

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



utilizzabile citando l'autore Roberto
Adrower 2024



Next Lesson

- 23 Maggio Giovedì dalle 15
alle 16,30 (aula B)
16,30
alle 18.00 (aula A)
- 24 Maggio Venerdì dalle 14-
alle 18 (Aula B)



La gestione Aziendale
BSC
Balance Score Card
Blockchain

Il principio del
cambiamento nella
tradizione

La Gestione aziendale

«L'aumento della complessità è stato gestito in modo complicato»

- Secondo BCG in 55 anni (dal 1955 al 2010) gli indicatori di performance aziendale sono aumentati di circa 6 volte (da un max di 7 nel 1955 ad un max di 42 nel 2010)
- Il modo con cui le aziende hanno però cercato di gestire la complessità (procedure, ruoli, meccanismi integrativi) è però aumentata dal 1955 al 2010 di circa 35 volte

roberto adrower - bee-BIP & co sas le slide possono essere utilizzate citando l'autore

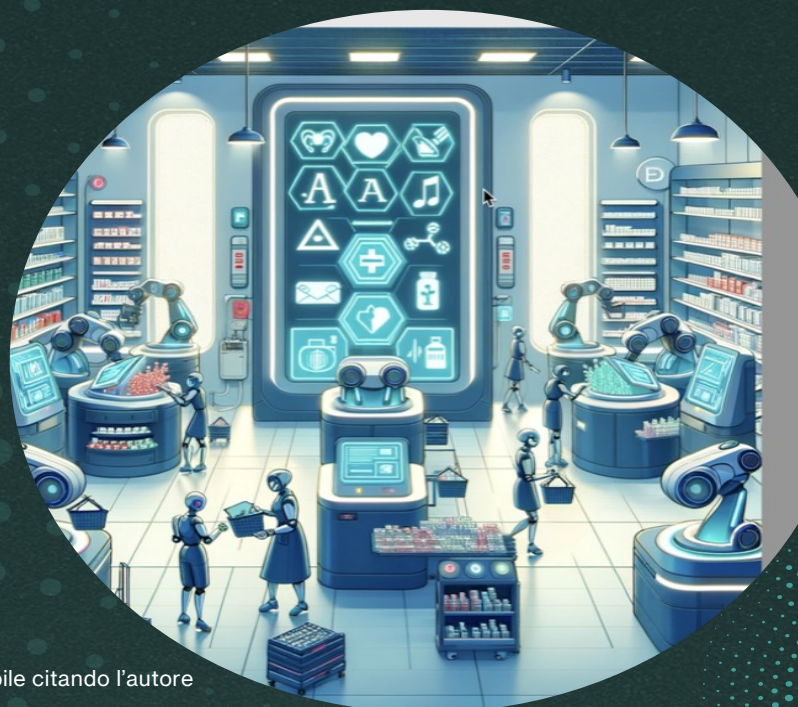


60^o tecniche nuove
MEDIA

2024

DIVISIONE
HEALTHCARE

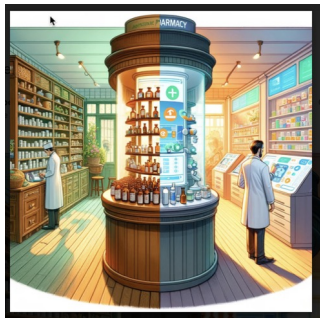
Il principio del cambiamento nella tradizione ?



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Nasce quando un'organizzazione non riesce a offrire prodotti o servizi che la clientela vuole e ai prezzi che può permettersi

GESTIONE MARKETING E IMPRESA



Le azioni generiche che un'azienda effettua in un "mondo vuca" sono



1

riduzione
dei costi

2

miglioramento
della qualità
dei prodotti

3

cercare
nuove
opportunità

4

aumentare
la produttività

Da una dettagliata analisi delle aziende plurisettores... emerge

«Alcune organizzazioni ,hanno migliorato la capacità competitivasi posizionano e si »blindano « per un futuro migliore

MA

In tantissime situazioni, i miglioramenti sono stati deludenti

La «carneficina» è stata incredibile, con risorse sprecate , persone esaurite, spaventate o frustrate.»



Come si vive il cambiamento in azienda?



l' espressione « ci mancava solo questo»...

Gli otto errori più comuni del cambiamento

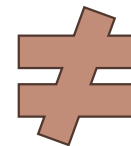
- Consentire un eccesso di compiacimento manageriale
- Mancanza di una “coalizione” guida con sufficiente potere decisionale
- Sottovalutare il potere di una “vision “
- “Sottocomunicare la vision
- Permettere agli “ostacoli” di bloccare la nuova vision
- Non creare “vittorie a breve termine “
- “Cantare “ vittoria troppo presto
- Non “ancorare “ saldamente i cambiamenti alla cultura aziendale

.... Conseguentemente

- Le strategie non vengono ben implementate
- Le acquisizioni di altre realtà , non realizzano sinergie
- Le “rigenerizzazioni richiedono tempo e costi «
- Il ridimensionamento non tiene conto dei costi
- I programmi di qualità non danno i risultati sperati

Agire sui costi..... un punto chiave

Tagliare



Potare



Snellire i processi (Lean management) «tagliare» ≠
Fare una scelta di CAMBIAMENTO

di migliorare gli elementi
produttività,



rendere efficace
l'attività lavorativa e
la qualità dei servizi



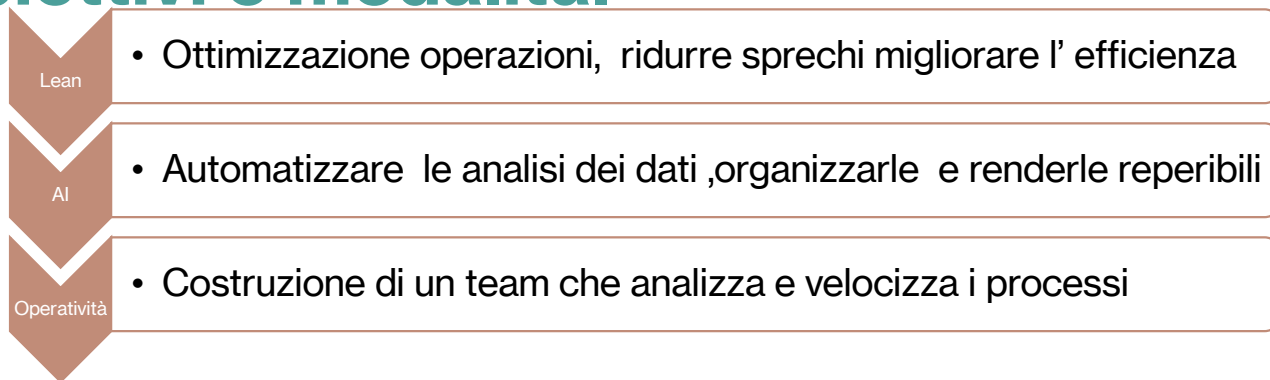
Conciliare Lean Management con il tempo e la velocità di cambiamento

- Coinvolgendo i dipendenti:
- Attuando piccoli miglioramenti, continui, piuttosto che grandi, cambiamenti improvvisi,
- Ottenendo un miglioramento graduale costante e sostenibile

E' possibile ?

- Eliminando gli sprechi: inclusi quelli di tempo, risorse, movimenti inefficaci .
- Coinvolgendo tutti i livelli dell'azienda .

Lean Managment : accordarsi sugli obiettivi e modalità.

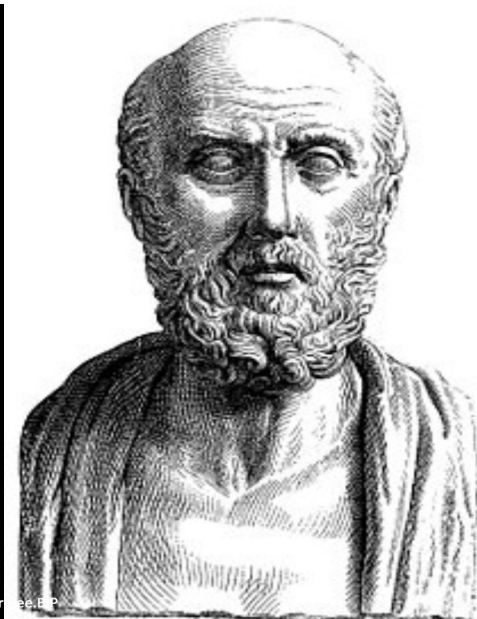


Necessita di accordo unanime sugli obiettivi tra i membri del team per una fruttuosa integrazione tra l'AI e gestione lean.

Un Manager farmaceutico dovrebbe agire come un buon Medico

Ippocrate

- esaminava tutti i sintomi
- per trovare i fattori comuni e sceglieva la cura in base a essi .



materiale utilizzabile citando L'autore Roberto Adrower es:R.P. 2020

Questa foto di Autore sconosciuto è concessa in licenza da CC BY-SA



**Ci vogliono
strumenti “snelli” ?**



LEAN THINKING



PROJECT MANAGEMENT



BALANCED SCORECARD

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Lean thinking



«Metodo sistematico per identificare ed eliminare sprechi (attività che non aggiungono valore) attraverso un continuo miglioramento facendo fluire la produzione al ritmo della richiesta del cliente e alla continua ricerca della perfezione»

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

I cinque pilasti del pensiero snello



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Le tecniche lean

- Metodo 5s
- Kaizen
- Il Just In Time (JIT)
- Push Vs Pull
- Cellular Manufacturing
- Kanban
- Total Productive Maintenance (TPM)
- FMEA – Failure Mode and Effects Analysis
- Value Stream Mapping
- Visual Control

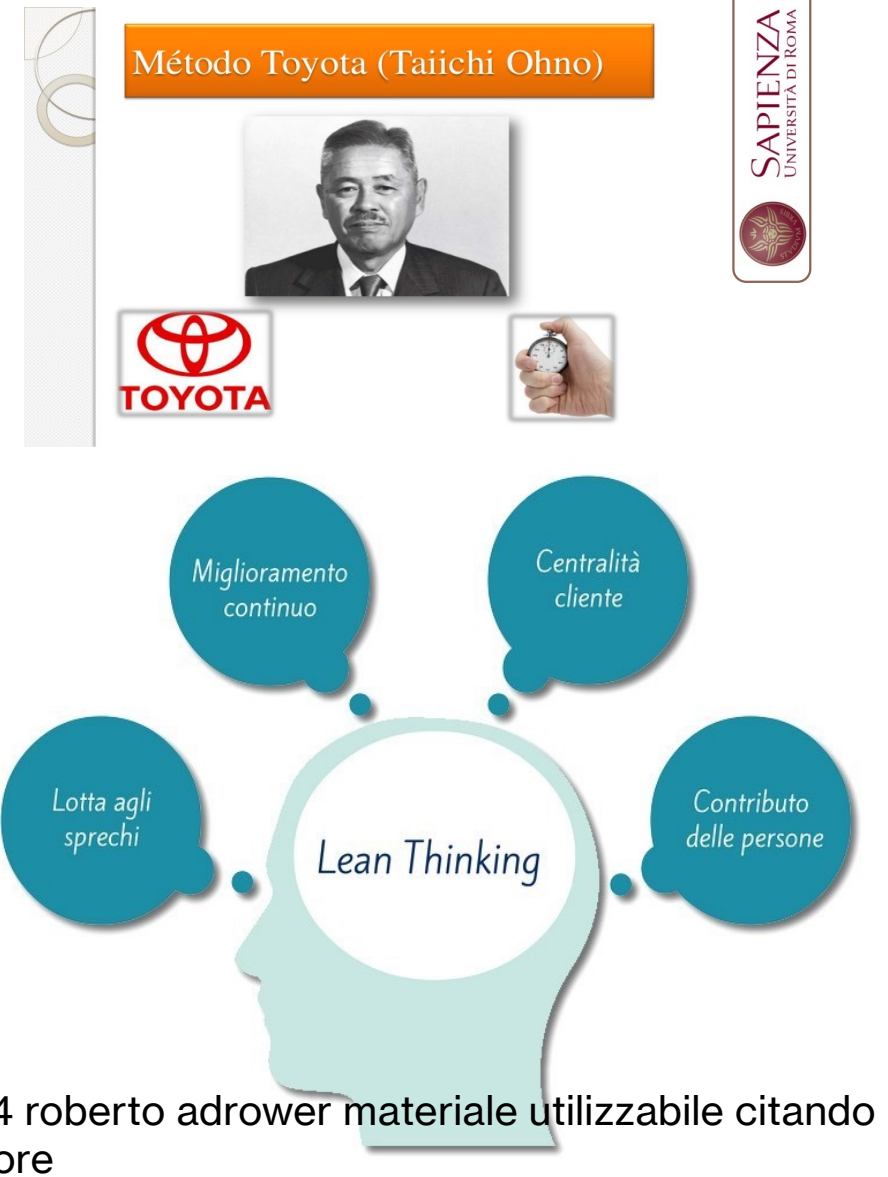
2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore



Muda i 7 sprechi da combattere

Muda (無駄) è un termine giapponese che identifica attività inutili o che non aggiungono valore o improduttive. Fa parte dei concetti lean, alla base del Toyota ..

- 1 Sovrapproduzione (overproduction)
- 2 Trasporti (transporting)
- 3 Attese (waiting)
- 4 Scorte (inventory)
- 5 Movimento (motion)
- 6 Difetti (defects/rework)
- 7 Processi inutilmente costosi (process wastes)



Project management



E' un sistema gestionale volto al raggiungimento di un obiettivo - generalmente lo sviluppo di un progetto (pianificazione, controllo, monitoraggio, revisione) - nel rispetto dei tempi, dei costi e conformemente alle specifiche predefinite.

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

BALANCED SCORECARD



Metodo gestionale che cerca di combinare gli indicatori delle performance passate (risultati finanziari) con gli indicatori delle performance future come la soddisfazione del cliente, lo sviluppo del capitale umano ed intellettuale ed apprendimento.

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

La Balanced Scorecard



- Quando? Nel 1992 da Kaplan e Norton
- Cos'è? Strumento di controllo strategico multidimensionale per la misurazione della performance
- Scopo? Tradurre la missione e le strategie dell'impresa in una serie di indicatori di performance che andranno a costruire il "cruscotto" di base per poter monitorare il raggiungimento degli obiettivi prefissati

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore



La BSC permette di superare i limiti contabili economici

Metodo gestionale che cerca di combinare gli indicatori delle performance passate (risultati finanziari) con gli indicatori delle performance future come la soddisfazione del cliente, lo sviluppo del capitale umano ed intellettuale e dell' apprendimento.



