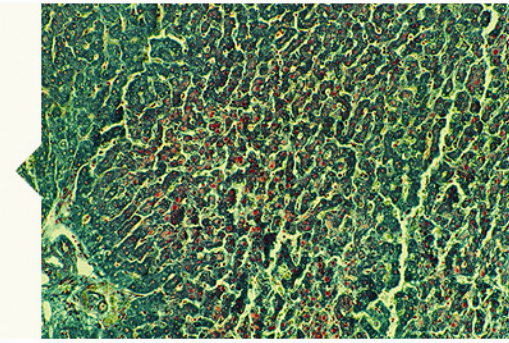


Das CoPromotionTeam Magellan

Zahlen und Fakten - 1 -



Zielsetzung

- > Stabilisierung der Verordnungen in den bisherigen Indikationsgebieten
- > Zusätzliche Dynamik durch Generierung von Verordnungen in der Indikationserweiterung
- > Steigerung des Share-of-Voice
- > Schaffung von Eintrittsbarrieren für Wettbewerber
- > Stärkung des kurzfristigen Reaktionsvermögens

Die häufigsten Fragen

Was ist eigentlich das CoPromotionTeam Magellan?

Im CoPromotionTeam Magellan von Quintiles werden maximal 2 gleich gewichtete Force-Produkte und eine Reminder-Position besprochen. Das besondere hierbei: Die Produkte stammen von unterschiedlichen Pharmaunternehmen und haben dieselbe Zielgruppe, stehen aber nicht im Wettbewerb zueinander. Durch das „Teilen“ eines Außendienstteams ist es möglich, die Kosten zur Vermarktung eines Präparates deutlich zu senken. Denn der Kunde bezahlt nur die von ihm gewünschte Besprechungsposition.

Gibt es viele CoPromotionTeams in Deutschland?

Das Team Magellan von Quintiles ist das erste und zurzeit einzige flächendeckende API-CoPromotionTeam im deutschen Markt. Aufgrund der großen Resonanz der Industrie auf diese innovative Dienstleistung plant Quintiles bereits ein zweites CoPromotionTeam, welches als spezialisiertes Facharztteam oder wiederum als Ansprechpartner von APIs fungieren könnte.

Wie sieht die Struktur von Magellan aus?

Für Magellan arbeiten zurzeit 80 Außendienstmitarbeiter, 5 Regionalleiter sowie 1 Außendienstleiter. Ca. 20.000 APIs werden durchschnittlich 6 mal im Jahr besucht. Der Besuchsschnitt liegt mit ca. 9 Besuchen am Tag deutlich über dem Standard.

Wie funktioniert das Reporting?

Die Mitarbeiter des Magellan-Teams nutzen ein webbasiertes ETMS (Electronic Territory Management System) auf Laptop-Basis. Zusätzlich erfolgt ein qualitatives Monitoring bzw. Tracking durch Quintiles. Für den Kunden gibt es ein Online-Reporting-System.



Kontaktieren Sie uns:

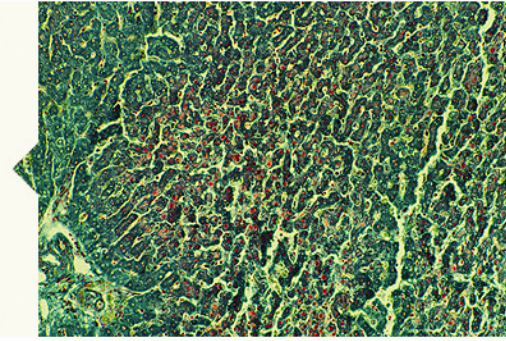
Dr. Andrea Kuschel-Barthel
andrea.kuschel-barthel@quintiles.com
Telefon: +49 621 84508 364
www.quintiles.de

Quintiles Commercial Germany GmbH
Schildkrötstraße 17-19
68199 Mannheim



Das CoPromotionTeam Magellan

Zahlen und Fakten - 2 -



Die häufigsten Fragen

Wie wird Quintiles unterschiedlichen Zielgruppenvorgaben der Kunden gerecht?

In Zusammenarbeit mit der Dr. Jung-Gruppe „matcht“ Quintiles die Daten der Kunden vor Beginn eines Projekts. Gleiche Adressdaten bilden dabei den Kernbereich der Marktbearbeitung. Aus den verbleibenden Daten wird dann für die teilnehmenden Kunden gleichgewichtig auf die Zielgruppenstärke von ca. 20.000 APIs aufgefüllt.

Für welche Märkte eignet sich die Beauftragung eines CoPromotion Teams?

Das Team Magellan hat sich in den mehr als 5 Jahren seines Bestehens vor allem in hoch kompetitiven und innovativen Märkten bewährt. Doch grundsätzlich ist der Einsatz in allen Märkten (z.B. auch „Mature Products“) und bei allen Ärzte-Zielgruppen denkbar.

Wie erfolgreich arbeitet Magellan?

Qualitative Zielgruppenbefragungen, die in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) durchgeführt werden, zeigen, dass die Produkt-erinnerung der besprochenen Präparate deutlich zugenommen hat und die Qualität der Arztgespräche positiv beurteilt wird. Auch zeigen die GPI-Zahlen, dass sich die Wahrnehmung der durch das Magellan-Team besprochenen Präparate positiv entwickelt. Nicht zuletzt zeugen die positiven Marktanteils- und Umsatzentwicklungen der betroffenen Produkte von der hohen Qualität des Magellan-Teams.

Die wichtigsten Argumente

1. *Vielen Pharmafirmen fehlen Kapazitäten und Budgets, um erfolgreiche Präparate in einer eigenen Außendienstlinie zu besprechen. Im CoPromotionTeam Magellan von Quintiles finden sie einen strategischen Partner, der über das notwendige Know-how in der Vermarktung pharmazeutischer Produkte verfügt und entsprechende Kapazitäten sehr kurzfristig zu günstigen Konditionen bereitstellen kann. Denn die Kunden zahlen nur für die Besprechungsposition, die sie tatsächlich nutzen.*
2. *Im CoPromotionTeam Magellan arbeiten erfahrene Außendienstmitarbeiter für den Erfolg Ihrer Produkte. Mehr als drei Viertel der Mitarbeiter verfügen über eine mehrjährige Erfahrung im Außendienst in einem pharmazeutischen Umfeld. Die Mitarbeiter sind hoch motiviert und identifizieren sich stark mit den besprochenen Produkten. Der Besuchsschnitt von über neun Arztbesuchen pro Tag und Mitarbeiter liegt deutlich über dem Standard der Industrie. Zudem sind die Magellan-Mitarbeiter sehr schnell und effizient auf neue Produkte trainierbar.*
3. *Der Bereich Commercial Solutions von Quintiles gehört (bis 2010 unter dem Namen Innovex) seit vielen Jahren zu den führenden Pharma-Dienstleistern weltweit. Wir beschäftigen mehr als 23.000 hoch qualifizierte Mitarbeiter in 50 Ländern, die partnerschaftliche Lösungen für die Arzneimittel-, Biotechnologie- und Gesundheitsbranche entwickeln und gestalten. Seit mehr als 20 Jahren profitieren unsere Kunden von unserer internationalen Leistungsfähigkeit und der finanziellen Stärke eines Weltmarktführers. Dies sichert einem potenziellen Partner das größtmögliche Know-how auf ganz unterschiedlichen Kooperationsgebieten.*