



Инновации как конкурентное преимущество

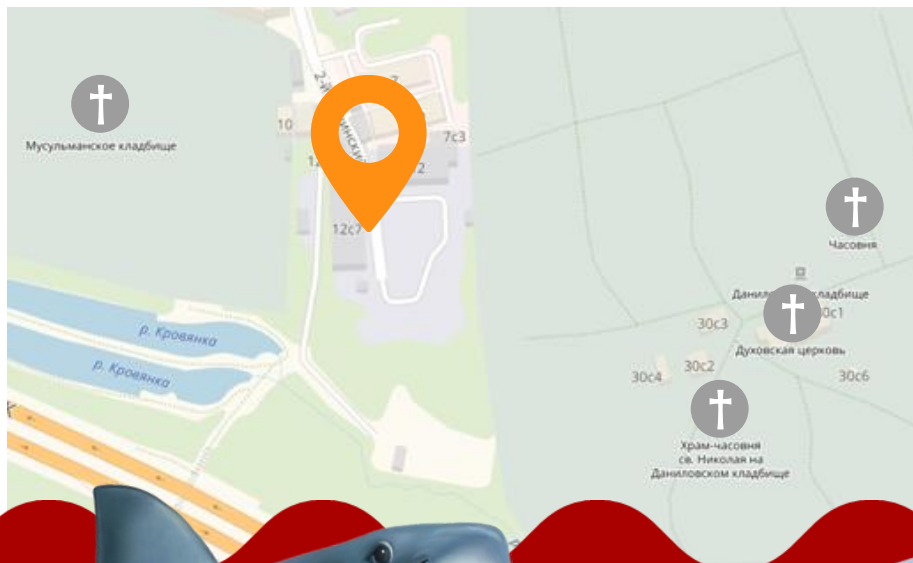
Какие KPI мы будем мониторить завтра?

Евгений Гордеев CEO Breffi

**В 2012-м по запросу
«Breffi» поисковики
выдавали не совсем
то, что нам было
нужно**



Может ли выжить новое агентство среди бизнес - акул рынка?

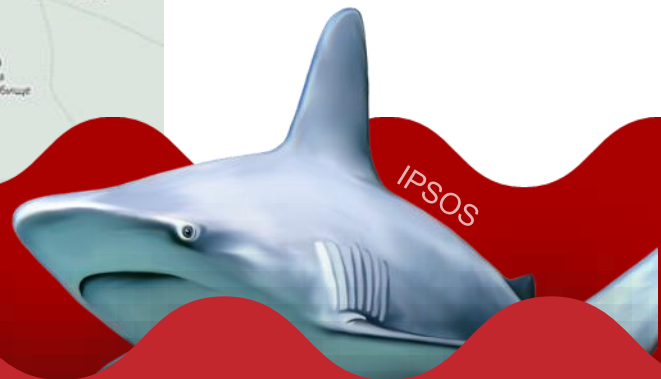


организация мероприятий



креатив

базы данных



CRM

полиграфия

Breffi — Bright Effective Findings



Right ROI agency.

Увеличение ROI через внедрение инноваций в бизнес клиентов

2012

Оценка
эффективности
маркетинговых
мероприятий

- ✓ 3 сотрудника
- ✓ 0 брендов
- ✓ 1 страна

Спектр

Увеличение
эффективност
и FF визита

PSP
Незабудка

Увеличение
эффективности
коммуникации с
HCP

BPM
система

2019

Увеличение
эффективности
маркетинговых
кампаний

- ✓ 200 сотрудников
- ✓ 200 брендов
- ✓ 26 стран

Breff
Academy

Perception
check

Performance
marketing



Перцептивное
исследование

Изменение
перцепции

Что мы мониторировали вчера? One page brand situation.



COGS: 25% • Logistics: 5%

▲ 2022 ▼ 2020 ▲ 2019

Rx brand

Modified indicators:

Dynamic



Что мы мониторим сегодня? One page brand situation.