Articolazioni delle Prospettive



- **Obiettivi:** traguardi strategici coerenti con la vision aziendale
- **Indicatori:** misure quantitative di performance
- **Target:** valori quantitativi da raggiungere in ogni specificità
- **Iniziative:** azioni e comportamenti da mettere in atto per raggiungere i target previsti per i singoli indicatori

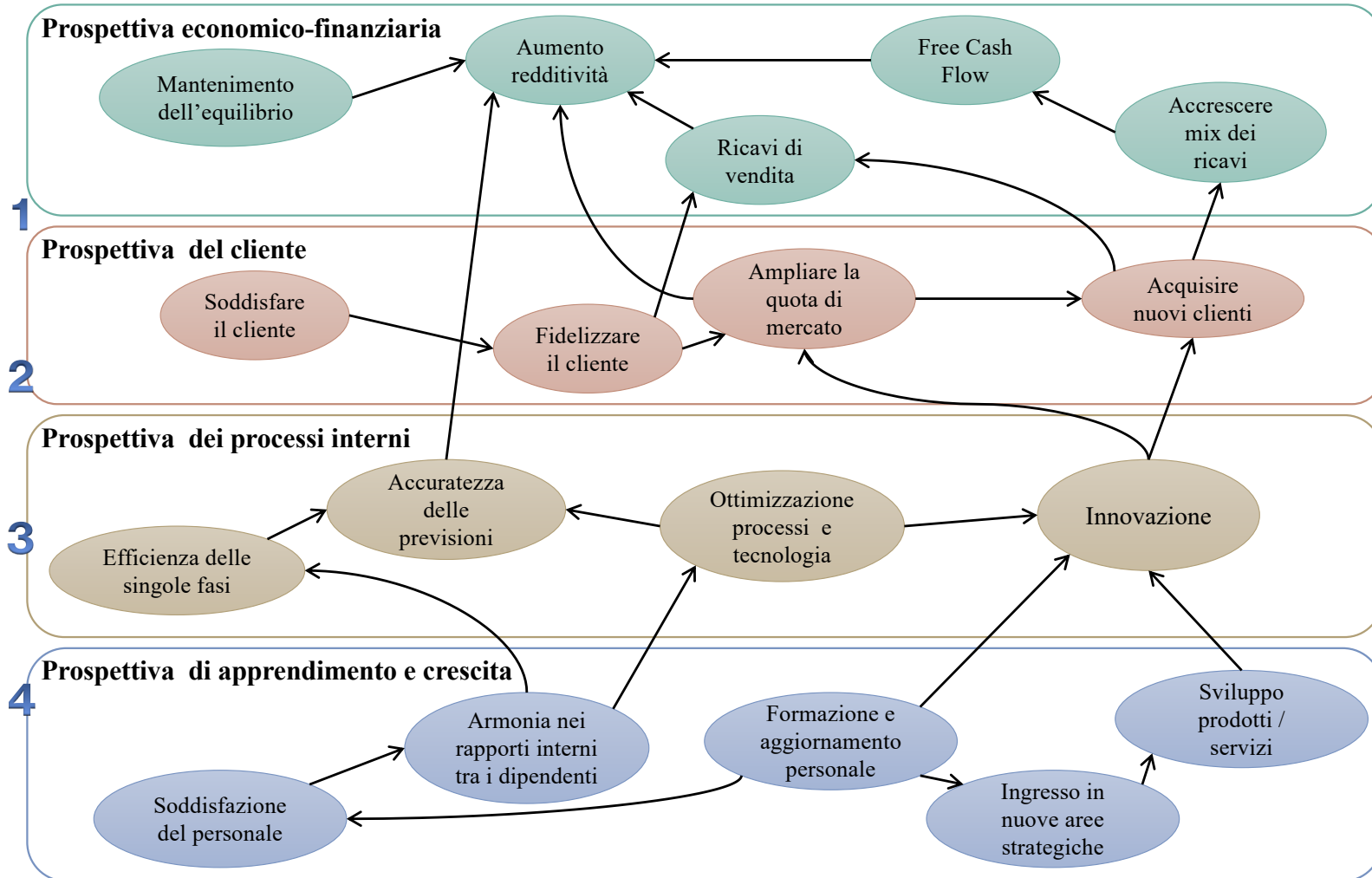
La logica della Balanced Scorecard

“La scheda di valutazione bilanciata è qualcosa di più che un sistema di misurazione tattica e operativa. Le società più innovative la utilizzano come sistema strategico di management, per gestire la loro strategia a lungo termine, usando il punto focale della misurazione della scheda per realizzare processi di management d’importanza vitale:” [Kaplan e Norton]

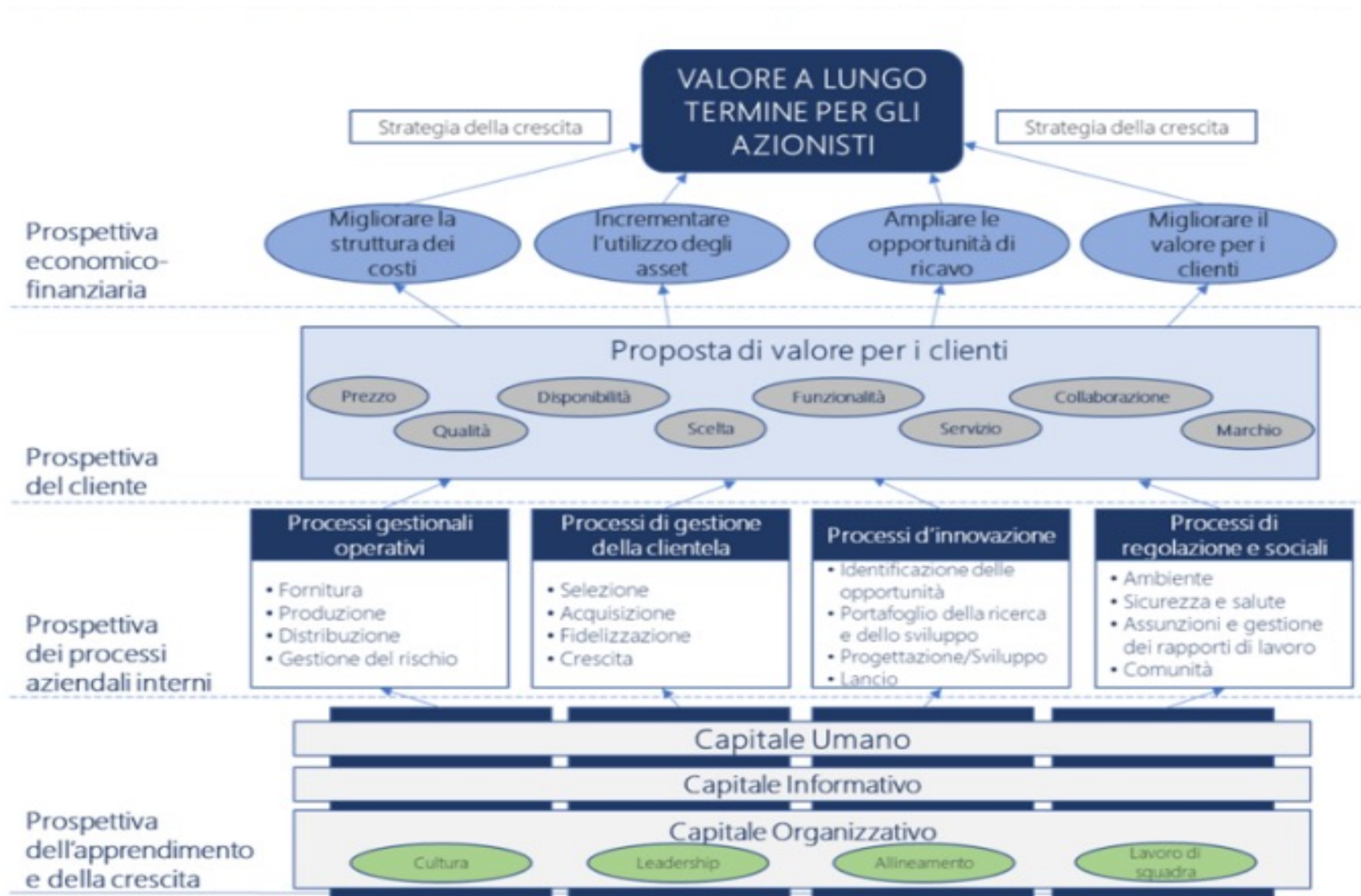
- Chiarire e tradurre la vision e la strategia
- Comunicare e collegare tra loro obiettivi strategici e misure
- Pianificare, stabilire obiettivi e adeguare le iniziative strategiche
- Aumentare il feedback strategico e l’apprendimento

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando
l'autore

Il punto di vista delle aziende sulla comunicazione al paziente : La mappa strategica aziendale



roberto adrower
- bee-BIP & co sas
le slide possono
essere utilizzate
citando l'autore

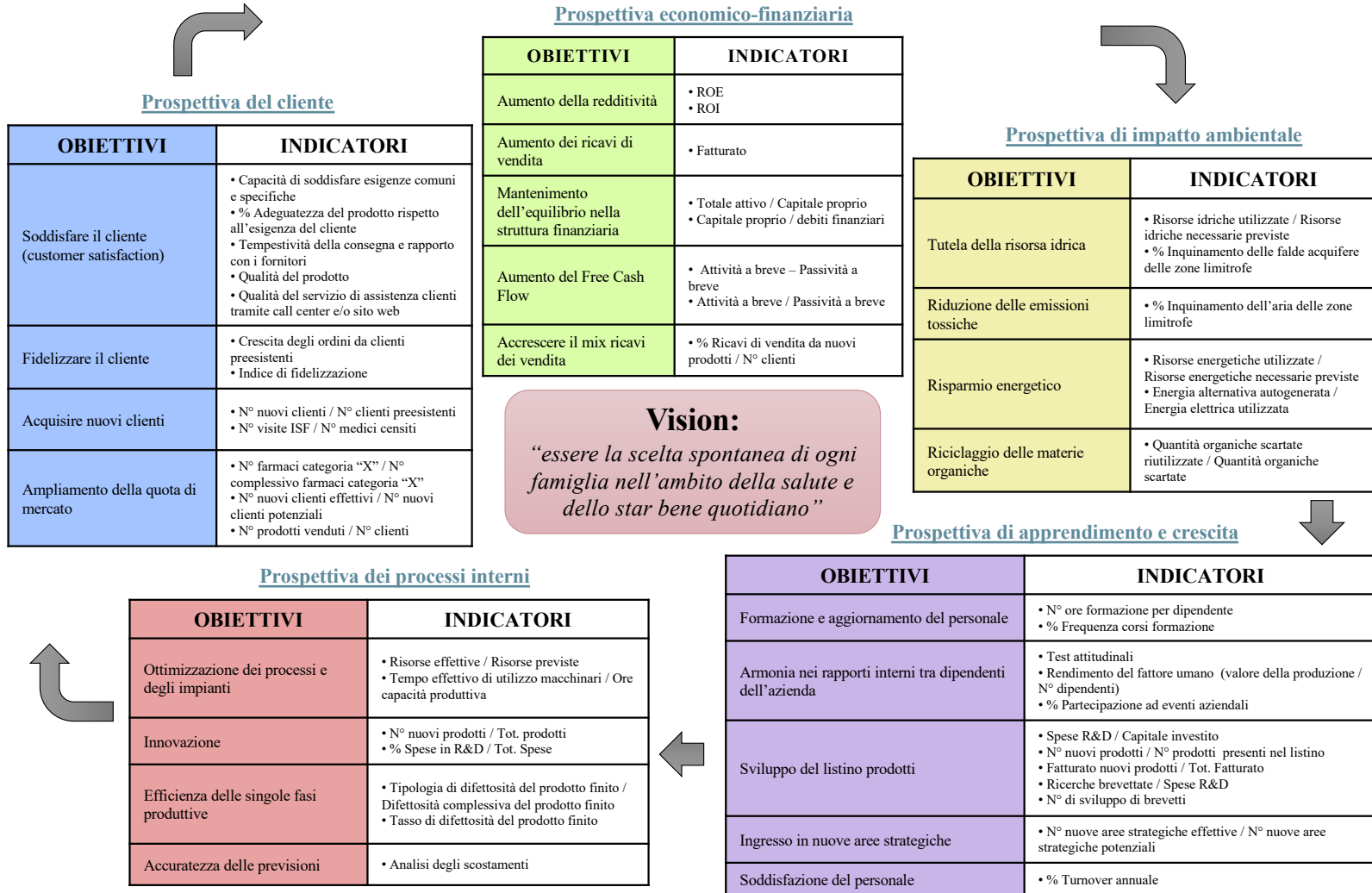


2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Costruzione della Balanced Scorecard



La Balanced Scorecard di Company X



Prospettiva economico-finanziaria

OBIETTIVI	INDICATORI
Aumento della redditività	<ul style="list-style-type: none">• ROE• ROI
Aumento dei ricavi di vendita	<ul style="list-style-type: none">• Fatturato
Mantenimento dell'equilibrio nella struttura finanziaria	<ul style="list-style-type: none">• Totale attivo / Capitale proprio• Capitale proprio / debiti finanziari
Aumento del Free Cash Flow	<ul style="list-style-type: none">• Attività a breve – Passività a breve• Attività a breve / Passività a breve
Accrescere il mix ricavi dei vendita	<ul style="list-style-type: none">• % Ricavi di vendita da nuovi prodotti / N° clienti



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Prospettiva del cliente

OBIETTIVI	INDICATORI
Soddisfare il cliente (customer satisfaction)	<ul style="list-style-type: none">• Capacità di soddisfare esigenze comuni e specifiche• % Adeguatezza del prodotto rispetto all'esigenza del cliente• Tempestività della consegna e rapporto con i fornitori• Qualità del prodotto• Qualità del servizio di assistenza clienti tramite call center e/o sito web
Fidelizzare il cliente	<ul style="list-style-type: none">• Crescita degli ordini da clienti preesistenti• Indice di fidelizzazione
Acquisire nuovi clienti	<ul style="list-style-type: none">• N° nuovi clienti / N° clienti preesistenti• N° visite ISF / N° medici censiti
Ampliamento della quota di mercato	<ul style="list-style-type: none">• N° farmaci categoria "X" / N° complessivo farmaci categoria "X"• N° nuovi clienti effettivi / N° nuovi clienti potenziali• N° prodotti venduti / N° clienti



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Prospettiva dei processi interni

OBIETTIVI	INDICATORI
Ottimizzazione dei processi e degli impianti	<ul style="list-style-type: none">• Risorse effettive / Risorse previste• Tempo effettivo di utilizzo macchinari / Ore capacità produttiva
Innovazione	<ul style="list-style-type: none">• N° nuovi prodotti / Tot. prodotti• % Spese in R&D / Tot. Spese
Efficienza delle singole fasi produttive	<ul style="list-style-type: none">• Tipologia di difettosità del prodotto finito / Difettosità complessiva del prodotto finito• Tasso di difettosità del prodotto finito
Accuratezza delle previsioni	<ul style="list-style-type: none">• Analisi degli scostamenti



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Prospettiva di apprendimento e crescita

OBIETTIVI	INDICATORI
Formazione e aggiornamento del personale	<ul style="list-style-type: none">• N° ore formazione per dipendente• % Frequenza corsi formazione
Armonia nei rapporti interni tra dipendenti dell'azienda	<ul style="list-style-type: none">• Test attitudinali• Rendimento del fattore umano (valore della produzione / N° dipendenti)• % Partecipazione ad eventi aziendali
Sviluppo del listino prodotti	<ul style="list-style-type: none">• Spese R&D / Capitale investito• N° nuovi prodotti / N° prodotti presenti nel listino• Fatturato nuovi prodotti / Tot. Fatturato• Ricerche brevettate / Spese R&D• N° di sviluppo di brevetti
Ingresso in nuove aree strategiche	<ul style="list-style-type: none">• N° nuove aree strategiche effettive / N° nuove aree strategiche potenziali
Soddisfazione del personale	<ul style="list-style-type: none">• % Turnover annuale



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Prospettiva di impatto ambientale

OBIETTIVI	INDICATORI
Tutela della risorsa idrica	<ul style="list-style-type: none">• Risorse idriche utilizzate / Risorse idriche necessarie previste• % Inquinamento delle falde acquifere delle zone limitrofe
Riduzione delle emissioni tossiche	<ul style="list-style-type: none">• % Inquinamento dell'aria delle zone limitrofe
Risparmio energetico	<ul style="list-style-type: none">• Risorse energetiche utilizzate / Risorse energetiche necessarie previste• Energia alternativa autogenerata / Energia elettrica utilizzata
Riciclaggio delle materie organiche	<ul style="list-style-type: none">• Quantità organiche scartate riutilizzate / Quantità organiche scartate



Conclusioni

- La BSC è evoluta da strumento di misurazione delle performance a strumento di traduzione di mission e strategie in obiettivi
- In Italia solo il 27% delle imprese di maggiori dimensioni utilizzano la BSC
- La BSC resta uno strumento da cui partire poiché il controllo è destinato in futuro a cambiare
- XXXXXX non utilizza la BSC, ma dati i suoi obiettivi di internazionalizzazione e diversificazione la BSC potrebbe rappresentare un grande aiuto strategico

“Il cambiamento è il processo col quale il futuro invade le nostre vite.”

Alvin Toffer

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Benefici della lean analysis

On the supply side, it implemented Lean operational processes with streamlined governance and review cycles. The Lean program delivered a 15 to 25 percent first-year productivity gain, largely through managing demand.

Risultati	
AREA LABORATORI (QA/QC)	
▪ Produttività: + 15% (400 k€)	
▪ IT analisi prodotto finito: -50%	

keep the focus on improving performance. To further cut costs, the company standardized packaging and labelling, and consolidated shipments from suppliers. Finally, a new IT system allows people to see how much inventory is actually in stock before ordering new supplies. The company's Lean efforts in this area deliver more than \$20 million in annual savings.

