



Факты от IQVIA — Россия Декабрь 2024

Портфель решений
для развития здравоохранения



Дисклеймер

Аналитика, её интерпретация и сопутствующая информация, содержащиеся в настоящем документе, сформированы и представлены с учетом предположений, методологий и переменных, описанных в этом отчете, и основаны на сторонних источниках и данных, которые оцениваются надежными. Не предоставляется никаких гарантий относительно полноты или точности таких сторонних источников или самих данных.

Любые описанные в настоящем документе попытки оценить будущие события и осуществить прогнозы подвержены определенным рискам и неопределенностям и не должны рассматриваться как гарантия какого-либо конкретного результата или события.

Все права на воспроизведение, цитирование, трансляцию, публикации защищены. Никакая часть данной презентации не может быть воспроизведена или передана в любой форме или любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, запись или любую систему хранения информации, без письменного согласия IQVIA.

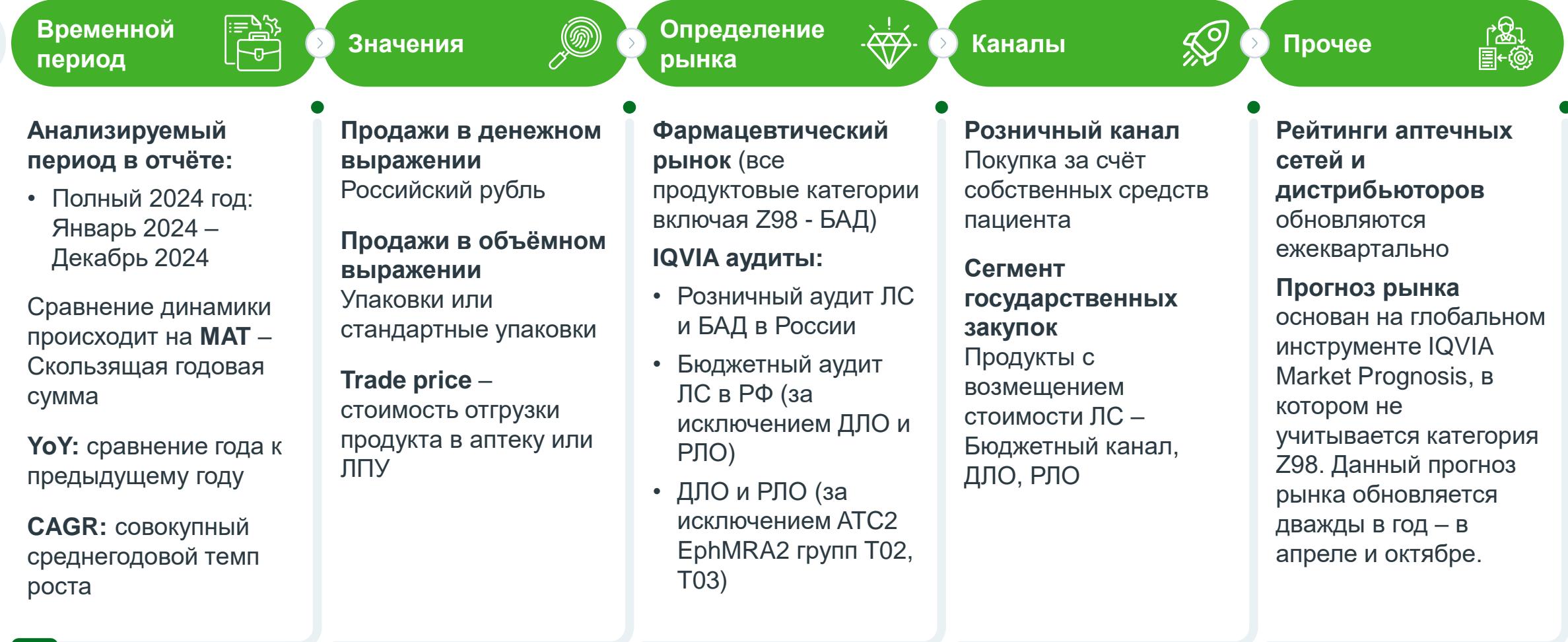
Содержание:

- 01 [Экономические показатели](#)
- 02 [Фармацевтический рынок](#)
- 03 [Розничный сегмент](#)
- 04 [Сегмент государственных закупок](#)
- 05 [Прогноз динамики фармацевтического рынка](#)
- 06 [Промоциональные активности](#)
- 07 [Рейтинги дистрибуторов и аптечных сетей](#)
- 08 [Сервисы IQVIA](#)



В данном отчете IQVIA используются следующие определения

Дисклеймер



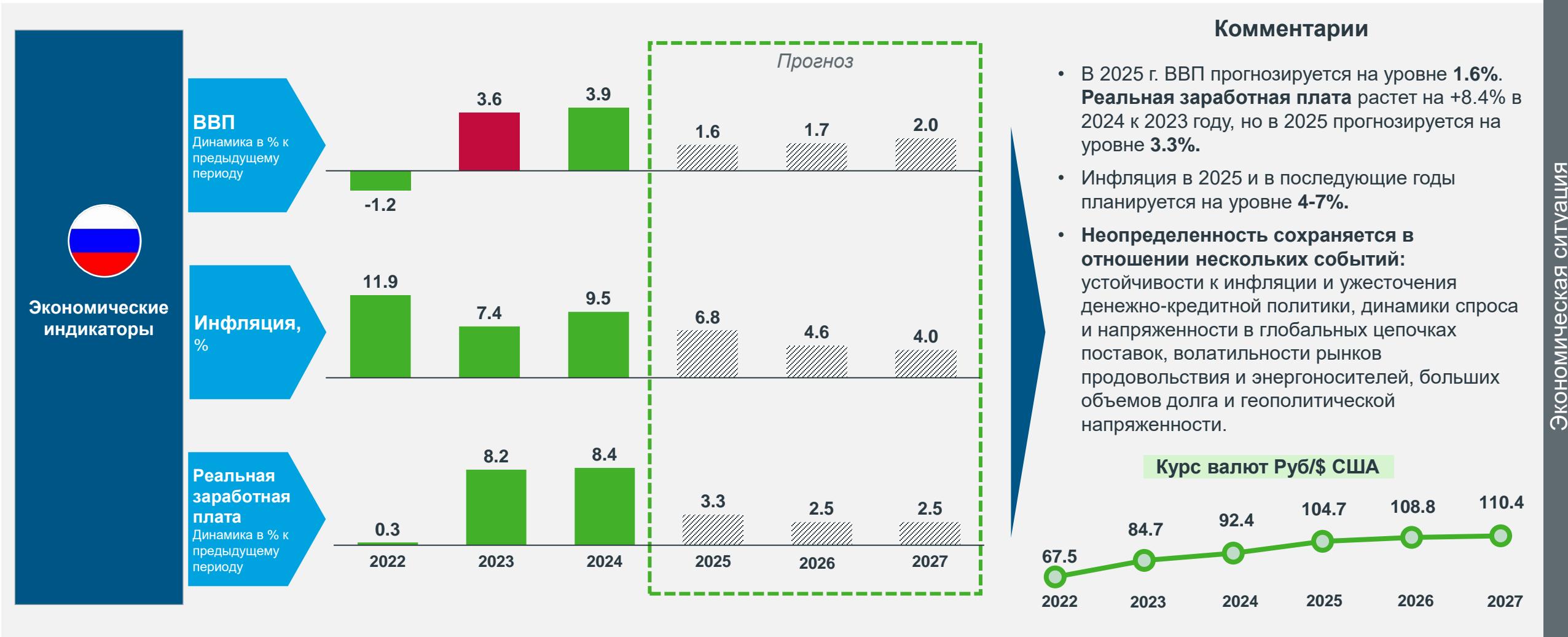


01

Экономические показатели

В 2025 в России ВВП прогнозируется на уровне 1.6%. Инфляция в 2025 г. прогнозируется на уровне 6.8%

Ключевые экономические индикаторы



Source: IQVIA analysis, [Макроэкономический опрос Банка России | Банк России \(cbr.ru\)](#) (обновление за Февраль 2025)

FACTS from IQVIA | Copyright © 2025 IQVIA. All rights reserved.

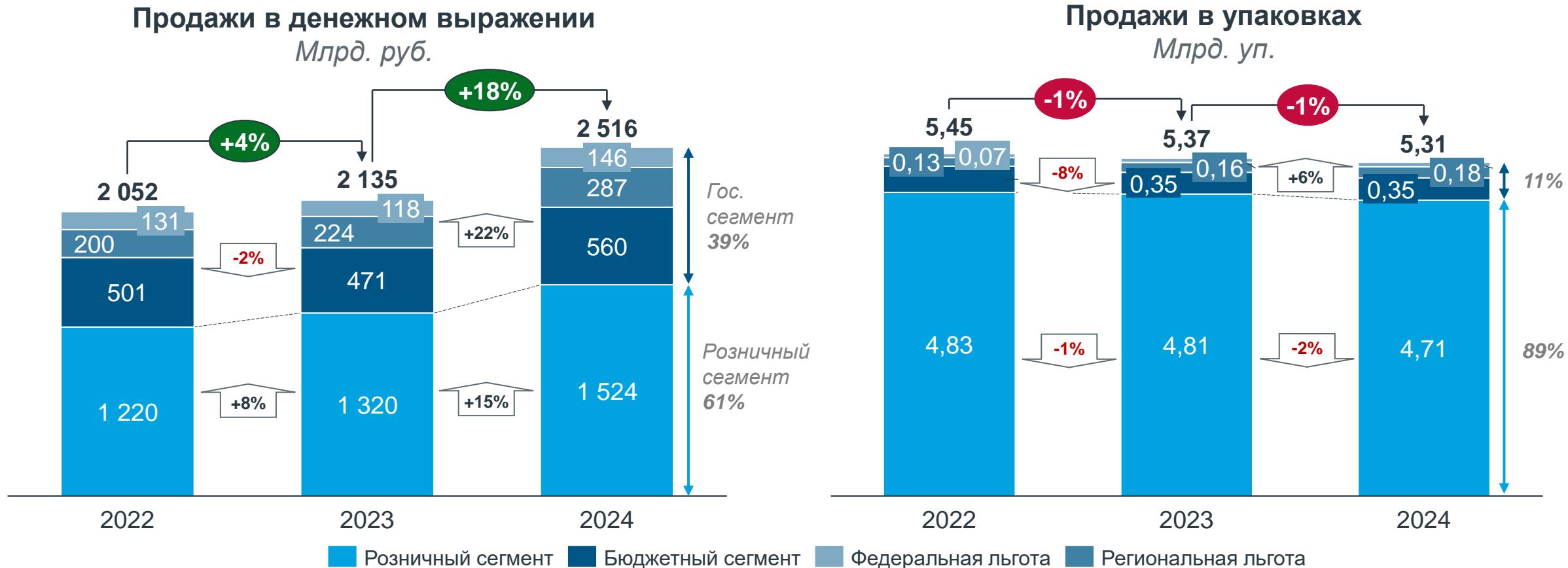


02

Фармацевтический рынок

Российский фармацевтический рынок в 2024 году растет в деньгах за счет роста как розничного, так и государственного сегмента

Российский фарм. рынок по сегментам

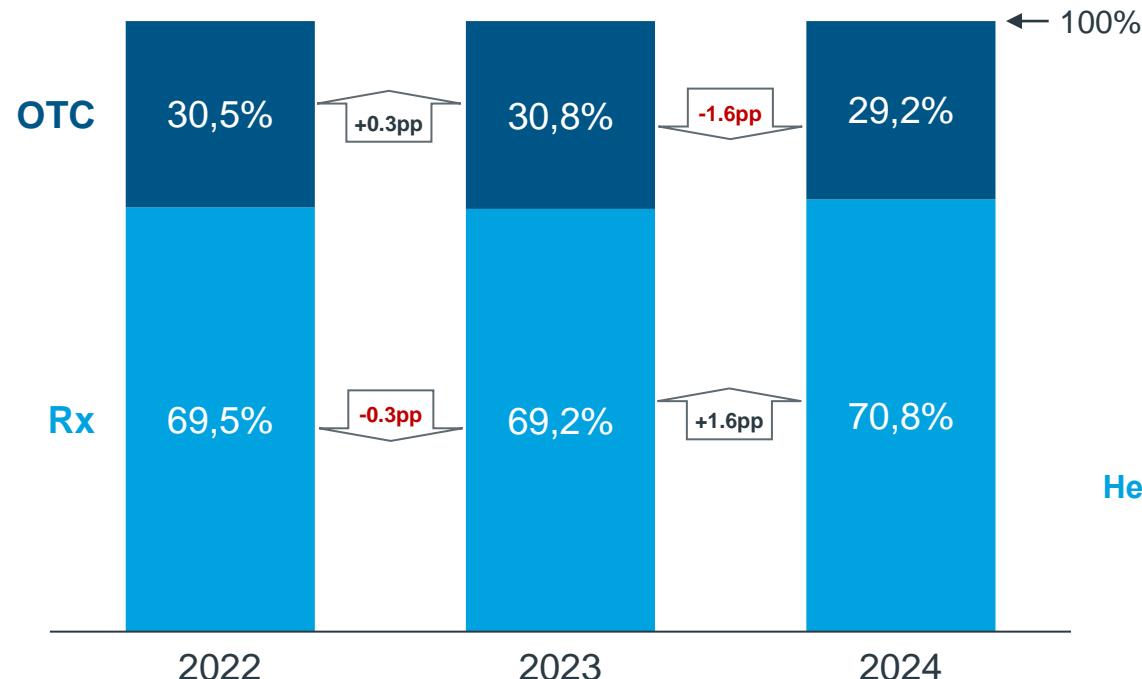


На рынке преобладают ЛС рецептурного отпуска; Доля недженериковых препаратов растет относительно прошлого года

