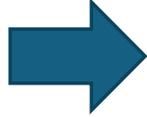


.....Costruire la propria professionalità



roberto.adrower@gmail.com

Source : mod, da G.Celli 2010|



1° Hard Skill



3° Mad Skill

Scientifici

2° Hard Skill



4°



Economici

Le atipicità

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

- Analitico
- Innovativo
- Problem solving
- Socievole
- Carismatico
- Creativo

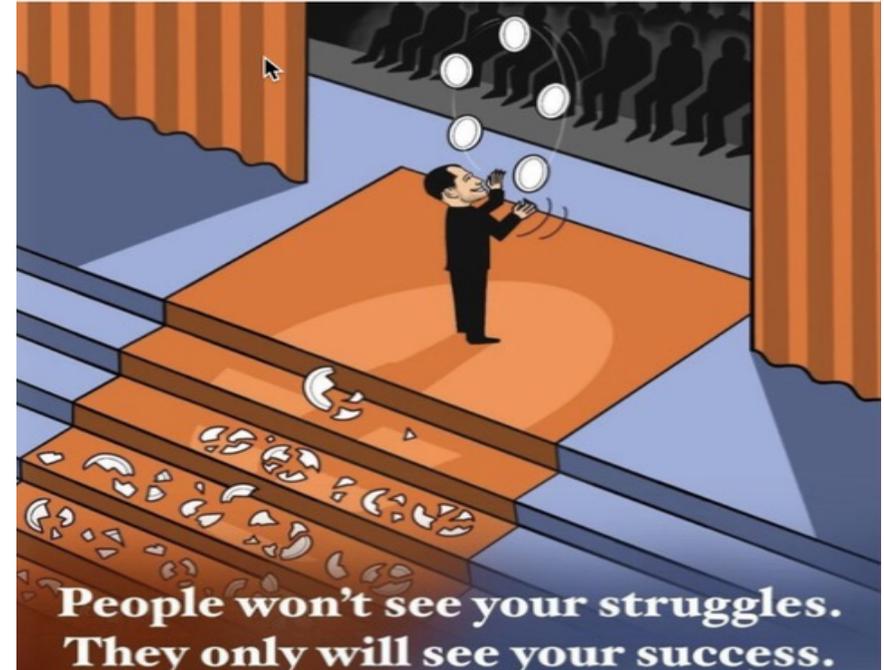
A close-up photograph of a camera lens, showing the intricate details of the glass elements and the metal housing. The lens is positioned on the left side of the frame, with a bokeh background of soft, out-of-focus light spots in shades of blue and purple. The text is overlaid on the right side of the image.

Come ho presentato
il Marketing di me stesso
?

**Ho costruito
Uno Storytelling**

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

Le persone non vogliono vedere le lotte perche preferiscono vedere solo successi



Ma il successo è ricco di “deragliamenti “ e insuccessi

Ci sono giorni buoni e meno buoni e un buon Marketing , una buona Comunicazione devono studiare questi giorni ,
affinche si comprendano le cause e si minimizzano nel tempo altri errori

Fondamentali.....

Crederci in quello che si vuol fare

YOUR BEST
TEACHER IS
YOUR LAST
MISTAKE

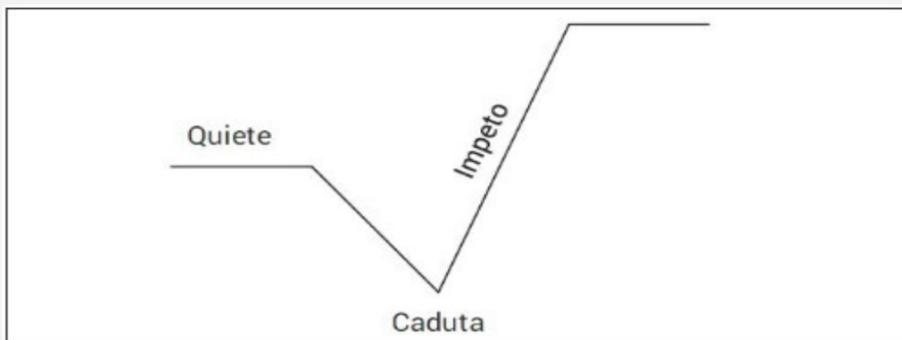
Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024



I successi vanno presentati nella logica «Mi presento Cadendo e risalendo»

ESERCIZIO: “MI PRESENTO CADENDO E RIALZANDOMI”

Immagina di doverti presentare a un pubblico come ha fatto Max Galli. Partendo dallo schema Quiete | Caduta | Impeto, prova a ideare una tua storia di presentazione:



Per farlo, prima progettala e annota:

Le cadute:

Le risalite

Adesso *unisci i puntini* e prova a raccontare un episodio significativo della tua vita. Se non lo trovi, non fa niente. Inventalo.

Tabella 2 Contrasti con cui alimentare le storie che incantano.

