



SANOFI HEALTH GUARDIANS 2018

Презентация финала

ПРОДВИЖЕНИЕ РАДИ ДВИЖЕНИЯ:

Команда консультантов:



Михаил Ханбалаев
Вероника Вестеровская
Антон Саломатин
Георгий Хабдаев

21 мая 2018г.



- Executive Summary 4
- Продвижение среди ревматологов 5
- Цикл семинаров для терапевтов и педиатров 7
- Программа поддержки пациентов 9
- Реализация 10
- Финансовая модель 12

Суммарные инвестиции в 300 млн рублей за 4 года позволят препарату Сарилумаб стать приоритетным для выписывания у 20% ревматологов

Инициативы

Продвижение препарата среди ревматологов

Описание

- Реклама в профильных социальных сетях
- Реклама в профильных журналах
- Проведение трехдневного форума и 12 региональных мероприятий

Стратегический эффект

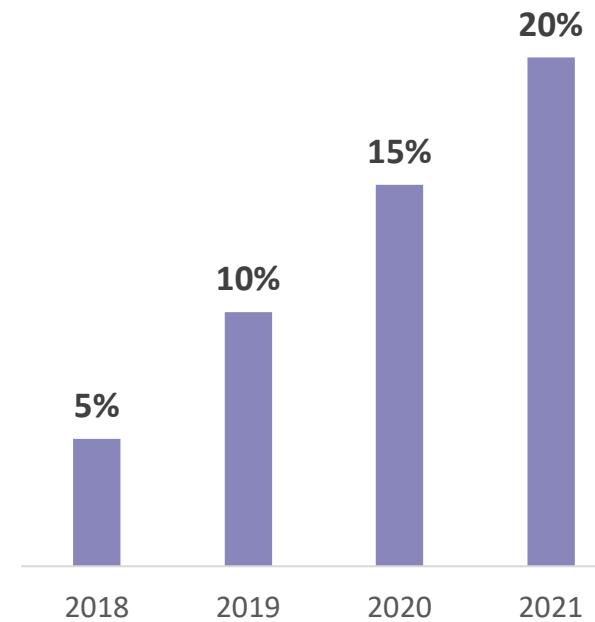
20% ревматологов начнут назначать Сарилумаб к 2021 г.

Организация курсов повышения квалификации для терапевтов

75 тыс. терапевтов и 25 тыс. педиатров смогут чаще направлять больного ревматоидным артритом к врачу-ревматологу

Программа поддержки пациентов Сарилумаб

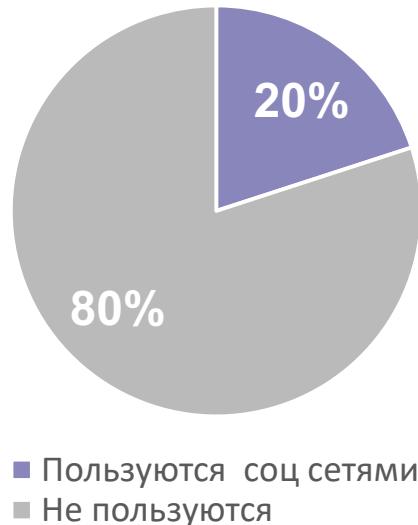
- 35% пациентов Сарилумаба получат доступ к:
- Горячей линии поддержки
 - Обучающим семинарам
 - Занятиям лечебной физкультуры



Инвестирование 4 млн рублей ежегодно в Digital каналы позволит распространить информацию о препарате среди 320 ревматологов