Российский фарм. рынок по структуре

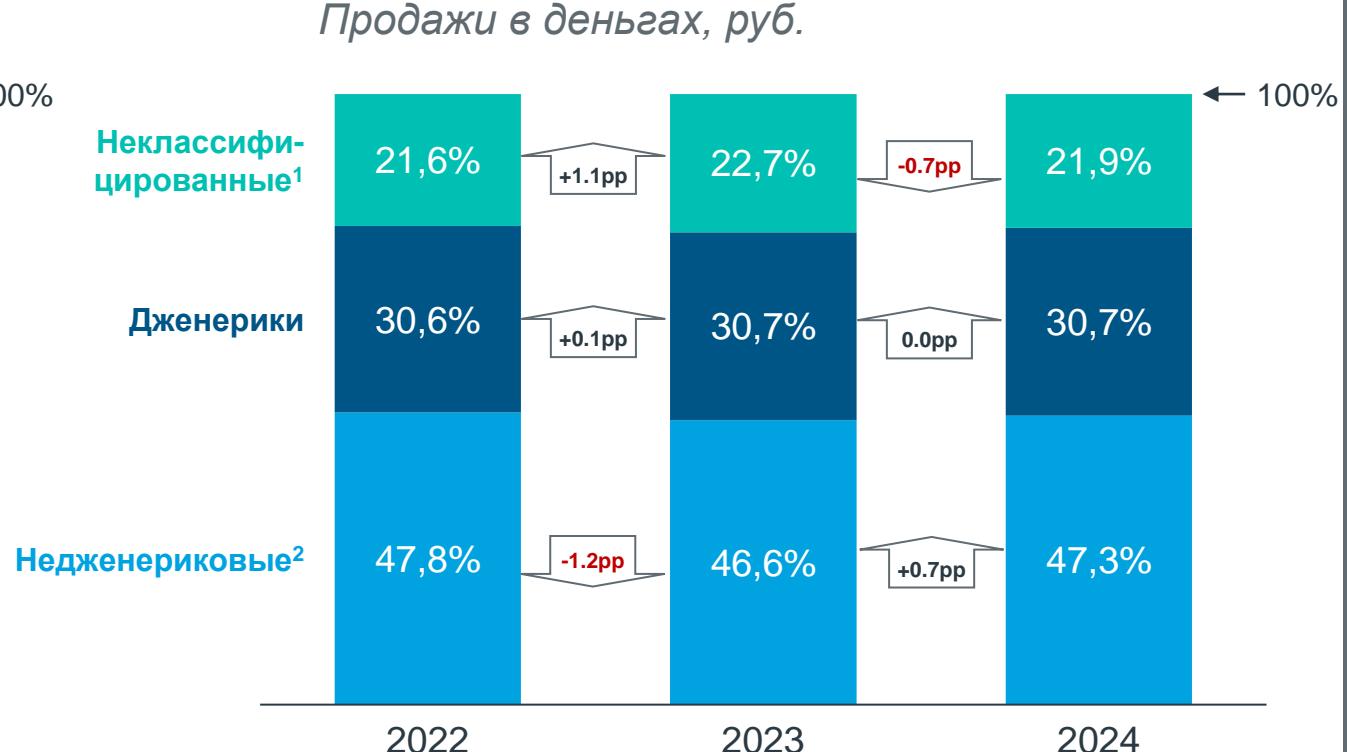
Продажи по статусу ЛС

Продажи в деньгах, руб.



Продажи по типу ЛС

Продажи в деньгах, руб.



Rx / ОТС, %

Розничный	50 / 50	51 / 49	52 / 48
Гос. закупка	98 / 2	99 / 1	99 / 1

Недженериковые² / Дженирики/ Неклассифицированные¹, %

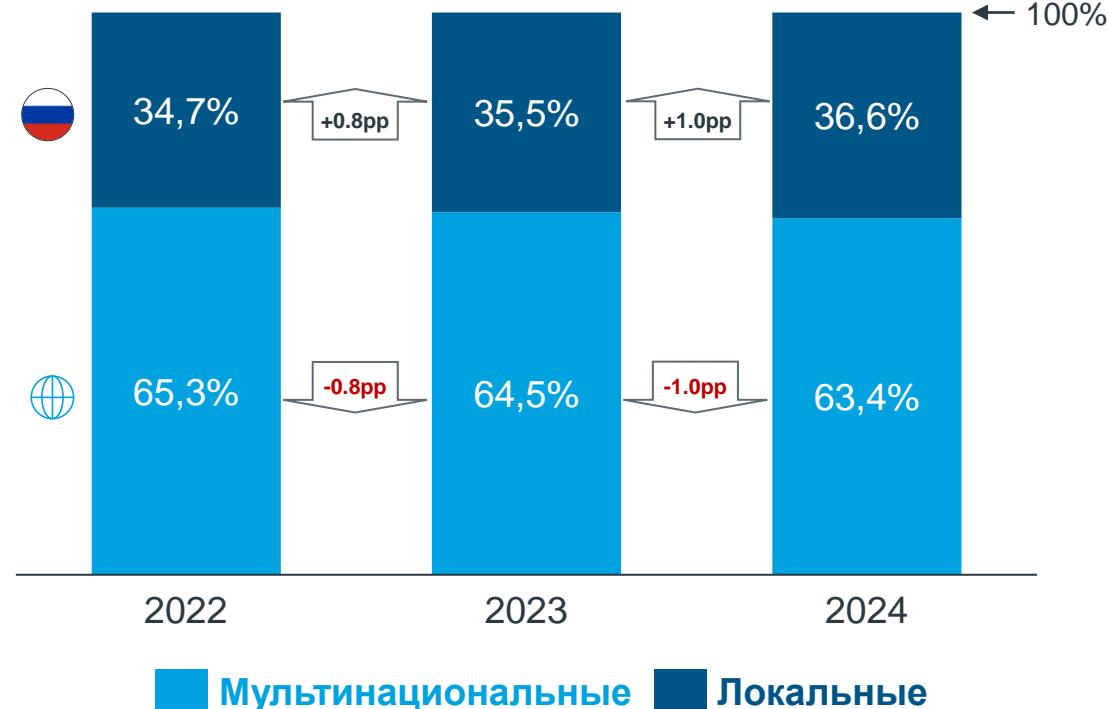
Розничный	33 / 39 / 28	31 / 40 / 29	31 / 40 / 29
Гос. закупка	70 / 18 / 12	72 / 15 / 13	72 / 17 / 11

Доля продаж локальных компаний незначительно растёт по сравнению с прошлым годом как в деньгах, так и в упаковках

Российский фарм. рынок (локальные / мультинациональные компании)

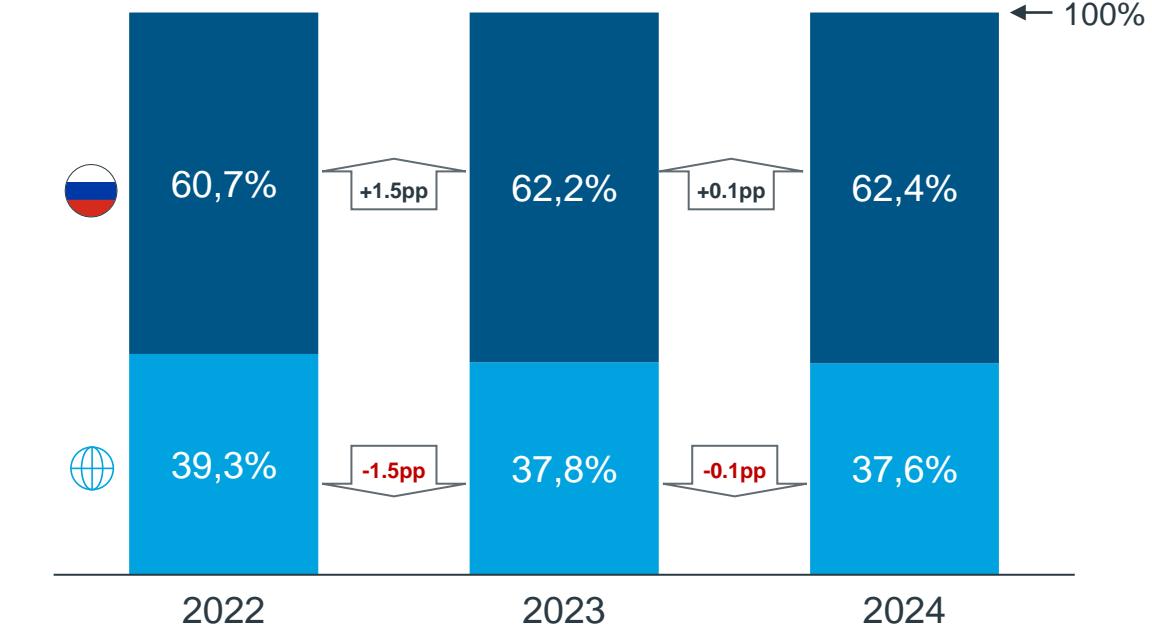
Продажи в денежном выражении

Руб.



Продажи в объёмном выражении

Упаковки



	Мультинациональные / Локальные, %		
Розничный	64 / 36	62 / 38	62 / 38
Гос. закупка	68 / 32	68 / 32	66 / 34

	Мультинациональные / Локальные, %		
Розничный	42 / 58	40 / 60	40 / 60
Гос. закупка	22 / 78	20 / 80	21 / 79

Практически все компании из ТОП10 растут в денежном выражении относительно прошлого года

ТОП10 компаний по объему продаж



Большинство брендов из ТОП10 реализуются в сегменте гос. закупок; В ТОП10 вошло 2 бренда локальных производителей

ТОП10 брендов по объему продаж





03

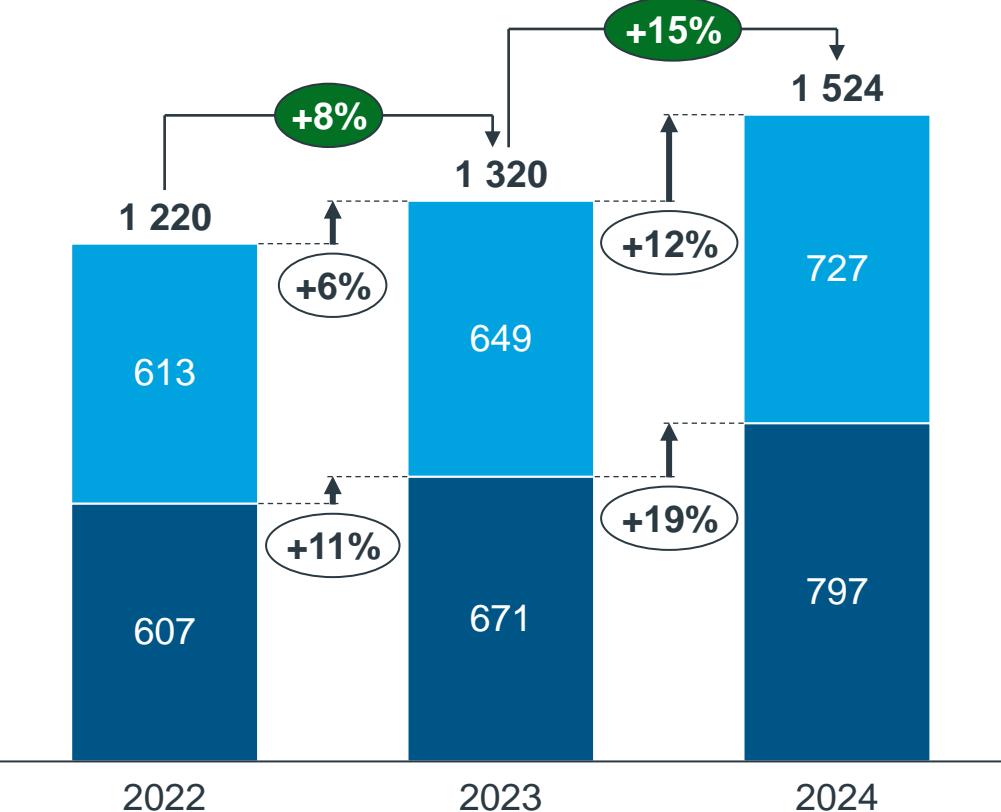
Розничный сегмент

В денежном выражении оба сегмента демонстрируют рост относительно прошлого года

Динамика розничного сегмента (рецептурные / безрецептурные препараты)

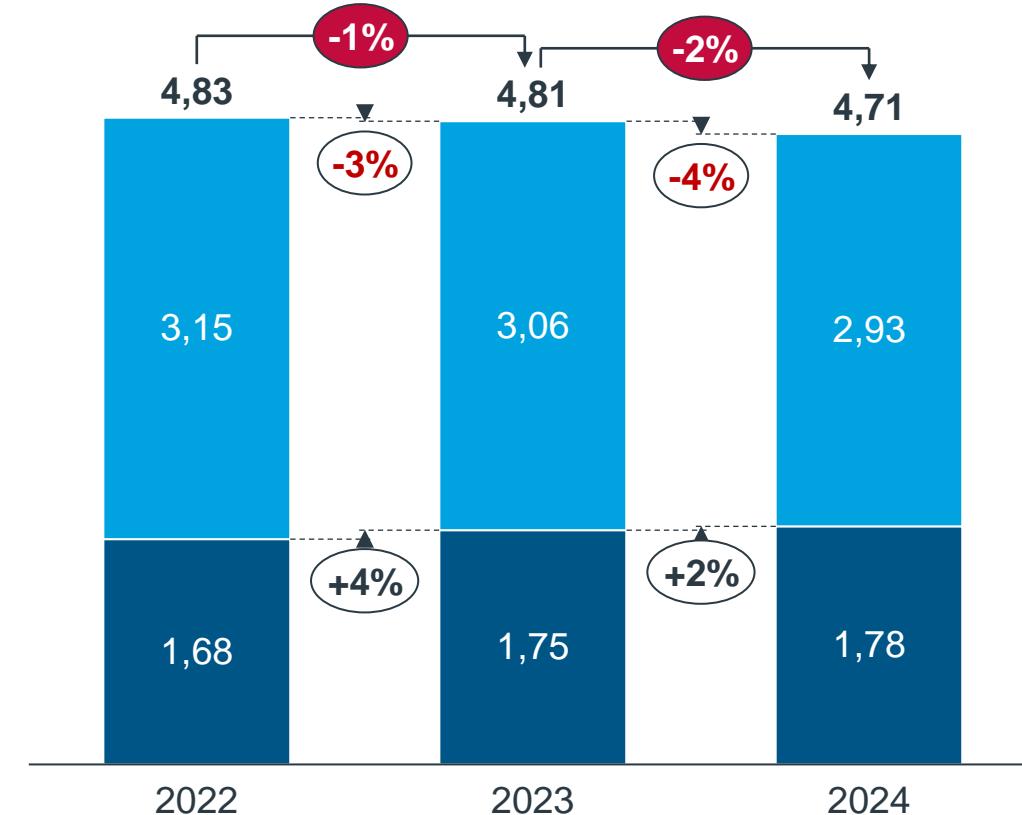
Розничные продажи в деньгах

Млрд. руб.



