

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





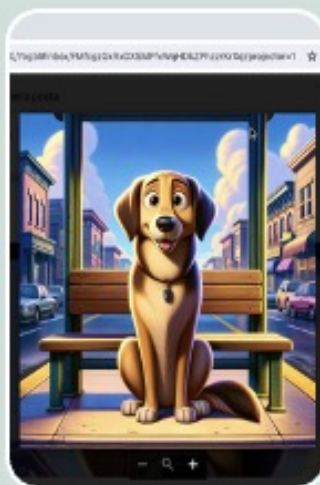
Lezione 22 E-O

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

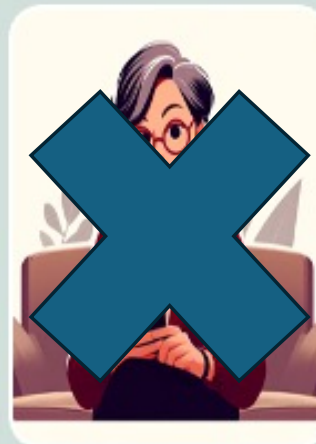
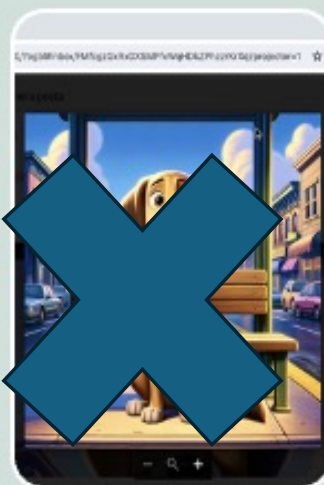
Cosa Faccio
?Profiling
Segmentazione o
targeting ?



Cosa faccio Profiling Segmentazione o targeting ?



Cosa faccio Profiling Segmentazione o targeting ?



12 vantaggi di un buona Segmentazione Profilazione Segmentazione e Targetting

1. Messaggi di marketing più efficaci.
2. Pubblicità digitale mirata.
3. Sviluppo di strategie di marketing efficaci.
4. Tassi di risposta migliori e abbattimento dei costi di acquisizione.
5. Capacità di attrarre i clienti giusti.
6. Aumento della brand loyalty.
7. Possibilità di distinguersi dalla concorrenza.
8. Capacità di individuare mercati di nicchia.
9. Coerenza.
10. Più crescita.
11. Maggiori profitti.
12. Sviluppo dei prodotti.