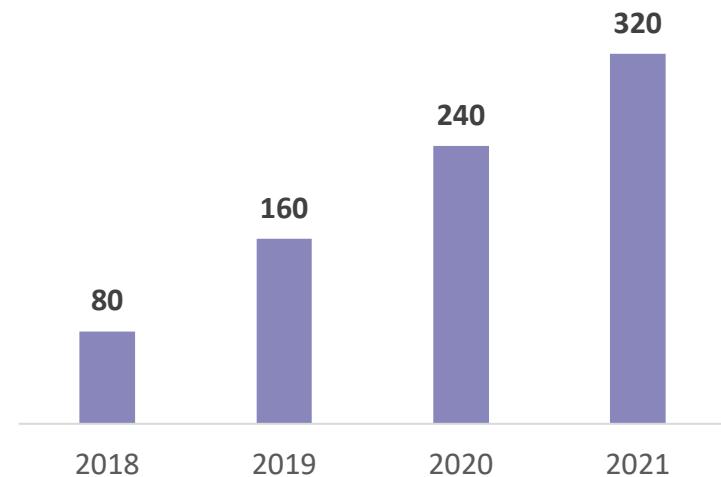
20% врачей активно пользуются профильными социальными сетями

Доля врачей пользователей профильных соц. сетей



За 4 года 320 ревматологов узнают о препарате Сарилумаб из профильных социальных сетей

Охват ревматологов из социальных сетей по годам, человек

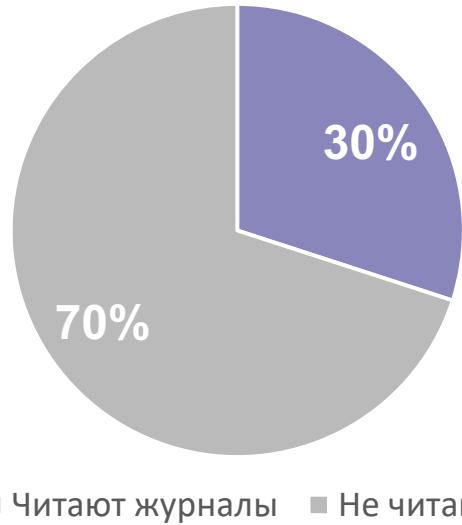


Данный канал рекламы является эффективным только в совокупности с остальными. Он лишь служит дополнительным напоминанием о препарате ревматологам.

Инвестирование 6 млн рублей ежегодно в рекламу в профильных журналах позволит распространить информацию о препарате среди 480 ревматологов

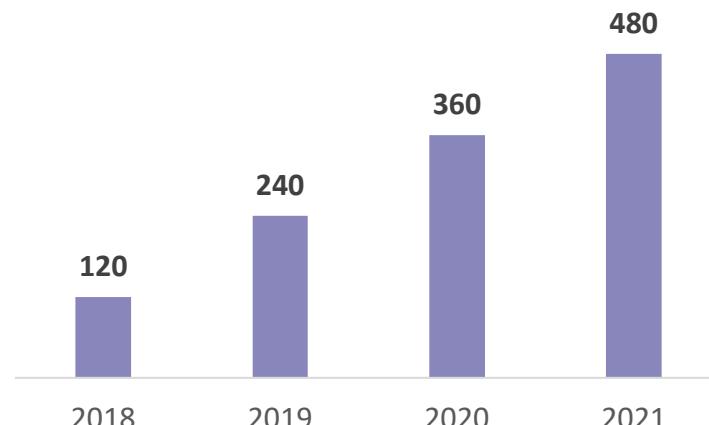
30% врачей активно читают профильные журналы

Доля врачей, читающих профильные журналы



За 4 года 480 ревматологов узнают о препарате Сарилумаб из профильных журналов

Охват ревматологов с журналов по годам, человек

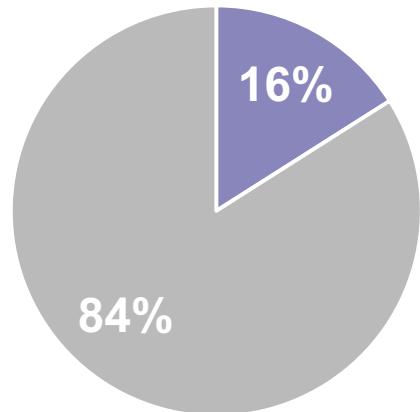


Данный канал рекламы является эффективным только в совокупности с остальными. Он лишь служит дополнительным напоминанием о препарате ревматологам.