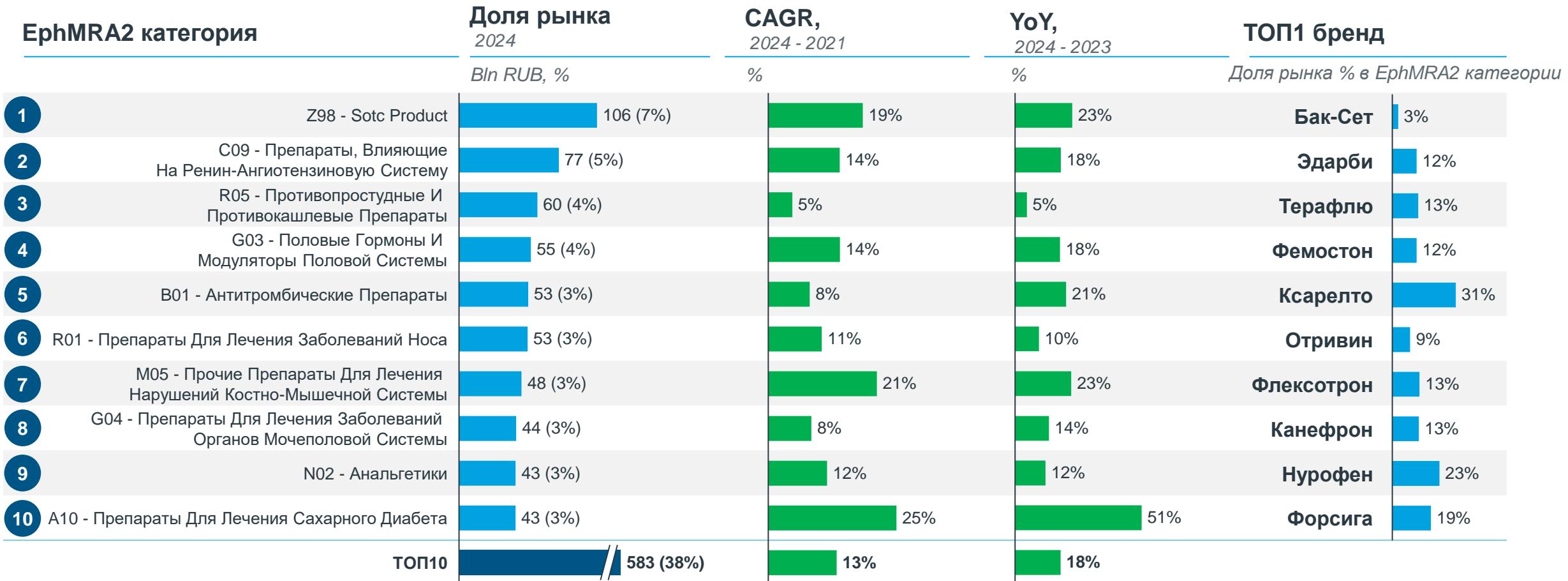
Розничные продажи в упаковках

Млрд. уп.



Все категории из ТОП10 демонстрируют позитивную динамику относительно прошлого года в денежном выражении

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в розничном сегменте рынка



Розничный сегмент

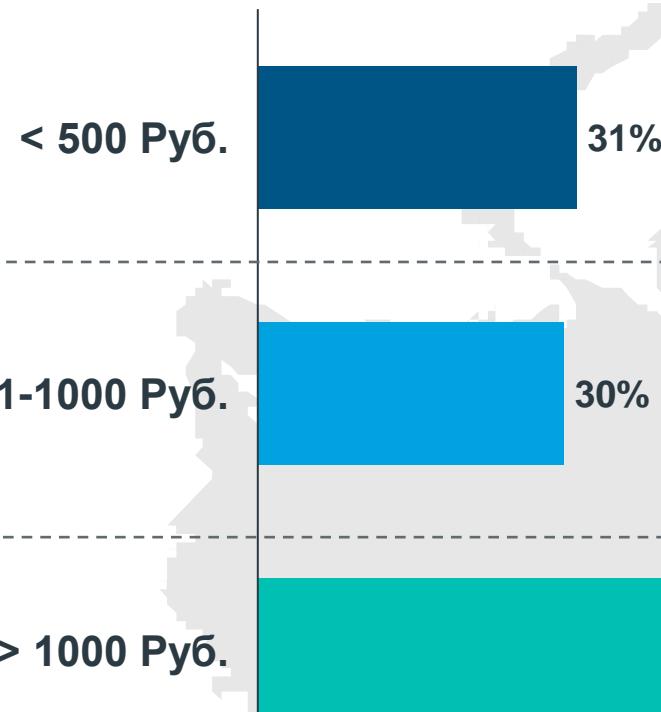
Все компании из ТОП10, за исключением OTCPharm, демонстрируют позитивную динамику против прошлого года в деньгах *ТОП10 компаний розничного рынка по объему продаж*



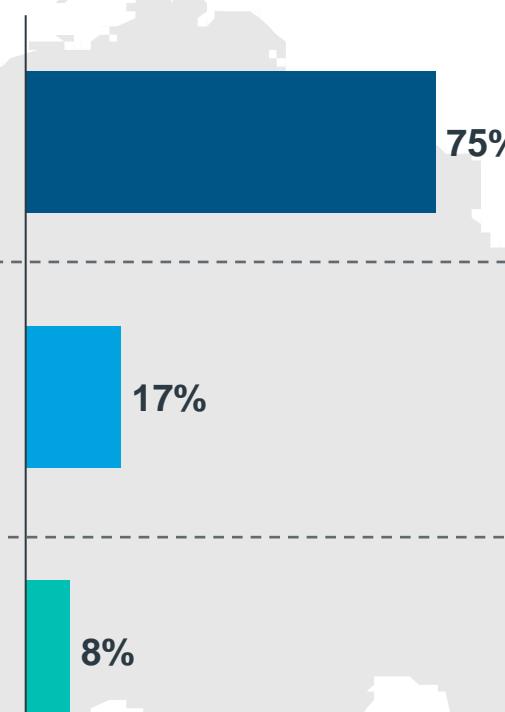
75% упаковок розничного сегмента приходится на лекарственные средства стоимостью <500 рублей за упаковку; Более дорогие сегменты растут в упаковках к прошлому году

Распределение продаж розничного сегмента в зависимости от стоимости упаковки

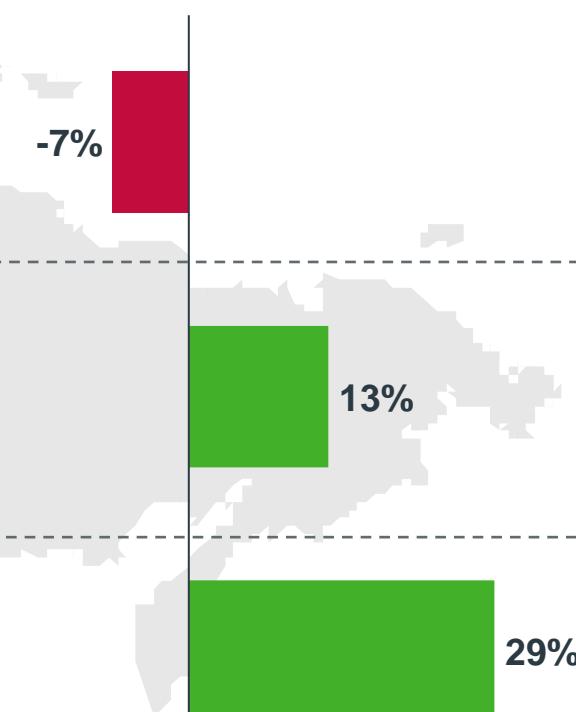
Доля рынка в деньгах
2024, % в руб.



Доля рынка в упаковках
2024, %



Динамика в упаковках
2024 - 2023, %



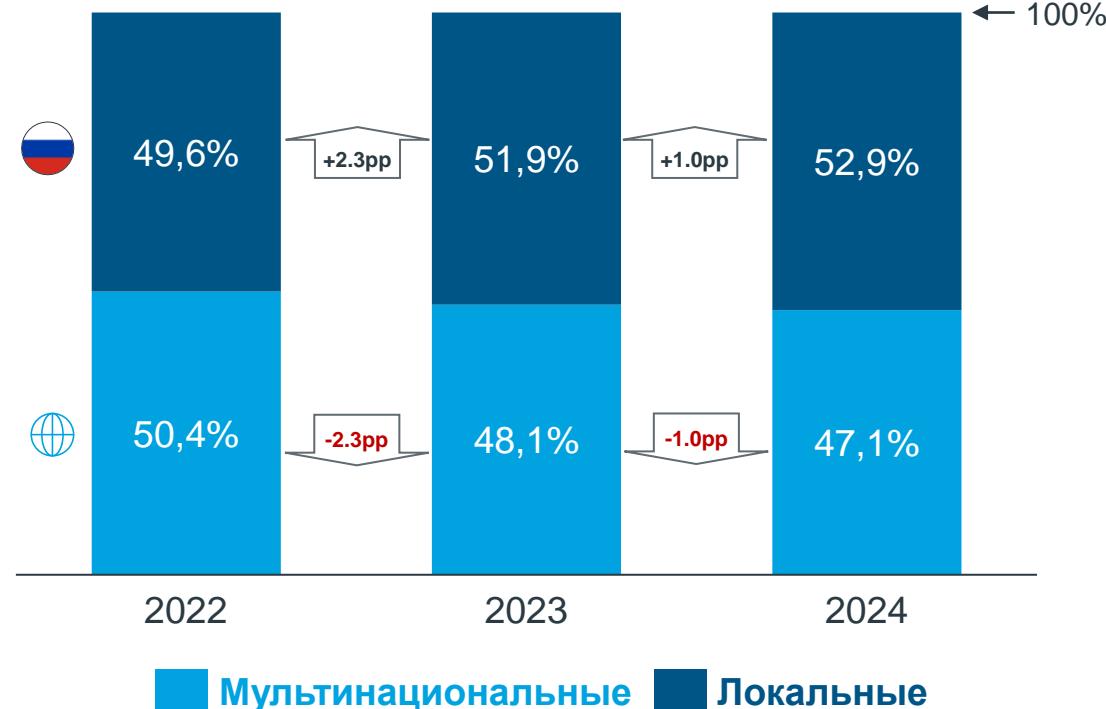
Розничный сегмент

Доля локальных компаний растет как в деньгах, так и в упаковках относительно прошлого года

Сегмент БАД (локальные / мультинациональные компании)

Продажи в денежном выражении

Руб.