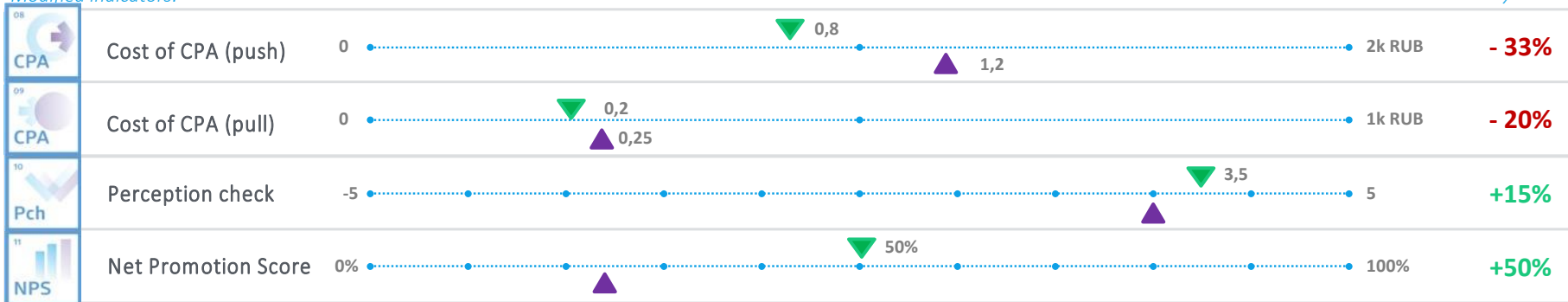


COGS: 25% • Logistics: 5%

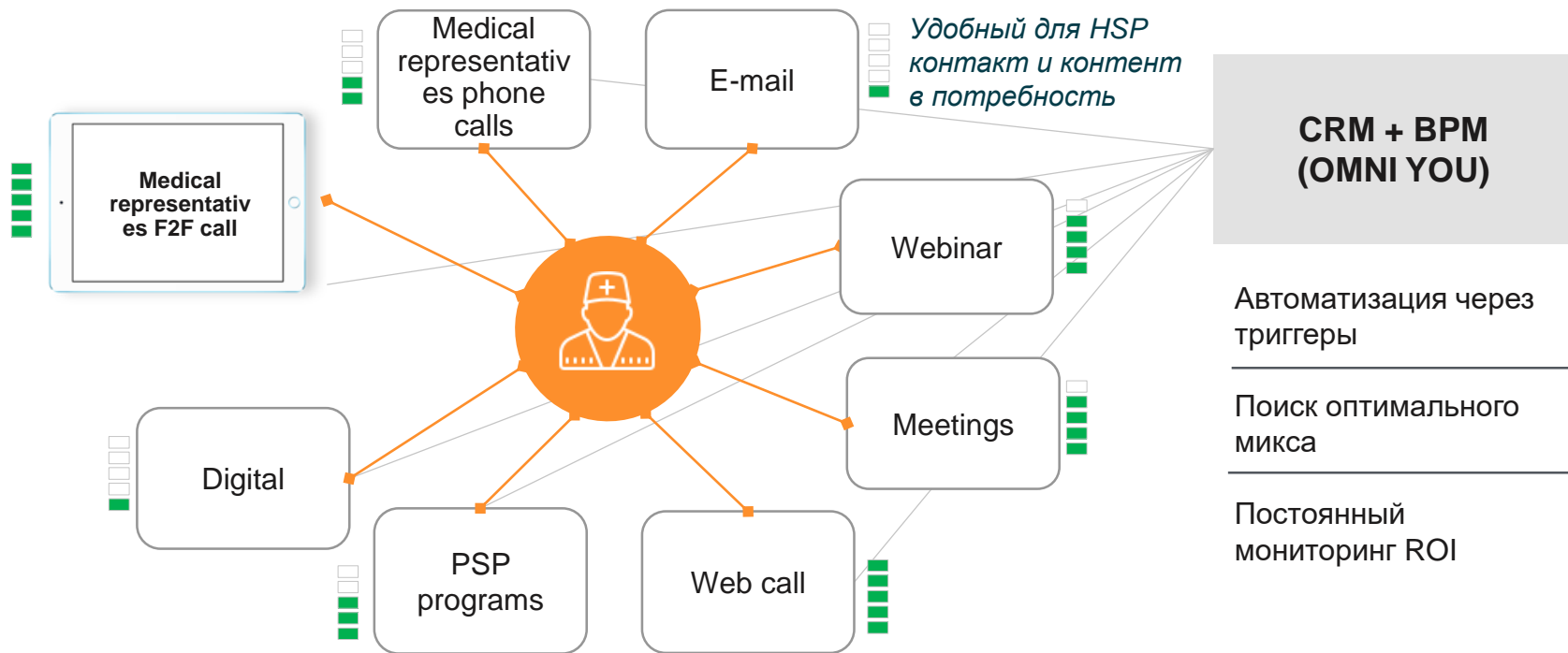
▲ 2022 ▼ 2020 ▲ 2019

Modified indicators:

Dynamic

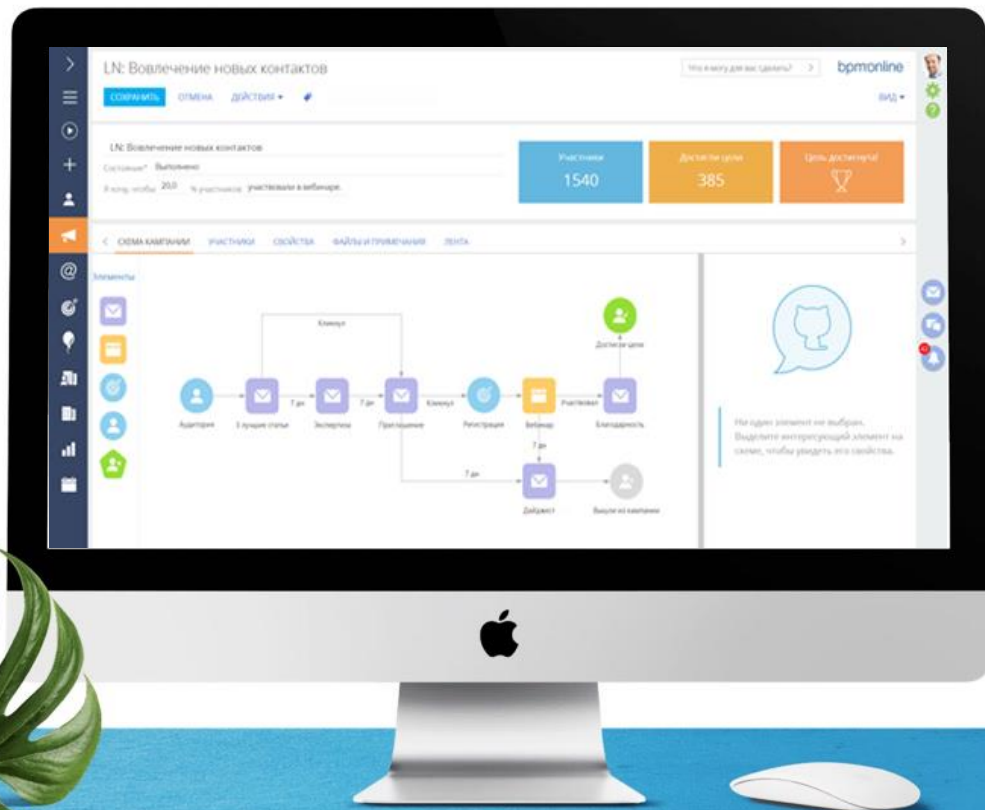


ОСМ коммуникация с НСР с учетом силы влияния канала



Снижаем стоимость СРА.

Автоматизация каналов маркетинга через триггерные кампании

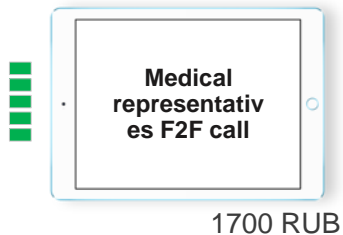


- Автоматическое включение в кампанию (Scoring)
- Автоматизированное построение задач
- Мониторинг истории вовлечения и отклика

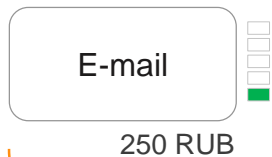


Формирование «Эквивалента визита»

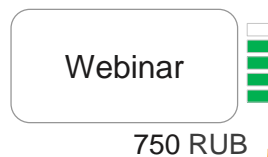
помогает сформировать равную по силе влияния альтернативу F2F коммуникации