▪ Tempi ciclo polo chimico e

Goal	Target	Results
Total Pipeline Lead Time Reduction	6 days	5 days
Throughput Time reduction	3 days	2 days
WIP reduction	30%	37%
Lay-out redesign (walkthrough reduction)	300 mt	284 mt

one: da 440K

.3%

D

5%

Table 1. Results after 90 days

Il questionario

Quanto le seguenti affermazioni sono applicabili alla sua farmacia ?	mai	raramente	talvolta	spesso	sempre
DIMENSIONE ECONOMICO-FINANZIARIA					
1. Il ricavo è l'unico e fondamentale indicatore di soddisfazione e riscontro di una efficace e corretta gestione dell'attività.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Il layout della disposizione del punto vendita riflette criteri di ottimizzazione disciplinati da tecniche di vendita e marketing.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Vengono costantemente monitorate e consultivate le performance dei ricavi delle diverse tipologie di prodotti (integratori, cosmetici, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Viene strutturato un piano di sviluppo (di marketing e breve-medio termine e a lungo termine).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIMENSIONE DEI PROCESSI INTERNI					
5. Mi aggiorno continuamente sulle nuove tecnologie per migliorare l'efficacia produttiva.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. In questa farmacia parliamo di come possiamo evitare il ripetersi di errori.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Interruzioni/distrazioni in questa farmacia (da telefonate, fax, clienti, etc.) impediscono allo staff di lavorare accuratamente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. In questa farmacia abbiamo necessità di dedicare molto tempo ad attività di inventario.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. In mancanza di un prodotto riusciamo a renderlo disponibile al cliente entro 24 h.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. La gestione delle scorte genera perdite dovute alla scadenza del prodotto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Utilizziamo processi e procedure standardizzate che aggiorniamo continuamente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DIMENSIONE DELLA CRESCITA E DELL'APPRENDIMENTO					
12. Il personale è tenuto a frequentare corsi di formazione permanente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Vengono periodicamente svolti meeting e briefing per monitorare i target previsti e pianificare le attività associate a nuovi progetti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Cerco ogni opportunità per valutare migliori del punto vendita al fine di renderlo il più accogliente e funzionale possibile.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Il nuovo personale è assunto non solo in base a requisiti normativi ma anche in relazione a specifiche conoscenze attinenti l'area della vendita.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. L'orientamento al team working è fondamentale ai fini di un sereno clima di lavoro ed un proficuo e rapporto con il cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

DIMENSIONE DEL CLIENTE	
17. In che modo cerca di acquisire nuova clientela?	<input type="checkbox"/> mediante campagne pubblicitarie <input type="checkbox"/> mediante utilizzo dei social <input type="checkbox"/> punto sul passaparola <input type="checkbox"/> pubblicità nel punto vendita
18. In che modo promuove la fidelizzazione della clientela?	<input type="checkbox"/> mediante organizzazione di eventi tematici <input type="checkbox"/> offrendo il più ampio e completo numero di servizi complementari (misurazione pressione, analisi del sangue, test per le intolleranze, etc.) <input type="checkbox"/> mediante sconti e offerte promozionali <input type="checkbox"/> formando i collaboratori mediante tecniche di orientamento al cliente
19. In che modo cerca di soddisfare la sua clientela?	<input type="checkbox"/> diversificando e ampliando la tipologia e la gamma dei prodotti <input type="checkbox"/> offrendo orari di apertura prolungati <input type="checkbox"/> proponendo questionari di gradimento <input type="checkbox"/> assicurando un servizio rapido ed efficace
20. In che modo effettua targeting della sua clientela? In base a:	<input type="checkbox"/> patologie croniche/acute <input type="checkbox"/> propensione alla spesa <input type="checkbox"/> capacità di fare opinione <input type="checkbox"/> una classificazione metodologica che ha fatto sulla sua clientela, basata su:

IL CAMPIONE

21 Farmacie (3 Comunali e 18 Private) tutte con un fatturato medio alto

OBIETTIVO DELLA RICERCA

fotografare "lo stato dell'arte " delle Farmacie Italiane per prendere coscienza e conoscenza di dove siamo e dove dovremmo andare

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore



I risultati

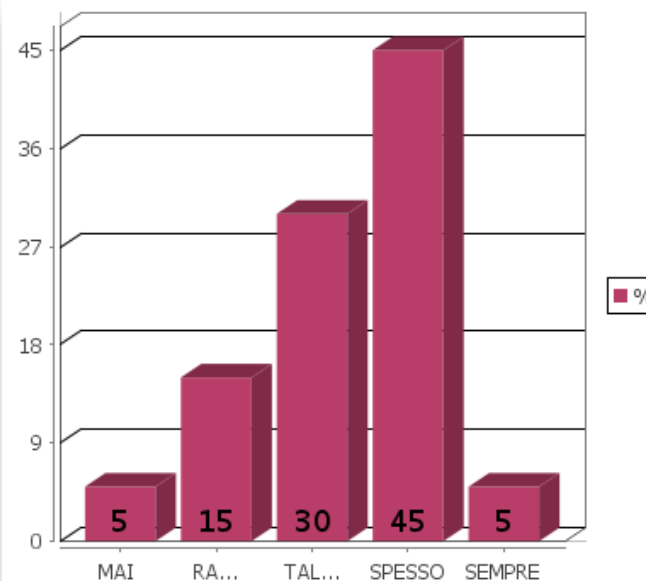
FARMACIA: QUALI PROSPETTIVE?

Indagine conoscitiva sulle strategie chiave nella gestione della farmacia

DIMENSIONE ECONOMICO FINANZIARIA

1. Il ricavo è l'unico e fondamentale indicatore di soddisfazione e riscontro di una efficace e corretta gestione dell'attività.

- MAI
- RARAMENTE
- TALVOLTA
- SPESSO
- SEMPRE
- NON SO



Commento

L'indicatore economico-finanziario nell'ambito gestionale sembra essere quello fortemente prevalente. E' opportuno comunque rilevare la presenza, anche se modesta, di un interesse per altre dimensioni gestionali.

Analisi dei risultati



DIMENSIONE ECONOMICO FINANZIARIA

Risulta essere molto presente e strutturata.

DIMENSIONE DEI PROCESSI INTERNI

appare alquanto consolidata relativamente alle attività tradizionali ma non abbastanza sviluppata da supportare l'applicazione di modelli gestionali orientati ai principi Lean.

DIMENSIONE DELLA CRESCITA E DELL' APPRENDIMENTO

è possibile constatare una discreta ma non piena sensibilità al ruolo fondamentale che riveste l'area della formazione del personale e del monitoraggio costante delle procedure

DIMENSIONE DEL CLIENTE

non appare evidente uno spiccato orientamento al cliente se si fa riferimento ai puri criteri Lean Thinking.

Proposte sui punti deboli per un efficace lean analysis

DIMENSIONE DEI PROCESSI INTERNI

Necessità di conoscere meglio i processi interni (Project Mangment)

Necessità di migliorare le procedure ed il leadtime vs ad esempio lo sviluppo del fascicolo sanitario

DIMENSIONE DELLA CRESCITA E DELL' APPRENDIMENTO

Necessità di maggiori audit interni per ridurre sprechi e leadtime lavorativi
Necessità di certificazione delle professionalità presenti

DIMENSIONE DEL CLIENTE

Necessità di tecniche innovative per l'acquisizione della clientela
Il tutto si basa sul passaparola
Necessità di utilizzo di metodiche di misurazione Della customer satisfaction

“La capacità di un’impresa di apprendere e migliorarsi è direttamente collegata al valore che essa è in grado di generare. Solo grazie alle innovazioni di prodotto e servizio si può creare valore per i clienti, e solo attraverso innovazioni di processo continue si potranno penetrare nuovi mercati migliorando la redditività.”

F. Alberti

BSC DETERMINA LA FORMULA DEL VALORE AZIENDALE



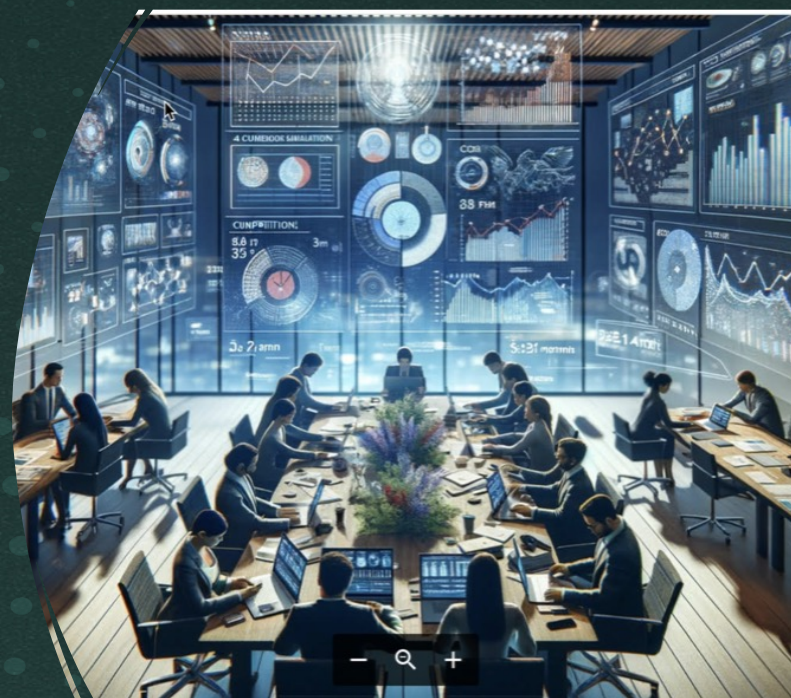
Economico +
Brand identity +
Brand Immage +
Clientela +
Skills del Personale.

60^o tecniche nuove MEDIA

2024

DIVISIONE
HEALTHCARE

Key Point :
Leggere i dati e
interpretarli



**Polarizzazione
degli accessi
nella Farmacia
Retail negli ultimi
3 anni**



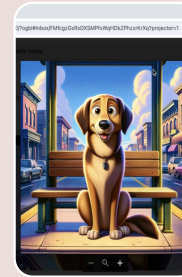
Baby
Boomers
1946-
1964



Z
(1997-
2012)



Caregiv
er



Propietari
Pet



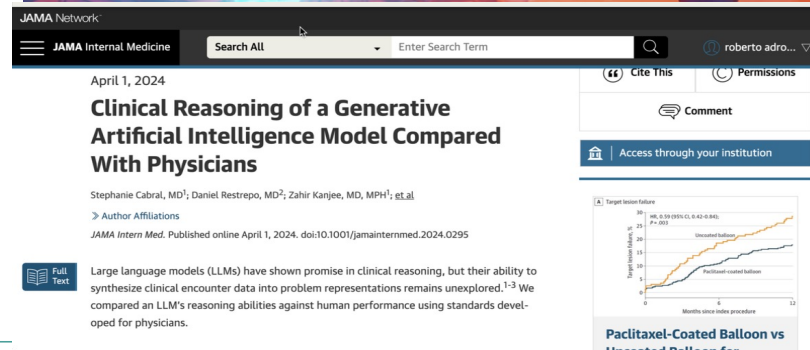
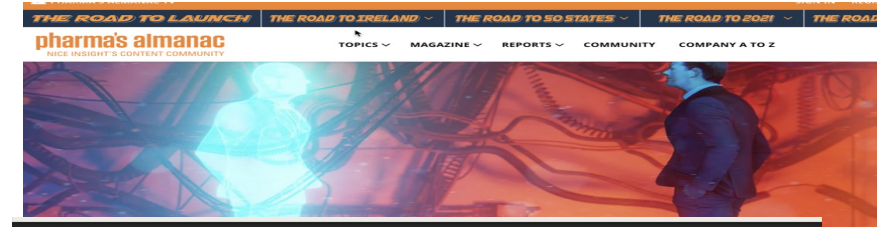
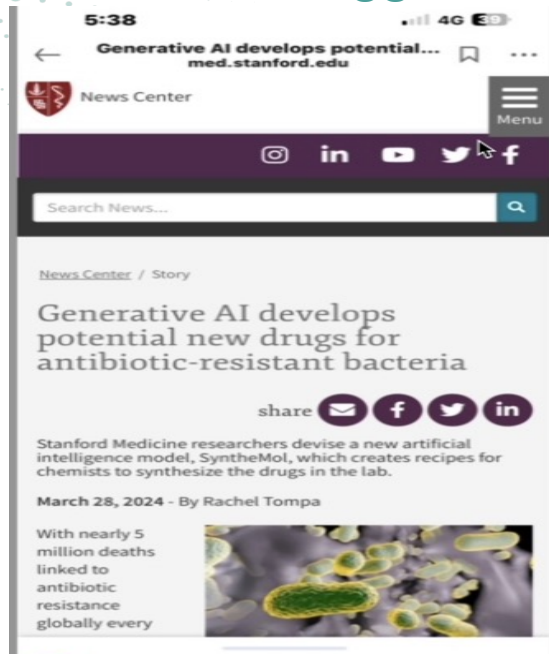
Donne adulte
e mature



Genitori con
bambini
inferiori
a tre anni



Leggere I dati -dove vanno I trend



Leggere I dati : Valutare le tendenze e simulare uno scenario



Sentenza Corte di giustizia europea sulla vendita farmaci

Canale retail fisico e on line

Distribuzione attraverso Droni dei farmaci

Questa foto di Autore sconosciuto è concesso in licenza da [CC BY-SA-NC](#)

New Online Views: 205,623 Citations: 0 Altmetric: 4696 Comments: 4

Original Investigation

ONLINE FIRST

April 28, 2023

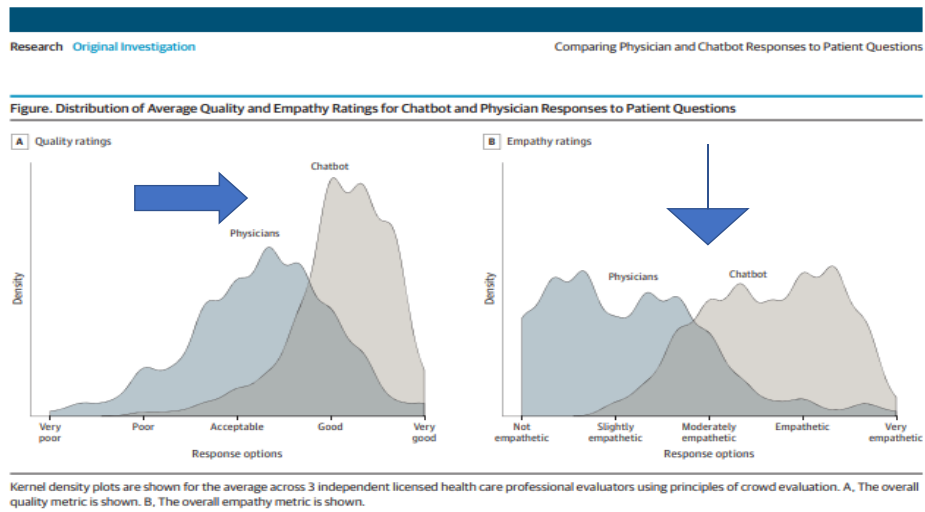
Comparing Physician and Artificial Intelligence Chatbot Responses to Patient Questions Posted to a Public Social Media Forum

John W. Ayers, PhD, MA^{1,2}, Adam Polak, PhD³, Mark Drexler, PhD³, et al.