Tratto da storie cje incantano Andrea Fontana 2018

«Le storie di fatti»

- Lo «storytelling» ci parla di realtà concrete oggettive di una storia di successo ... ma che spesso nasce dagli insuccessi

E' un modo per fare Comunicazione
Di Marketing
Non l'unico

Storytelling Tesla

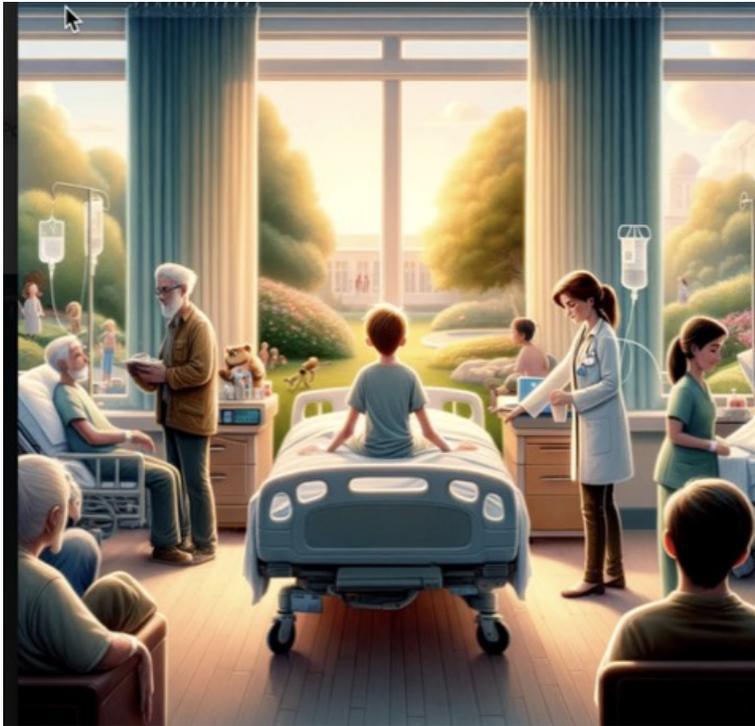




...is the best marketing

Storytelling
per comunicare salute

Uno “storytelling” che ha a che fare con il Marketing della Salute ?



Lo Story telling serve in sanità ?

