

IX Практическая конференция

«PHARMABRAND – 2018»

МНОГОПРОФИЛЬНАЯ КЛИНИКА «БУДЬ ЗДОРОВ, БРЕНД»
ОТКРЫВАЕТ СВОИ ДВЕРИ!

В программе: маркетинговая диагностика и оздоровление брендов.

9 апреля 2018 года • г. Москва



ЗАПИСАТЬСЯ ОНЛАЙН 

Часы работы регистратуры: 9.30-15.00

Прием специалистов: 10.00 – 18.30

Подробный график работы клиники:

9.30 – 10.00 Регистрация участников. Приветственный кофе.

10.00 - Открытие конференции. Приветственное слово организатора

10.00 – 12.00 МЕДИЦИНСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ БРЕНДА. АНАЛИЗЫ И ДИАГНОСТИКА.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ: Фармрынок наизнанку — невидимые цифры, индикаторы, тренды и прогнозы

Аналитическая головоломка для ума: серия докладов про текущее состояние маркетинга. Только эксклюзивные и актуальные данные от ведущих аналитических агентств и трендсеттеров рынка. Как «выбрать стратегию лечения»: сравнение прогнозов на 2018 год, разбор стратегии и инструментария для анализа.

Кабинет №1. КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА и АНАМНЕЗ

- ТОП-5 ярких трендов фармацевтического маркетинга 2018-2025
- Действующие стратегии оригинальных препаратов и дженериков, Rx и OTC, Россия и импорт
- 10 кирпичей: как лидеры рынка строят свои маркетинговые стратегии?
- «Код уникальности» – стратегия позиционирования и отстройка от конкурентов
- Главврач ставит диагноз: взгляд акционера на маркетинг и продажи

Кабинет №2. РЕНТГЕНОГРАФИЯ или ГЛУБОКОЕ 4D ИЗУЧЕНИЕ БРЕНДА

- Прикладной инструментарий для анализа бренда: хирургические инструменты, которыми оперируют маркетологи
- Маркетинговый ROI сегодня
- Off-line инструментарий (оценка визита, качество визита и т.д.)

Кабинет №3. ЭКГ И СПИРОМЕТРИЯ МАРКЕТИНГА: как бьется сердце маркетинга и чем дышат маркетологи?

- Чем маркетологи управляют сегодня? Зоны ответственности маркетинга
- Маркетинг у капиталистов и в российской фарме
- Agile – маркетинг: тайны мадридского двора?

Кабинет №4. КОМПЬЮТЕРНАЯ ТОМОГРАФИЯ 4D: с контрастом и без

- Трансформация классики маркетинга в маркетинг новой эпохи. Стратегии будущего

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04, доб. 1147, e-mail: e.mitina@infor-media.ru

Следите за обновлениями на сайте: <http://www.pharmabrand.ru/>

New – новый эксперт, впервые в программе конференции

TOP – лучший спикер конференции «PharmaBrand» 2015-2017 гг.

** Спикер имеет право не предоставлять презентацию своего доклада для общего пользования.

- Цифровой мир фармы сегодня: концепция, технологии, будущее. Убьют ли роботы маркетолога?
- Новые вызовы, новые услуги, новая реализация

Подведение итогов. Вопросы-ответы

Врачебный консилиум:

Ольга Фельдман^{TOP}, Managing Director, Ipsos Healthcare

Вениамин Мунблит^{new}, директор подразделения «Аналитика и Консультирование» Ipsos Healthcare

Евгений Гордеев^{TOP}, генеральный директор, BREFFI

12.00 -12.30 перерыв на кофе, знакомство и неограниченные возможности для вашего общения с коллегами

12.30 – 14.00 ОТДЕЛЕНИЕ РЕАНИМАЦИИ. ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНТАКТА ИЗ OFF-LINE В ON-LINE. БОЛЬШОЙ КОНСИЛИУМ: Будет ли Digital вытеснять «живые» коммуникации?

Модератор: **Игорь Климанов**^{TOP}, директор по корпоративному развитию, «ПрофитМед»

Темы круглого стола:

Матрица перезагрузка. Что приносит с собой эпоха Digital Marketing? Почему фарме нужно быть в сети?

Какие инструменты становятся доступными? Как их лучше использовать?