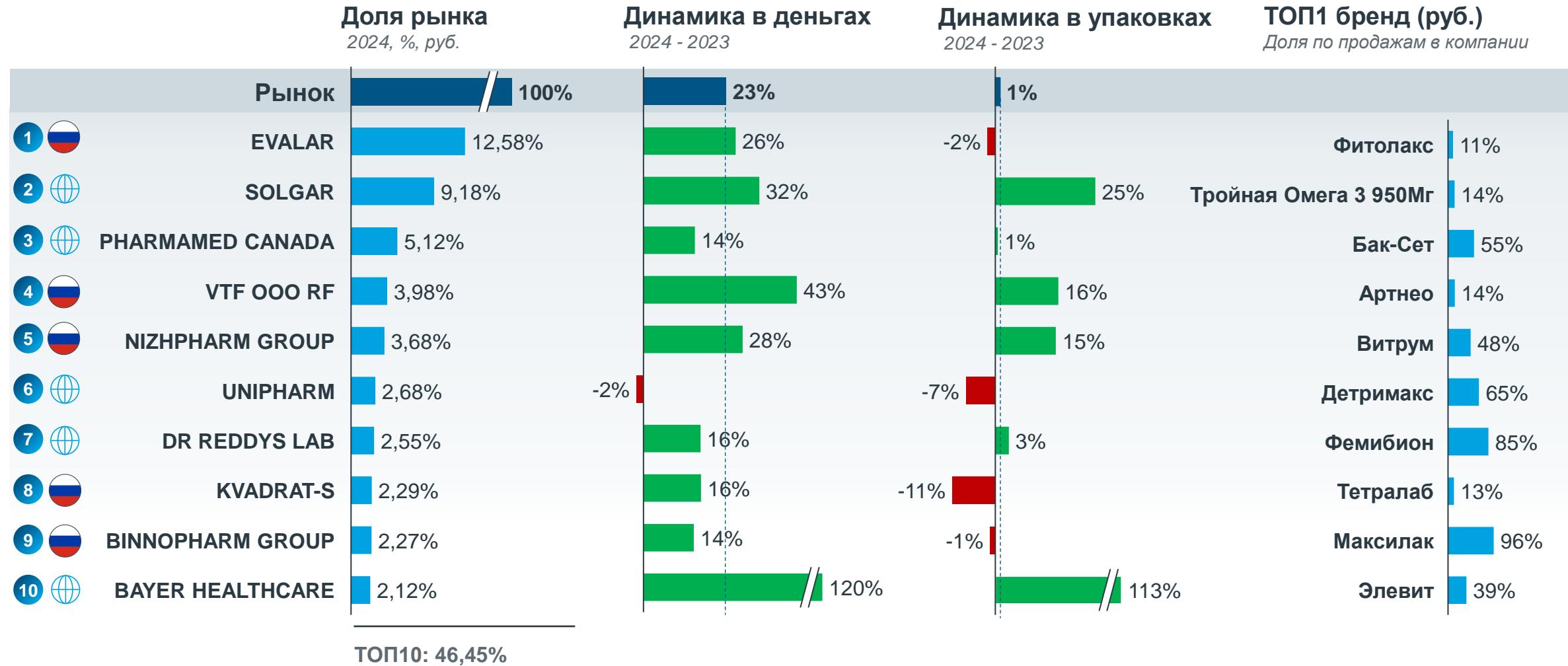
Продажи в объёмном выражении

Упаковки



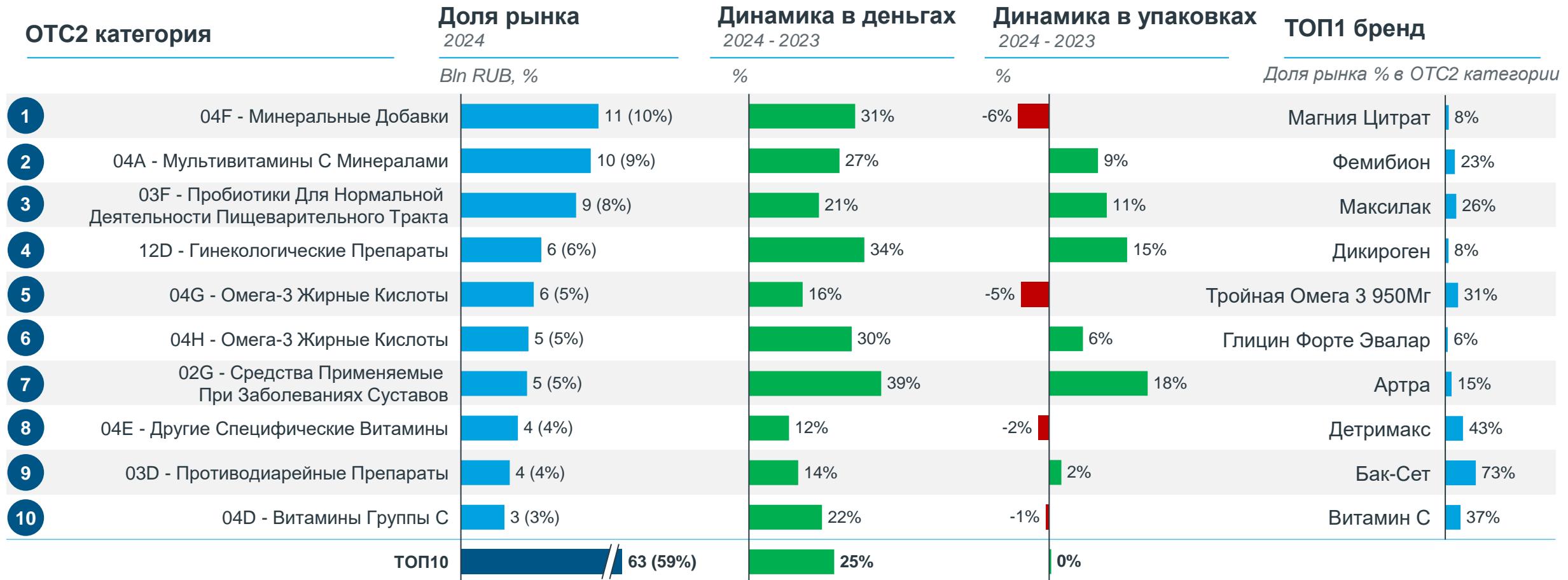
Большинство компаний из ТОП10 демонстрирует прирост в денежном выражении относительно прошлого года

ТОП10 компаний по объему продаж в сегменте БАД



В сегменте БАД все ОТС2 категории из ТОП10 показали позитивную динамику относительно прошлого года в деньгах

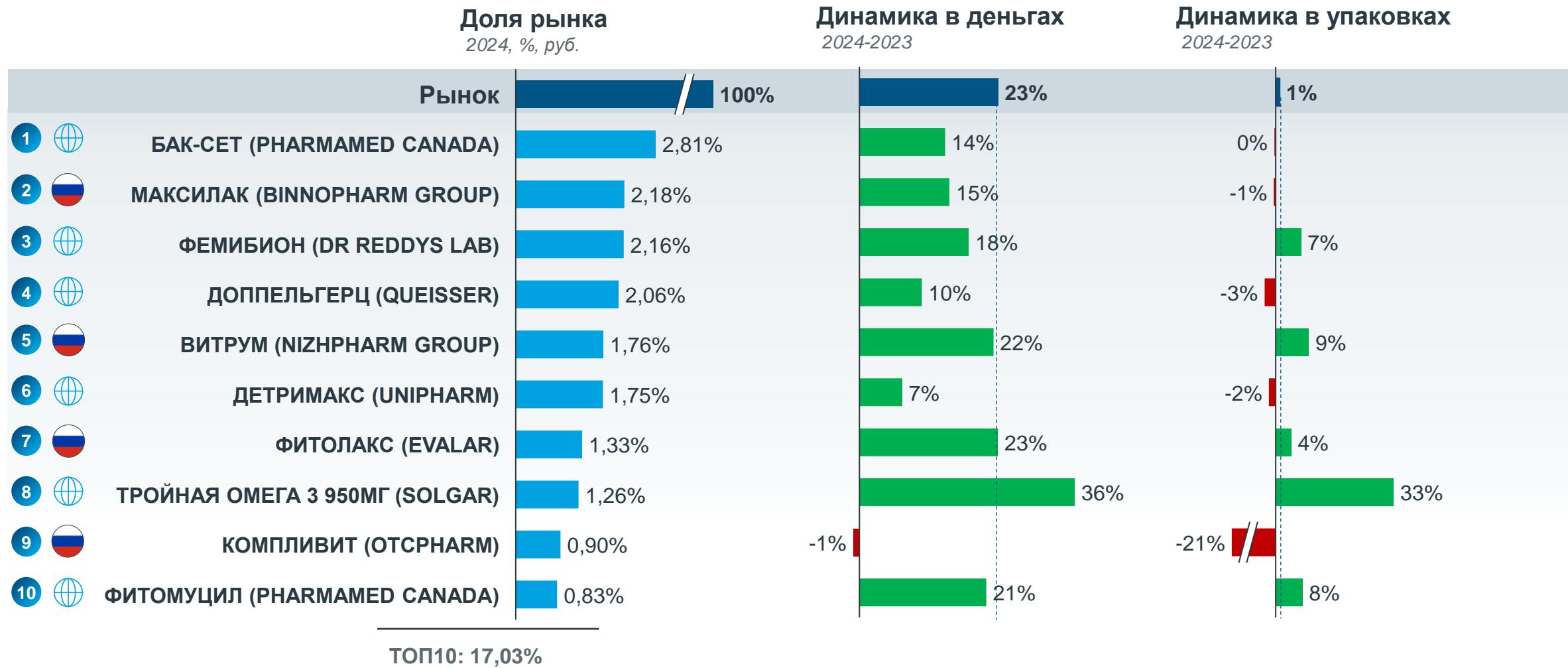
Динамика ТОП10 ОТС2 категорий в сегменте БАД



Обзор фармацевтического рынка

Тройная ОМЕГА 3 950МГ (SOLGAR) – наиболее растущий в деньгах и в упаковках бренд из ТОП10 относительно прошлого года в сегменте БАД

ТОП10 брендов по объему продаж в сегменте БАД



ТОП10 брендов по объему продаж в сегменте БАД в зависимости от стоимости упаковки

<500 РУБ

500-1500 РУБ

>1500 РУБ

ТОП10 Брендов Продажи, Доля 2024

Млрд. Опт. Руб.

1	Феррогематоген (Pharmstandart)	0,6 (2,3%)
2	Витамин С (Evalar)	0,5 (1,8%)
3	Глицин Форте Эвалар (Evalar)	0,4 (1,4%)
4	Лактацид (Zentiva)	0,3 (1,4%)
5	Витаминно-Минеральный Комплекс От А До Цинка (Vtf Ooo Rf)	0,3 (1,3%)
6	Фитолакс (Evalar)	0,3 (1,3%)
7	Неотрависил (Sun Pharma)	0,3 (1,2%)
8	Овесол (Evalar)	0,3 (1,1%)
9	Натурино (Natur Product)	0,3 (1,1%)
10	Эвалар Био (Evalar)	0,3 (1,1%)
ТОП10		// 3,5 (14,0%)

ТОП10 Брендов Продажи, Доля 2024

Млрд. Опт. Руб.

Бак-Сет (Pharmamed Canada)	3,0 (5,7%)
Максилак (Binnopharm Group)	2,3 (4,4%)
Детримакс (Unipharm)	1,8 (3,5%)
Доппельгерц (Queisser)	1,6 (3,1%)
Витрум (Nizhpharm Group)	1,6 (3,0%)
Фитолакс (Evalar)	1,1 (2,1%)
Элевит (Bayer Healthcare)	0,8 (1,5%)
Фитомуцил (Pharmamed Canada)	0,8 (1,5%)
Витамишки (Pharmamed Canada)	0,8 (1,4%)
Компливит (Otcpharm)	0,7 (1,4%)
ТОП10	
// 14,4 (27,6%)	

ТОП10 Брендов Продажи, Доля 2024

Млрд. Опт. Руб.

Фемибион (Dr Reddys Lab)	1,6 (5,6%)
Тройная Омега 3 950Мг (Solgar)	1,3 (4,6%)
Артра (Nizhpharm Group)	0,8 (2,6%)
Сидерал (Pharmanutra S.P.A.)	0,7 (2,4%)
Артнео (Vtf Ooo Rf)	0,6 (2,1%)
Терафлекс (Bayer Healthcare)	0,6 (2,1%)
Таблетки Для Кожи, Волос И Ногтей (Solgar)	0,6 (1,9%)
Легкодоступное Железо (Solgar)	0,5 (1,8%)
Хелинорм (Evalar)	0,5 (1,6%)
Дикироген (Pizeta Pharma)	0,5 (1,6%)
ТОП10	
// 7,7 (26,2%)	

ТОП10 категорий в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий Продажи / MS 2024

Сплит продаж E-com/аптеки %, 2024

Млрд. руб. / %

1	Z98A - Sotc Product	// 30,4 (27,2%)	23% 77%
2	R02A - Преп. Для Лечения Заболеваний Горла	4,2 (3,7%)	9% 91%
3	C05C - Препараты, Применяемые При Варикозном Расширении Вен	4,0 (3,6%)	17% 83%
4	R01A - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа Местные	3,9 (3,5%)	8% 92%
5	N02B - Аналгетики-Антипиретики	3,0 (2,7%)	7% 93%
6	A05B - Препараты Для Лечения Заболеваний Печени, Гепатопротекторы И Липотропы	2,6 (2,3%)	15% 85%
7	R05C - Отхаркивающие Препараты	2,4 (2,1%)	9% 91%
8	M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы	2,3 (2,0%)	23% 77%
9	A07F - Противодиарейные Препараты	2,1 (1,9%)	14% 86%
10	L03A - Иммуномодуляторы, Искл. Интерфероны	2,0 (1,8%)	12% 88%

MS% ТОП10: 51%

E-com Аптеки

Средняя доля E-com сегмента:

14%

Rx сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий Продажи / MS 2024

Сплит продаж E-com/аптеки %, 2024

Млрд. руб. / %

1	M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы	12,9 (7,1%)	34% 66%
2	G03A - Гормональные Контрацептивы Системные	10,1 (5,6%)	31% 69%
3	B01F - Прямые Ингибиторы Фактора Xa	7,2 (4,0%)	22% 78%
4	A10S - Glp-1 Агонисты	4,8 (2,7%)	49% 51%
5	C10A - Препараты Понижающие Уровень Холестерина/Триглицерида	4,8 (2,6%)	18% 82%
6	C09D - Антагонисты Ангиотензин Ii В Комбинации С Другими Препаратами	4,8 (2,6%)	18% 82%
7	N06A - Антидепрессанты И Стабилизаторы Настроения	4,8 (2,6%)	31% 69%
8	C04A - Периферические Вазодилататоры	4,2 (2,3%)	16% 84%
9	M01A - Противоревматические Препараты Нестероидные	4,2 (2,3%)	9% 91%
10	C09B - Ингибиторы Ангиотензин-Превращающего Фермента (Апф) В Комбинации	3,9 (2,2%)	16% 84%

MS% ТОП10: 34%

E-com Аптеки

Средняя доля E-com сегмента:

24%

Розничный сегмент

ТОП10 компаний в E-commerce (OTC / Rx)

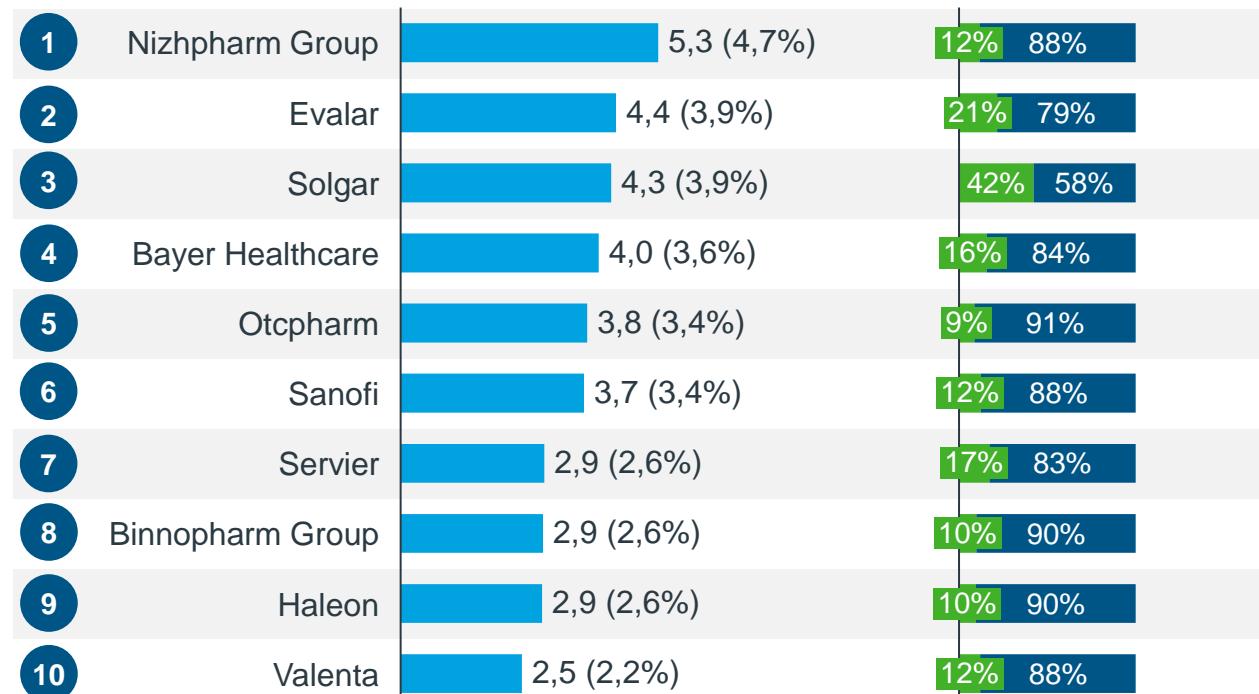
OTC сегмент

Rx сегмент

ТОП10 компаний Продажи / MS 2024

Сплит продаж E-com/аптеки %, 2024

Млрд. руб. / %



MS% ТОП10: 33%

Средняя доля E-com сегмента:

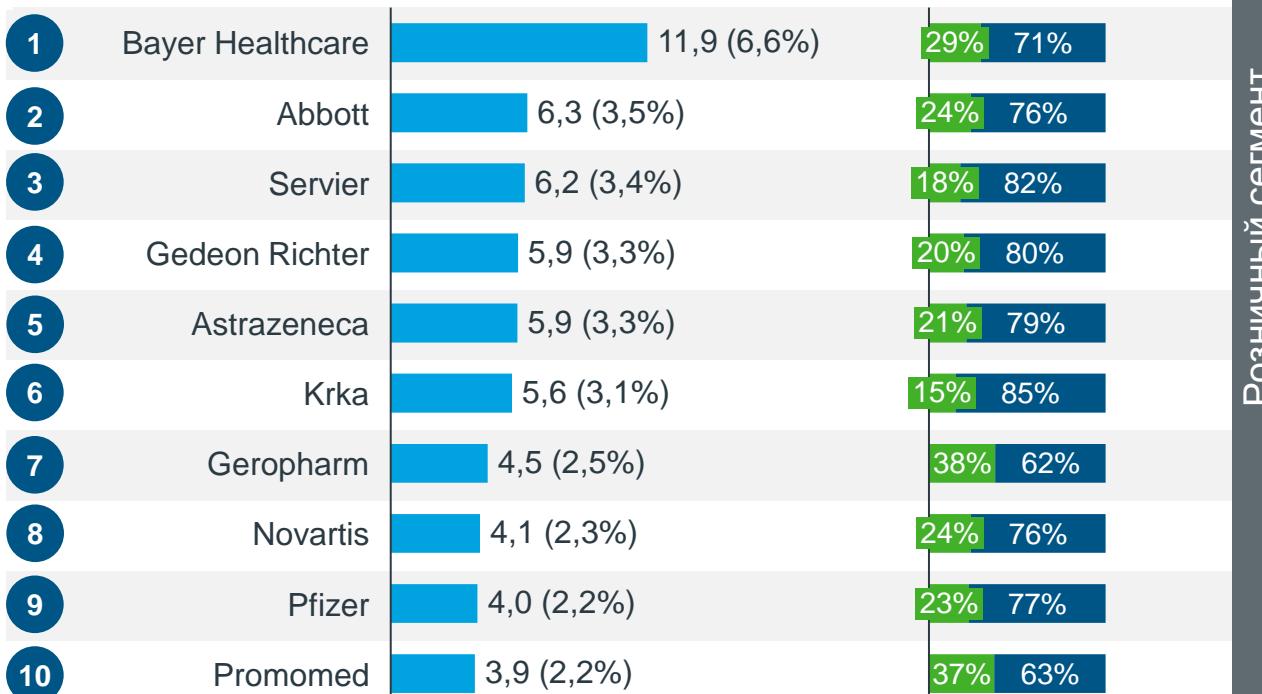
16%

E-com

Аптеки

ТОП10 компаний Продажи / MS 2024

Млрд. руб. / %



MS% ТОП10: 32%

Средняя доля E-com сегмента:

25%

E-com

Аптеки

Розничный сегмент



04

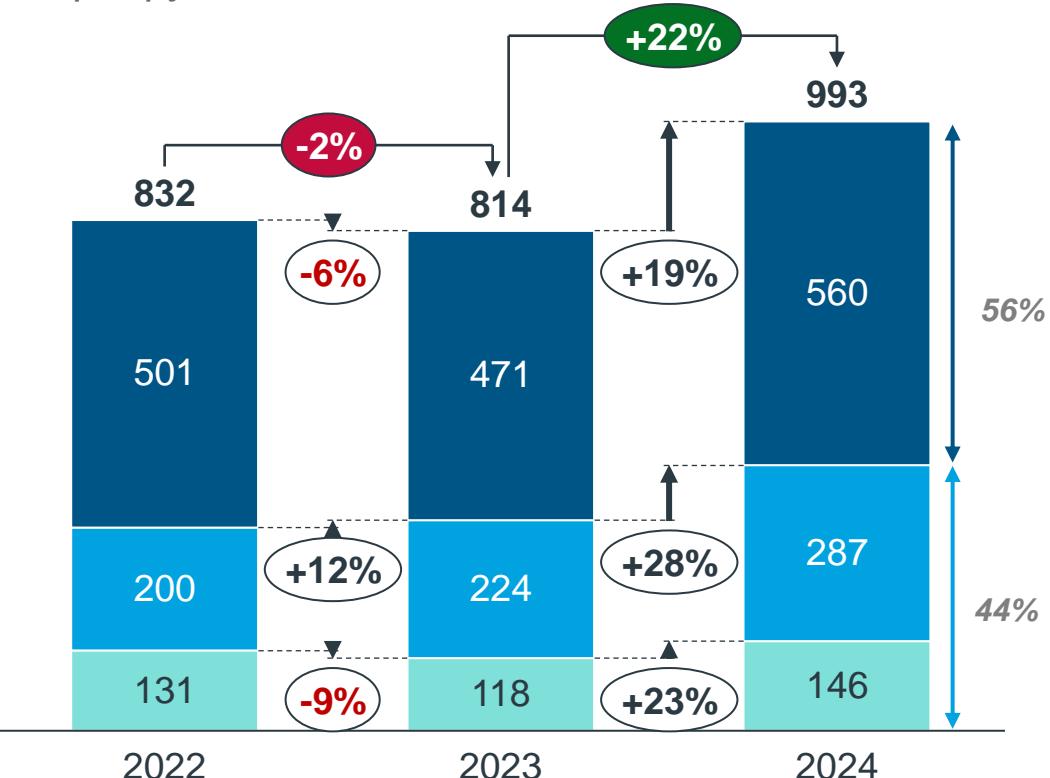
Сегмент государственных закупок

Все сегменты государственных закупок растут в деньгах и упаковках относительно прошлого года

Сегмент государственных закупок

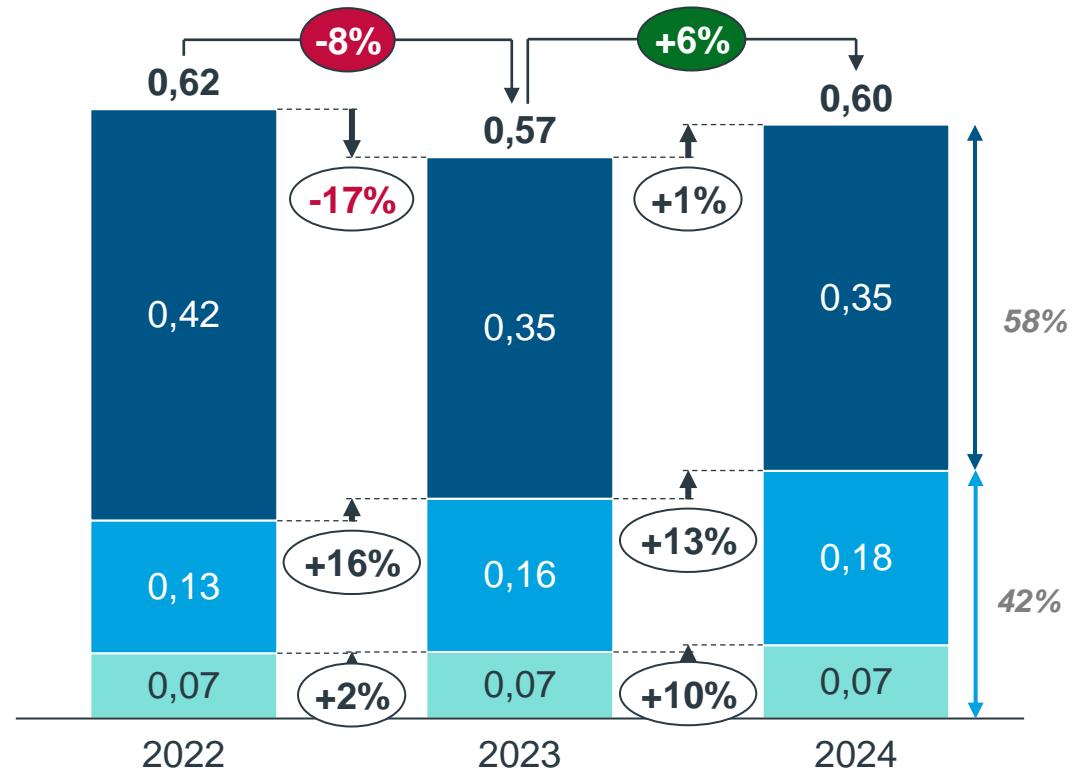
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.



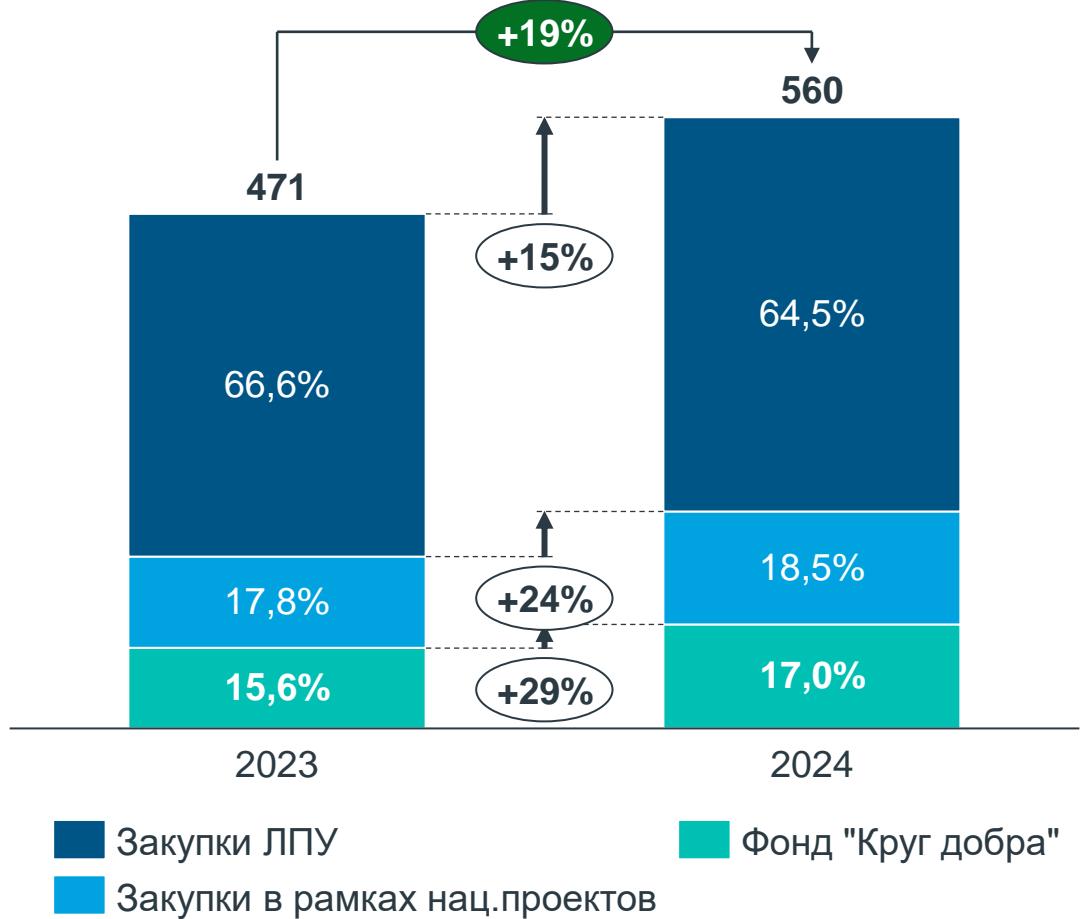
 Бюджетные закупки, искл. ДЛО и РЛО Региональная льгота Федеральная льгота

Все сегменты бюджетного рынка демонстрируют позитивную динамику относительно прошлого года

Бюджетный (госпитальный) сегмент

Сегментация бюджетных продаж

Млрд. руб.



ТОП10 брендов в фонде «Круг добра»

Продажи в денежном выражении
2024, % в млрд. руб.

Динамика продаж
2024 vs 2023, % в руб.