MENU

AGI AGENZIA ITALIA

ultimo aggiornamento 4 min fa

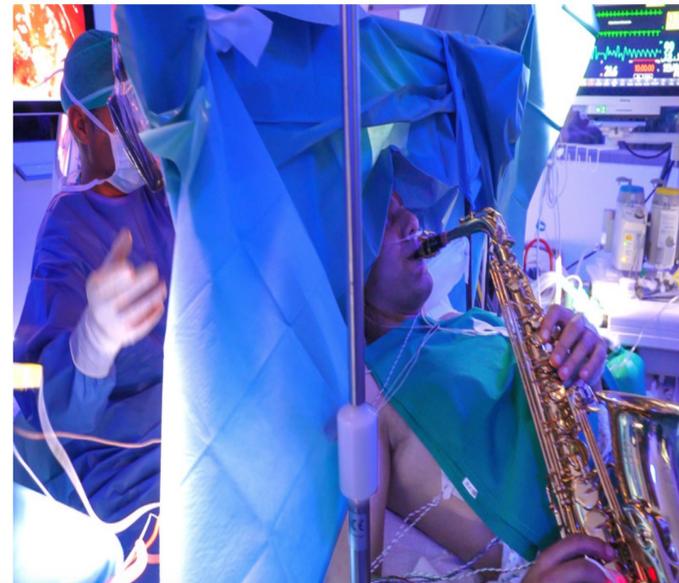
SEARCH

agi live

15:06 Cospito: Delmastro a processo per rivelazione di segreto d'ufficio

ESPANDI

EMBED



Il nazista suona il sax durante l'intervento

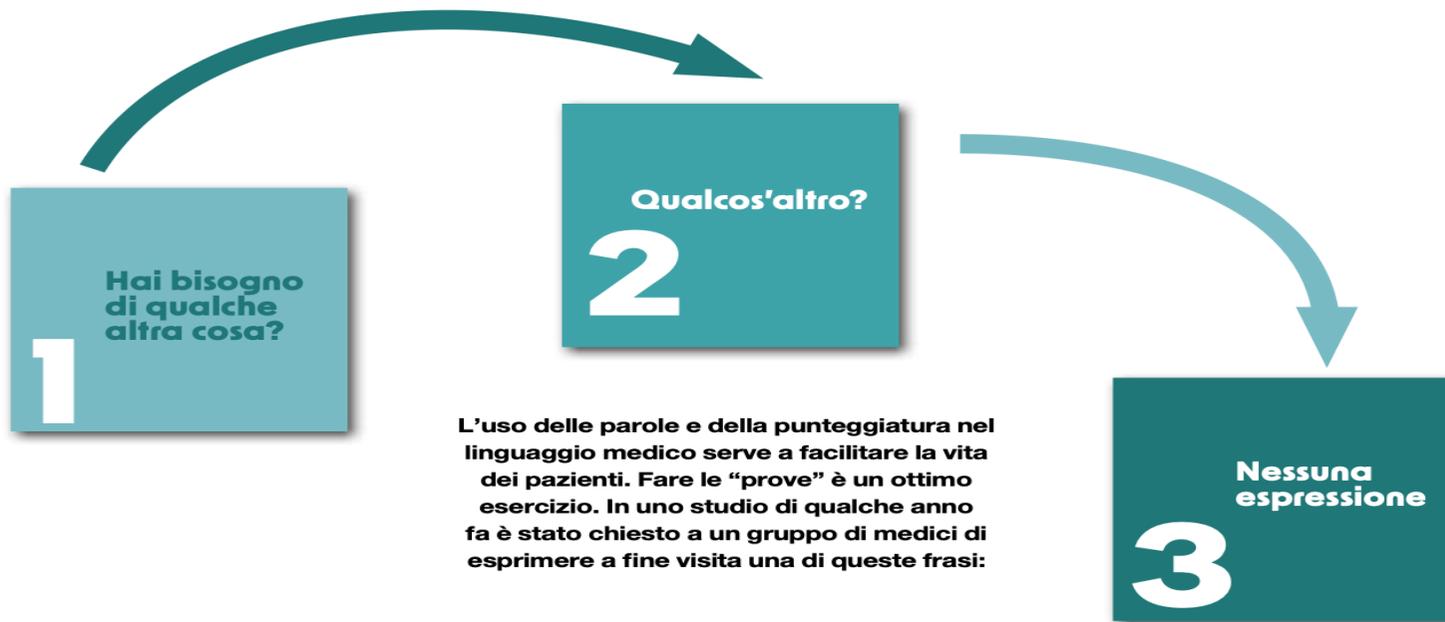
ARTICOLI CORRELATI

Il monitoraggio stretto facilita la diagnosi precoce del tumore al pancreas

La risonanza magnetica ed ecoendoscopia, di persone a rischio con predisposizione genetica o familiarità, consente di intercettare il tumore del pancreas e favorire maggiori possibilità di trattamento. Lo sottolinea l'IRCCS Istituto Clinico Humanitas

Il coraggio di Tathiana Garbin: "Ho un tumore raro"

L'annuncio, affidato a una nota sul sito della federazione, ha fatto passare in



L'uso delle parole e della punteggiatura nel linguaggio medico serve a facilitare la vita dei pazienti. Fare le "prove" è un ottimo esercizio. In uno studio di qualche anno fa è stato chiesto a un gruppo di medici di esprimere a fine visita una di queste frasi:

Nel primo caso, circa il **50%** dei pazienti ha espresso una ulteriore preoccupazione

Nel secondo, il **90%** ha sollevato extra preoccupazioni

Nel terzo caso, **non** sono emersi dubbi

zioni professionali ed economiche. D'altronde, se il cliente non avesse dubbi, potrebbe entrare in uno *store* automatizzato e fare l'acquisto che più gli interessa. Ma la comunicazione biomedica necessita di esemplificazione. L'attenzione alle parole e la costruzione di una storia dovrebbero diventare, insieme al bagaglio scientifico,

Le imprese “olimpiche”

- Iniziare a correre o affrontare una malattia sono due cose certamente molto differenti. Eppure, hanno qualcosa in comune: sono “imprese olimpiche”[6]. La sfida è da ricercare nella causa. Può essere il nemico esterno (una patologia) oppure il nemico interno, legato ai propri limiti e debolezze. L'esempio del fumo evidenzia come il nemico esterno è un riflesso del nemico interno. Patologie causate da dieta squilibrata o terapie discontinue sono nemici esterni. La mancanza di volontà è il nemico interno. Migliorare la propria consapevolezza della patologia non solo fa guadagnare salute, ma permette di diventare gli artefici del proprio destino.

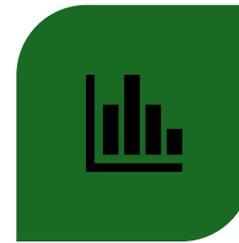
Quindi Marketing è.....

To «**market**»= rendere disponibile per il mercato

COME :



CONOSCENZA DEI DATI



DEFINIZIONE MERCATO
DI RIFERIMENTO



CERCARE LO SPAZIO DI MERCATO
PER IL MIO PRODOTTO

Cosa è «vendere» « ?





MY NAME IS JORDAN BELFORT. THE YEAR I TURNED 26, I MADE \$49 MILLION DOLLARS, WHICH REALLY P*SSSED ME OFF BECAUSE IT WAS THREE SHY OF A MILLION A WEEK.

THE ONLY THING STANDING BETWEEN YOU AND YOUR GOAL IS THE BULLSH*T STORY YOU KEEP TELLING YOURSELF AS TO WHY YOU CAN'T ACHIEVE IT.

MOVE THE MONEY FROM YOUR CLIENT'S POCKET INTO YOUR POCKET



OH LOOK WHAT I FOUND IN MY POCKET, YOUR YEARS SALARY! I CALL THESE FUN COUPONS!

BE AGGRESSIVE!
BE FEROCIOUS!
BE TELEPHONE
F*CKING
TERRORISTS!

LET ME TELL YOU SOMETHING. THERE'S NO NOBILITY IN POVERTY. I'VE BEEN A POOR MAN, AND I'VE BEEN A RICH MAN, AND I CHOOSE RICH EVERY F*CKING TIME.

STRAT
TON
ITES



SELL
ME
THIS
PEN!