С момента начала продаж препарата запланированы трехдневный форум на 3000 человек и 12 региональных мероприятий, посвященных проблеме РА

На форуме в Москве ожидается 800 ревматологов со всей страны

Распределение аудитории на форуме



- Ревматологи
- Остальные мед специалисты

Были выбраны 12 городов для проведения региональных мероприятий

Список регионов по насыщенности ревматологами:

1. Краснодарский край (70)
 2. Санкт-Петербург (66)
 3. Тверская обл. (65)
 4. Свердловская обл.
 5. Респ. Татарстан
 6. Пенза
 7. Нижний Новгород
 8. Владимир
- и др.

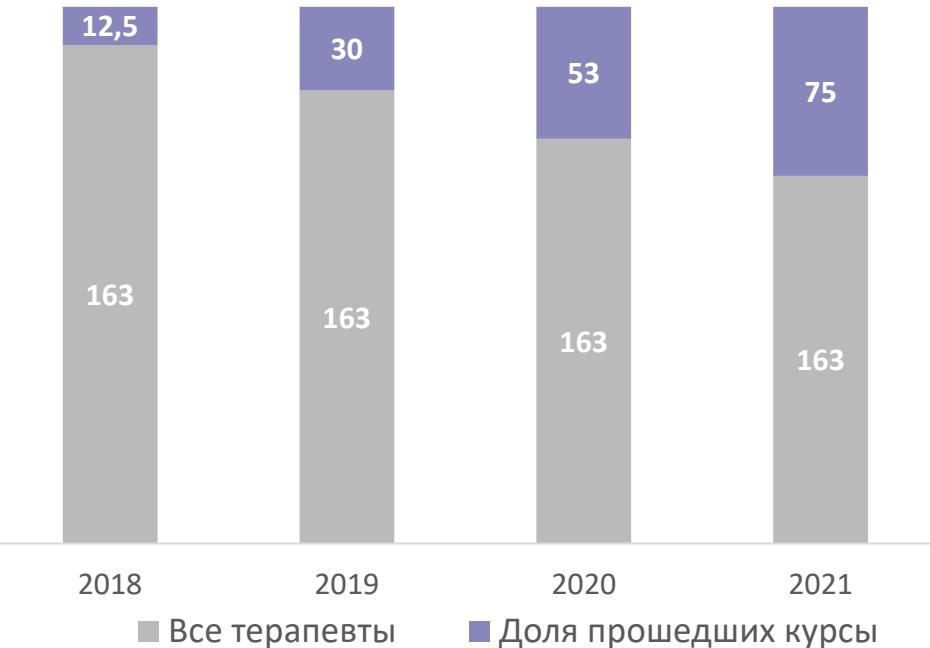
На форуме будут анонсированы следующие инициативы компании Sanofi:

- Программа помощи пациентам Сарилумаба
- Программа повышения квалификации терапевтов

Образовательные курсы для 12.5 тыс. терапевтов повысят долю больных, направляемых к ревматологам с 3,6% до 3,9% к 2019 году, до 4,4% к 2021 году

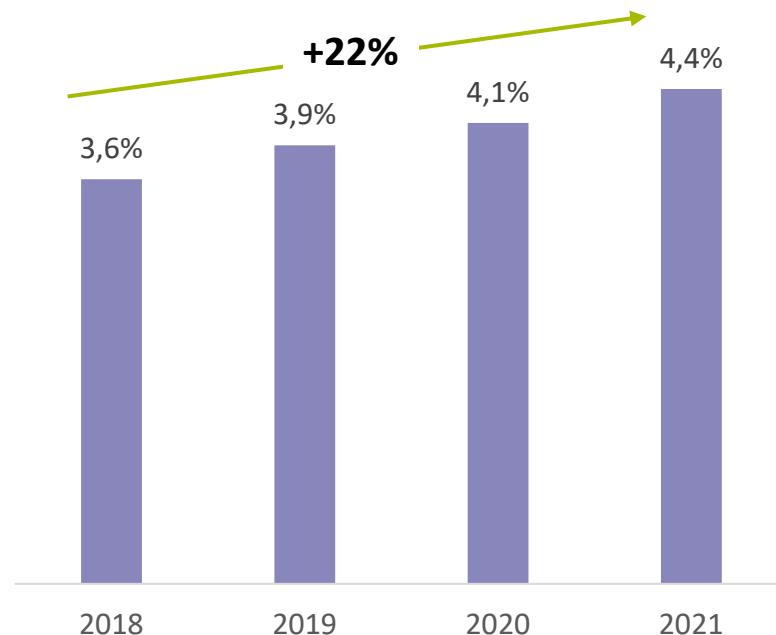
Доля врачей, прошедших курсы, вырастет с 7,6% до 46% к 2021 году