Трансларна (Ptc Therapeutics)	11,78	1,5%
Эврисди (Roche)	11,62	-6,8%
Элевидис (Sarepta Therapeut.)	10,21	0,0%
Трикафта (Vertex Pharm)	9,11	0,0%
Коселуго (Astrazeneca)	8,41	69,1%
Золгенсма (Novartis)	8,23	-1,6%
Лантесенс (Generium Zao Rf)	6,16	0,0%
Гэттестив (Takeda)	4,58	102,5%
Крисвита (Kyowa Kirin)	3,97	53,9%
Вимизайм (Biomarin Ireland)	3,86	55,8%

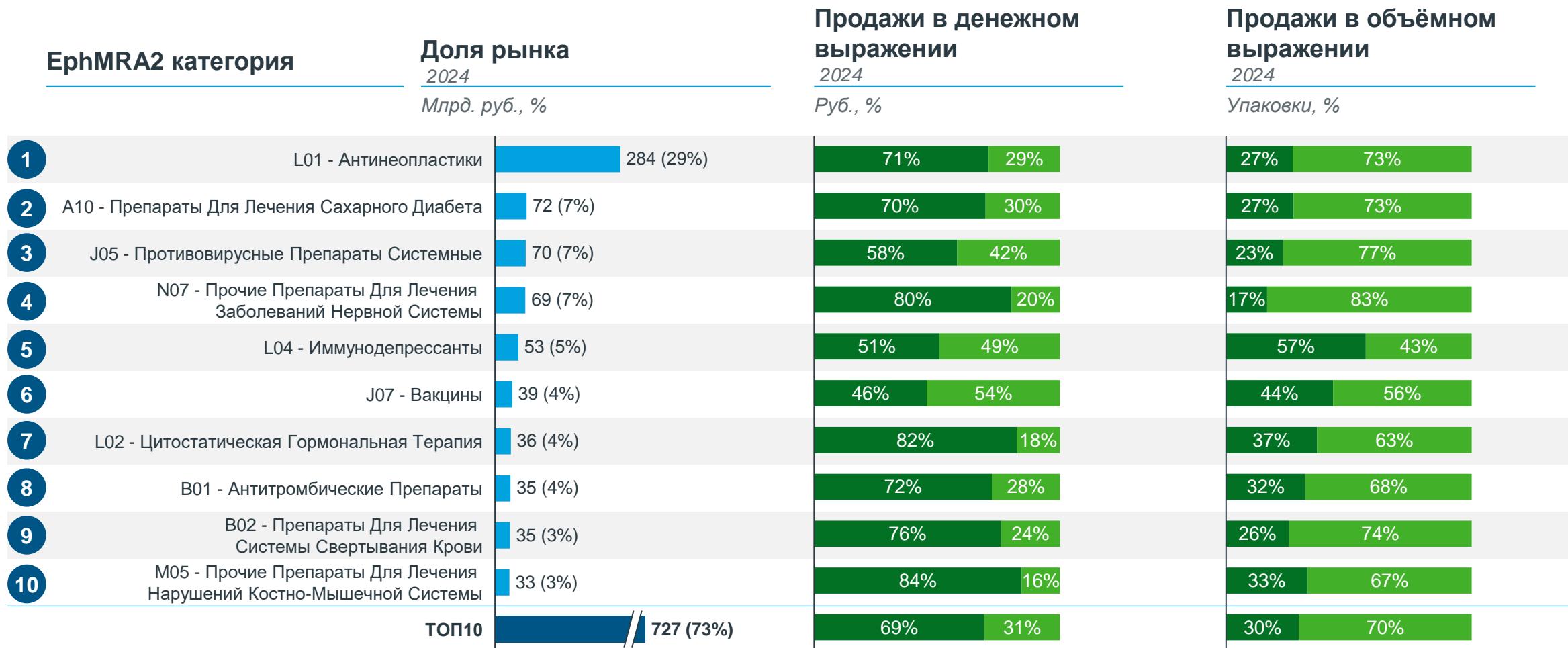
L01 - крупнейшая категория гос. сегмента с 29% долей рынка; Категории J05 и B01 показывают негативную динамику в CAGR в связи с завершением пандемии COVID

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

EphMRA2 категория	Доля рынка 2024 Млрд. руб., %	CAGR, 2024-2021 %	YoY, 2024-2023 %	ТОП1 бренд	
				Доля рынка % в EphMRA2 категории	ТОП1 бренд
1 L01 - Антионкологические Препараты	284 (29%)	10%	16%	Опдиво 6%	
2 A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	72 (7%)	21%	22%	Форсига 19%	
3 J05 - Противовирусные Препараты Системные	70 (7%)	-11%	59%	Тивикай 11%	
4 N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы	69 (7%)	14%	7%	Эврисди 25%	
5 L04 - Иммунодепрессанты	53 (5%)	5%	27%	Элизария 30%	
6 J07 - Вакцины	39 (4%)	15%	-2%	Совигрипп 16%	
7 L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия	36 (4%)	30%	32%	Кстанди 51%	
8 B01 - Антитромбические Препараты	35 (4%)	-7%	30%	Ксарапто 31%	
9 B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови	35 (3%)	4%	13%	Гемлибра 22%	
10 M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы	33 (3%)	72%	77%	Трансларна 37%	
ТОП10	727 (73%)	9%	22%		

На мультинациональные компании приходится 69% продаж в деньгах и 30% продаж в упаковках

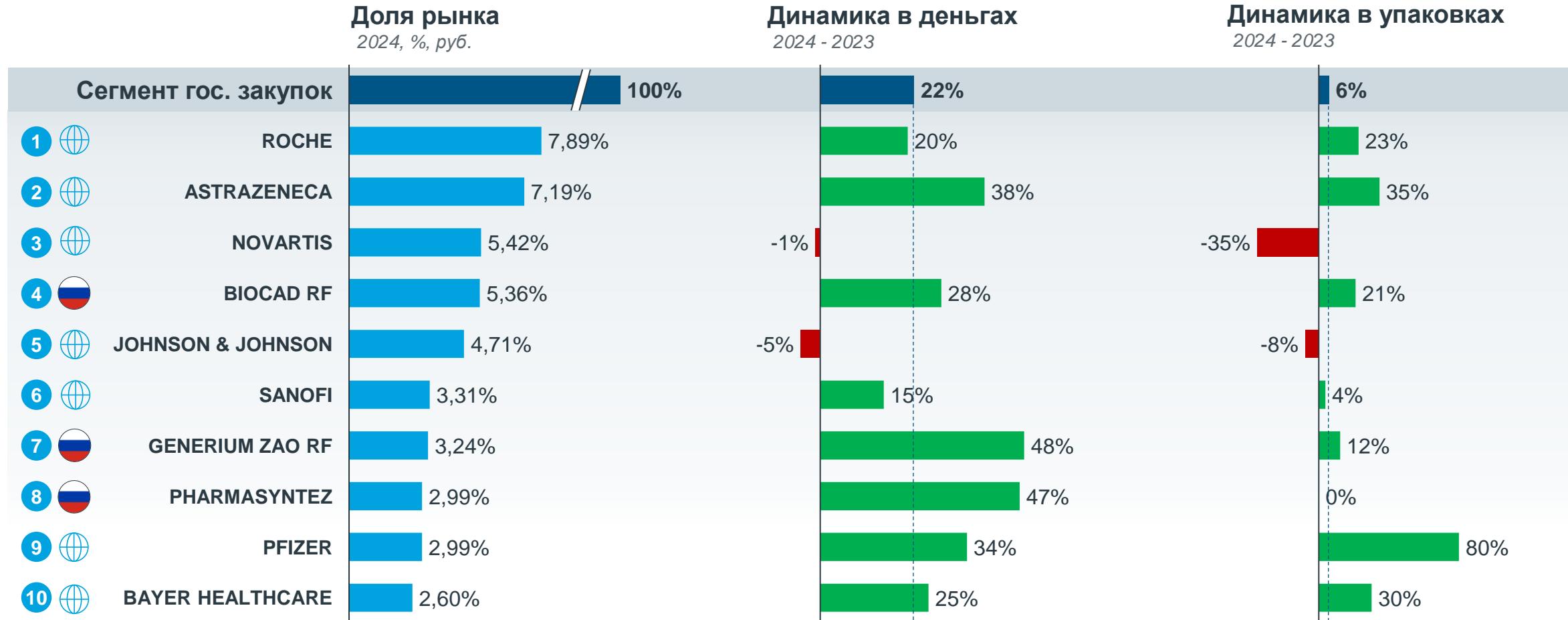
Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок



Мультинациональные компании
 Локальные компании

Наибольший рост в денежном выражении по сравнению с прошлым годом демонстрирует локальная компания Generium ZAO RF

ТОП10 компаний сегмента гос. закупок по объёму продаж



Сегмент государственных закупок



05

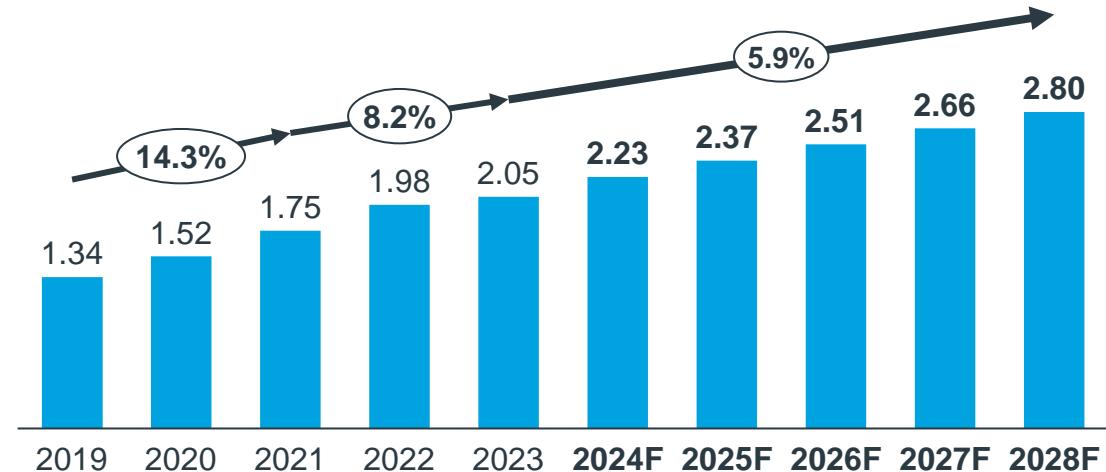
Прогноз динамики фармацевтического рынка

Ожидается, что в 2024-2028 российский фармрынок будет расти со среднегодовым темпом роста 5,9% в денежном выражении

Динамика фармацевтического рынка до 2028 года

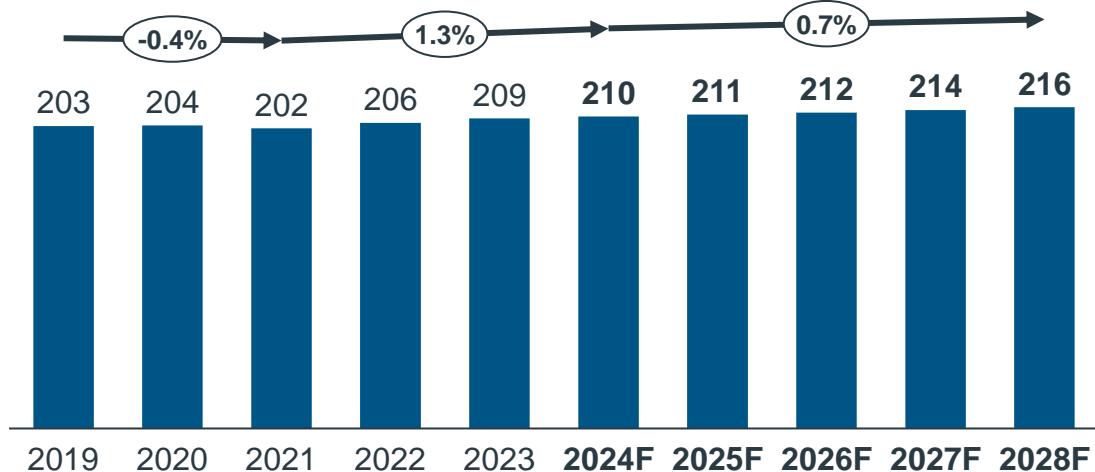
Размер и динамика рынка в стоимостном выражении

Трлн руб., оптовые цены



Размер и динамика рынка в натуральном выражении

Млрд стандартных единиц



Комментарии

Ключевые факторы роста рынка:

- ↑ Национальные проекты здравоохранения для расширения охвата бесплатными медицинскими услугами, программами скрининга и финансирования приоритетных заболеваний.
- ↑ В долгосрочной перспективе ограниченная стабилизация экономики и ее адаптация к условиям санкционного давления.

Ключевые факторы ограничения роста рынка:

- ↓ Экономическое situation в условиях геополитической напряженности будет влиять на показатели спроса на фармацевтическую продукцию и стимулировать переход на более дешевые альтернативы.
- ↓ Тренд на локализацию и ограничение импорта с целью снижения зависимости от иностранных поставщиков и обеспечения лекарственной безопасности страны.
- ↓ Сокращение ассигнаций из федерального бюджета на закупку лекарственных средств из-за перераспределения финансирования на военные нужды может привести к сокращению расходов на другие сектора экономики



06

Промоционные активности



Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

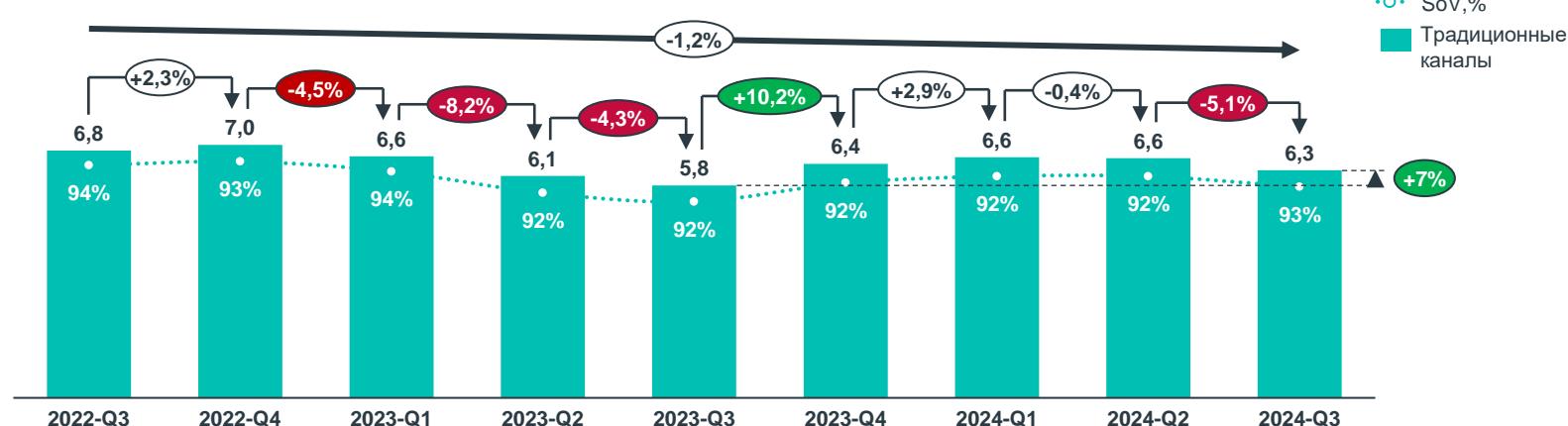
Сплит и динамика активности

Channel Dynamics®

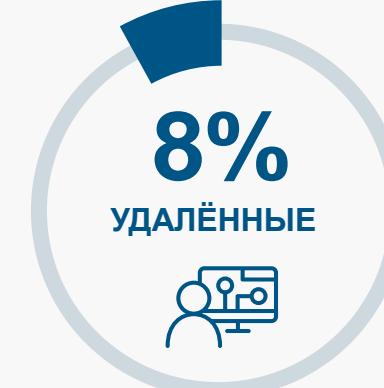
Доля традиционных каналов взаимодействия
(Q3 2024)