WITH THIS SCRIPT, I'LL TEACH EACH AND EVERY ONE OF YOU TO BE THE BEST

THE WOLF

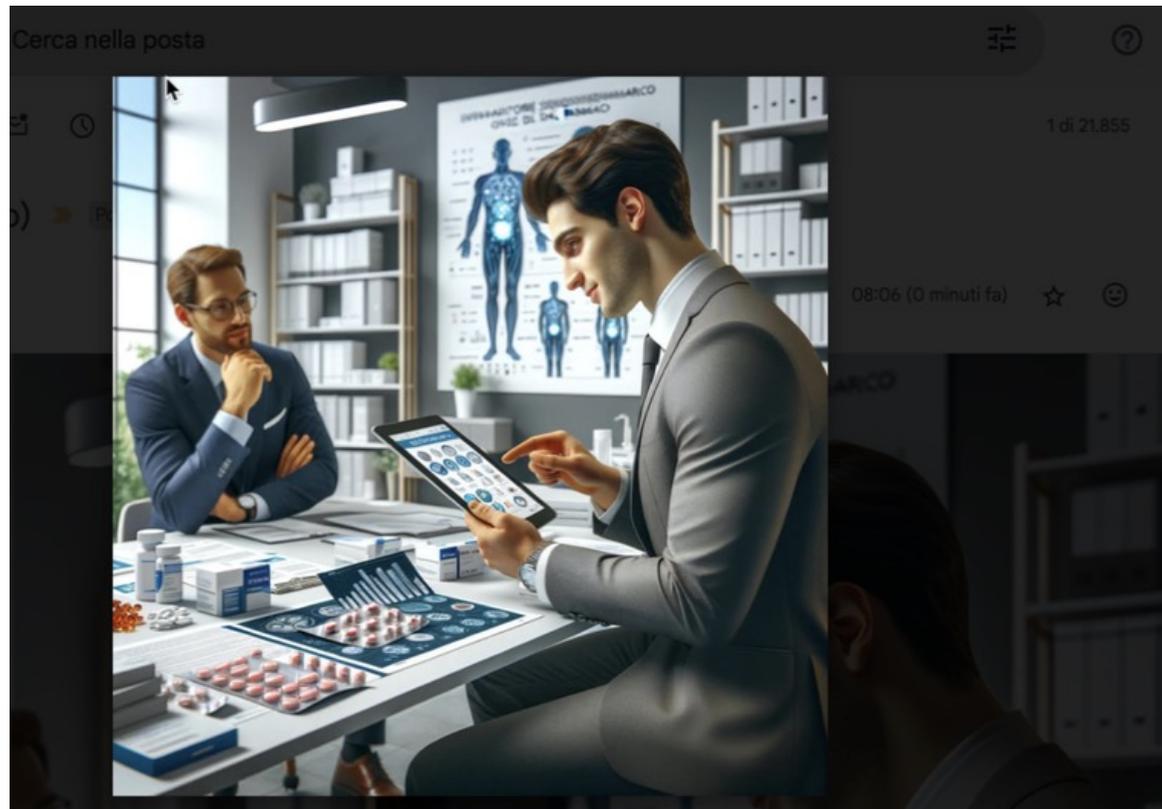
<https://www.youtube.com/watch?v=FMByZdr5B>

Fo

Documento utilizzabile cotando l'autore Roberto Adrower

2024

Cosa significa Informazione scientifica del farmaco ?