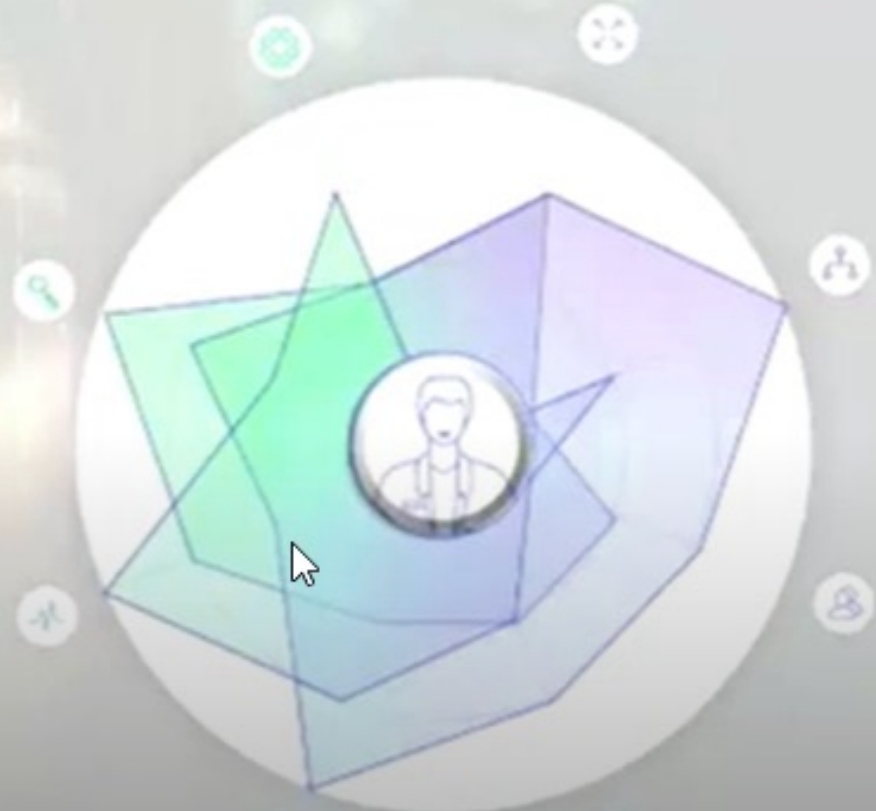
PERSONALIZED SCIENTIFIC MEDICAL COMMUNICATION

SUMMIT
2023

Our approach

MODELLO PREDITTIVO DI PROFILAZIONE

1. Profilo del medico
2. Mappatura delle convinzioni
3. Dinamiche professionali
4. Approcci di comunicazione medico scientifica



E' molto importante identificare gli elementi predittivi

- rappresentano uno strumento fondamentale e di facile utilizzo nelle mani degli informatori: tramite una app per smartphone, con la quale l'informatore prepara la sua visita al medico, ossia a monte di quel processo, all'informatore
- basta rispondere a 5/6 domande che l'App gli chiede sul medico che egli sta per incontrare, per poter **ottenere una previsione del profilo** dello stesso basato su questi elementi, **personalità e comportamento, relazioni sociali sul posto di lavoro, comportamenti prescrittivi e terapeutici**

Da cosa parto per profilare uno specialista ?

SPECIALIZZAZIONE

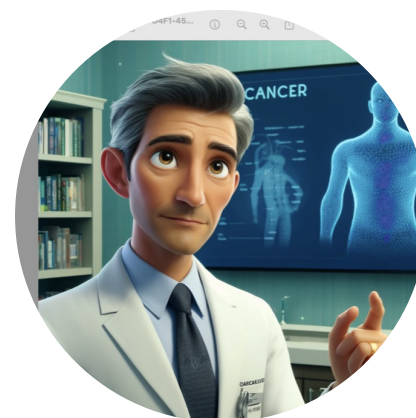


INDICAZIONE TERAPEUTICA DEL FARMACO



INIZIO DI UNA NUOVA TERAPIA

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024



- **PRODOTTO SPECIFICO**
- **ASPETTI SCIENTIFICI SULL'AREA TERAPEUTICA**
- **PIU' PATIENT CHE PRODUCT ORIENTED**

COME Segmentiamo i Medici (in particolare i MMG Medici di Medicxina Generale)

A

B

C

IN BASE AL NUMERO DI PAZIENTI



**..... OPPURE IN BASE AD
ALCUNE CARATTERISTICHE
TIPICHE DELLA
PERSONALITA'**

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024



IL MEDICO BURBERO

- Mugugna parla a Monosillabi
- E' brillante , ma sembra duro e inavvicinabile
- In realtà è riservato