> Author Affiliations

JAMA Intern Med. Published online April 28, 2023. doi:10.1001/jamainternmed.2023.1838

708.000
visualizzazioni



L'I. attraverso i social risulta essere più empatica vs i medici

file:///C:/Users/Pc/Downloads/jamainternal_ayers_2023_oi_230030_1683233221.03185.pdf

Documento utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower 2023

La causa è conosciuta

The American Journal of Emergency Medicine Log in

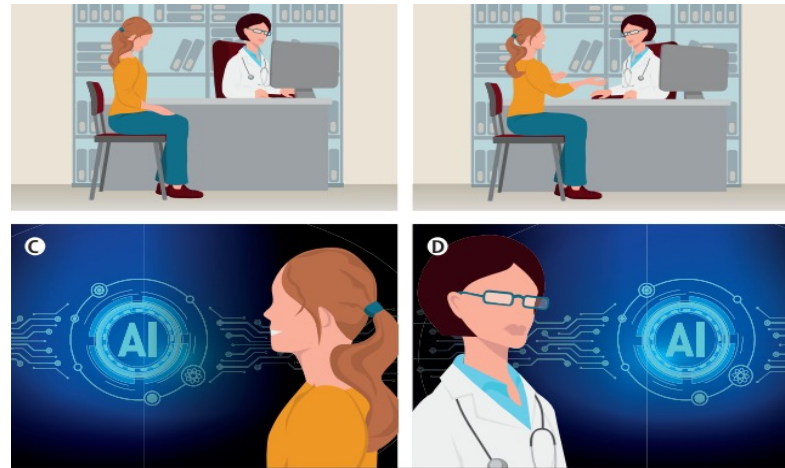
BRIEF REPORT | VOLUME 31, ISSUE 11, P1591-1594, NOVEMBER 2013

[Download Full Issue](#)

 **4000 Clicks: a productivity analysis of electronic medical records in a community hospital ED**

[Robert G. Hill Jr., MD](#) • [Lynn Marie Sears, MBA](#)   • [Scott W. Melanson, MD](#)

Published: September 23, 2013 • DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ajem.2013.06.028>



«il potenziale dell'IAdall'esame delle loro interazioni con i pazienti potrebbe emergere come vitale strumento educativo in futuro, non solo per gli studenti di medicina, ma per tutti gli operatori sanitari". E. Topol, Vol 402 October 21, 2023, [https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736\(23\)02292-4/abstract](https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(23)02292-4/abstract))



Il primo studio sulla Fibrillazione Atriale attraverso l'AI facciale

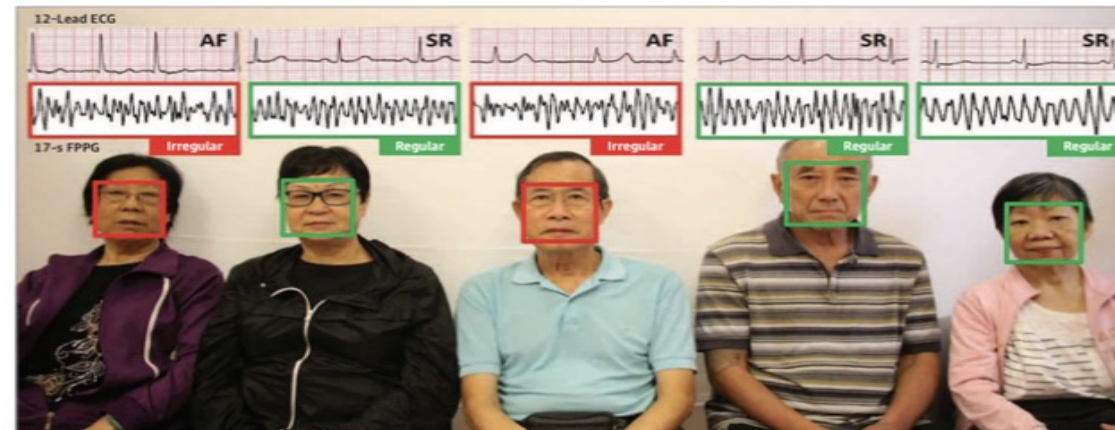
Editor's Note page 107

camera. In this proof-of-concept study, we prospectively evaluated the feasibility of high-throughput AF detection by analyzing FPPG signals³ from multiple patients concurrently using a single digital cam-

(mean [SD] age, 56.8 [20.2] years; 14 men [58.5%]) in sinus rhythm (SR) were recruited. A digital camera (50D; Canon) was used to film 5 patients sitting in a row 150 cm away (Figure). We recorded 64 videos (1-minute duration, 24 FPS), each capturing 5 patients simultaneously in 32 different heart-rhythm

Figure. Experimental Setup

A Demonstration of a single video recording of 5 patients sitting in heart rhythm permutation #24

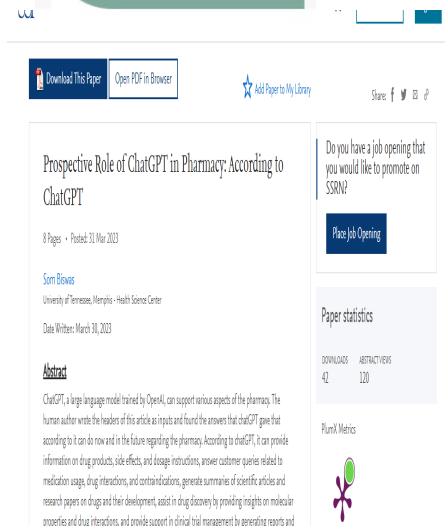


B The 5-participant binary (AF or SR) matrix

https://www.linkedin.com/posts/eric-topol-md-b83a7317_ai-jama-activity-6605621123507978240-7z6g/?originalSubdomain=it Topol LinkedIn 28 Febb 24

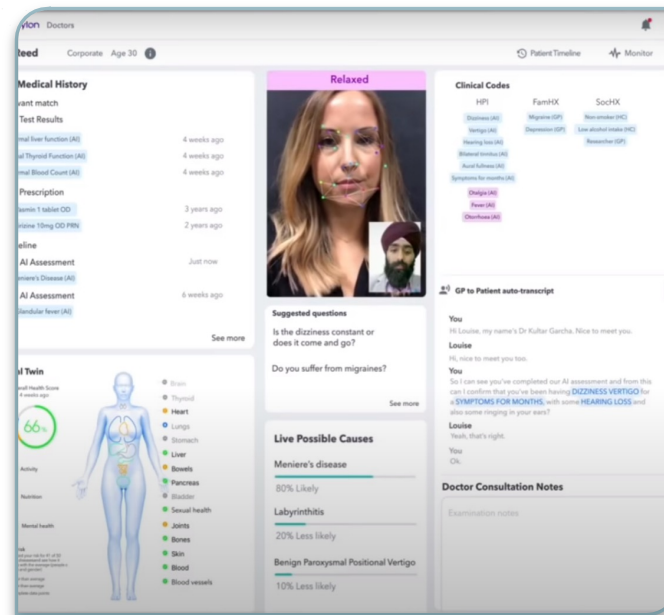


ChatGPT (Generative Pretrained Transformer) in Farmaciaoltre agli aspetti burocratici



- 1. "A cosa serve il farmaco X?"
- 2. "Quali sono gli effetti collaterali del farmaco Y?"
- 3. "Come dovrei prendere il farmaco Z?"
- 4. "Quali sono le controindicazioni per il farmaco A?"
- 5. "Posso prendere il farmaco X con il farmaco Y?"
- 6. "Cosa devo fare se dimentico una dose del farmaco Z?"
- 7. "Ci sono cibi o bevande che dovrei evitare durante l'assunzione del farmaco A?"
- 4. "Ci sono condizioni che rendono il farmaco B non sicuro da utilizzare?"

Babylon : un esempio di telemedicina che fa discutere



Babylon Health,
azienda britannica
fondata nel 2013



Consulenze mediche
a distanza con
medici e operatori
sanitari attraverso un
sistema basato
sull'intelligenza
artificiale

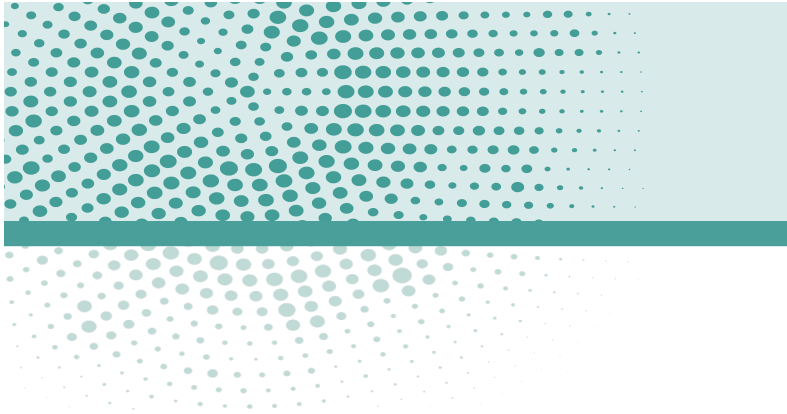


Sistema di chatbot
automatizzata
chiamato "Symptom
Checker Chatbot".



Analisi delle
espressioni facciali
del paziente in grado
di fornire
all'operatore
sanitario informazioni
sull'emozione

5/18/24



ARTICLES | VOLUME 403, ISSUE 10439, P1879-1892, MAY 11, 2024

Download Full Issue

PDF [1 MB]

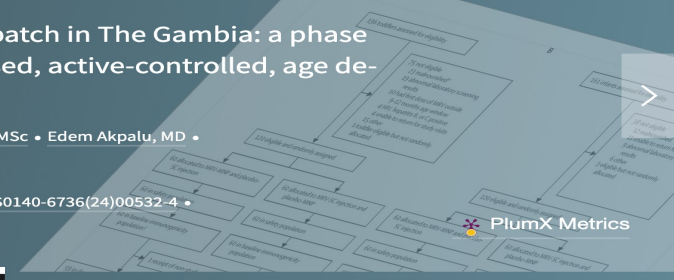
Figures Save Share Reprints Request

A measles and rubella vaccine microneedle patch in The Gambia: a phase 1/2, double-blind, double-dummy, randomised, active-controlled, age de-escalation trial

Ikechukwu Adigweme, MBBS • Mohammed Yisa, MBBS • Michael Ooko, MSc • Edem Akpalu, MD • Andrew Bruce, MBChB • Simon Donkor, MSc • et al. Show all authors

Open Access • Published: April 29, 2024 • DOI: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(24\)00532-4](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(24)00532-4)

Check for updates



HEALTHDESK

CERCA NEWSLETTER MENU

Lo studio

Un cerotto ci vaccinerà



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore



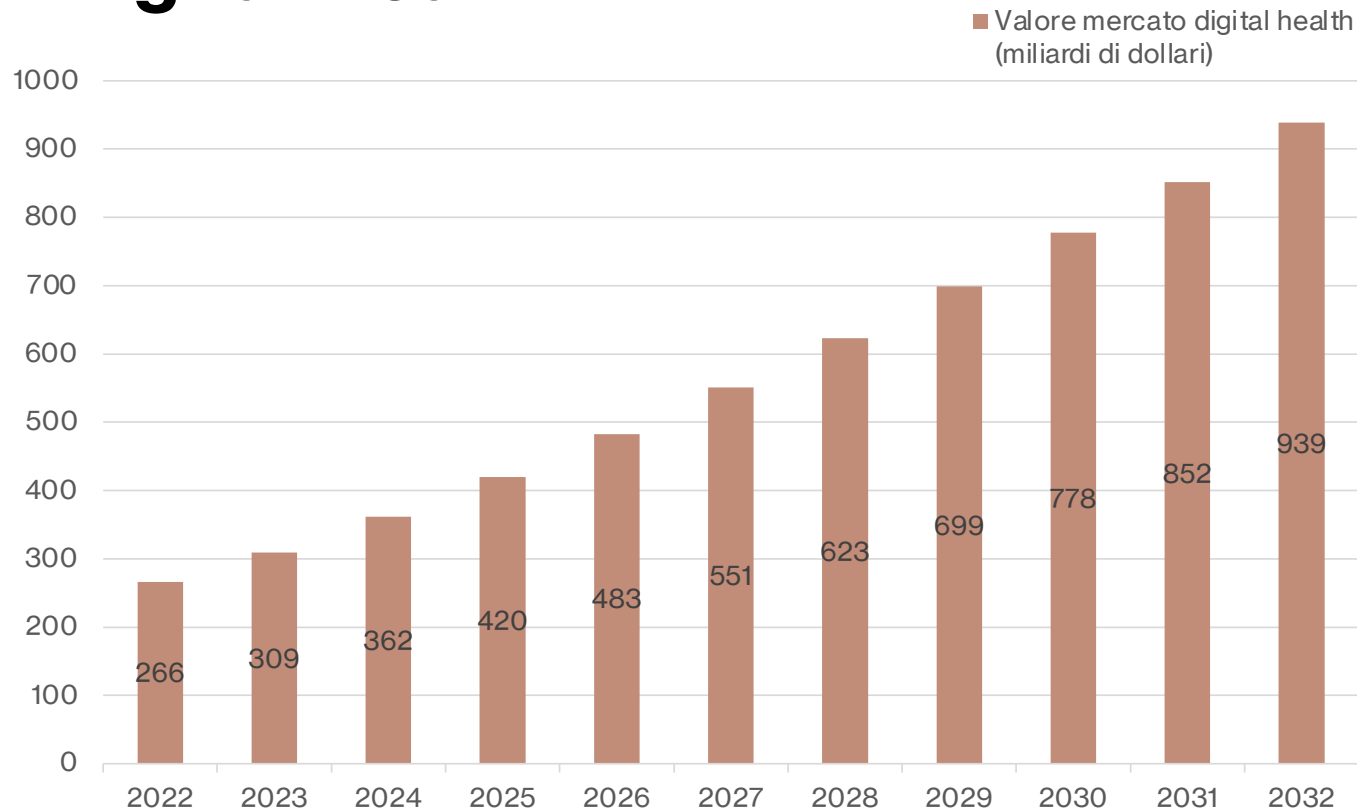


Digital Health technologies (Dht)

- Tecnologia al servizio della salute
- App di monitoraggio dei parametri della salute; wereable (es. smartwatch); sistemi digitali di raccolta dati (es. FSE e CCE)
- 25 Aprile 2018: comunicazione della Commissione Europea sull'importanza della trasformazione digitale nella ricerca farmaceutica e nella cura del paziente
- Cittadini considerati parte integrante e attiva nella promozione della salute
- Nuova visione della farmaceutica: paziente sempre più al centro del percorso terapeutico

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Le prospettive di crescita della Digital Health



<https://www.economyup.it/innovazione/intelligenza-artificiale-che-cos-e-e-perche-trasformera-le-aziende>

Fonte: www.precedenceresearch.com

Digital Therapeutics (DTx)



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Sanità digitale in Italia

Telemedicina: cardine
della digital health
(Accordo Stato
Regioni, 2020)

Fascicolo Sanitario
Elettronico (FSE)
Cartella Clinica
Elettronica (CCE)

PNRR – Missione
Salute

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando
l'autore

PNRR – Missione Salute

15,62 miliardi di euro destinati alla missione salute (8,03% importo totale PNRR)

Obiettivo: miglioramento e ammodernamento del Sistema Sanitario Nazionale

Potenziamento tecnologico delle apparecchiature, aumento del livello di digitalizzazione in più di 280 strutture sanitarie

Nome Investimento	Importo
Ammodernamento tecnologico degli ospedali	€ 4.052.410.000
Casa come primo luogo di cura, assistenza domiciliare e telemedicina	€ 4.000.000.000
Case della comunità e presa in carico della persona	€ 2.000.000.000
Ecosistema innovativo della salute	€ 437.400.000
Rafforzamento dell'assistenza sanitaria intermedia e delle sue strutture (Ospedali di Comunità)	€ 1.000.000.000
Rafforzamento dell'infrastruttura tecnologica e degli strumenti per la raccolta, l'elaborazione, l'analisi dei dati e la simulazione	€ 1.672.539.999
Salute, ambiente, biodiversità e clima	€ 500.010.000
Sviluppo delle competenze tecnico-professionali, digitali e manageriali del personale del sistema sanitario	€ 737.600.000
Valorizzazione e potenziamento della ricerca biomedica del SSN	€ 524.140.000
Verso un nuovo ospedale sicuro e sostenibile	€ 1.638.851.083

Fonte: www.italiadomani.gov.it

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore



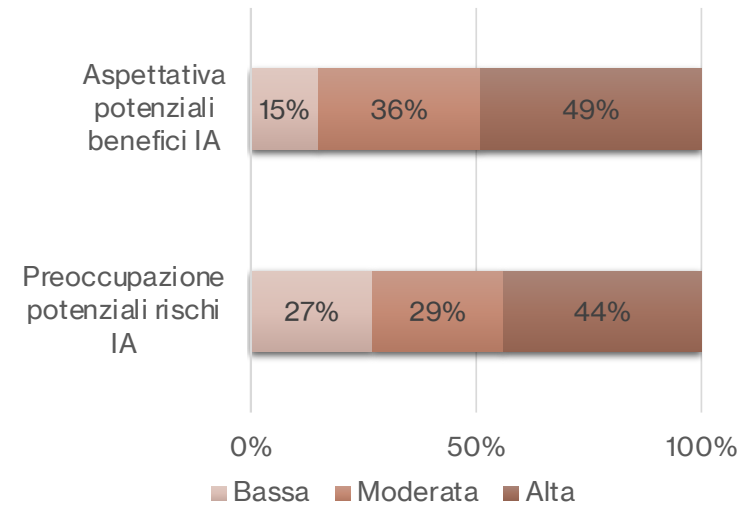
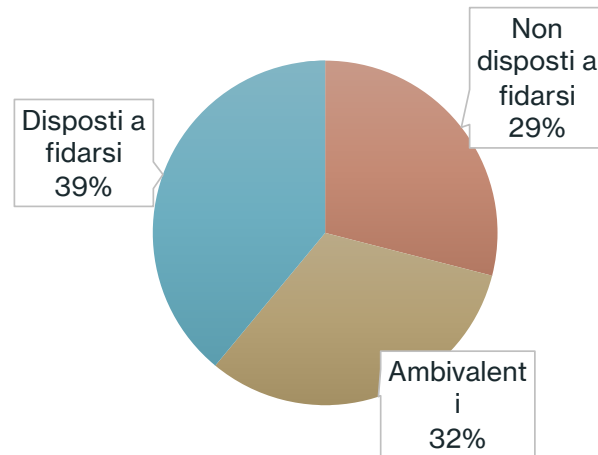
Intelligenza Artificiale Le domande aperte

- A 18 mesi dall'arrivo di Chat GPT quale è la percezione?
- Quali le potenziali applicazioni dell'IA nel settore farmaceutico?
- Risorsa fondamentale per il futuro del mondo farmaceutico?