La velocità del cambiamento continua ad aumentare

JP Kotter 2023

Dubbio imprenditoriale : decidere in quale oceano navigare

**COMPETERE IN UNO
SPAZIO DI MERCATO
ESISTENTE**

**BATTERE
LA
COMPETIZIONE**



**SFRUTTARE LA DOMANDA ESISTENTE
MERCATI GIÀ SATURI E CON REGOLE BEN
DEFINITE**

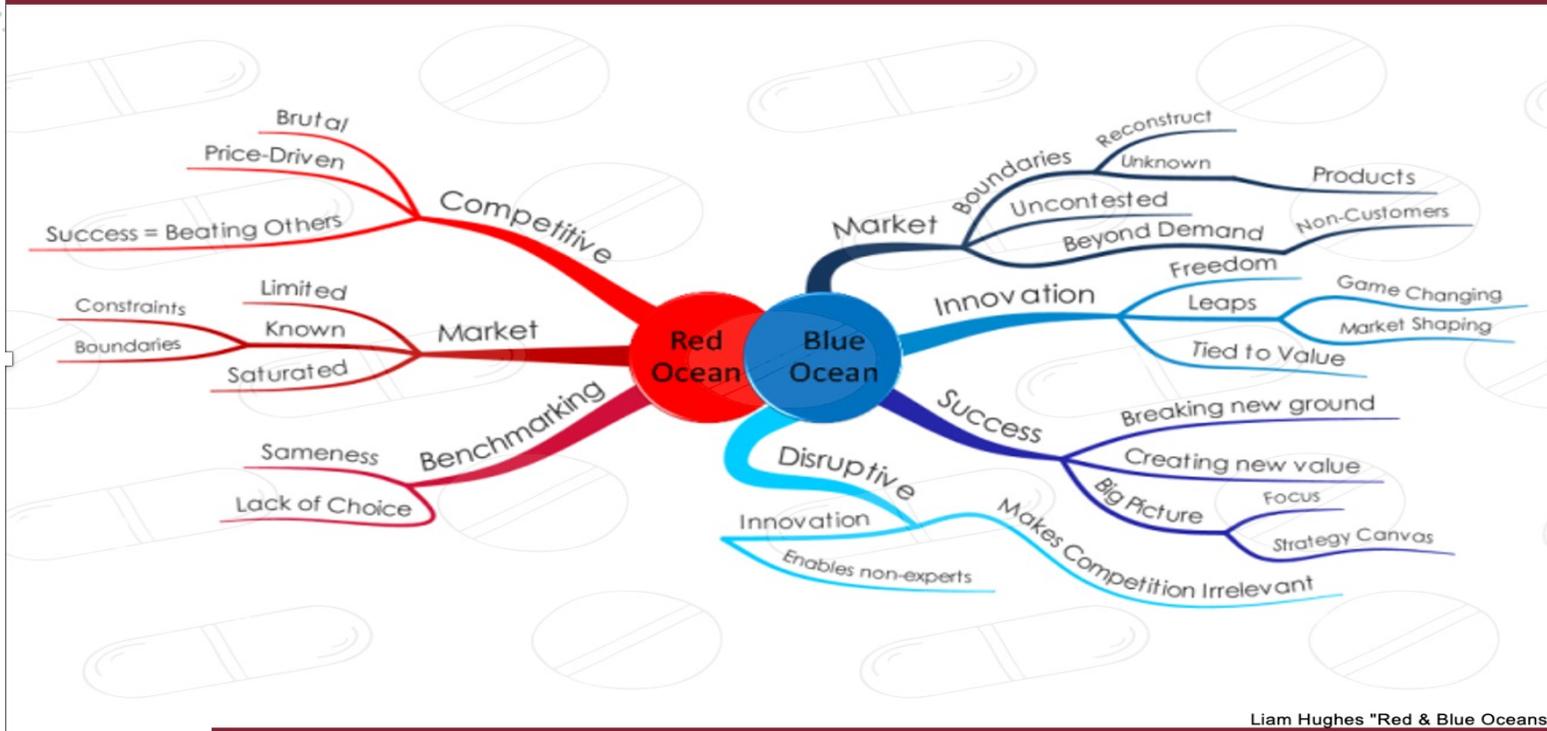
**CREARE UNO SPAZIO
DI MERCATO
INCONTESTATO**

**ELUDERE LA
COMPETIZIONE**

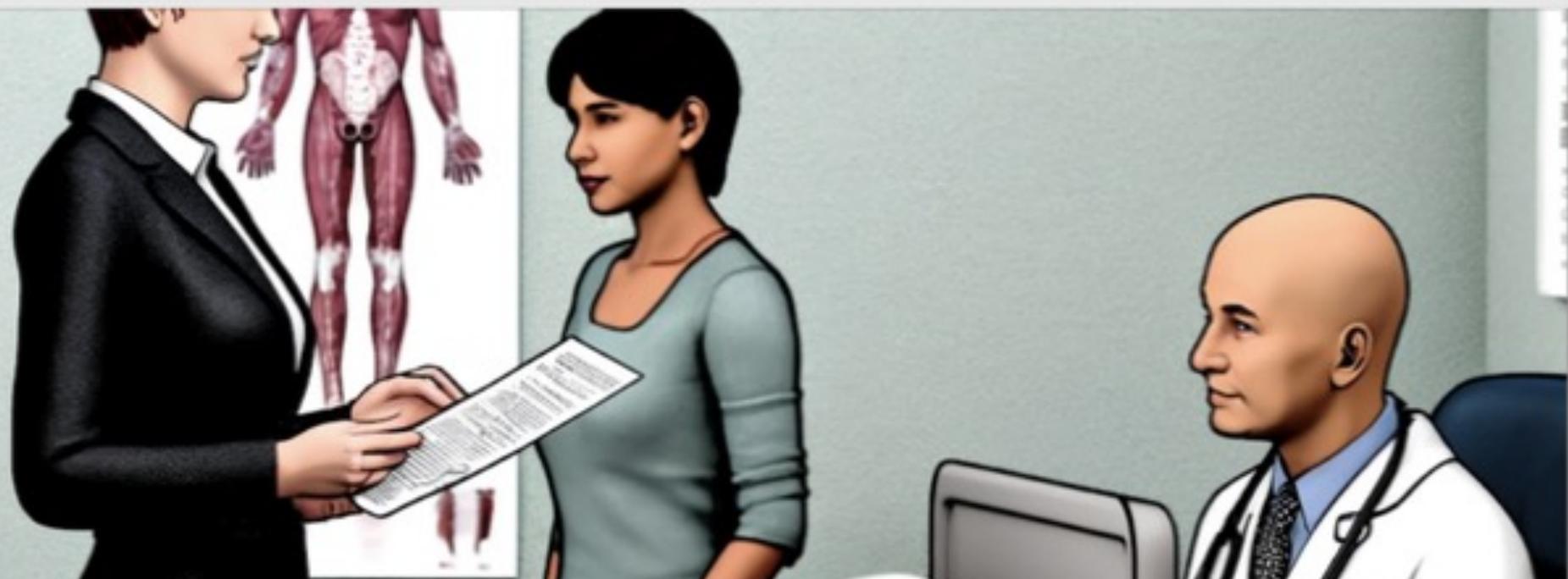


**FOCALIZZARSI SUI NON-CLIENTI E
NUOVE OPPORTUNITÀ**

LA LOGICA DELL'OCEANO BLU: COME APPROCCIARLA



Bloccato



Chi fa che cosa ?