- E' tenero e gentile al di la della facciata

COME COMUNICARE ?

Perché è burbero ?

Scavare e trovare una leva empatica



Il medico taciturno

- E' forte e silenzioso

Oppure

- Debole e silenzioso (Si sente minacciato?)
- Vive in un altro mondo

COME COMUNICARE

Ottenere la fiducia e

Dargli opportunità di concretezza



Il Medico “superman”

- Freddo e onnipotente , parla di terapie particolari .
- Dissipa I dubbi con atteggiamenti di Potenza
- Non ha fiducia di una guarigione , prima di un intervento chirurgico .
- Ha fede dopo un intervento , ma se le condizioni del paziente peggiorano consiglia di rivolgersi altrove

COME COMUNICARE Convincerlo con poche parole –
fornigli risultati concreti



Adattato da RAdrower /jJMurthag

Il medico Scienziato

- E' come una macchina , freddo , sicuro di ciò che afferma , ossessivo
- Prescrive una nuova indagine e nuovo farmaco a ogni visita . E' competente nella biochimica cellulare dei processi patologici , ma conosce poco il malato



COME COMUNICARE :Aiutarlo con dati clinici inoppugnabili
Costruire Case study / patient study
Intorno alla Sua casistica

IL MEDICO CHIACCCHIERONE

- Oratore, loquace , sicuro, porta il fonendo al collo
- Accetta inviti a conferenze
- Raramente risponde al telefono
- Fa attendere I pazienti in sala d'aspetto

COME COMUNICARE

Cercare di non perdere il filo nella discussione



Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024

Adattato da RAdrower /jJMurthag

IL MEDICO DINOCCOLATO

- MODERNO ALLA MODA MA SUPERFICIALE
- I PAZIENTI LI CHIAMA PER NOME
- LAVORA 35 ORE ALLA SETTIMANA E' DISINVOLTO E POCO DIPLOMATICO

COME COMUNICARE .

