



Fondazione Smith Kline



Lo scenario farmaceutico 2014-2018

Pt213113
9 Dicembre 2013

Gli scenari farmaceutici con la Fondazione Smith Kline oltre 30 anni di lavoro nell'interpretazione dell'environment di riferimento

□ Di fronte ai rapidi mutamenti sociali, politici ed economici che interessano la nostra società



□ anche quest'anno Doxa Pharma propone la realizzazione del progetto di scenario farmaceutico per il 2014, d'intesa con la Fondazione Smith Kline



□ il punto di partenza è il modello già proposto nell'ultimo anno



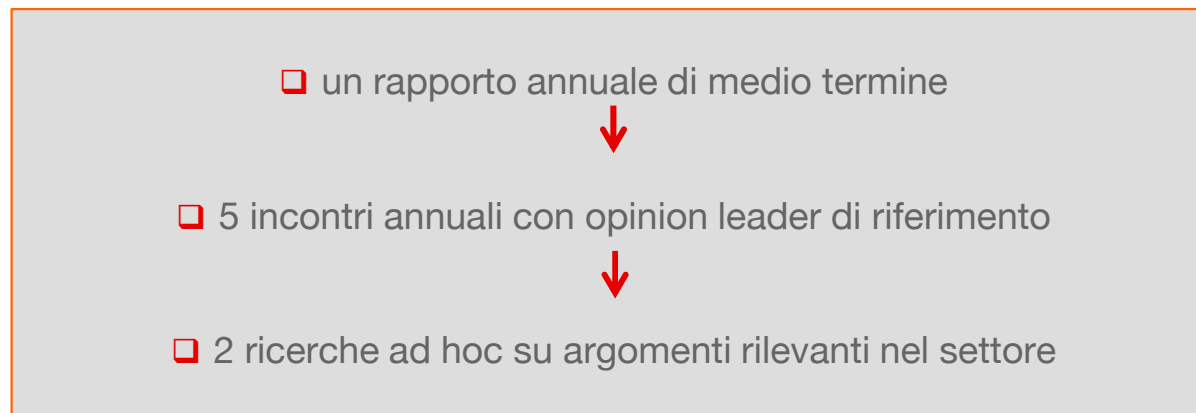
□ per seguire l'evoluzione del settore in modo sempre più costante e "on time", attraverso la continua collaborazione con le Case farmaceutiche



□ coinvolgendo le diverse funzioni aziendali nell'approfondimento di temi di interesse

Il percorso di ricerca

- ❑ Lo scenario 2014 innoverà il suo percorso di lavoro, nell'incrocio tra il nuovo modello di sanità territorio-centrica e le politiche di market access locali.
- ❑ Da qui una scommessa: "portare lo scenario e il gruppo di aziende partecipanti a livello locale in una serie di incontri con i payors della sanità, con un numero crescente – nel tempo – di regioni coinvolte". Il tutto integrato col percorso di lavoro tradizionale



Il percorso di ricerca

□ Il lavoro si articolerà:

1. in una maggiore continuità di relazione col gruppo delle aziende
2. nella raccolta di nuovi stimoli predittivi
dalle aziende dal mercato
3. nel passare dallo scenario nazionale allo scenario locale

□ Il tutto monitorato con una serie di:

- A. conf. call mensili (il primo lunedì, da Febbraio a Novembre) tra tutte le aziende partecipanti al progetto
 - i nuovi segnali deboli dello scenario
 - le domande "ai colleghi" quick and dirty sul trend in atto
- B. incontri locali coi payor della sanità (3 incontri in regione nel 2014)

Il programma di base dello scenario

A. Lo scenario di medio termine

Un rapporto annuale (in presentazione nel mese di marzo/aprile)

dove trovare

1. L'evoluzione nel medio termine (3-5 anni) del farmaco nella "filiera della salute" in Italia
2. I fattori chiave di successo per l'azienda
3. I segnali deboli per il settore farmaceutico nel medio termine
4. Gli argomenti da approfondire con le successive ricerche ad hoc (key factors con probabile impatto sul business)

realizzato attraverso

❑ interviste ad hoc con
opinion leader (top level)
a livello nazionale
e internazionale