60^{tecniche nuove}
MEDIA

www.tecnichenuovemedia.it



**1) Il marketing è
“mettersi nella testa del
CLIENTE” .
Capire cosa possiamo
fare SE
COMPRENDIAMO**



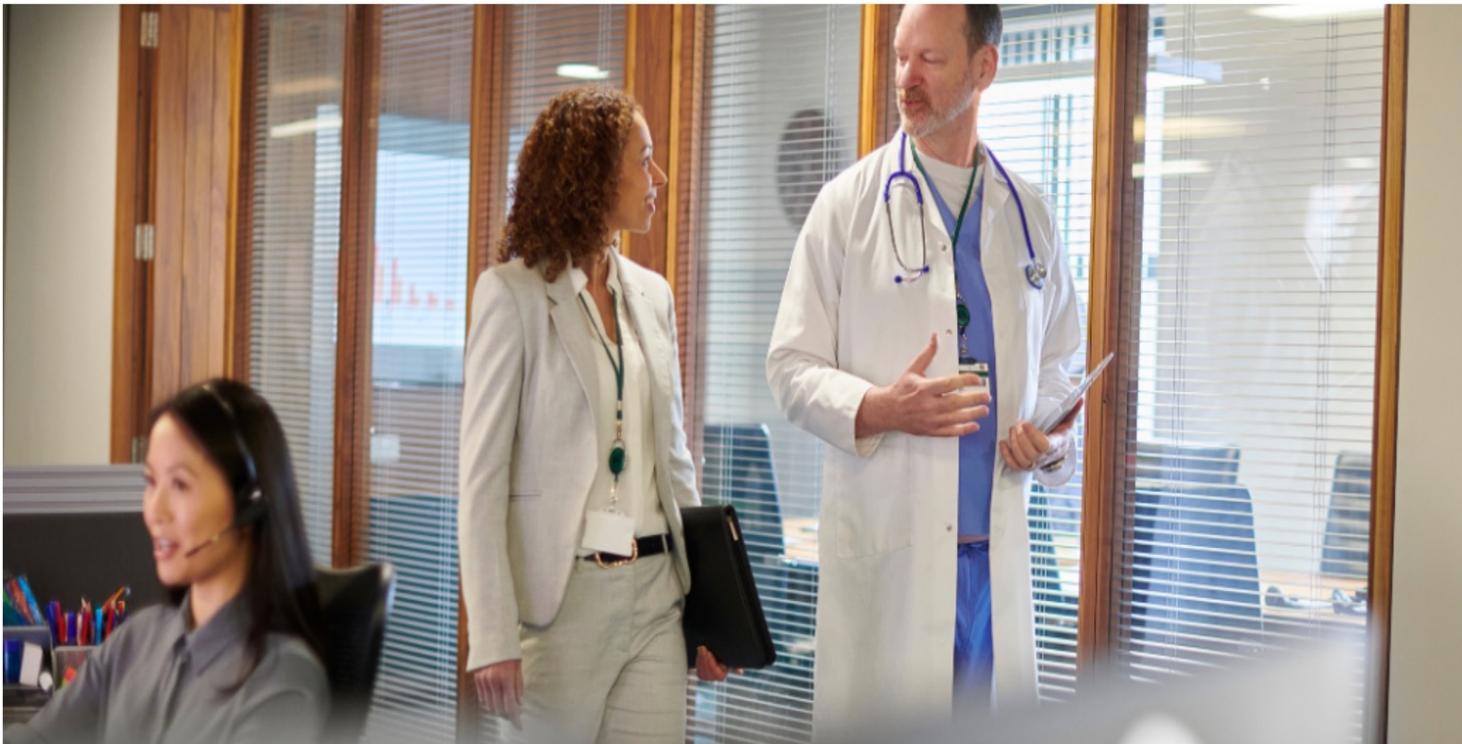
NEED
NON SODDISFATTI

Per entrare nella testa di un medico

- **Quale è l'ansia attualmente più rilevante per un medico ?**



Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024



Un medico su quattro è preoccupato sulla valutazione della propria reputazione social. Il nuovo “potere” dei pazienti si manifesta con una recensione on line negativa. In casi più gravi si arriva anche a minacce sul lavoro e/o alla condivisione di informazioni personali on line.