Trovare punti fissi da condividere
Puntare sempre su qualche novità



IL MEDICO FANATICO

- Pazzamente entusiasta delle cose rare .
- Ipereattiva di fronte alle anomalie fisiche
- Scrive ai curatori di riviste ed edizioni mediche
- Manda i pazienti dagli specialisti

COME COMUNICARE . PARLANDOGLI DI A.I
E DI NUOVE TEC NOLOGIE ?



Adattato da RAdrower/jjMurthag

IL MEDICO INDAFFARATO

- SVOLAZZA DA UNA STANZA AD UN ALTRA
- CREA SENSO DI FRETTA , MA E' SEDUCENTE CON I PAZIENTI, MA LI INTIMIDISCE
- SI PRODIGA TROPPO

COME COMUNICARE :

VELOCEMENTE !!! Aiutarlo a creare empatia con corsi e modelli di counselling?



Adattato da RAdrower / jJMurthag

Medico Imperiale

- Desidera Esercitare la professione in gran stile , con assistenti e un servizio di anatomia patologica . Non rifiuta inviti a conferenze

COME COMUNICARE

Proporre Convegni esclusivi dove

Potrebbe diventare anche un potenziale relatore ?



Adattato da RAdrower / J.Murthag

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower

2024

Medico Compiacente

- A suo agio quando fornisce ai pazienti le prescrizioni che chiedono
- Esercita come un «nastro trasportatore»
- Abbandona raramente la sedia e visita lo stretto indispensabile
- **COME COMUNICARE :**
conquistare la fiducia aiutandolo
a fare meno errori
Farlo partecipare a un Corso di Counselling ?



Adattato da RAdrower /jJMurthag

Medico Protettivo

- Possessive tiene stretti I suoi pazienti
- Invia agli specialisti quando strettamente necessario
- “Gli piace piacere “
- Il Sistema di archiviazione non è dei migliori
- Prescrive farmaci in modo continuativo

Spiegargli l'Uso dell'AI per l'archiviazione ?
Informarla sui dati / pazienti e i risultati che
Si possono ottenere



Adattato da RAdrower /jJMurthag

Medico Naturalista

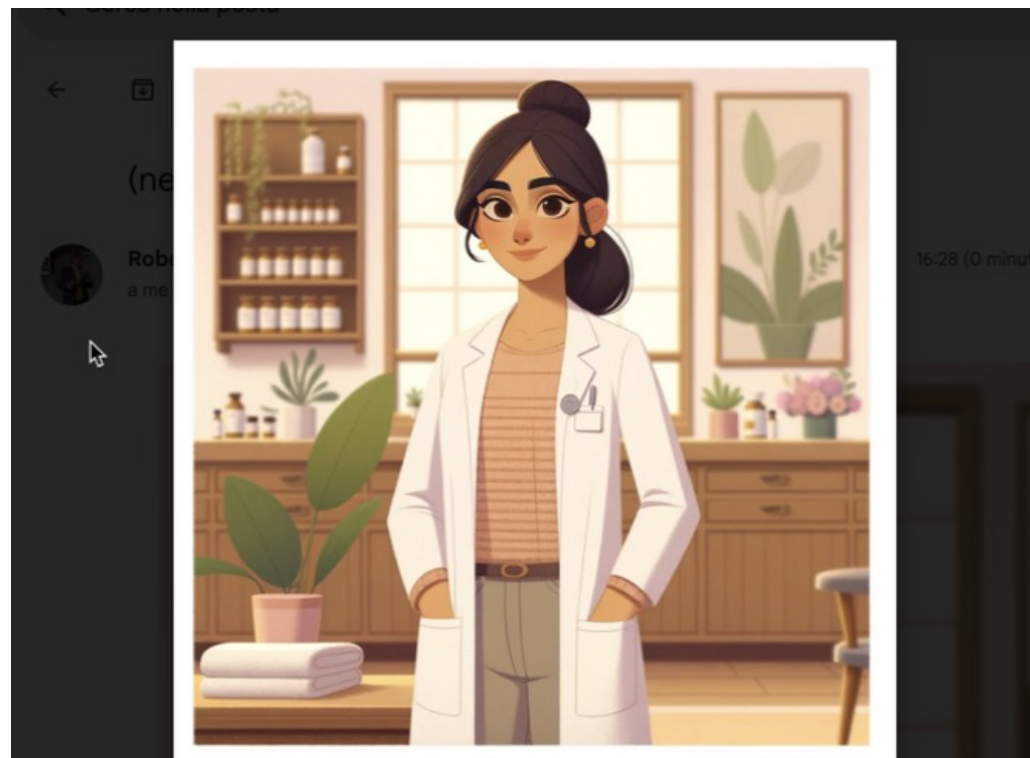
Ha ascendente sui
pazienti “alternativi”