❑ integrate con
la banca dati interna

B. Due ricerche ad hoc

Due approfondimenti annuali di ricerca

- ❑ Per approfondire i nuovi segnali, emersi dal rapporto dello scenario farmaceutico o dalle discussioni fra le Aziende, e anticipare le conseguenze per le strategie d'impresa
- ❑ Nel 2013 abbiamo lavorato, con la prima ricerca, sul concetto di innovazione in ospedale, fotografando il punto di vista dei target che di volta in volta sono stati oggetto d'analisi e, con la seconda ricerca, sul modello di comunicazione di impresa nei confronti del medico di famiglia

**Uno strumento di implementazione della strategia d'impresa,
costruita con il contributo dello scenario di medio termine**

C. Gli incontri tra aziende e payors locali

Momenti di ulteriore confronto e discussione tra le aziende e i payors

- 3 incontri locali con payors nelle regioni di appartenenza
 - 2/3 ore - partecipanti:
 - ✓ aziende farmaceutiche/strutture di market access locali
 - ✓ 3/4 payors regionali

 - discussione
 - ✓ lo scenario sanitario farmaceutico nazionale
 - ✓ in profondità la regione X
 - lo scenario di riferimento
 - regole del gioco
 - stato dell'arte dell'incontro payors/aziende

D. Le previsioni di mercato

Le Aziende partecipanti saranno poi direttamente coinvolte nella realizzazione delle previsioni del mercato farmaceutico

- ❑ Attraverso la compilazione (a maggio e a novembre) di un modello che Doxa Pharma fornirà a tutti i partecipanti*
- ❑ Per fornire delle previsioni di medio termine che implementino i dati della banca dati Doxa Pharma, tenendo conto delle previsioni fatte dalle singole Aziende

* per integrare le previsioni Doxa Pharma con quelle delle singole Aziende, è importante poter ricevere il modello almeno una settimana prima della data fissata per l'incontro

E. Cinque incontri annuali con opinion leaders

Saranno ospiti di alcune riunioni dello scenario

opinion leader di primo livello del mondo sanitario/farmaceutico a livello nazionale e internazionale

Commissione Europea

Parlamento

MinSalute

Regioni

...
AIFA

per una discussione aperta sui maggiori argomenti *sotto la lente*

Una discussione integrativa tra le aziende
e gli interlocutori istituzionali



Un contributo anche formativo per il
management delle aziende partecipanti
al progetto di scenario



**UNA VALIDAZIONE
CONTINUATIVA DELLO
SCENARIO**

F. Una presentazione dello scenario in azienda (optional)

Lo scenario potrà essere presentato in azienda

Sia nel consueto modello informativo



Sia con discussione ad hoc e riservata delle strategie d'impresa



e delle conseguenze su di esse dello scenario elaborato

Dallo scenario alla strategia d'impresa



Un primo intervento di "what if" a favore del top management aziendale

Tempi

Tempi

- ❑ Il progetto di scenario sarà avviato nel Gennaio 2014 dopo la raccolta delle adesioni
- ❑ Il timing proposto per il lavoro di base:
 - ❑ Gennaio → incontro con le aziende (consuntivo 2013 e scelta delle 3 regioni dove portare gli incontri di scenario) } le issues
il clima
il 2014
 - ❑ Febbraio → incontro con 1° opinion leader
 - ❑ Marzo → prima ricerca collaterale
 - ❑ Aprile → scenario di medio termine
 - ❑ Maggio → incontro con 2° opinion leader e discussione scenario nella regione A
 - ❑ Giugno → incontro con le aziende di discussione e presentazione delle previsioni di mercato
 - ❑ Luglio → incontro con 3° opinion leader e discussione con coinvolgimento delle direzioni vendite e discussione scenario nella regione B
 - ❑ Settembre → incontro con 4° opinion leader
 - ❑ Ottobre → seconda ricerca collaterale
 - ❑ Novembre → incontro con 5° opinion leader e discussione scenario nella regione C
 - ❑ Dicembre → incontro con le aziende di discussione e presentazione delle previsioni di mercato

 **Doxapharma**
UN DELTA IN PIU'

Via Panizza, 7 - Milano

GRAZIE !

Via Fleming 2 - Verona



Fondazione Smith Kline

 **Doxapharma**
UN DELTA IN PIU'


Fondazione Smith Kline