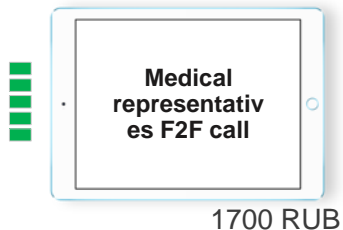
=



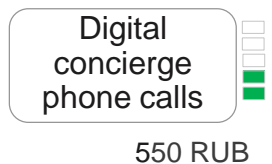
+



900 RUB эквивалент визита



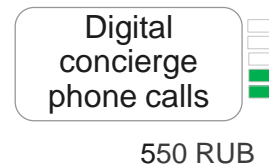
=



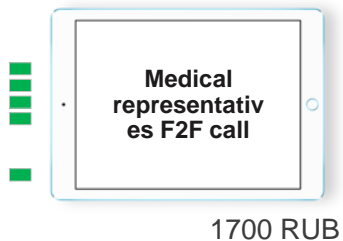
+



+



1350 RUB эквивалент визита

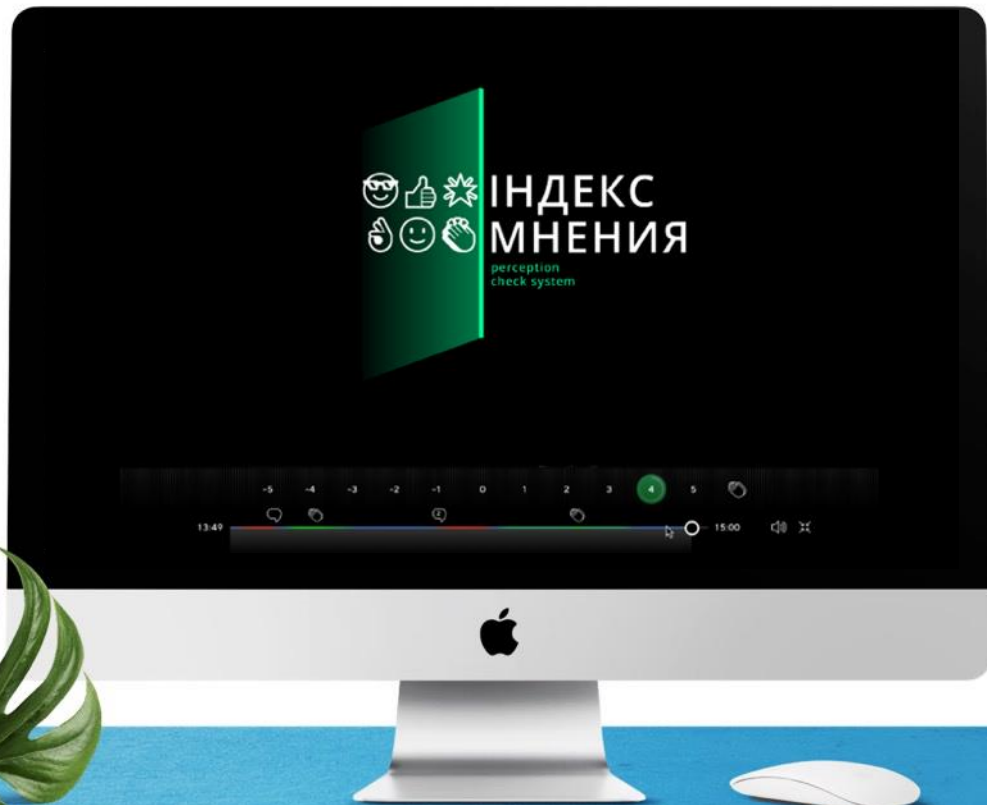


=



После внедрения ОСМ платформ качество контента выходит на первую роль

«Индекс мнения» первый сервис оцифровки качества контента



- **Быстро:** сроки опроса — 2-3 дня
- **Валидно:** выборка врачей из базы 120 000 +
- **Качественно:** Понимание причин каждой оценки

После внедрения ОСМ платформ качество контента выходит на первую роль

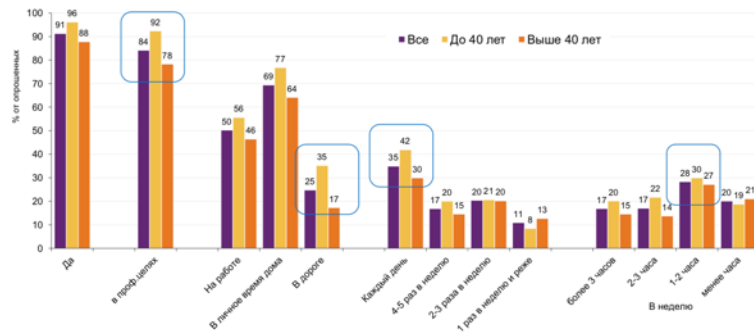
«Индекс мнения» первый сервис оцифровки качества контента



- **Быстро:** сроки опроса — 2-3 дня
- **Валидно:** выборка врачей из базы 120 000 +
- **Качественно:** Понимание причин каждой оценки

Как врачи используют интернет для получения профессиональной информации?