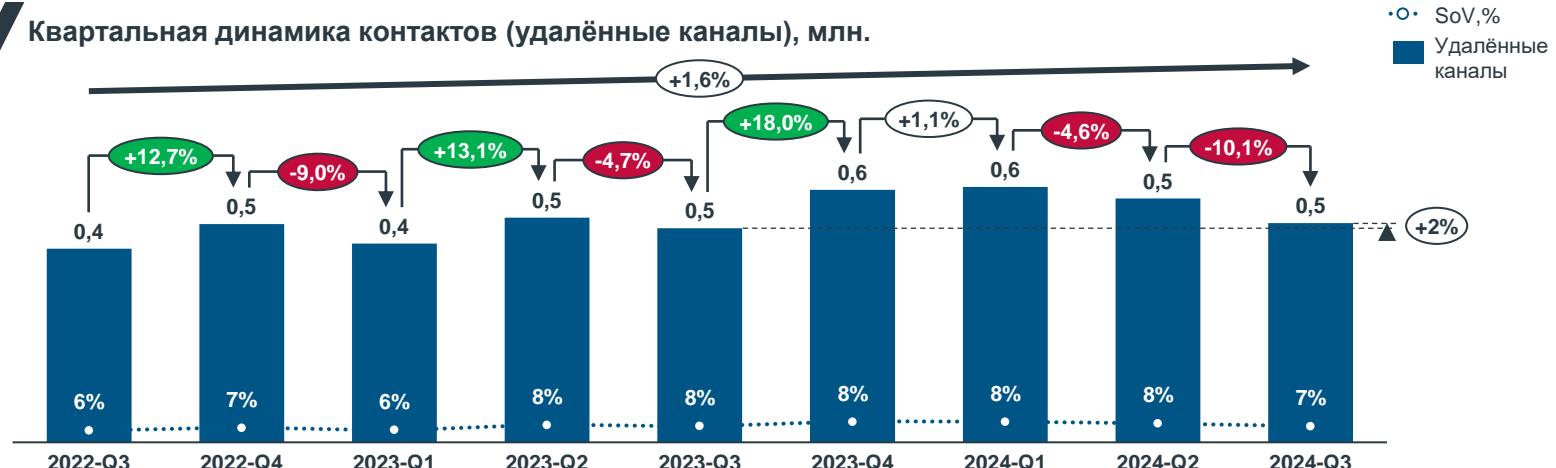
Квартальная динамика контактов (традиционные каналы), млн.



Доля удалённых каналов взаимодействия
(Q3 2024)



Квартальная динамика контактов (удалённые каналы), млн.



Промоационные активности



Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

Распределение активностей по типам

Channel Dynamics®

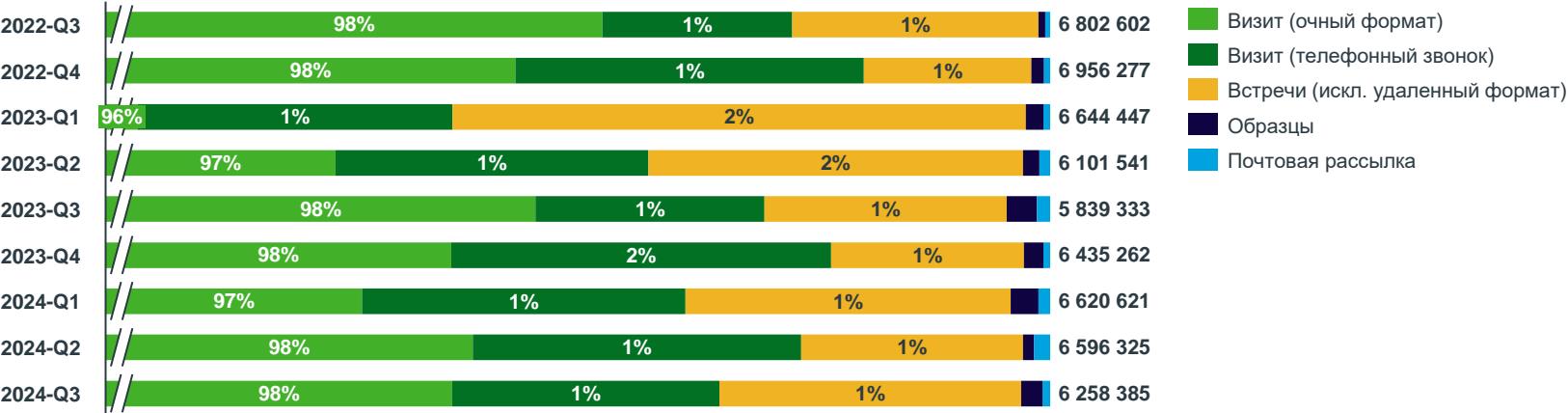


ТРАДИЦИОННЫЕ

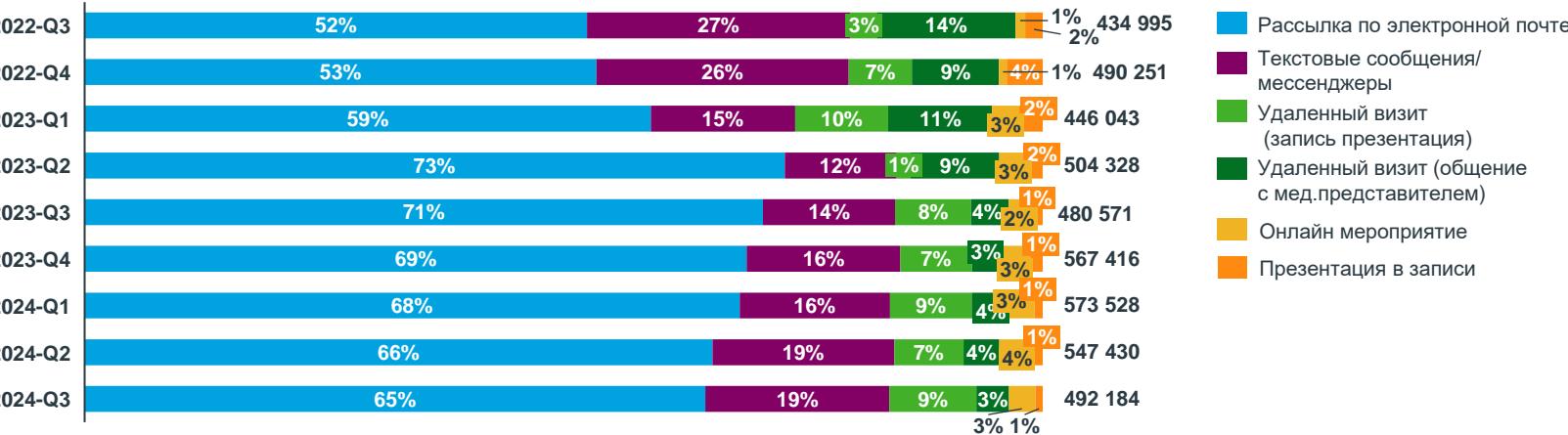


УДАЛЁННЫЕ

Распределение активностей традиционного канала / Доля типа активности и количество контактов



Распределение активностей удалённого канала / Доля типа активности и количество контактов



Промоационные активности

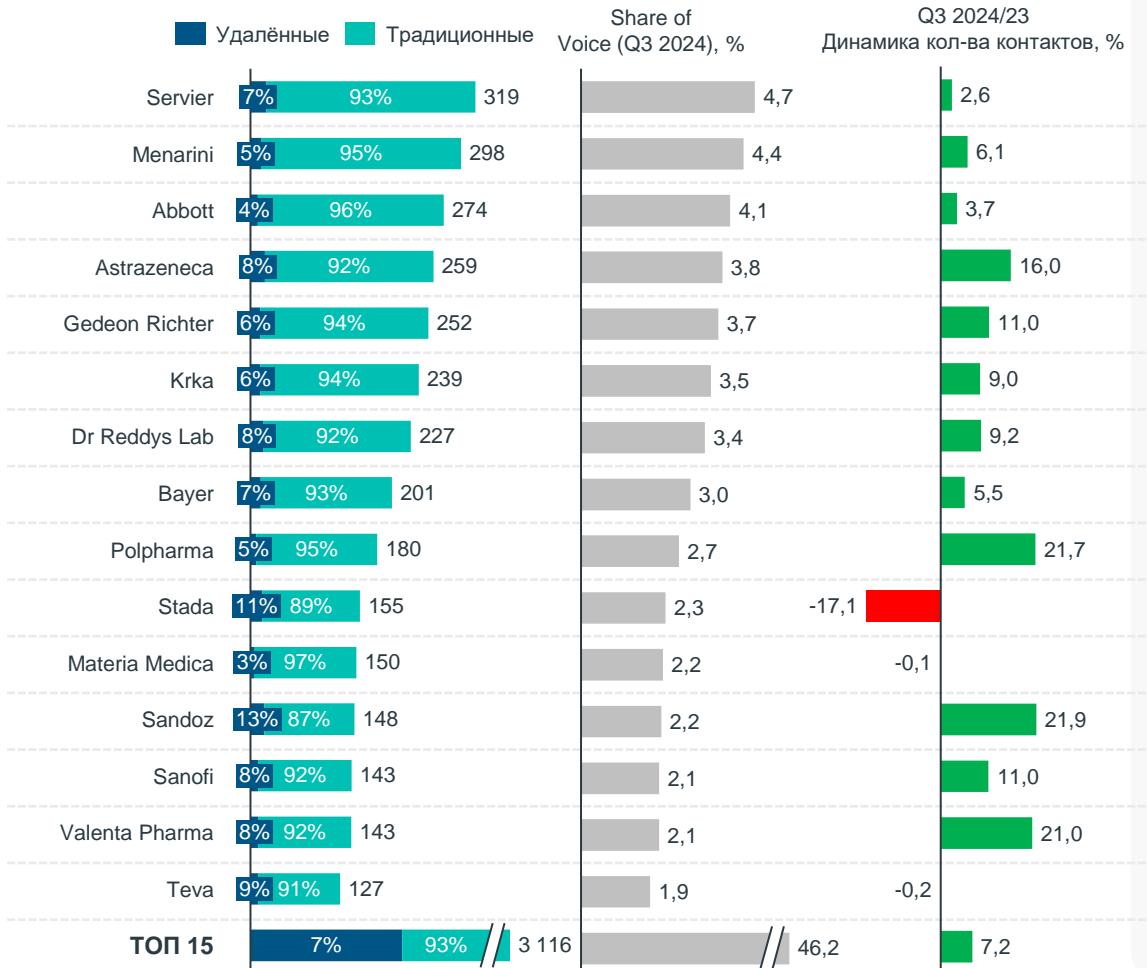


ТОП Компаний

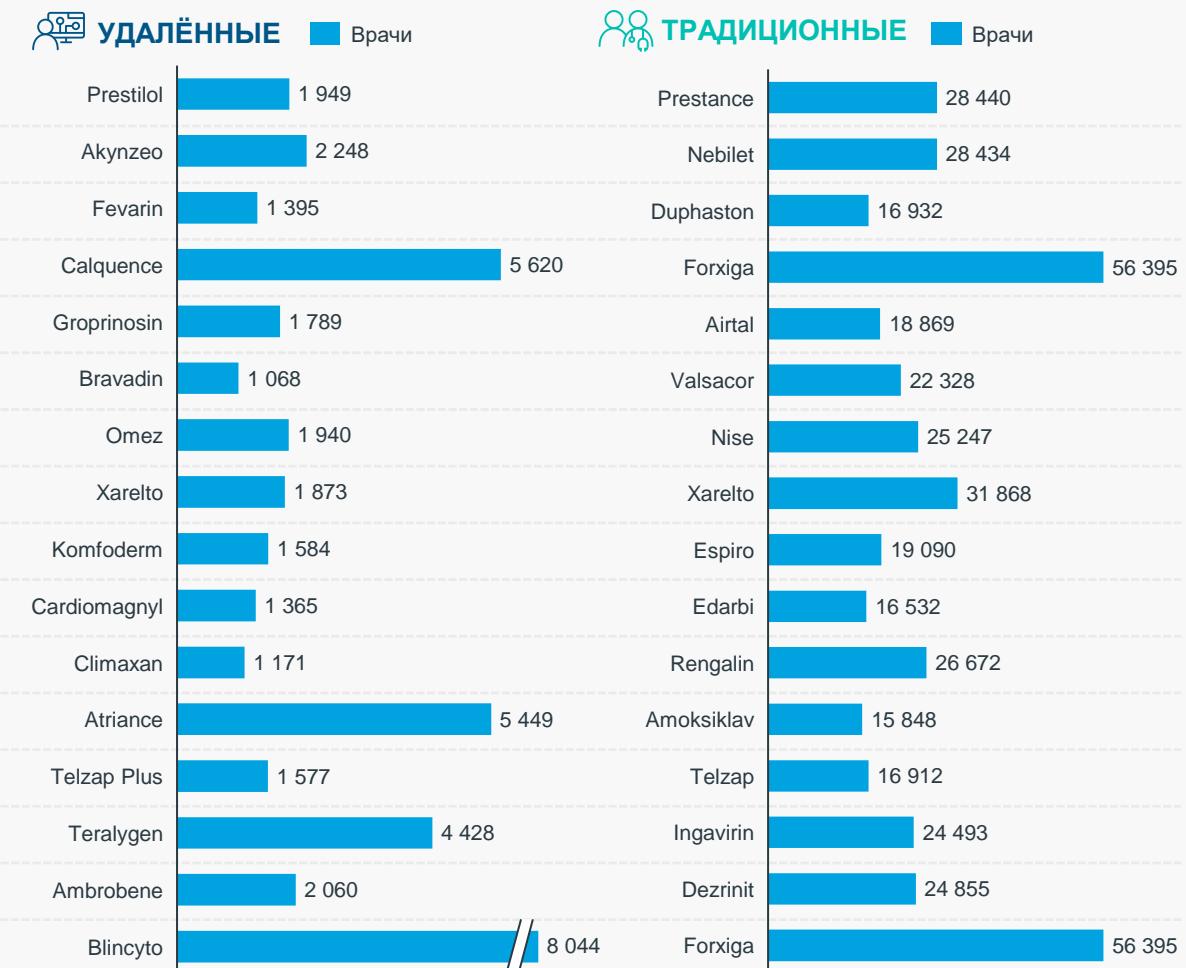
Удалённые и Традиционные каналы (врачи)