Usa terapie
nutriaceutiche

Tuttavia prescrive
anche farmaci

Parla molto piano e
probabilmente fa yoga
e meditazione

Come comunicare
ENTRARE IN EMPATIA
sulla combinazione
farmaci e
nutriaceutici



Adattato da RAdrower /jJMurthag

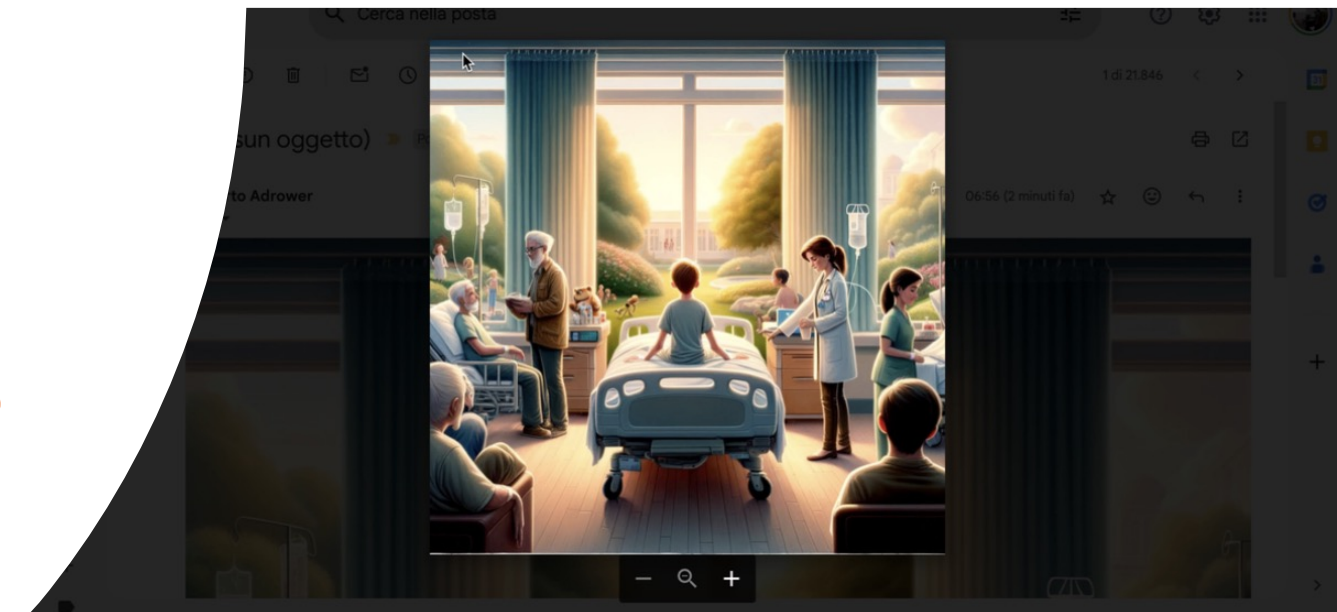
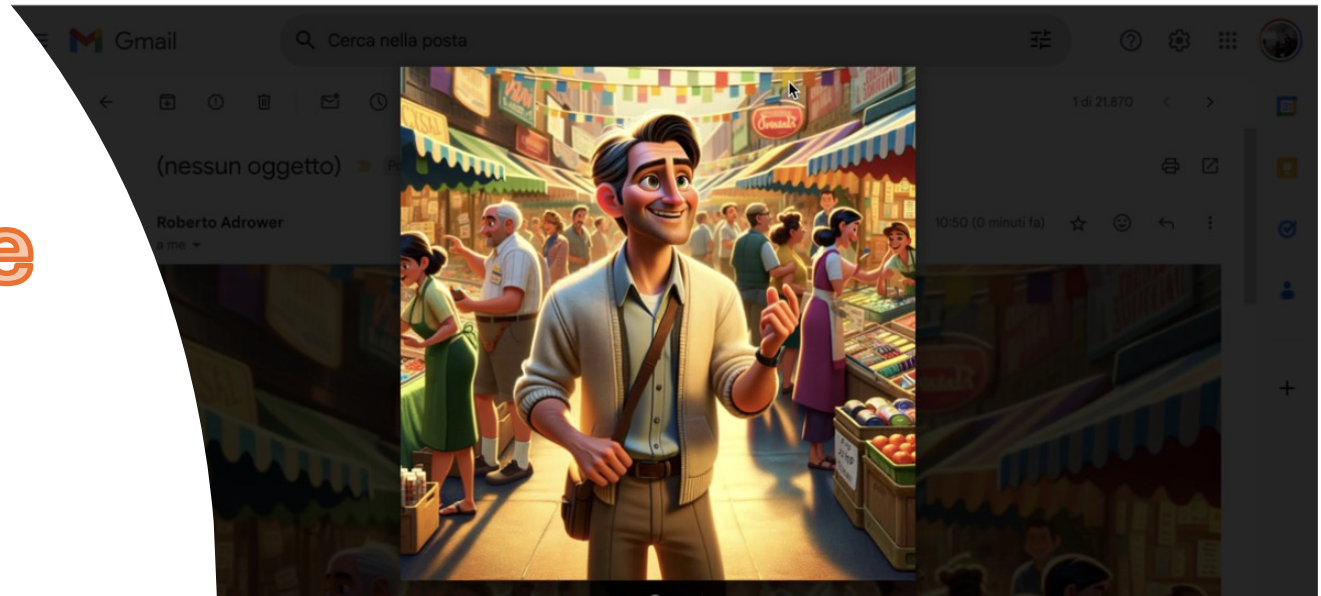
PATIENT CENTRICITY