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРАЧАМИ ИНТЕРНЕТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЯХ



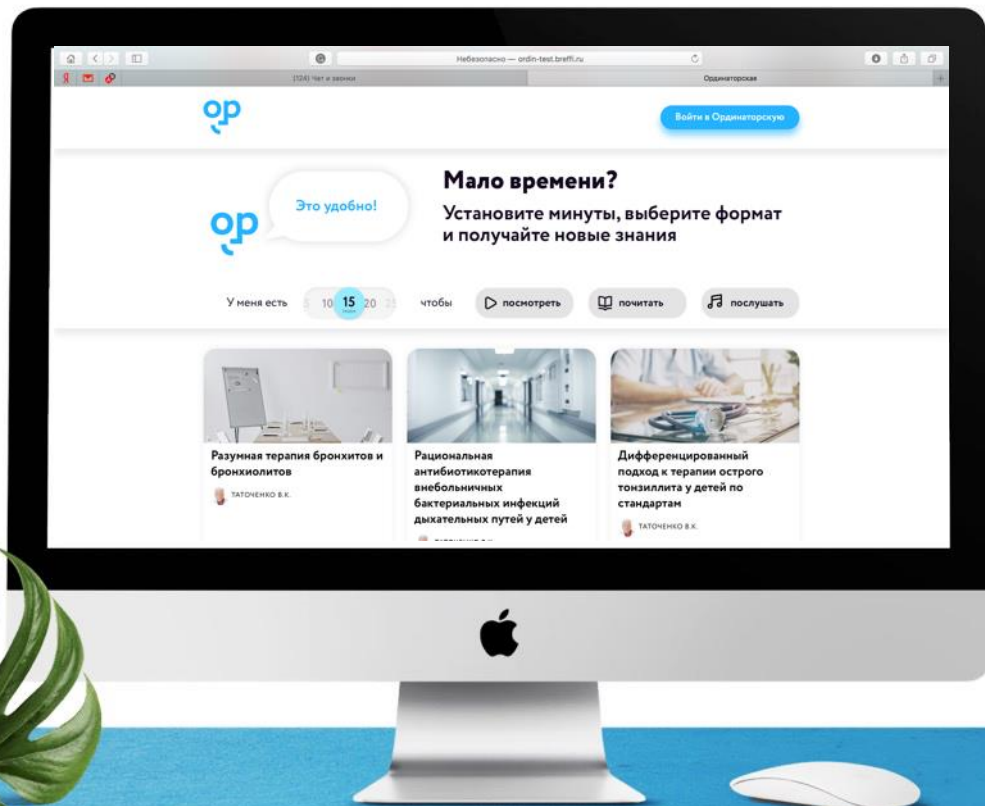
Источник: Med-Q "Мнение практикующих врачей". Sample: 6 446 врачей 16 специальностей. Охват: 21 город России, весна 2019
© Ipsos



- Врачи используют интернет для профессиональных целей
- Врачи чаще пользуются интернетом дома
- Молодые специалисты чаще получают информацию в дороге



Ординаторская Онлайн — сервис для педиатров пример Patient Oriented Strategy



- Фокус на удобство пользования
- Контент — в потребность
- Максимальная кастомизация

с 1го ноября

Что мы будем мониторировать завтра?

One page brand situation.