Channel Dynamics®

ТОП 15 компаний по количеству контактов, '000



ТОП бренды по количеству контактов в портфеле компании





Q3 2024

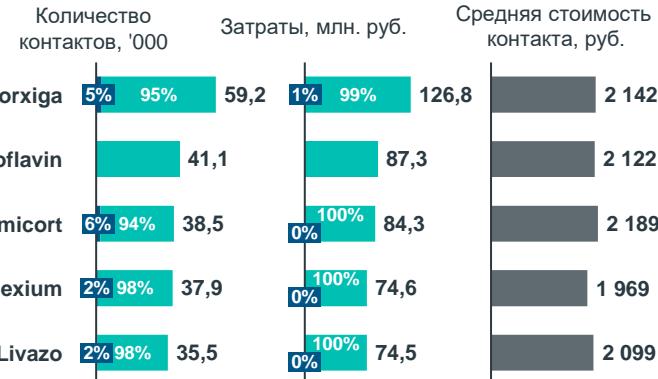
ТОП Компаний

*Бренды с наибольшей активностью:
Удалённые и Традиционные каналы (врачи)*

■ Удалённые ■ Традиционные

Channel Dynamics®

Σ РЫНОК



1 SERVIER



2 MENARINI



3 ABBOTT



4 ASTRAZENECA

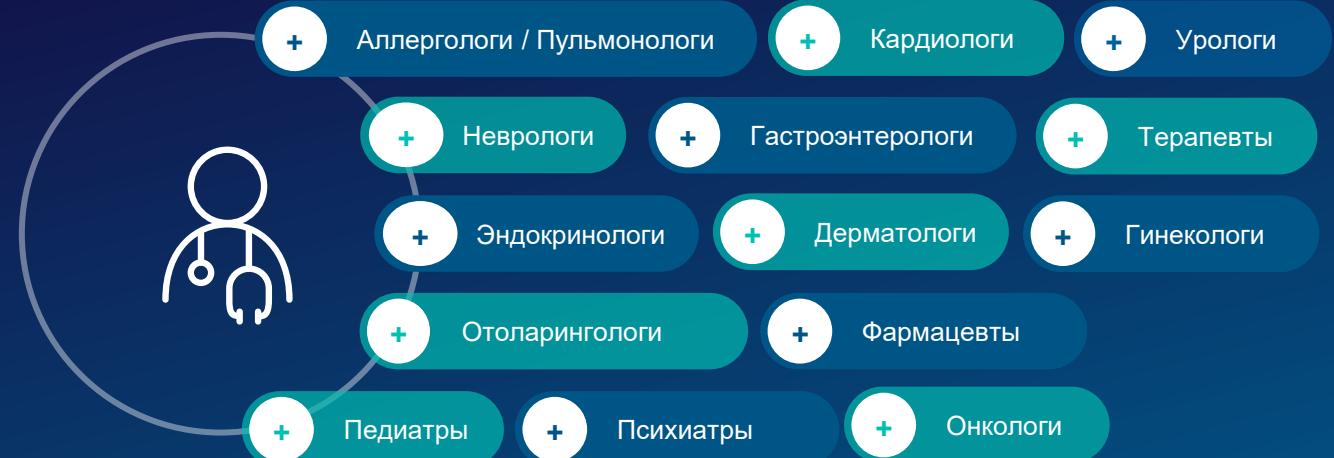


5 GEDEON RICHTER



Что за сервис Channel Dynamics®?

Уникальный информационный сервис для оценки эффективности используемых каналов продвижения препаратов



Channel Dynamics можно использовать для:

- Отслеживания конкурентной активности (включая анализ эффективности ключевых сообщений)
- Оптимизации текущих промо-кампаний
- Выбора наилучшего промо-микса (*digital* каналы vs *non-digital* каналы)
- Анализа эффективности промо-активностей (*NPS* и корреляция с продажами)
- Формирования чёткого понимания рыночной динамики и отклика продуктов различных категорий на промо активности



Какие типы активностей отслеживаются?

- Индивидуальные и групповые визиты
- Мероприятия, круглые столы и прочие встречи
- Удаленные типы коммуникации
- Digital каналы продвижения
- Реклама на профессиональных ресурсах специалистов здравоохранения
- Другие промо активности, направленные на врачей и фармацевтов



В каком виде предоставляются данные:

- Стандартизованный синдикативный отчёт** с фокусом на сравнительном анализе фармацевтических компаний и брендов (*рейтинг компаний/брендов по SOV*)
- Кастомизированный отчёт** под запрос конкретного клиента
- Комбинация кастомизированного отчёта + Ad Hoc** отчёта от команды маркетинговых исследований для понимания глубинных причин/взаимосвязей и определения оптимальных стратегических/тактических шагов

У терапевтов и педиатров самое большое количество пациентов на врача в Северо-Кавказском Федеральном округе РФ

Распределение врачей

ТОП10 специалистов

Тысячи людей



Source: IQVIA OneKey database of physicians; RosStat, Август 2024

FACTS from IQVIA | Copyright © 2025 IQVIA. All rights reserved.

Количество релевантных пациентов на врача*

Деление по Федеральным округам РФ



*Релевантные пациенты:

- Взрослые пациенты 18-85 лет для терапевтов
- Дети 0-17 лет для педиатров
- Женщины 18+ лет для акушеров и гинекологов

OneKey®

Единственная синдикативная база врачей, ЛПУ и аптек в формировании которой участвуют 65 фармацевтических компаний России

Страны покрытия OneKey®:

 Россия (с сегментацией аптечных точек и врачей)

 Казахстан

 Узбекистан

 Азербайджан

 Армения

 Грузия

 Беларусь

 Кыргызстан

Дополнительные сервисы OneKey®:

- Обработка данных от дистрибуторов и аптечных сетей
- Обработка данных МДЛП («Честный знак»)
- Отслеживание движения ЛС в товаро-проводящей цепи с привязкой к конкретному ЛПУ или аптеке



OneKey® в России



>600 000

Специалистов здравоохранения



>57 000

Организаций госпитального и амбулаторного сегмента



>73 000

Аптечных точек и их иерархия



07

Рейтинги дистрибуторов и аптечных сетей

**На ТОП10 дистрибуторов приходится 70.6% продаж всего рынка;
Пульс занимает лидирующую позицию за период Q1-Q3 2024**

ТОП10 дистрибуторов по уровню продаж



#	Дистрибутор	Доля рынка по объёму продаж в руб.*, %		Динамика продаж в руб., Q1-Q3 2024 / Q1-Q3 2023, %
		Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2023	
1	Пульс	14,8%	13,5%	26,7%
2	Протек	13,9%	13,7%	16,6%
3	Катрен	12,3%	13,0%	8,8%
4	ФК Гранд Капитал	6,6%	6,4%	18,9%
5	Р-Фарм	6,0%	6,6%	4,8%
6	БСС	4,1%	4,1%	13,3%
7	Ирвин	4,0%	3,2%	46,7%
8	Фармкомплект	3,6%	3,7%	11,3%
9	Фармимэкс	3,1%	3,2%	9,8%
10	Ланцет	2,2%	2,3%	8,6%
Всего		70.6%	69.7%	16.5%

На ТОП10 аптечных сетей и ассоциаций приходится 92.1% розничных продаж ЛС на фарм. рынке; АСНА занимает лидирующую позицию по количеству аптек – 17 650 аптек

ТОП10 аптечных сетей/ассоциаций по доле продаж ЛС в розничном сегменте



#	Категория	Аптечная сеть/ Ассоциация	Доля продаж ЛС в розн. сегменте, руб., %		Кол-во аптек Q1-Q3 2024
			Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2023	
1	АА	ПроАптека (Москва)	16.9%	15.7%	11 838
2	АА	АСНА (Москва)	16.9%	16.6%	17 650
3	АА	МФО (Санкт-Петербург)	16.3%	11.7%	12 534
4	Ф	Ригла (Москва)	8.6%	8.1%	4 920
5	Ф	Апрель (Краснодар)	8.6%	6.3%	8 470
6	АА	Созвездие (Москва)	5.6%	6.0%	9 394
7	АА	ФармХаб (Москва)	5.6%	6.0%	5 160
8	Ф	Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва)	4.9%	5.6%	2 335
9	Ф	Нео-Фарм (Москва)	4.5%	4.3%	1 503
10	Ф	Аптеки 36,6 (Москва)	4.4%	3.7%	2 278
Всего			92.1%	83.9%	

Лидирующую позицию на рынке электронной коммерции ЛС занимает аптечная сеть Апрель (Краснодар) с долей рынка 18.5%

ТОП10 аптечных сетей по доле продаж ЛС в Е-сом сегменте



#	Категория	Аптечная сеть	Доля продаж ЛС в	Доля продаж ЛС в	Кол-во аптек Q1-Q3 2024
			Е-сом сегменте, руб., % Q1-Q3 2024	розн. сегменте, руб., % Q1-Q3 2024	
1	Ф	Апрель (Краснодар)	18.5%	8.6%	8 470
2	Ф	Ригла (Москва)	16.2%	8.6%	4 920
3	Ф	Нео-Фарм (Москва)	10.4%	4.5%	1 503
4	Ф	Аптеки 36,6 (Москва)	9.1%	4.4%	2 278
5	Ф	Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва)	7.9%	4.9%	2 335
6	Ф	Фармленд (Уфа)	6.3%	3.7%	2 366
7	М	Здоров.ру (Королев)	3.8%	1.4%	107
8	Ф	Алоэ (Санкт-Петербург)	2.2%	1.2%	601
9	Ф	Максавит (Нижний Новгород)	1.1%	1.4%	1 073
10	М	Ваша №1 (Москва)	0.9%	0.5%	122

Аптека.ру (Новосибирск) - интернет аптека с наибольшей долей рынка в сегменте электронной коммерции ЛС

ТОП интернет-аптек по доле продаж ЛС в Е-сом сегменте



#	Категория	Интернет-аптека	Доля продаж ЛС в Е-сом сегменте, руб., %	Доля продаж ЛС в розн. сегменте, руб., %	Кол-во ПВЗ Q1-Q3 2024
			Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2024	
1	ИА	Аптека.ру (Новосибирск)	35.88%	3.80%	37 399
2	ИА	ЕАПТЕКА (Москва)	12.35%	1.45%	11 647
3	ИА	Здравсити (Москва)	11.07%	1.25%	32 276
4	ИА	POLZA.ru (Химки)	3.20%	0.34%	30 260



08

Сервисы IQVIA в России и Евразии



IQVIA — ваш партнёр в раскрытии потенциала искусственного интеллекта для вашего бизнеса

GenAI решения

Готовые решения, инструменты и примеры использования, которые демонстрируют потенциал генеративного искусственного интеллекта (GenAI) для улучшения бизнеса и повседневной работы различных ключевых заинтересованных сторон.

MSL Ассистент

Ассистент мед. представителя

Генератор маркетингового контента

ИИ-ассистент для обучения (виртуальный тренер)

Ассистент для конечных пользователей: врачи, пациенты, потребители

Виртуальный CRM Helpdesk

Обозреватель научной литературы

Комплаенс ассистент

Дополнительные услуги

Возможности и инструменты для планирования и внедрения решений на основе генеративного искусственного интеллекта (GenAI)



Технологии и данные



Кейс: CRM-ассистент, который помогает полевым сотрудникам достигать новых уровней персонализации, повышения эффективности и получения ценной информации

CRM-ассистент

Ситуация

- Клиент стремится использовать передовые технологии (advanced Large Language Models (LLMs)) для улучшения планирования работы полевых сотрудников с клиентами до и после визита
- Полевые сотрудники, особенно КАМ-ы, имели дело с большим объемом информации и не могли быстро и легко получать нужные инсайты и информацию о клиенте вовремя для принятия правильного решения
- Основной запрос-использовать GenAI технологии поверх текущих тех. решений и данных (CRM-система), чтобы облегчить жизнь полевых сотрудников при взаимодействии с врачебным сообществом

Результаты

Прогнозирование долгосрочных результатов на основе данных первого месяца использования

+27%

Экономия времени при подготовке и проведении визита

85%

Удовлетворенность пользователей аналитическими данными о клиентах и удобство их использования

66%

Количество пользователей, рассматривающих CRM-ассистента как инструмент для повышения эффективности взаимодействия

Решение

CRM-ассистент (на основе генеративного ИИ), для получения информации и инсайтов из данных CRM, данных о продажах и других внешних данных.

Генерирует ответы на запросы поступающие от полевых сотрудников, включая КАМ-ов. Помогает с запросами о:

- Цикловом плане
- Рекомендациях для следующего визита (например, доступный контент, которым можно поделиться на основе интересов и поведения врача)
- Прошлом взаимодействие с Врачом по разным каналам коммуникации, включая digital (рассылки: Open rate, Click rate, Click to Open Rate)
- Получение дополнительной медицинской информации на основе базы знаний MSL и консультативных советов

CRM-ассистент напрямую интегрирован в CRM-систему (API-интеграция), размещен на главной странице системы.

Поддержка процесса адаптации и обучение конечных пользователей: основы и техники промптинга, примеры запросов по той или иной тематике и др.

Контакты IQVIA

Анастасия Круглова

Генеральный директор | Россия и Евразия

 Anastasia.Kruglova@IQVIA.com

 +7 903 291 59 84

Светлана Никулина

Директор по продажам | Россия и Евразия

 Svetlana.Nikulina@IQVIA.com

 +7 903 737 89 51

Ольга Макарова

Руководитель департамента консалтинга
и маркетинговых исследований | Россия и Евразия

 Olga.Makarova@IQVIA.com

 +7 916 993 05 50