Накопленное количество терапевтов, прошедших курс



К 2021 году доля больных, проходящих лечение будет равна 4,4%

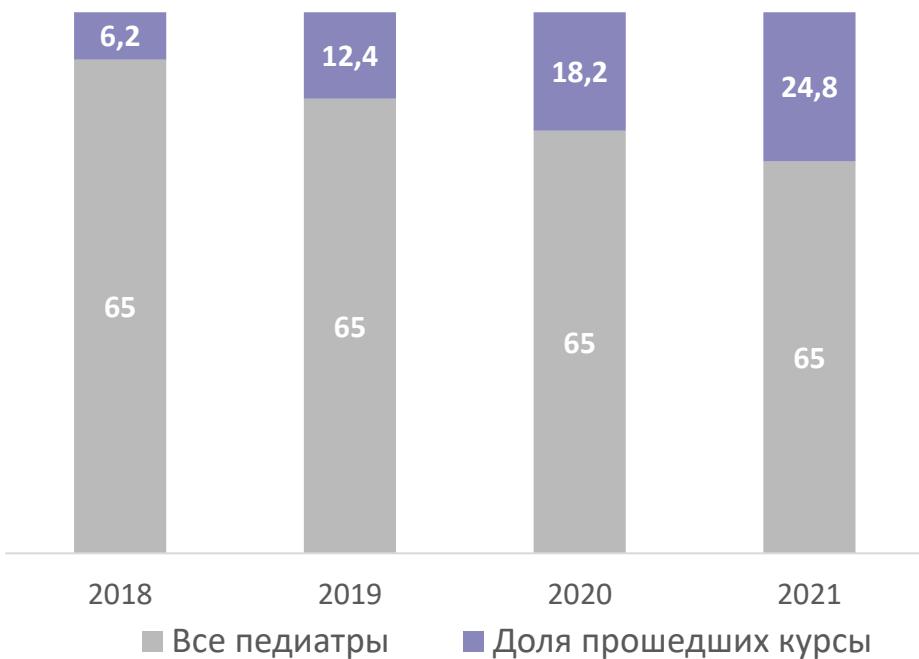
Доля врачей, читающих профильные журналы



Образовательные курсы для 6,2 тыс. смогут взять на себя часть пациентов, находящихся часть больных, тем самым снизив нагрузку на ревматологов

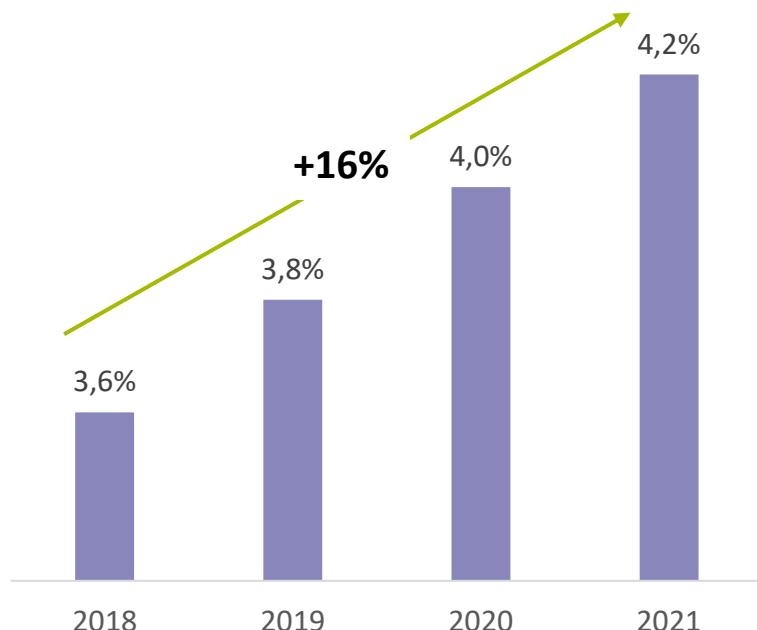
Доля педиатров, прошедших курсы, вырастет с 9,5% до 38% к 2021 году