“Trust in Artificial Intelligence: A Global Study” (2023)

Studio globale – coinvolte più di 17 mila persone

Raccolta dati sulla percezione che le persone hanno dell'IA



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

ARTIFICIAL INTELLIGENCE APPLICATION

HEALTH TRIVICE
HEALTH TRIVICE
VIRTUAL BIOPSY
PROSTATE

A slide with a dark blue background. On the left, there is a profile of a human head with a glowing brain. The text 'HEALTH TRIVICE' is at the top left, and 'VIRTUAL BIOPSY PROSTATE' is in the center.

EVER
pArkInsider
Patient Learning, Empowering Patients

A slide with a white background on the left and a blue background on the right. The left side has the 'EVER' logo and 'pArkInsider' text. The right side features a glowing, abstract brain-like structure.

DIGITAL ASSISTANT:
LA BUSSOLA PER NAVIGARE TRA I CLINICI

Inspired by patients.
Driven by science.

A slide with a blue background featuring a network of white lines and dots. On the right, there is a blue robot head wearing a headset. The text 'DIGITAL ASSISTANT: LA BUSSOLA PER NAVIGARE TRA I CLINICI' is at the top, and 'Inspired by patients. Driven by science.' is at the bottom.

EUROFIM

A slide with a light blue background. It shows a doctor in blue scrubs using a VR headset to interact with a patient in a hospital bed. The text 'EUROFIM' is at the top left. At the bottom, it says 'L'AI contro l'emergenza Covid: il caso Vimercate'.

GDMH
AGILE
Astrazeneca Gemelli In LES (SLE)

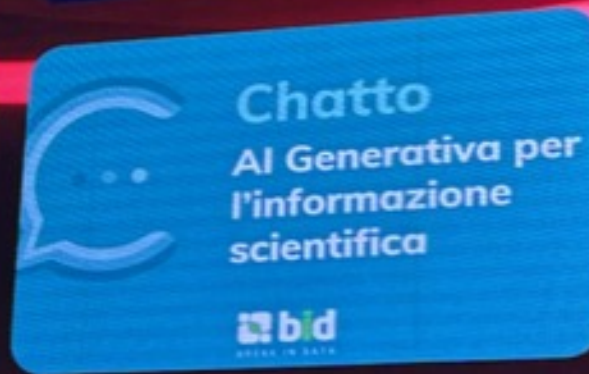
Experience - Intelligence - GROWTH

MARCO GORINI & GABRIELLA CASTELLINO

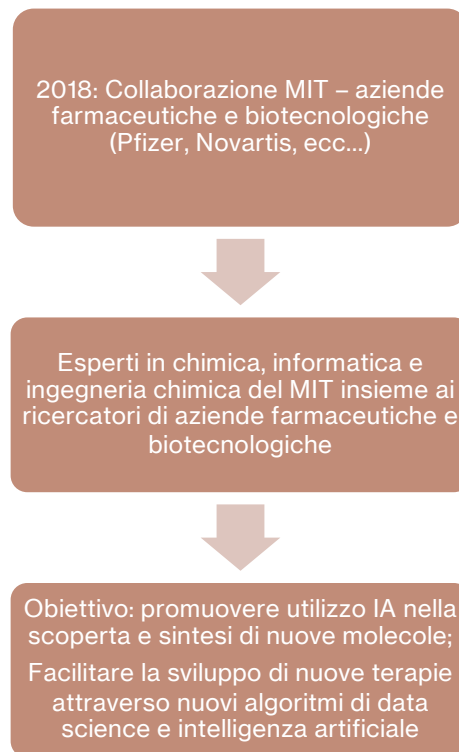
A slide with a blue background and a yellow and green abstract shape on the left. The text 'GDMH' is at the top, followed by 'AGILE' and 'Astrazeneca Gemelli In LES (SLE)'. Below that, it says 'Experience - Intelligence - GROWTH' and 'MARCO GORINI & GABRIELLA CASTELLINO'.

Chatto
AI Generativa per
l'informazione
scientifica

bid
BIOMEDICAL IN DATA

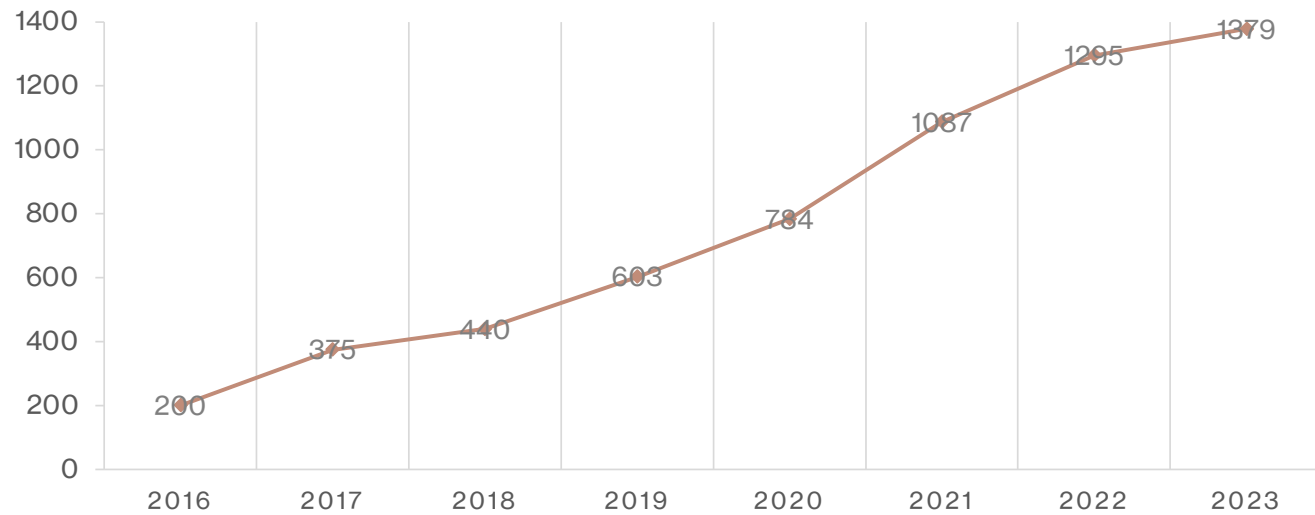
A slide with a light blue background. On the left, there is a stylized white speech bubble icon. The text 'Chatto AI Generativa per l'informazione scientifica' is in the center. At the bottom, there is the 'bid' logo and 'BIOMEDICAL IN DATA'.

Le potenziali applicazioni nel settore farmaceutico



Azienda Farmaceutica	Partner	Anno	Accordo previsto
Pfizer	CytoReason	2019	Sviluppo di farmaci innovativi per le malattie oncologiche e immuno-mediate con il supporto dell'IA
GSK	Tempus	2020	Sviluppo di una piattaforma innovativa basata sull'apprendimento automatico. Obiettivo: accelerare i processi di ricerca e sviluppo; offrire ai pazienti trattamenti altamente personalizzati
Bayer (Leaps by Bayer)	Cellino Biotech	2017	Sviluppo di una piattaforma che combina l'intelligenza artificiale e la tecnologia laser. Obiettivo: sopperire alle procedure molto impegnative e agli alti costi di produzione delle terapie cellulari.

AUTORIZZAZIONI ALLA VENDITA ONLINE DI FARMACIE E PARAFARMACIE



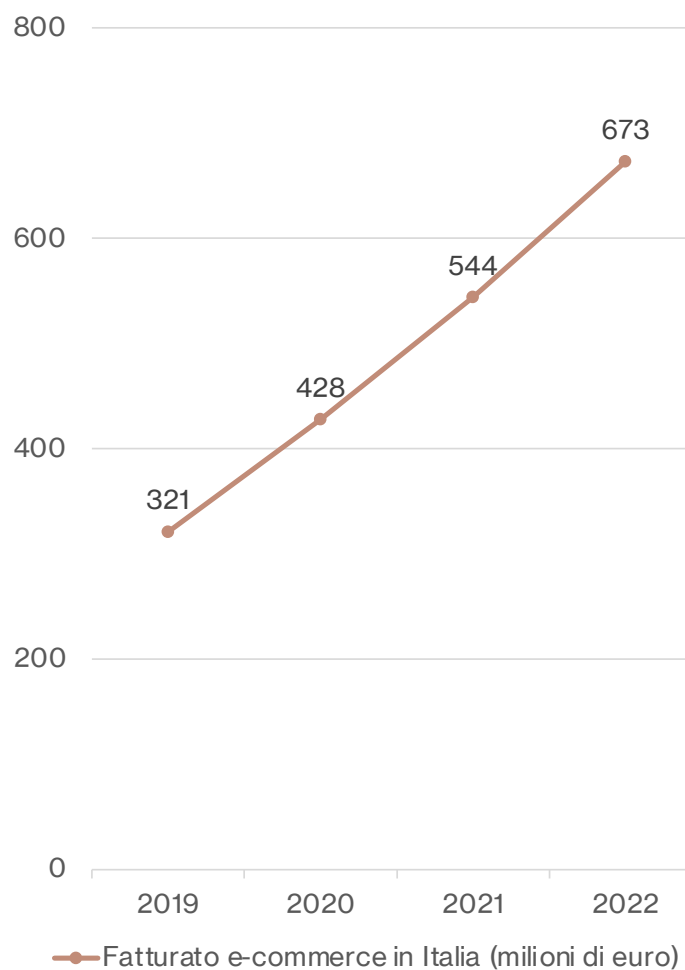
Fonte: Farmakom.it

- Pandemia e avvento del digitale – le esigenze dei pazienti cambiano
- Crescono con un tasso medio annuo del 34,96% le autorizzazioni alla vendita online da parte del Ministero della Salute (SOP e OTC)

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

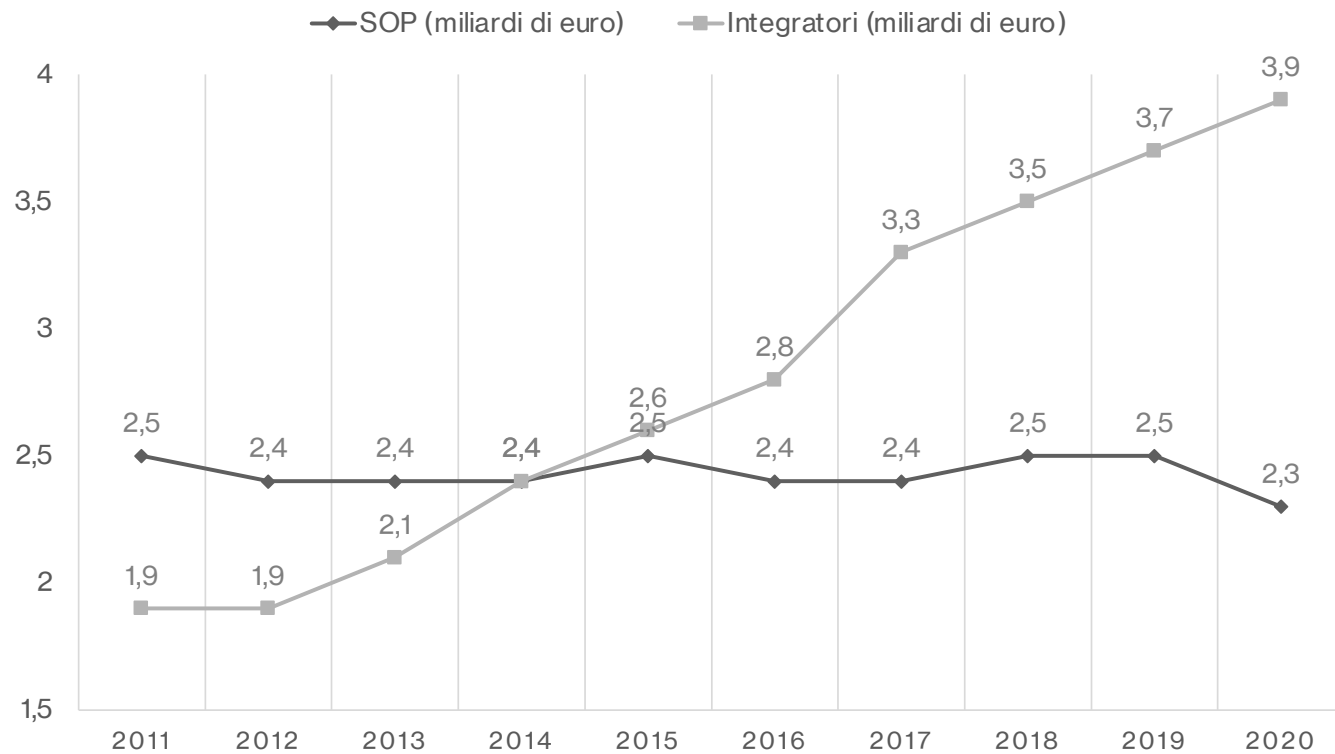
fatturato e-commerce di farmacie e parafarmacie (OTC-SOP-Integratori alimentari)

- Trend in crescita e fatturato raddoppiato in soli 4 anni
- Motivazioni: pandemia; comodità e prezzo
- Farmacia fisica si conferma come presidio prioritario sul territorio (11,4 miliardi di fatturato sui prodotti senza prescrizione)



