

**Программы Поддержки Пациентов
для фармацевтических компаний**



- Обработка данных фармацевтических компаний (внутренние данные, данные дистрибьюторов и аптечных сетей).
- Аналитические услуги.



- Маркетинговые "ad hoc" проекты (оценка эффективности работы медицинских представителей, глубинные интервью с топ-менеджерами дистрибьюторов и аптечных сетей, оптимизация коммерческих моделей и управления полевыми силами).

- Административная и техническая поддержка Программы лояльности компании "АстраЗенека" (контракты с 50+ аптечными сетями по всей России), а также Программы кардиологического подразделения «Новартис Фарма».
- Техническая поддержка Программы лояльности компании «Эли Лилли».



1. Карты лояльности находятся на пике внимания производителей, аптечных сетей и пациентов.
2. Инициация курсовой терапии (выписка 1-го рецепта) через работников здравоохранения (Rx-препараты).
3. Поддержание курсовой терапии (Rx-препараты) или приверженности к бренду (ОТС и мед. изделия).
4. Защита от отказа от терапии и перехода на аналоги.
5. Возможность оперативно запускать сложные таргетированные кампании.
6. Улучшение партнерских отношений с аптечными сетями (коммерческие и некоммерческие взаимодействия).

1. К платформе уже подключены крупнейшие аптечные сети.

Более 40 аптечных сетей, более 18 тысяч точек по всей России.

2. Обработка транзакций в режиме реального времени.

Продажи отслеживаются в режиме онлайн и тут же отображаются на портале. Данные формируются в отчеты с разной степенью детализации.

3. Мгновенное изменение бизнес-правил ППП.

Все изменения делаются на платформе, аптечным сетям не нужно ничего менять в своем ПО. Они просто обращаются к нашему АПИ и получают ответ с новыми скидками.

4. Постоянная обратная связь с участниками ППП.

С помощью СМС-сообщений и сообщений в Личный кабинет на сайте у владельца ППП всегда есть возможность инициировать контакт с пациентом и сделать различные напоминания или специальные предложения.

5. Сегментация пациентов и персонализация предложения.

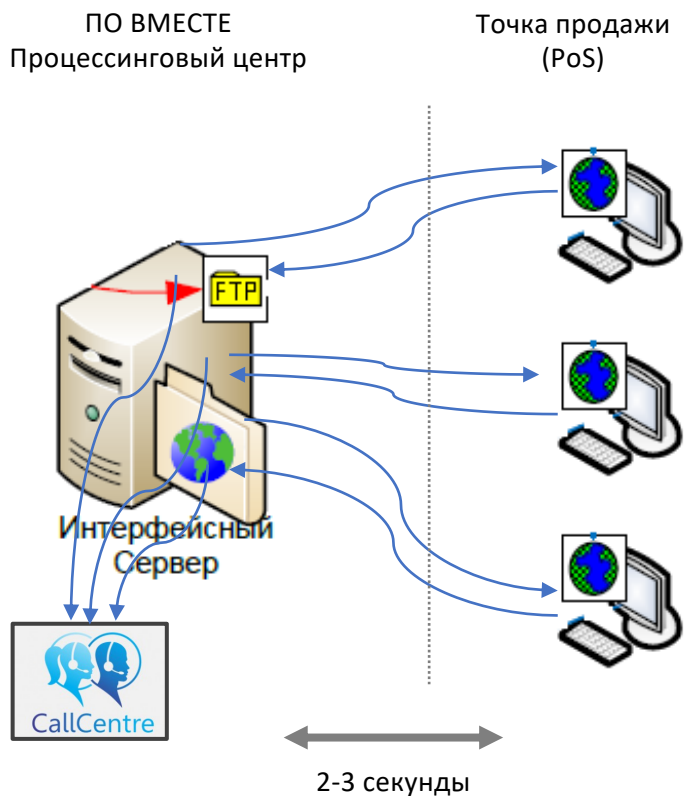
Моментальная выгрузка отчетов с любыми параметрами помогает в подготовке специальных предложений для различных групп пациентов – участников ППП.

6. Активация карты по телефону.

Нет необходимости печатать пластиковые карты, пациенту достаточно позвонить в Контактный Центр, зарегистрироваться в ППП и получить СМС с номером участника.



Все бизнес-правила внедряются на стороне Организатора Программы. Связь с точкой продажи (PoS) и Контактным центром.



Возможности Программы

- Все действия по внедрению / изменению бизнес-правил на стороне Оператора
- Покупка / транзакция проходит в реальном времени (2-3 сек)
- Есть возможность настроить любой сценарий бизнес-правил
- Активация карты во время регистрации
- Разные сценарии для разных точек продаж АС
- Регистрация путем моб. телефона/смс, с привязкой к Контактному центру
- Включение / выключение пациента из Программы
- Блокировка участника при достижении установленного лимита или нарушения бизнес правил



WWW.VMESTE.ONLINE
+7 495 150 2530