Накопленное количество педиатров, прошедших курс



К 2021 году доля больных, проходящих лечение будет равна 4,2%

Доля врачей, читающих профильные журналы

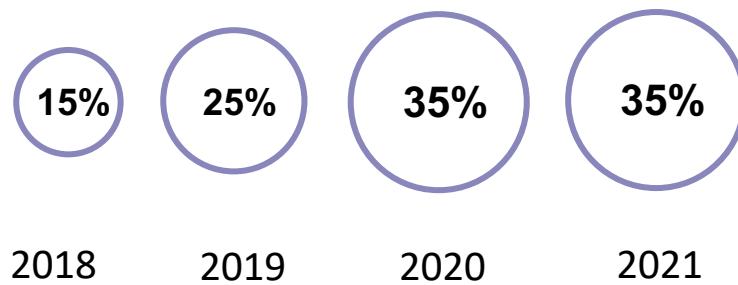


Развитие программы поддержки пациентов Сарилумаба приведет к увеличению доли привлеченных пациентов более, чем в 2 раза с момента запуска программы.

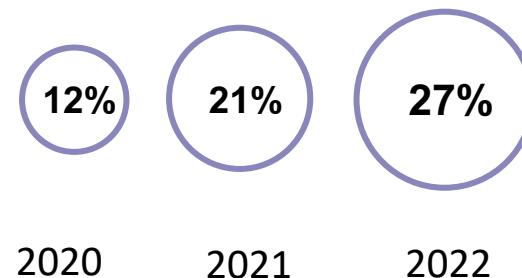
Программа поддержки включает в себя несколько основных направлений:

- 1** Круглосуточная горячая линия поддержки пациентов
- 2** Проведение образовательных семинаров
- 3** Проведение занятий лечебной физкультуры
- 4** Курсы физиотерапии для больных ЮРА
- 5** Рекомендации законным представителям детей по уходу за больными ЮРА