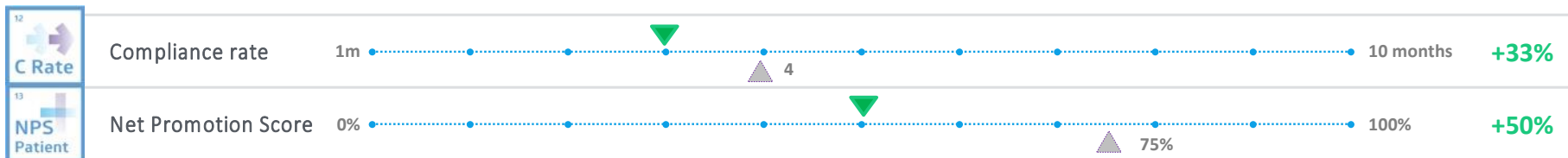


COGS: 25% • Logistics: 5%

▲ 2022 ▼ 2020 ▲ 2019

Modified indicators:






Dynamic

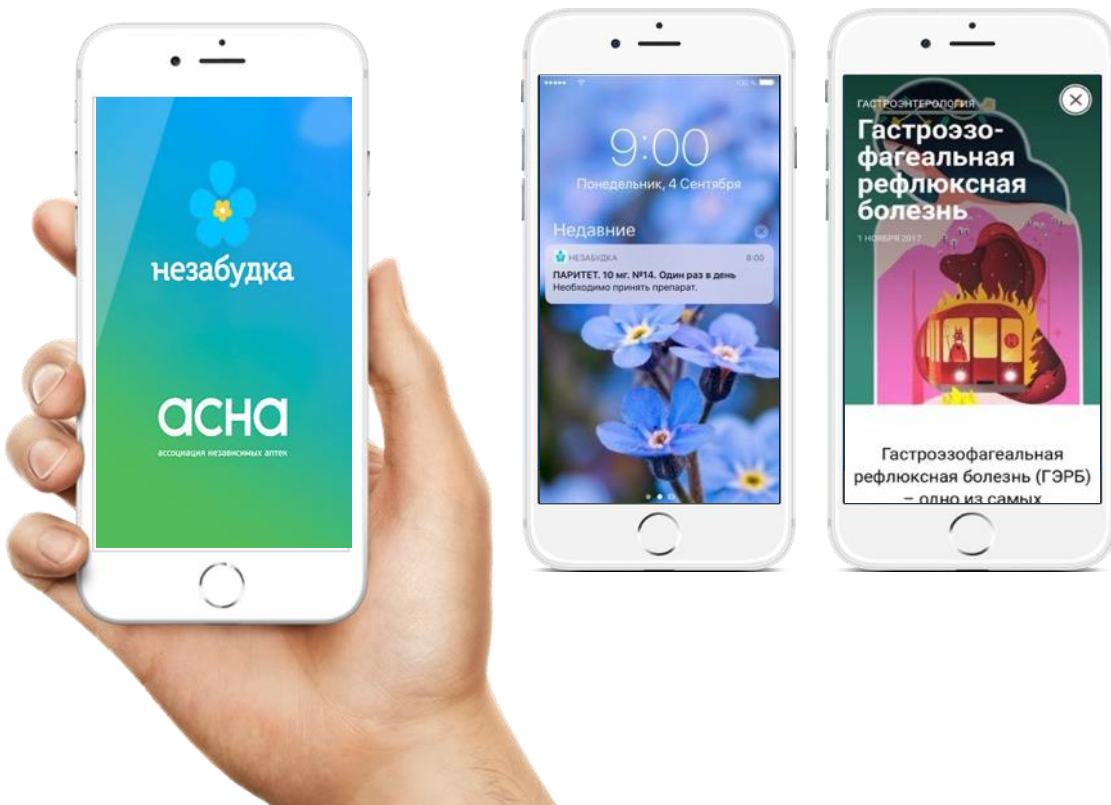


Мобильная Patient Support Program (PSP).

Инструмент продления compliance rate












-  Напоминание о приеме лекарств
-  Помогает найти лучшую цену
-  Образовательные модули для пациента от научного сообщества
-  Общение с врачом
-  Поддержка врача и пациента с помощью колл-центра



NPS пациента. Переходим от продаж «лекарств» к продаже «здоровья»



01  Обучение	02  Он-лайн коммуникация	03  Диагностика
04  Страховка	05  Скидки	06  Социализация
07  ЗОЖ	08  Доставка	09  Геймификация



Что мы рекомендуем?



- Сегодня мы можем соединить ключевые KPI в единую взаимосвязанную систему
- OSM позволяет снизить стоимость CPA за счет автоматизации через триггерные кампании, через формирование эквивалента визита
- Качество контента может быть оцифровано
- NPS - становится ключевым KPI, Compliance rate - новый KPI, новый challenge для бренда
- Уже завтра будет нужно переходить от продаж препарата к продаже «здоровья»