Roberto Adrower

NELLA TESTA DI UN MEDICO

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

Per entrare nella testa di un farmacista

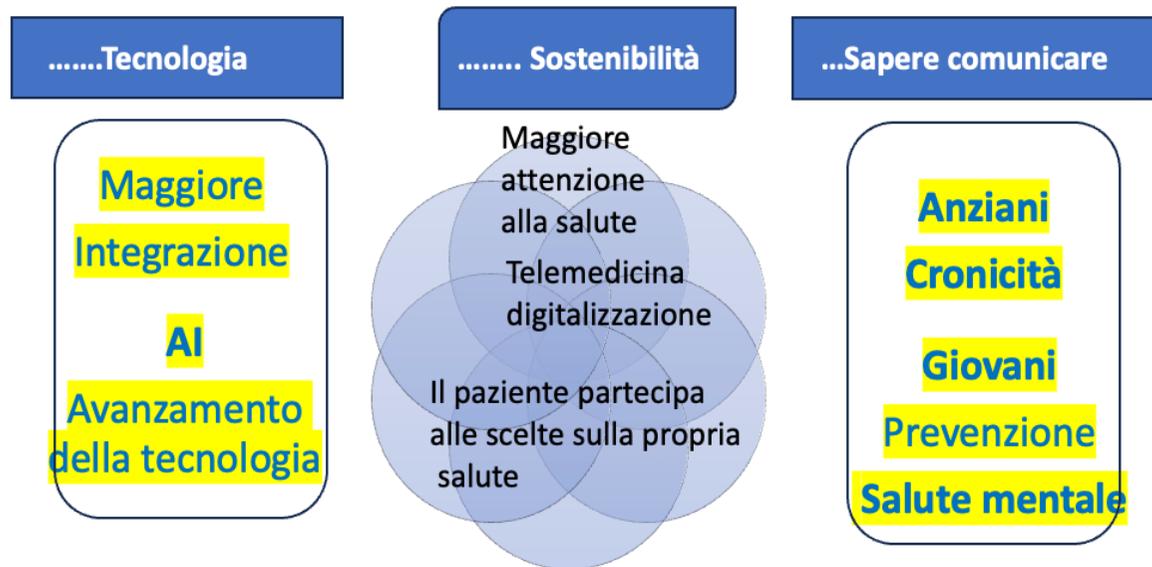


- Quale è l'ansia più rilevante per un farmacista ?

Mettersi nella testa di un farmacista

Post -Covid 19-Macrosistema Salute/Pubblica Utilità

Lo scenario del cambiamento per la Farmacia



«Il sentiment «del farmacista 2024

Consapevolezza dell'elevato livello di reputazione da parte del paziente /cliente

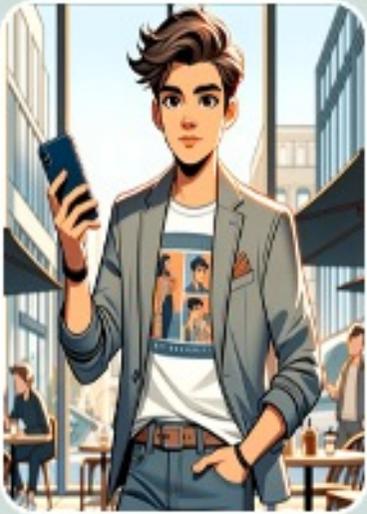


Affanno nel fornire uno standard elevato e continuativo di "servizio"



- Carenza di alcuni prodotti
- Mancanza di spazi
- Ricerca di Personale numericamente adeguato per servizi
- Burocrazia schiacciante
- Carenza di Competenze tecnologiche adeguate al mondo VUCA



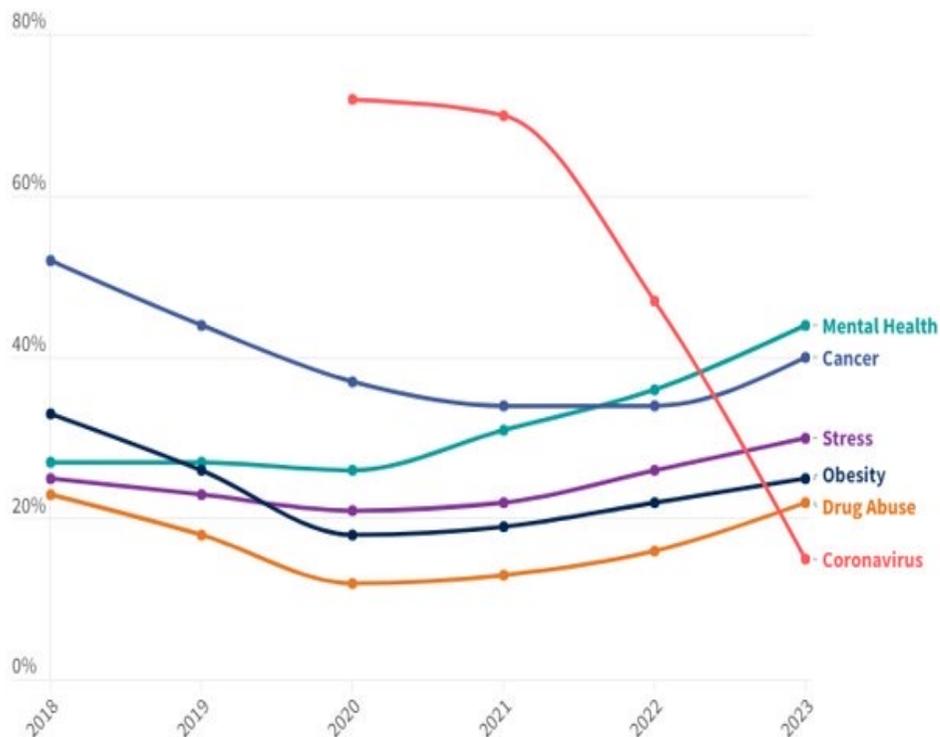


Mettersi nella testa di un paziente/consumatore/cliente

Mettersi nella testa di un paziente

Mental health now the top health concern

% choosing it as a concern across 31 countries



Fonte: Ipsos Global Health Concern Monitor 2023 • Base: 22.074 adults in 31 countries
Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

Chat GPT e MMG : argomento DEPRESSIONE

Un recente studio dell'Imperial College London .

