

# Valutazione dati IMS

Ims Health© rivela i flussi mensili per microbrick (ad unità /valore) per ogni classe farmaceutica (mercato) e per ogni specialità farmaceutica (prodotto) (dati Federfarma).

Sono disponibili da Ims Health©, dataBases che associano i nominativi dei medici e delle farmacie ai singoli mBricks.

Le Aziende farmaceutiche hanno proprie personalizzazioni di questi dbases rielaborate con il contributo della struttura operativa esterna (ISF)

- Brick / mBrick : aggregazione territoriale elementare di rilevazione dati.
- Italia : 722 Bricks dal 1999 suddivisione operativa in 2686 mBricks (Geo2000 GeoMarketing) .
- Medici generici : circa 45.000 effettivi .
- Farmacie : circa 16.000.
- Medici generici per mBrick: circa 16,7.
- Farmacie per mBrick : circa 6

## Ciclo Tipico

- Frequenza : da trimestrale a mensile (+ linee).
- 10..15 minuti la durata massima del singolo contatto medico- ISF
- Battuta: la priorità di presentazione delle singole specialità farmaceutiche (2/4)
- Ricordo: semplice verbalizzazione del nome di una specialità farmaceutica o drop sampl

## Evoluzione in corso.

- Regionalizzazione sempre più ampia del Servizio Sanitario (da 1 a 21 Italie).
- Aumento numero linee operative e prodotti (a parità di ISF complessivi).
- Affollamento sul medico con diminuzione della resa del singolo contatto

## Conseguenze:

- Aumento della pressione sul singolo medico (rifiuto accettazione visita).
- Necessità di segmentare i medici generici da contattare.
- Necessità di promozione differenziata sul singolo medico contattato

## Investimento

Acquisto Dati IMSHealth© (Euro /anno): per aziende piccole con 120/130 ISF € 150.000; medie con 2 o più linee e 250/500 ISF € 200/400.000; grandi con 6 o più linee e con >1.000 ISF € 500.000/1.000.000

## Indici normalmente utilizzati.

- V =vendite a quantità o a valore.
- QM (Quota Mercato) =  $V_{\text{Prodotto}} / V_{\text{Classe}} * 100$ .
- TS (Tasso Sviluppo) =  $(V_{\text{Attuale}} - V_{\text{precedente}}) / V_{\text{precedente}} * 100$  .
- IP (Indice di Penetrazione) =  $QM_{\text{Isf}} / QM_{\text{Azienda}} * 100$ .
- IE (Indice Evoluzione I) =  $TS_{\text{Isf}} / TS_{\text{Azienda}} * 100$  ... oppure .... IE (Indice Evoluzione II) =  $((100 + TS_{\text{Prodotto}}) / (100 + TS_{\text{Classe}})) * 100$

## Limiti:.

- Perdita informazioni elementari (La base elementare di analisi è l' ISF e non mBrick).
- Nessuna analisi delle dispersioni dei valori.
- Analisi Aziendo-Centrica

Una dichiarazione della IMS HEALT conferma che, nonostante l'accuratezza della raccolta dei dati, i dati IMS hanno solo valore statistico e non sono attendibili per valutare un'ISF. È comunque utile ricordare che nella legge 219/06, nelle Regolamentazioni Regionali, nel CCNL, in precisazioni di AIFA e in diverse sentenze di Tribunali e Cassazione esce un unico profilo dell'ISF: la missione è informare non vendere e quindi nessun ISF può essere (ufficialmente) licenziato per le vendite, soprattutto su dati IMS.