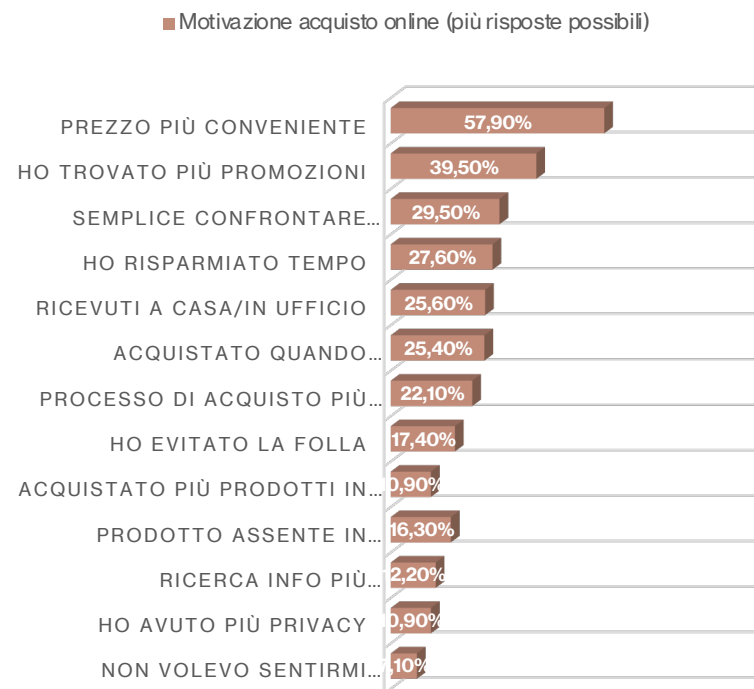
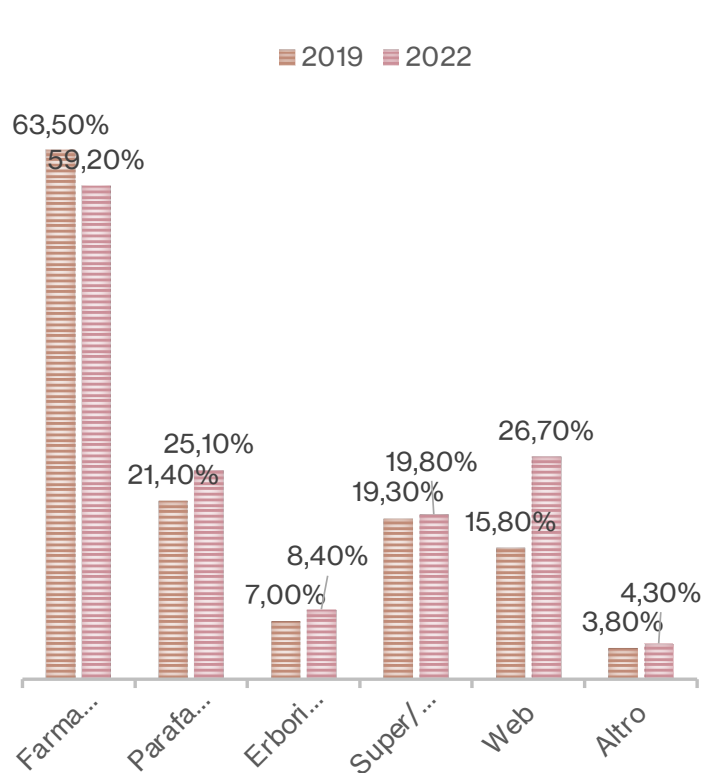
2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

CONFRONTO VENDITE TOTALI MERCATO SOP E INTEGRATORI



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Canali d'acquisto



2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore

Lotta alle fake news e alle contraffazioni



Rete terreno fertile per la diffusione di notizie scientificamente inaccurate e non verificate



Grave pericolo per la salute pubblica



2020: anno di forte crescita di farmaci contraffatti: aumento del 45% rispetto al precedente anno



Ministero della Salute, Aifa e Federfarma sottolineano l'importanza di acquistare i prodotti farmaceutici solo da siti di farmacie reali, contraddistinte dal Logo Europeo

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando l'autore



Nasce il 17 gennaio 2024 NMVO Italia, una Società Consortile no-profit per il contrasto alla contraffazione dei farmaci



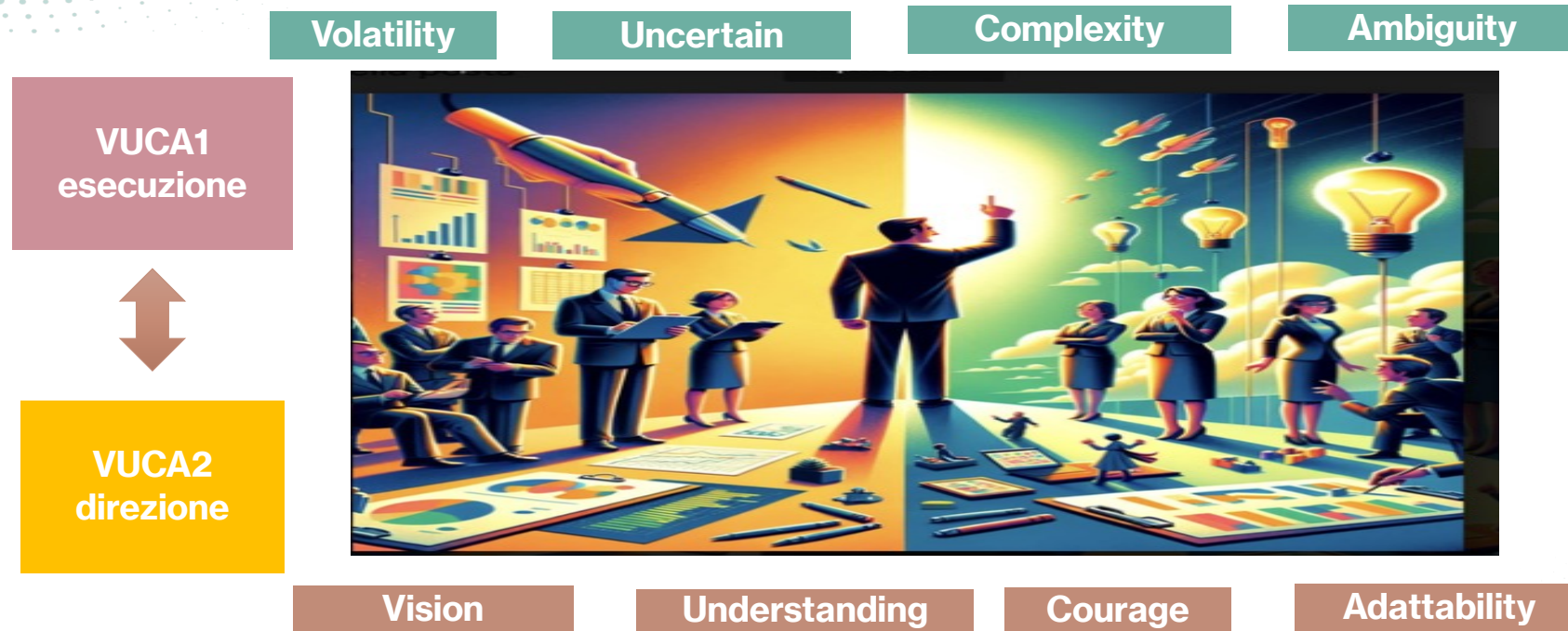
Società voluta fortemente dalle maggiori associazioni della filiera del farmaco



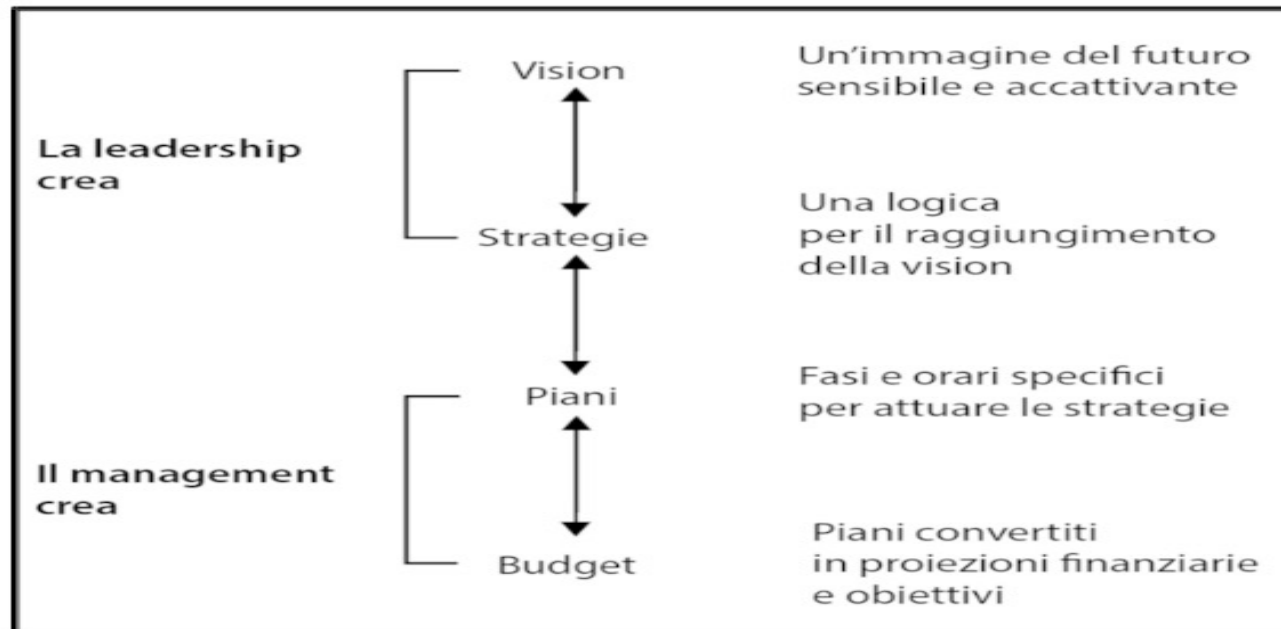
NMVO Italia responsabile di adeguare il sistema nazionale al nuovo modello europeo anticontraffazione e di tracciabilità del farmaco, secondo le normative UE del 2011 (Direttiva 2011/62) e del 2016 (Regolamento delegato 2016/161)

2024 roberto adrower materiale utilizzabile citando
l'autore

La sottile linea che separa managerialità da leadership



Leadership e/o il management



Mezz'orao 5' per decrivere una vision ?

“Se avessi avuto più tempo
ti avrei scritto una lettera piu breve”



«Mezz'oraè seppellirla (la Vision) nei progetti di
business , marketing , servizi qualità
5' abbiamo il «rischio» di
ottenere una reazione di comprensione
e interesse »

«ALTRIMENTIASPETTIAMOCI SOLO
GUAI »

1+ 1 non sempre fa 2



«Alzatevi e seguitemi» non funziona



LE PAROLE GUIDA DI UNA VISION

Coraggio

Condivisione

Comprensibilità

Adattamento all'organizzazione e alle persone

Ascolto e accettare le critiche

Un «Re» Leader può farcela da solo perché ha doti eccezionali ! Ma è vero ?



Il Leader carismatico , se isolato , non riesce a vincere la tradizione e l'inerzia .
Un programma di qualità diventa burocrazia invece di soddisfazione per i clienti e per il personale

Un leader deve aver creato una «coalizione guida»

60^o tecniche nuove MEDIA

2024

DIVISIONE
HEALTHCARE

Il migliore modo per
isolarsi ?
Usare le tecniche di
disimpowerment
micromanagment





«Si ci abbiamo già provato»,



"Dovete analizzare meglio le possibilità negative",



. "Non c'è tempo per quello fai semplicemente questo, per favore."

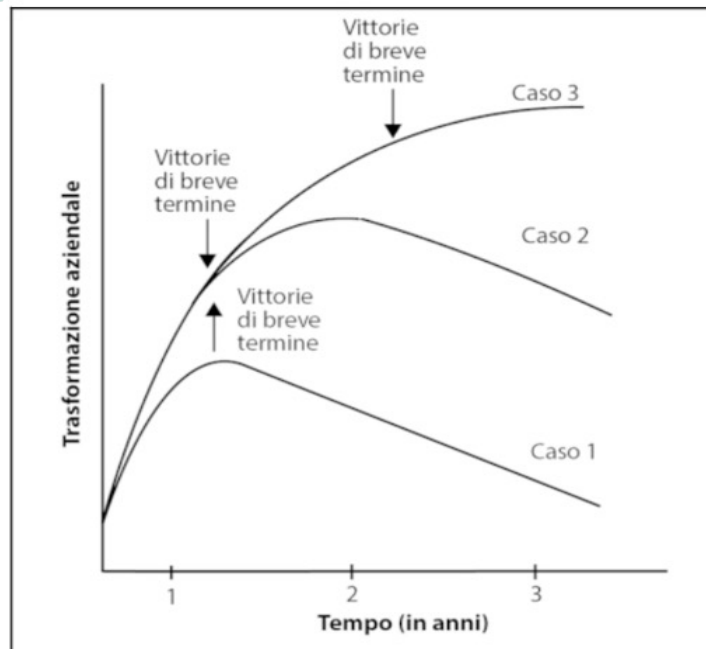


"Sì sì, è molto interessante, ma... No, no, non dire questo ; le persone non hanno bisogno di quelle informazioni."



"Per favore, Marta, la prossima volta parlane con me prima di fare qualsiasi cosa."

Utilizzare Vittorie di Breve Termine...



Aiutano molto a giustificare i costi di breve termine.

Aiutano a perfezionare vision e strategie.

Dimostrano con i fatti che vale la pena fare quei sacrifici.

Ricompensano gli agenti del cambiamento.

Mettono a disposizione della coalizione guida dati concreti

Dopo molto lavoro duro, il feedback positivo migliora il morale e rafforza la motivazione.

Enfatizzano la realizzabilità delle idee.

Ma la Farmacia è una PMI .Quale il senso della managerialità e leadership . Non si studia all'Università e nemmeno negli Ecm ?



Il dubbio Imprenditoriale : quali scelte nel servizio del mercato retail ?

Tendenza a offrire TUTTO



Le Scelte da FARE



La valutazione strategica per un servizio di telemedicina



Dubbio Imprenditoriale : dato economico o la potenzialità del mercato ?

Redditività / Opportunità del Servizio nella Farmacia Retail ?



71 interventi di telemedicina a Farmacia *

Il 58% delle strutture mediche private e private non convenzionate non svolgerà il servizio di telemedicina
Difficoltà organizzativa (24%),
per scarsa collaborazione del personale sanitario (15%)
per onerosità economica (9%).

REDDITIVITA'
'BASSA

DIFFICOLTA'
OPERATIVE

OPPORTUNITA' DI
MERCATO

*network di Federfarma e Htn – Health telematic network)2023

**Ref:2023 L'indagine svolta dall'Osservatorio salute benessere e resilienza, insieme con l'Istituto. superiore di sanità e a un fondo sanitario integra-tivo, ha fotografato lo sviluppo attuale e futuro

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**

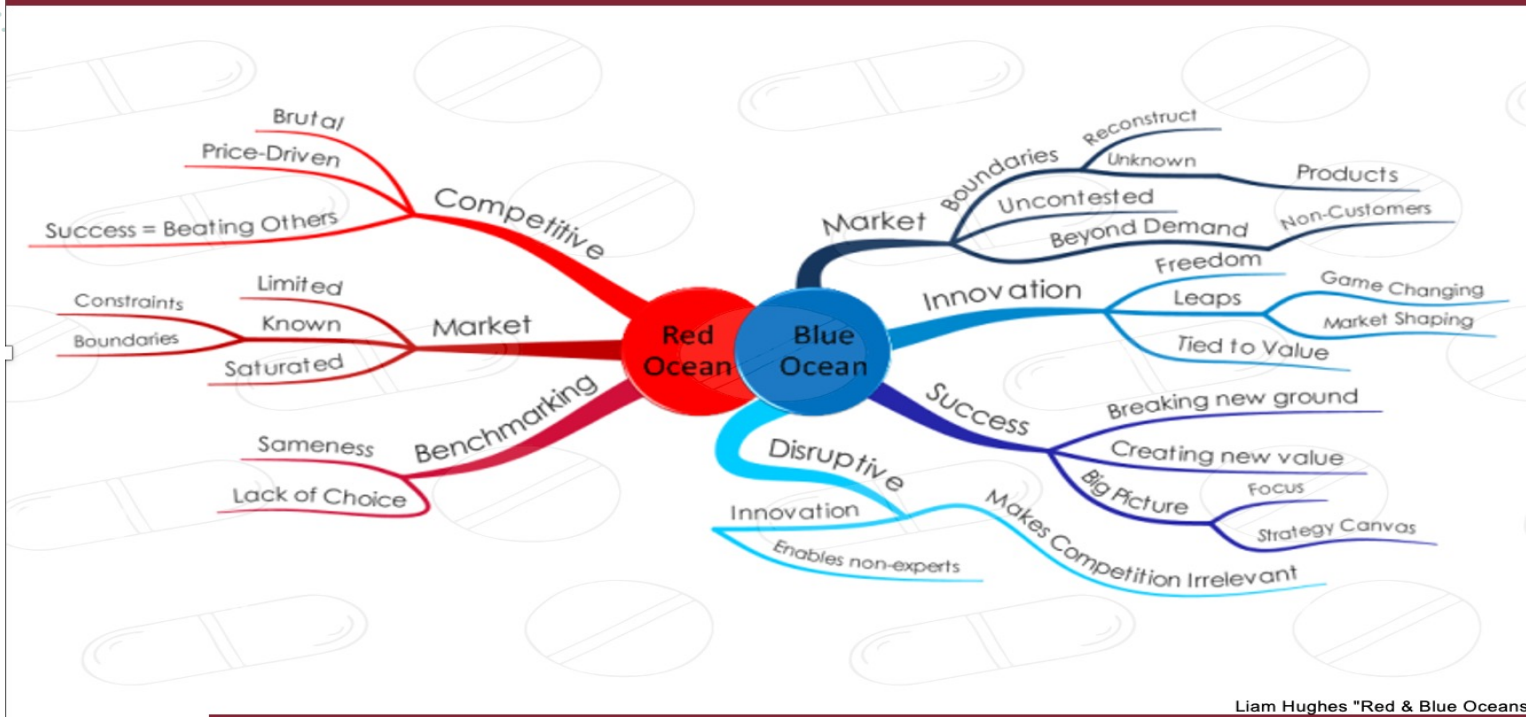
**CREARE UNO SPAZIO
DI MERCATO
INCONTESTATO**

**ELUDERE LA
COMPETIZIONE**



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

LA LOGICA DELL'OCEANO BLU: COME APPROCCIARLA



**FACOLTÀ DI FARMACIA E MEDICINA
DIPARTIMENTO: CHIMICA E TECNOLOGIA DEL FARMACO
CORSO DI LAUREA IN SCIENZE FARMACEUTICHE APPLICATE**

**BLOCKCHAIN NELLA FILIERA DEL FARMACO:
MODELLI STRATEGICI E DI MARKETING**

TESI DI LAUREA SPERIMENTALE



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

**RELATORE:
PROFESSOR
ADROWER ROBERTO**

**LAUREANDA:
DIPALMA
LUCIA 1775423**

ANNO ACCADEMICO 2018/2019

COS'È LA BLOCKCHAIN?