Consumatore
Paziente
Caregiver

.....

Quanti attori
Nel mondo
Healthcare ?

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024



Paziente e Consumatore

In questi anni è emersa la distinzione tra definizioni

- È stato definito un “malato” un paziente che ha una patologia e ha bisogno di essere assistito da personale sanitario specializzato oppure da un «caregiver»
- “consumatore” invece colui che è attento ai prodotti commerciali quindi viene inquadrato più nell’area economica che in quella di salute : il cosiddetto «consumatore di medicine» .

Caregiver

- Questa figura viene identificata come il Caregiver: un familiare che occupa un ruolo informale di cura, supporto e di vicinanza e che è partecipe dell'esperienza di malattia del malato e che si impegna nelle attività quotidiane di cura della persona.



utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2024

**1+ 1 non
sempre fa**



Documento utilizzabile cotando l'autore Roberto Adrower
2024

Il concetto inglese di «customer»

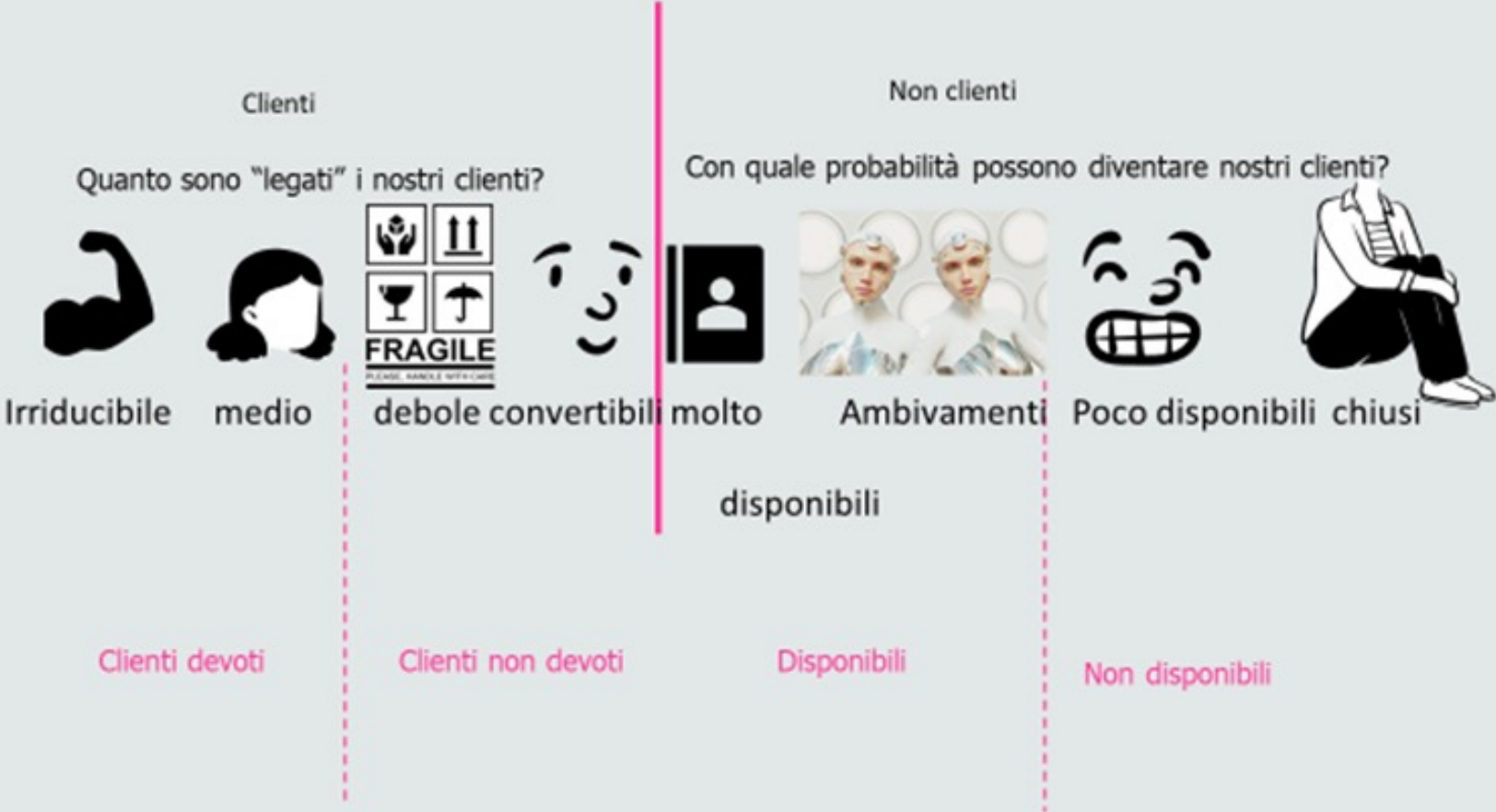
- “cliente”, supera queste classificazioni e definisce prospettive di ascolto, di cura e trattamento nei confronti della persona più complete. Dal Medico ,in farmacia si va per **soddisfare un bisogno di salute**. Le ansie e preoccupazioni della persona per la propria salute debbono essere tenute in debito conto.



Targetizzare e profilare la clientela per un buon counselling

ATTEGGIAMENTO	PROFILO DEL PAZIENTE	MODALITÀ DI COUNSELLING
Incostante	Dipendente (necessita di assistenza continua)	Assecondare, conquistare, assicurare
	Vittima (cerca attenzione alla sua condizione)	Informare, discutere, raggiungere l'obiettivo
Previdente	Controllato (non ha fiducia in medici e farmacisti)	Condividere, costruire, adottare
Disinteressato	Orgoglioso (la malattia è una minaccia al suo potere e valore), la sua invulnerabilità è minacciata	Rassicurare, prevenire
	Mitomane (conosce la deontologia, ma anche le procedure medico diagnostiche e terapeutiche)	Fare domande, cercare analogie, informarsi su esperienze precedenti
Sofisticato	Narcisista (la malattia può ledere il suo valore fisico ed estetico)	Essere accattivante, convincere
	Sospettoso (è sulle sue e teme le insidie del medico e del farmacista)	Provare a far altro prima di arrivare a una terapia

Segmentazione della clientela



Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
2024

Materiale utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2023