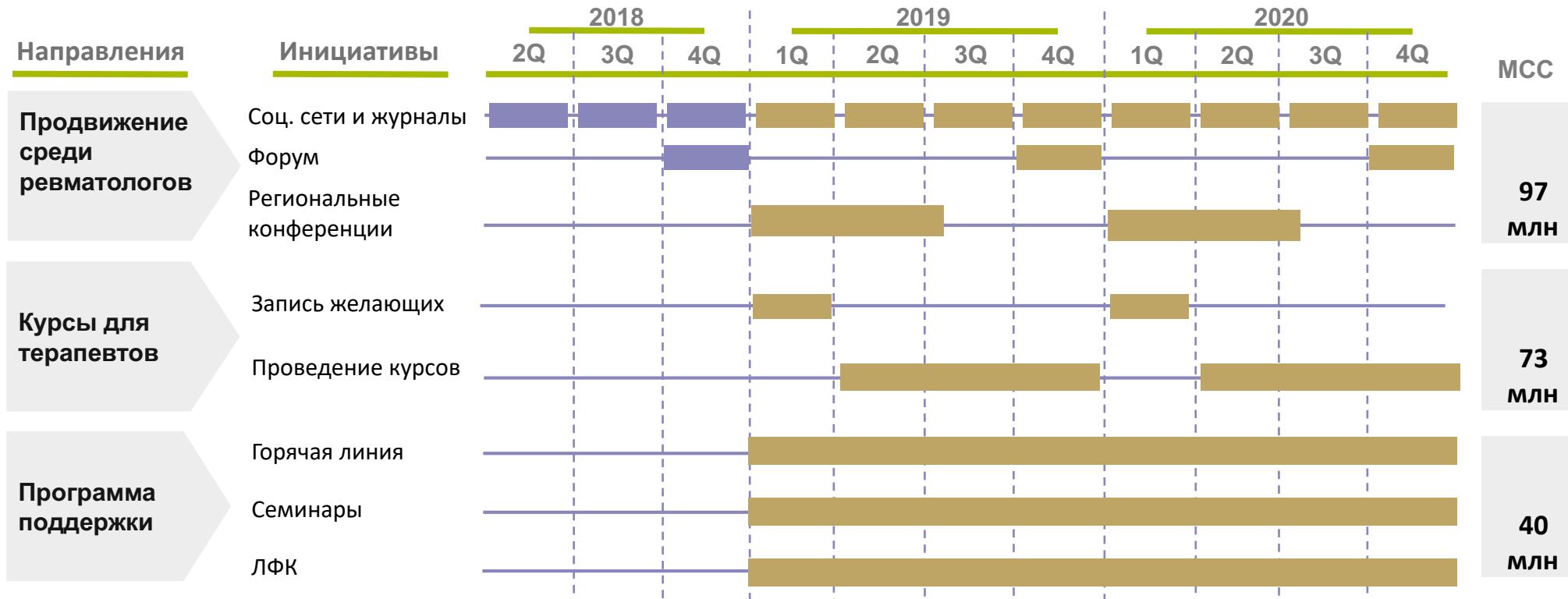
Ожидается рост доли пациентов в программе с 15% до 35% к 2020 году



Ожидается рост доли пациентов в программе с 12% до 27% к 2022 году



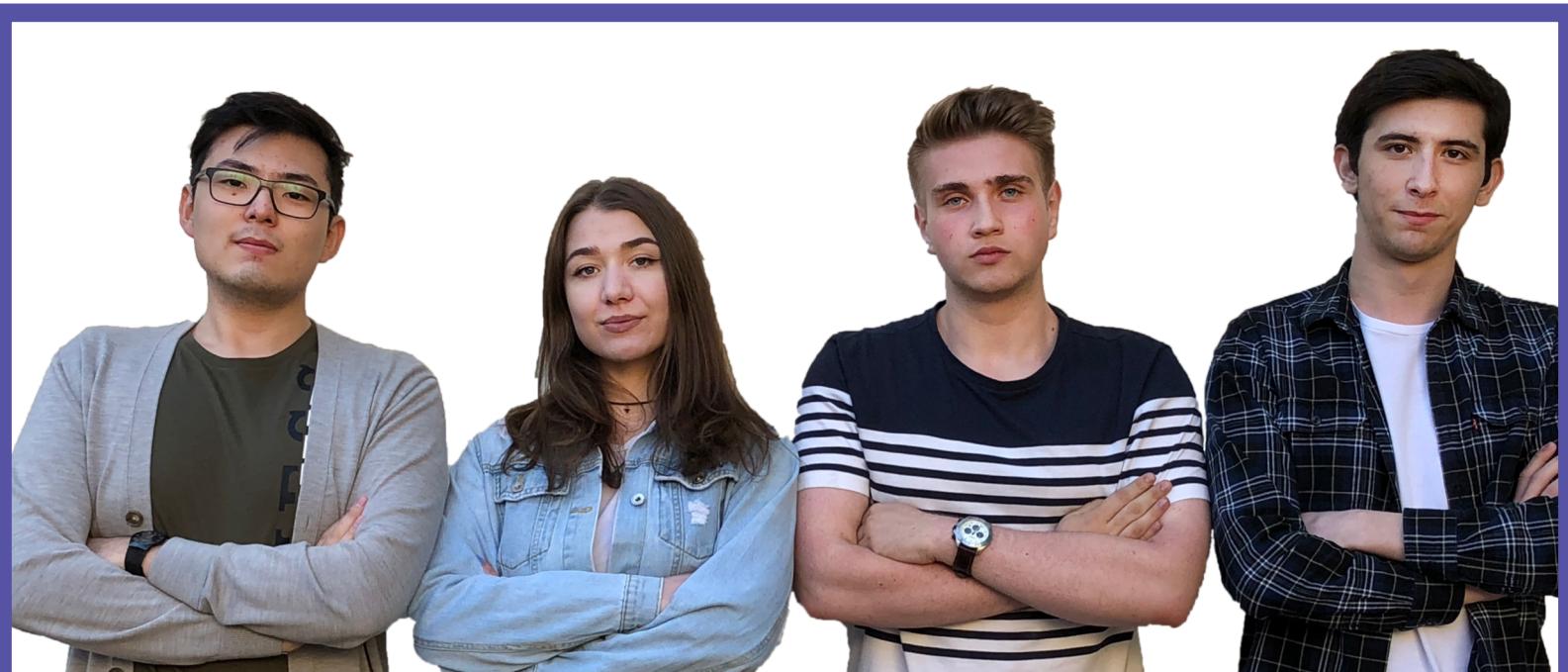
Стратегия запуска и развития предложенных инициатив принесут