STRUTTURA DATI, CONDIVISA E IMMUTABILE

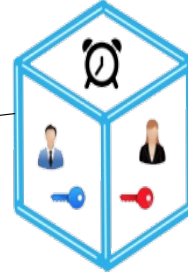
La BLOCKCHAIN è un registro digitale.

Ogni unità del registro è un “blocco”

I blocchi collegati tra loro nell'ordine in cui sono stati creati.

Sono connessi usando la crittografia, che li lega in modo virtualmente non modificabile.

COME FUNZIONA?

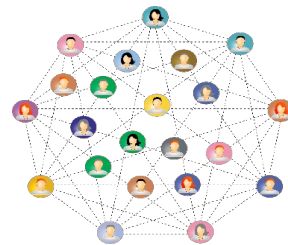


Il Blocco viene verificato e approvato dalla rete Blockchain

Il Blocco viene accodato a quelli già approvati



La transazione è andata a buon fine e viene pubblicata e distribuita sui **NODI** della rete Blockchain.

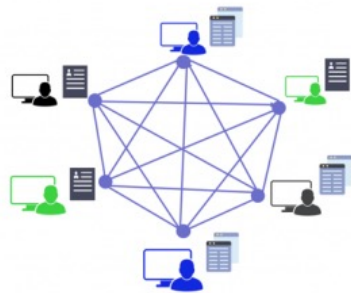


ESISTONO DUE TIPOLOGIE



Modello Pubblico

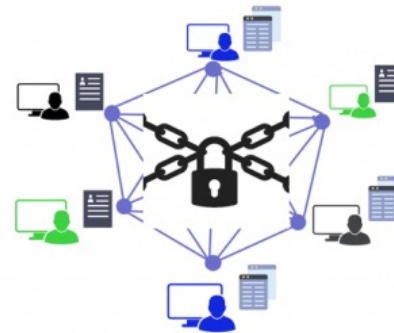
Modello «purista» distribuito



Non hanno una “proprietà” o un soggetto di riferimento e sono concepite per non essere controllate.

Modello Privato

Logica «club ristretto e chiuso»

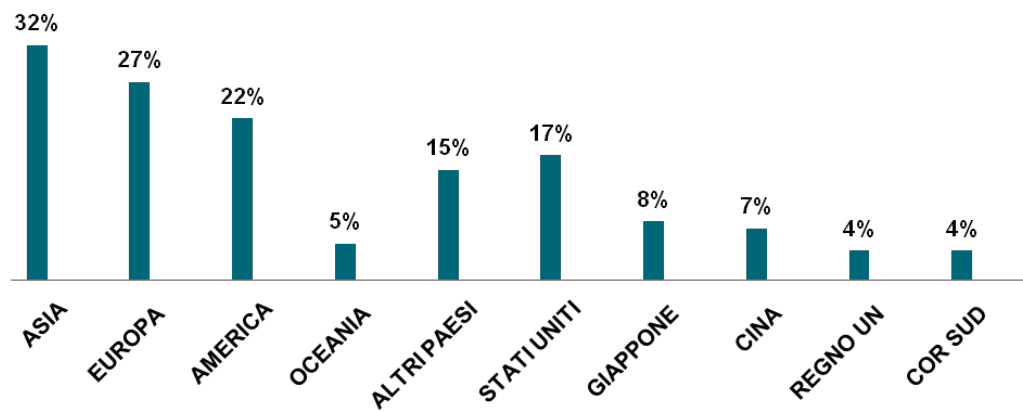


Sono di proprietà
I partecipanti della rete
possono essere controllati

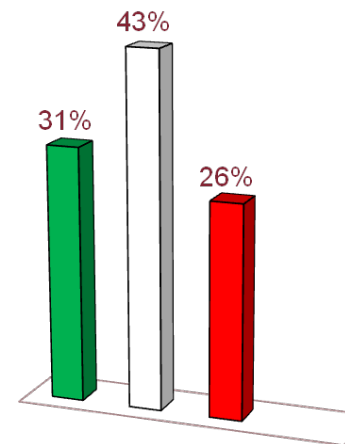
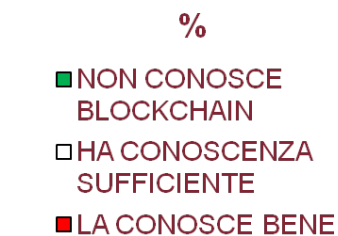
CHI CONOSCE LA BLOCKCHAIN?



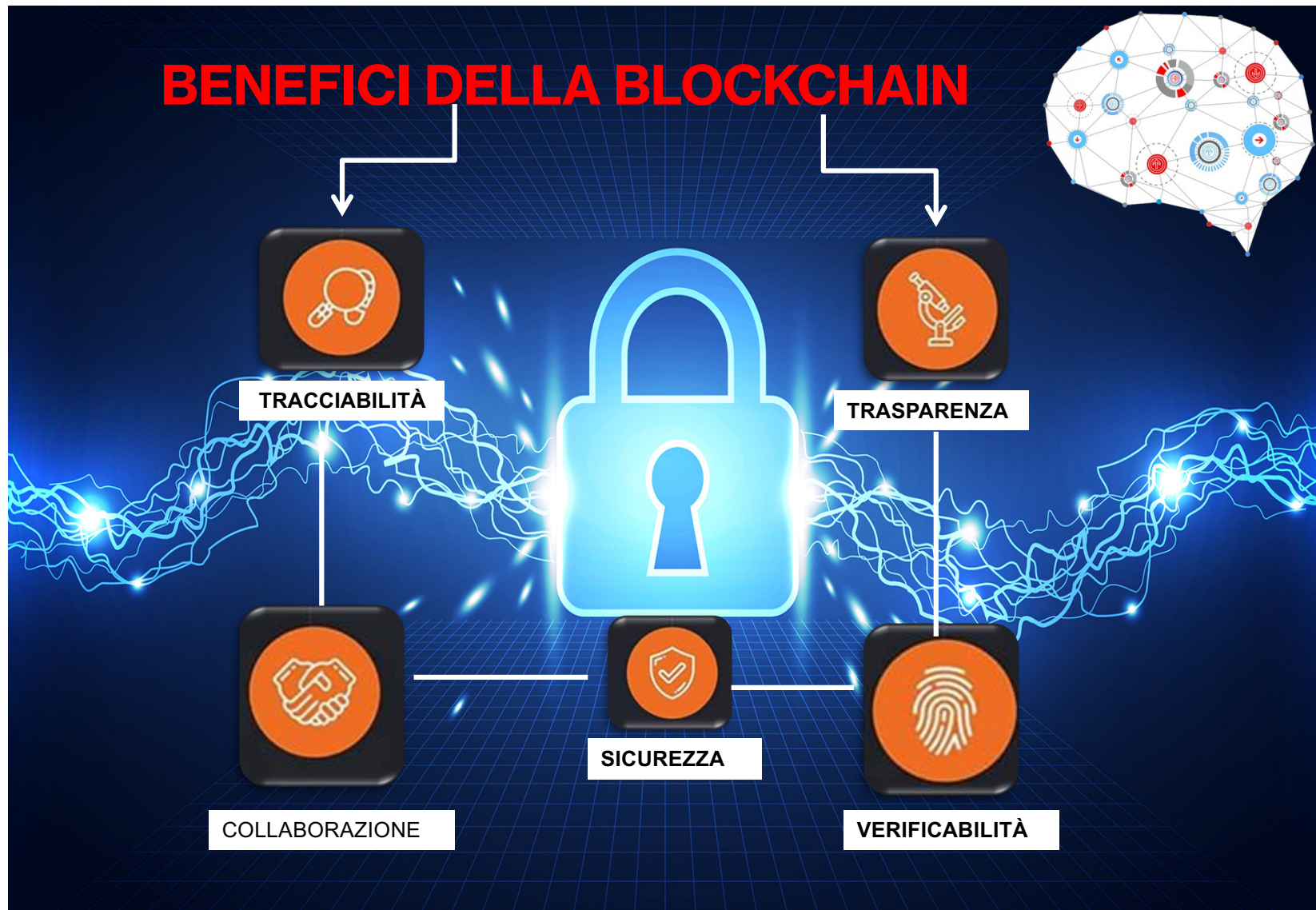
NEL MONDO



IN ITALIA

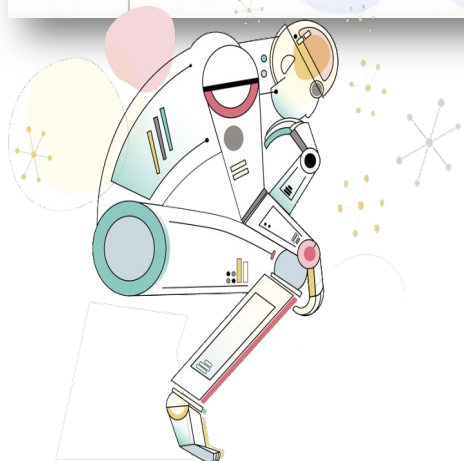
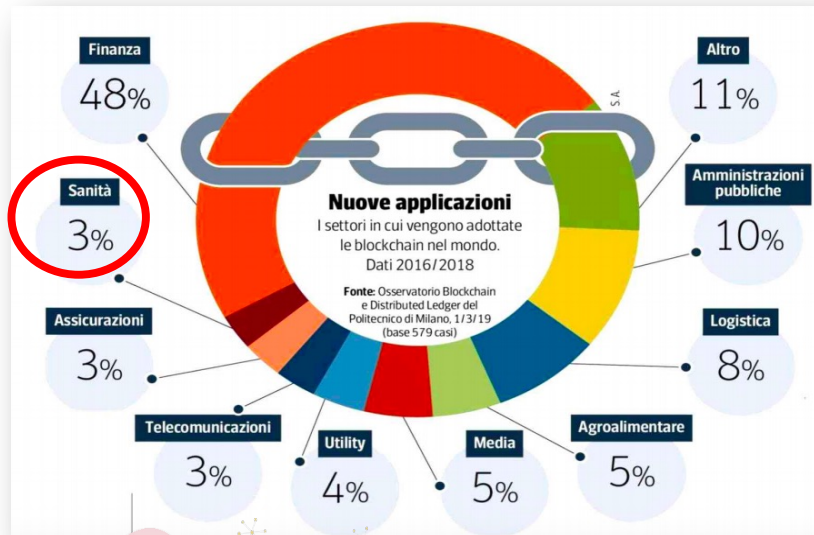


BENEFICI DELLA BLOCKCHAIN

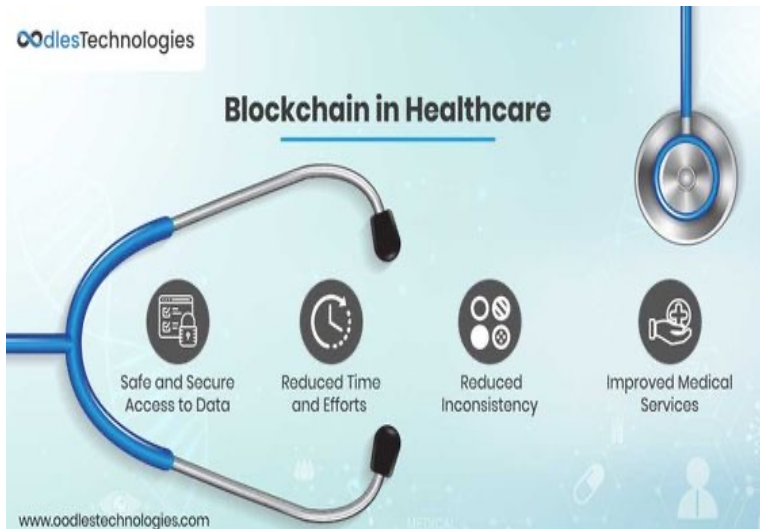


materiale utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
Bee-BIP &Co

LE SUE APPLICAZIONI IN SANITÀ È TUTTO ALL'INIZIO

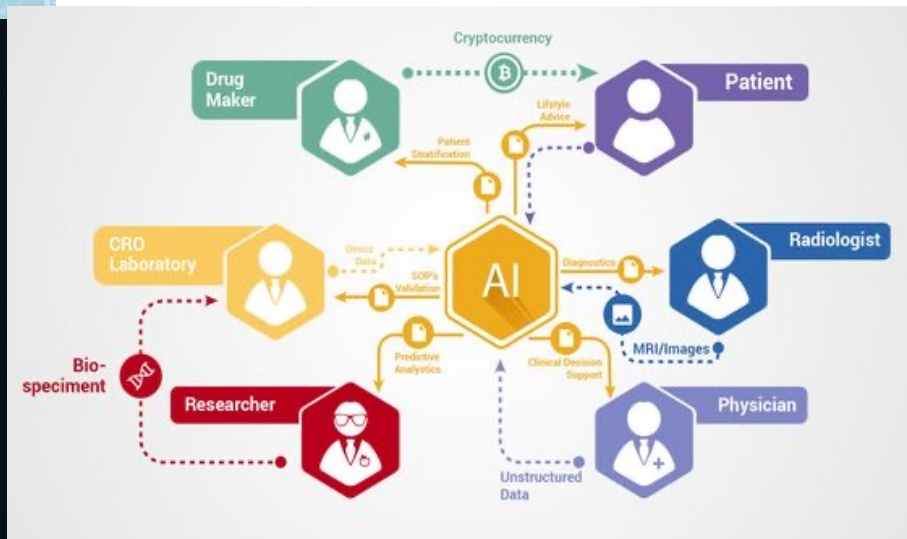


materiale utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
Bee-BIP &Co



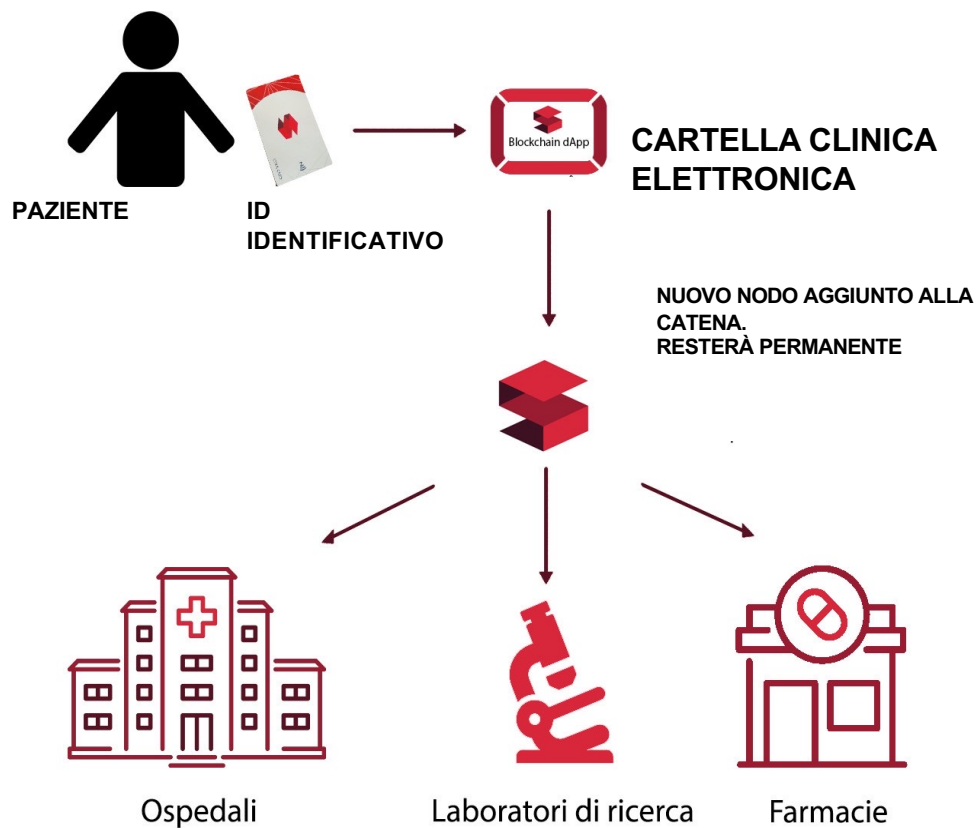
Blockchain in sanità:

le cartelle cliniche e il FSE potrebbero essere condivise fra i medici in qualunque parte del mondo, o fra i vari medici specialisti attraverso un database che consente di conoscere l'intera storia clinica di un paziente.



materiale utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
Bee-BIP &Co

COME FUNZIONA IN SANITÀ?