1249 MMG Francesi

Linee Guida Depressione lieve (Psicoterapia)

MMG

4%

Chat GPT

98%



A
Pa

HOME > EDITORIALI > LAVORO > DIALOGARE CON I FARMACISTI



Roberto Adrower

10-01-2024

PER I CANDIDATI!
Sei alla ricerca di una nuova opportunità di lavoro nell'informazione scientifica?
CREA IL TUO PROFILO →

DIALOGARE CON I FARMACISTI

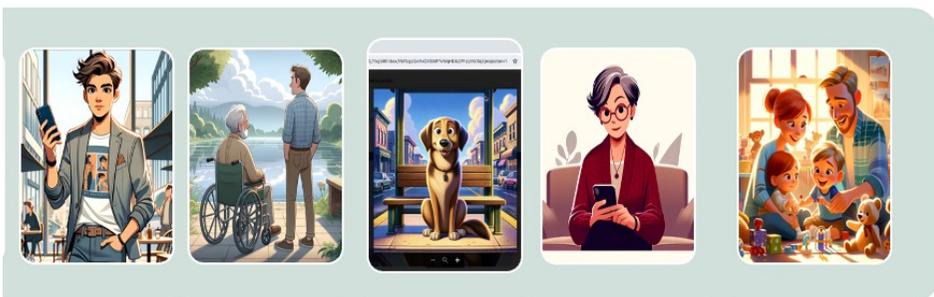
AREA RISERVATA

HOME > EDITORIALI > LAVORO > NELLA TESTA DI UN MEDICO

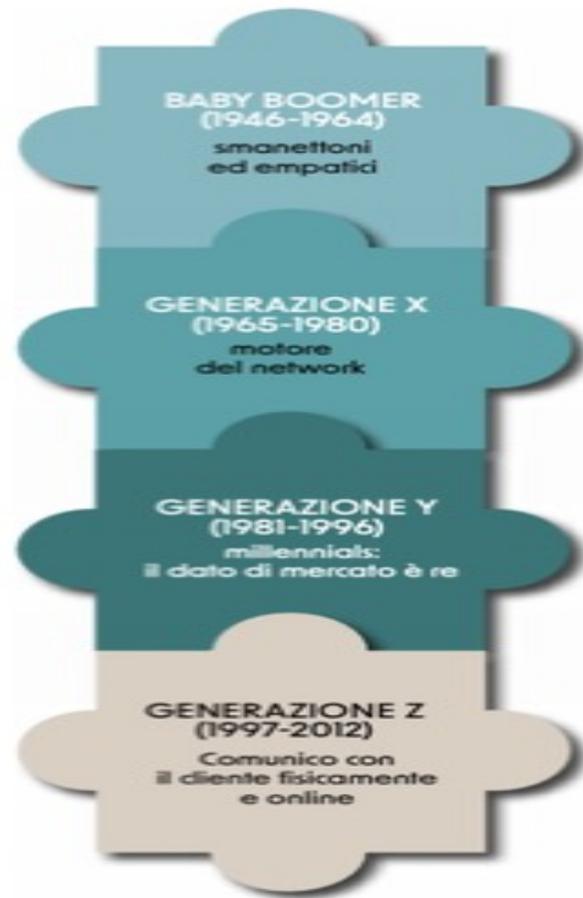


Roberto Adrower

08-11-2023



COME INTERAGISCONO LE GENERAZIONI



Chi decide l'acquisto

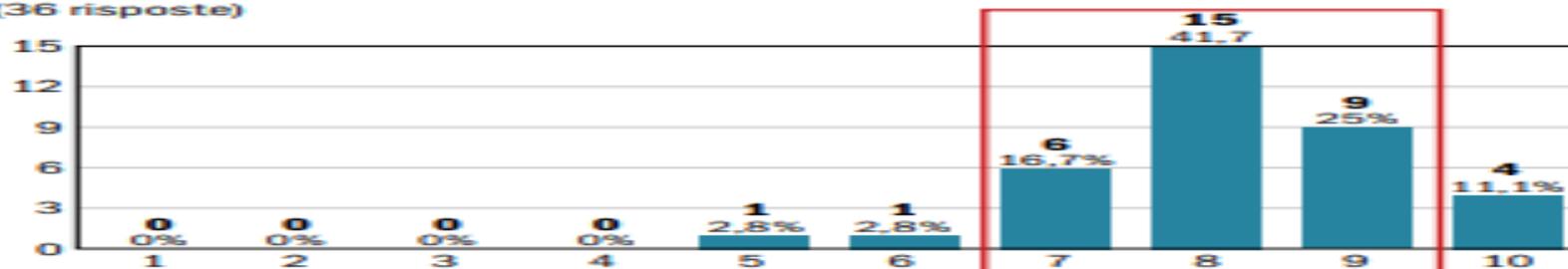
Qual è il potere decisionale del paziente sul farmaco?

(36 risposte)



Per un prodotto commerciale, per esempio, un bene di largo consumo, quanto è lo spazio decisionale del consumatore?

(36 risposte)



Scala da 1 a 10 (1 il minimo, 10 il massimo)

Campione: 10 Mmg, 12 specialisti, 14 farmacisti

Fonte: R. Adrower - V. Maiorana, *Il product manager: ruolo e responsabilità nel lancio di un prodotto sul mercato*, 2022

I luoghi comuni sulle decisioni di acquisto

[Adrower Comunicazione tef 11 22 \(1\).pdf](#)

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower

2024