



Marketing e Tecniche di Accesso al mercato Farmaceutico

A.A. 2017-2018

Roberto Adrower

Professore a Contratto canale M-Z



My Story

I wanted to be a drummer



BUT.....

Roberto Adrower Bee-BIP Co sas



But last 40 years



Pharmacy degree

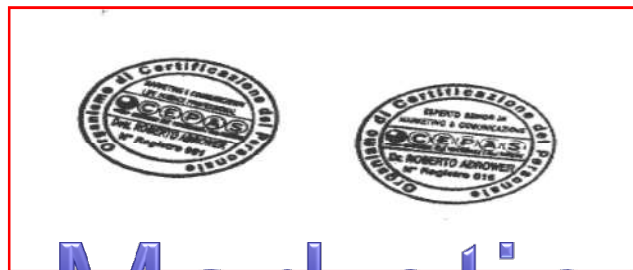


Bristol-Myers Squibb



Rep activity

- Senior Product manager**
- Marketing Planning Manager**
- Advertising Manager**
- Market Research Manager**
- Supply Chain Manager**
- Regulatory manager**



Marketing Experience

- Professore a contratto Marketing e Tecniche di Accesso al mercato del farmaco SFA Facoltà di Farmacia e Medicina La Sapienza**
- Amministratore Società Bee-BIP & co sas**

Roberto Adrower Bee-BIP Co sas



I enjoyed playing drums, but...



Roberto Adrower Bee-BIP Co sas



Adesso presentatevi VOI !!!



wikiHow



Come “vendere “

Come vendereste? Con quale leva ?

- sul prezzo
- sulla qualità
- Sullo status
- Sull'utilità
- Sulla convinzione
- È la penna del mio migliore amico
- Sul

Con quale mezzo ?

- SMS
- Direct marketing
- Depliant
- Social
- Spot TV
- Pubblicità tabellare
- WA
-

Roberto Adrower Bee-BIP Co sas



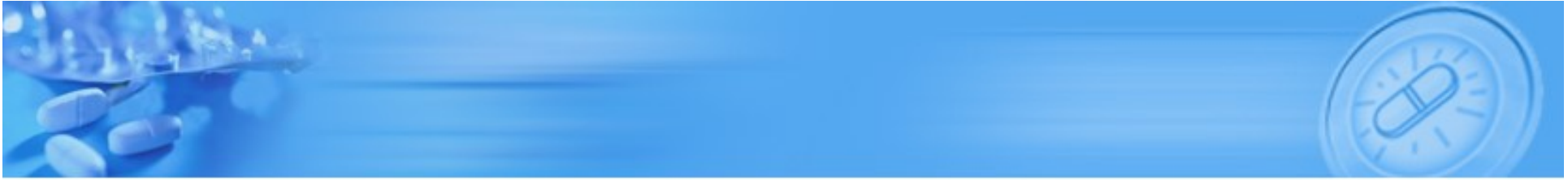


Link via web

<http://www.uniroma1.it/>

<https://elearning2.uniroma1.it/my/>





<https://elearning2.uniroma1.it/my/>

Cosa potete trovarci:

- ⇒ Notizie
- ⇒ Comunicazioni urgenti
- ⇒ Lezioni
- ⇒ Esami (risultati, testi svolti)
- ⇒ Documenti utili
- ⇒ Contatti
- ⇒ Altre info e commenti vari



Altri spunti

- **Esame finale**
 - Da definire con la Prof. Biava modalità e tempi
- **Materiale didattico**
 - Slide molto scritte in assenza di dispense sul sito
 - ✓ Sbobinare per dispense???
- **TESI DI LAUREA e STAGE in AZIENDA**
 - *esperienze positive in passato in 2 ambiti:*
 - *Farmacoeconomia*
 - *Marketing Farmaceutico*
 - *Comunicazione Farmaceutica Tradizionale e digitale*

✓ **Massima interattività**



Principali siti

- <http://www.quotidianosanita.it>
- <https://www.aboutpharma.com>
- <https://www.linkedin.com/in/roberto-adrower-0499291/>
- <http://pharmacyscanner.it>



Testi di studio e consultazione

ECONOMIA SANITARIA E FARMACEUTICA

- “Economia del Settore Farmaceutico” F. Gianfrate - Ed. Il Mulino
- “Economics for Health Care Management” A. Clewer, D. Perkins - Prentice Hall
- “Manuale di Economia Sanitaria per non economisti” Ed. Franco Angeli

MARKETING FARMACEUTICO

- «Marketing per la Sanità» P. Kotler - McGrawHill
- “Il Marketing secondo Kotler” P. Kotler - Ed. Il Sole24ore
- “Brand Planning for the pharmaceutical industry” J. MacLennan - Gower Publishing Limited
- “La Strategia Competitiva: analisi per le decisioni” M. Porter - Ed. della Tipografia Compositori



Testi di studio e consultazione

FARMACOECONOMIA

- “Valutazioni economiche e management in sanità” R. Tarricone - Mc Graw Hill
- “Metodi per la Valutazione Economica dei Programmi Sanitari» M.F. Drummond
- Il Pensiero Scientifico Editore

LOBBYING E MARKET ACCESS

- “Fare Lobby” A. Cattaneo - Ed. ETAS
- «Introduzione alle relazioni istituzionali: La cassetta degli attrezzi del lobbista»
F. Spicciariello - Luiss University Press





What Doctors Want

Charlene Prounis

MDs are disenchanted with standard sales calls, but reps can change that. An online survey points the way.

having a detrimental effect on sales and, even more important, on the power of the sales call—pharma's primary marketing tool.

Together, US pharma companies' field forces have swelled to more than 80,000 reps—a 31 percent jump in the last two years



Facolta di Scienze Farmaceutiche Un. La sapienza Roma Marketing & Tecnica di accesso al Mercato Farmaceutico



Dott Roberto Adrower
Farmacista
Life Science Professional Marketing & Communication
Bee-BIP & Co SAS

roberto.adrower@gmail.com roberto.adrower@uniroma1.it

Roberto Adrower Bee-BIP Co sas