Ближайшие направления работы:

1. Договориться с коммерческими отделами профильных соц. сетей и журналов для размещения рекламы
2. Начать подготовку к организации форума в Москве

Команда Panacea:



Георгий Хабдаев

Финансовый университет
при Правительстве РФ
2-ой курс

Амбассадор Deloitte

Вероника Вестеровская

Финансовый университет
при Правительстве РФ
3-ий курс

Стажировка в РвС

Антон Саломатин

Финансовый университет
при Правительстве РФ
2-ой курс

HQ 25% Cup Russia

Михаил Ханбалаев

Финансовый университет
при Правительстве РФ
2-ой курс

Капитан команды

В 2020 году ожидается выручка от реализации препарата в 660 млн рублей

Направления расходов	2018	2019	2020	2021	MCC
ИТОГО Расходы	49 000 000	54 000 000	84 800 000	93 800 000	281 600 000
Продвижение среди ревматологов	23 000 000	16 200 000	17 400 000	30 600 000	87 200 000
Реклама в соц. сетях и журналах	10 000 000	12 000 000	13 200 000	13 200 000	48 400 000
Форум	10 000 000	-	-	13 200 000	23 200 000
Региональные конференции	3 000 000	4 200 000	4 200 000	4 200 000	15 600 000
Курсы повышения квалификации (Взрослые)	5 000 000	8 000 000	10 240 000	10 240 000	33 480 000
Курсы повышения квалификации (Дети)	5 000 000	8 000 000	10 240 000	10 240 000	33 480 000
Программа поддержки (Взрослые)	8 000 000	12 800 000	21 360 000	21 360 000	63 520 000
Горячая линия	2 000 000	2 000 000	3 000 000	3 000 000	10 000 000
Семинары	3 000 000	5 400 000	9 180 000	9 180 000	26 760 000
ЛФК	3 000 000	5 400 000	9 180 000	9 180 000	26 760 000
Программа поддержки (Дети)	8 000 000	12 800 000	21 360 000	21 360 000	63 520 000
Горячая линия	2 000 000	2 000 000	3 000 000	3 000 000	10 000 000
Семинары	3 000 000	5 400 000	9 180 000	9 180 000	26 760 000
ЛФК	3 000 000	5 400 000	9 180 000	9 180 000	26 760 000
Источники доходов	2018	2019	2020	2021	Накоплено
Итого Доходы	250 000 000	500 000 000	750 000 000	997 500 000	2 497 500 000
Реализация препарата	250 000 000	500 000 000	750 000 000	997 500 000	2 497 500 000
Операционная прибыль	201 000 000	446 000 000	665 200 000	903 700 000	2 215 900 000
Внутренняя норма доходности (ВНД)	410%	427%	271%	263%	