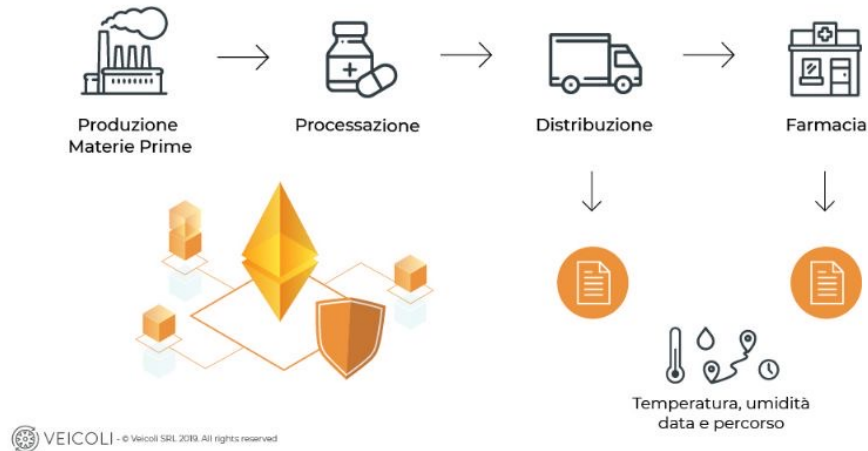
- Risparmio di tempo**
- Riduzione dei costi**
- Diminuzione dei rischi**
- Nuove opportunità**

NELLA FILIERA DEL FARMACO

Blockchain in farmaceutica: i medicinali possono essere tracciati e validati ad ogni passaggio dalla progettazione fino alla distribuzione, evitando contraffazioni.



Rappresentazione grafica dell'applicazione in ambito Pharma



materiale utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
Bee-BIP &Co

Indagini effettuate.

IDENTIKIT DEI PIÙ INFORMATI

CAMPIONE	MANSIONE INTERVISTATI	ETÀ MEDIA INTERVISTATI
2 AZIENDE FARMACEUTICHE OSPEDALIERE	-DIRETTORE FARMACIA OSPEDALIERA -FARMACISTA OSPEDALIERO	27-60 ANNI
2 FARMACIE RETAIL	-DIRETTORE FARMACIA FARMACISTA	25-50 ANNI
5 AZIENDE	-MANAGER - ADETTO ALLA COMUNICAZIONE E MARKETING -R&D -SOFTWARE SPECIALIST	23-50 ANNI
2 PROFESSIONISTI (DOTTOR NONNIS WILLIAM) (DOTT.SSA FAZZITO MICHELA)	-FULL STACK DEVELOPER MINISTERO DELLA DIFESA -FOUNDER DI MISSION EMPATHY	30-45 ANNI



materiale utilizzabile citando l'autore Roberto Adrower
Bee-BIP &Co

METODOLOGIA

TEST UTILIZZATO: Intervista con domande aperte sulle prospettive della Blockchain

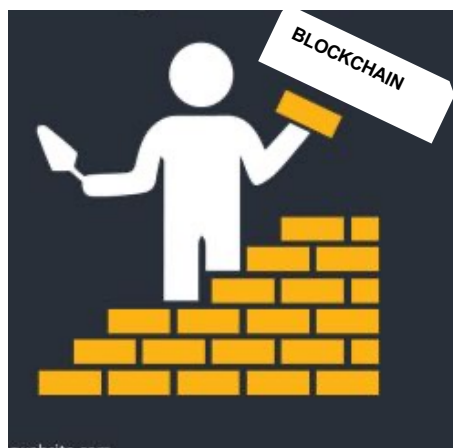
ESEMPIO DI TIPOLOGIE DI DOMANDE: Ha mai sentito parlare di blockchain? Sarebbe disposta ad utilizzarla?

farmaceuti

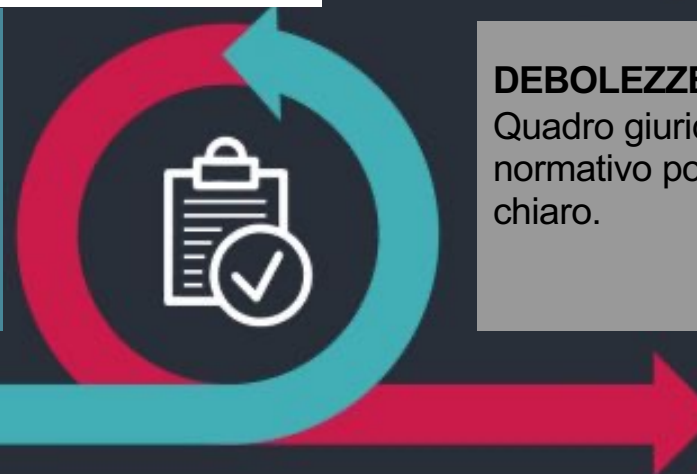


SCOPO ANALISI

Divulgazione, progettazione e sviluppo Blockchain nella filiera del farmaco.

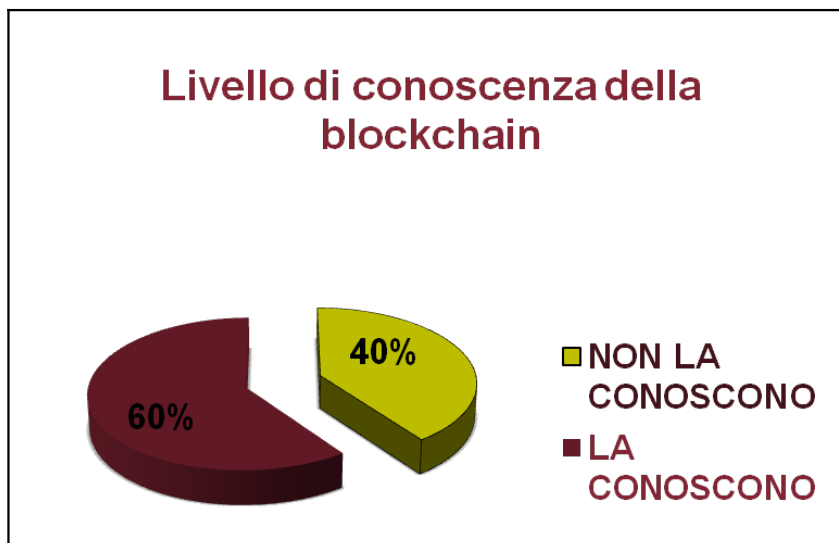


PUNTI DI FORZA:
Irreversibilità,
trasparenza
tracciabilità
decentralizzazione.



DEBOLEZZE:
Quadro giuridico e
normativo poco
chiaro.

RISULTATI INTERVISTE 2 FARMACIE OSPEDALIERE

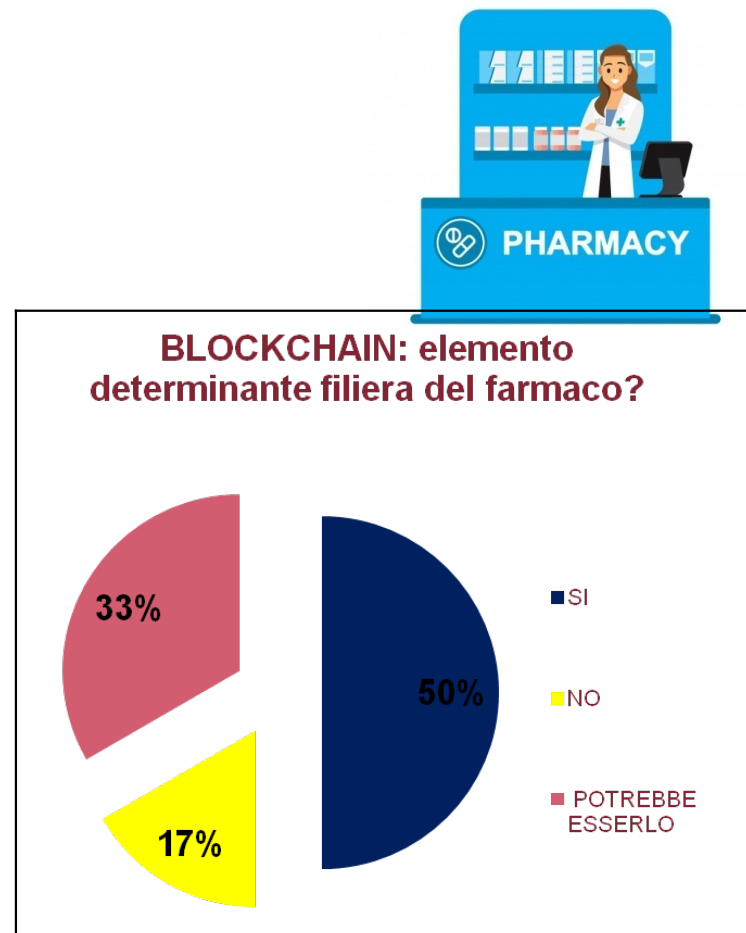


REGIONE LAZIO

**300
posti
letto**

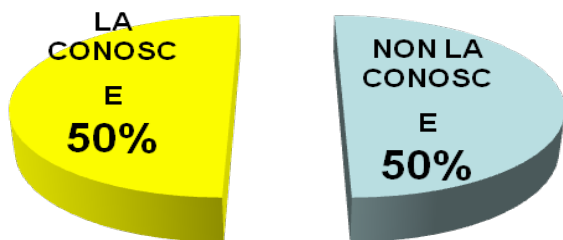
REGIONE BASILICATA

**371 posti
letto**

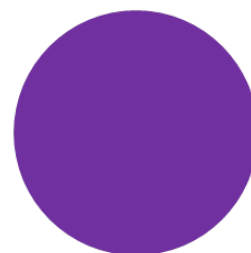


RISULTATI INTERVISTE 2 FARMACIE RETAIL

Livello di conoscenza della blockchain

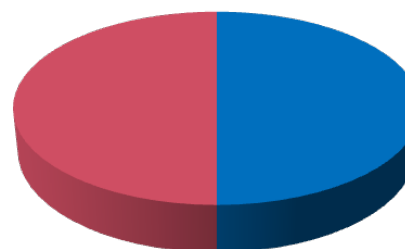


BLOCKCHAIN: Migliorerà il controllo dei farmaci contraffatti?



- SI
- NO

La blockchain: elemento determinante filiera del farmaco?



- si a livello distributivo
- si a livello di somministrazione
-



RISULTATI 5 AZIENDE E 2 PROFESSIONISTI.

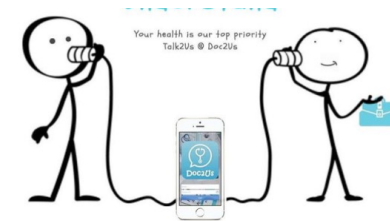
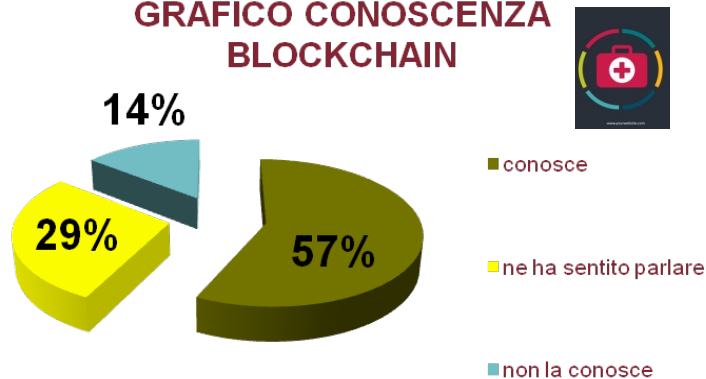
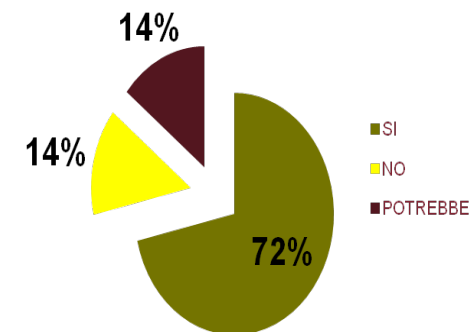


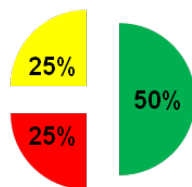
GRAFICO CONOSCENZA BLOCKCHAIN



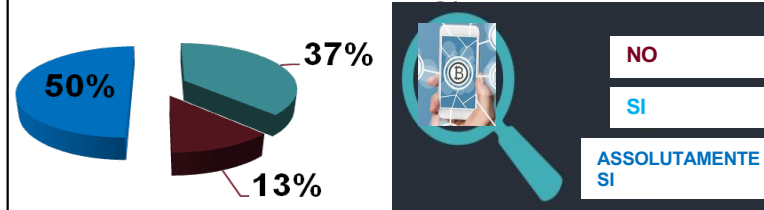
La blockchain: elemento determinante filiera del farmaco?



Blockchain: elemento essenziale in un Marketing plan?



BLOCKCHAIN: Migliorerà il controllo dei farmaci contraffatti?



IL MIO OBIETTIVO DI BLOCKCHAIN: RIVOLUZIONARE IL SISTEMA FARMACEUTICO E SANITARIO.



OUR MISSION:

DIVULGARE LA CONOSCENZA E L'UTILIZZO
ALLE :
AZIENDE FARMACEUTICHE-ERBORISTICHE-
NUTRACEUTICHE-COSMETOLOGICHE
FARMACIE OSPEDALIERE
FARMACIE
MEDICO DI MEDICINA GENERALE
MEDICO SPECIALISTICO
PAZIENTI



DIVULGAZIONE
SARÀ FATTA
ATTRAVERSO:



LA INNOVAZIONE COME STRUMENTO DI MANAGEMENT

L'università a mio parere dovrebbe:

- organizzare dei meet-up per far conoscere la nuova tecnologia agli studenti.
- Sviluppare dei divulgatori della blockchain nel settore farmaceutico e sanitario.
- Sviluppare tecnici della Blockchain (corsi di laurea, master).
- Promuovere un progetto.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

DATA
PROTECTION



NETWORK
SECURITY

BUSINESSES USING BLOCKCHAIN