Прививка по скайпу: телемедицина как элемент методов digital-коммуникации

Киберэволюция медицинских представителей. Что будет после медпредов и когда наступит эта эра?

Конвертация живых визитов репов в виртуальные визиты

Digital-анализ ЛС сегодня: можно ли посчитать ROI цифрового продвижения?

Польза и противопоказания новых социальных сетей

Вариации использования SMM и видеоблогеров. Как выбирать агентство для SMM и SEO?

Врачебный консилиум:

Дмитрий Щуров^{TOP}, директор отдела стратегического планирования и операционного развития Pfizer в России

Елена Кипаренко^{new}, руководитель отдела маркетинга и рекламы, ГК Алкой

Ольга Алесина^{new}, Digital Marketing Manager, Takeda Pharmaceuticals

Мария Радушина^{new}, brand manager, GlaxoSmithKline

Валентина Разенкова^{new}, начальник отдела маркетинга, «НТМ»

14.00-15.00 обед. Профосмотры и личные консультации у специалистов

Важно! Наш медцентр гарантирует анонимность бренда: вся личная информация, включая результаты обследований, хранится в строжайшем секрете и не передается третьим лицам ни при каких условиях

<p>15.00-16.00 ОТДЕЛЕНИЕ ИНТЕНСИВНОЙ ТЕРАПИИ. Мастер-класс: РЕКЛАМНЫЕ ТРЕНДЫ И ИНЪЕКЦИИ КРЕАТИВА В ФАРМЕ. Быстро нельзя! Но если очень хочется, то можно?</p> <p>Сильный бренд препарата эпохи 2025: как не сделать trash за большие деньги? Репозиционирование брендов: как вывести бренды на новый уровень продаж? Контент-маркетинг - как основа эффективного фармацевтического маркетинга Изгои общества: за что нас обвиняют в недостоверности? Адвокат бренда: как не нарушить закон?</p> <p>Ожидается финальное подтверждение:</p> <p>Келси Либерт^{new}, партнер, PR-агентство Fractl Специалист по эффективному пиару и контент-маркетингу. Одна из создателей приложения для знакомств Sapio</p>	<p>15.00-16.00 ОТДЕЛЕНИЕ ИНТЕНСИВНОЙ ТЕРАПИИ. Мастер-класс: Психология продавца, когда планы кажутся невыполнимыми*</p> <p>Заведующий отделением: Марина Баранофф^{new}, руководителем отдела обучения отдела продаж, Новартис Фарма. Capabilities building manager, Менеджер по развитию лидерского потенциала</p>
---	---

16.00-16.20 перерыв на кофе, неограниченные возможности для вашего общения с коллегами

16.20-17.20 РАЗБОР КЛИНИЧЕСКИХ СЛУЧАЕВ. ТРЕЙД-МАРКЕТИНГ И ЦИФРА В ФАРМРИТЕЙЛЕ.
СПЕЦИАЛЬНАЯ ДИСКУССИОННАЯ КОМИССИЯ: Что такое сильный бренд в аптечном ритейле?

Модератор: **Евгения Ламина^{TOP}**, коммерческий директор, «Аптечная сеть 36,6»

Аптечные войны за бюджет: Как определить правильный бюджет на аптечные сети? Как оптимизировать продвижение в аптечных сетях?

Бизнес и продвижение интернет-аптеки: как аптеке создавать интернет-направление, как продвигать, как работать с конечными потребителями?

Цифровые технологии продвижения традиционных off-line аптек: как работают сети в сети Интернет?

Трейд-маркетинг аптек, направленных на конечных потребителей: персонализация первостольника, программы лояльности и таргетированное привлечение клиентов

Инструменты и технологии распознавания клиентов в торговом зале

Врачебный консилиум:

Елена Недзвецкая^{new}, директор по маркетингу, «Аптечная сеть 36,6»

Константин Минин^{new}, генеральный директор компании, «Геварус»

Оксана Красных^{TOP}, коммерческий директор компании «Материя Медика Холдинг»

Олег Гончаров^{new}, директор по маркетингу, Аптечная сеть «Аптека 24»

Игорь Климанов^{TOP}, директор по корпоративному развитию, «ПрофитМед»

Сергей Мастягин^{TOP}, National Sales Manager в бизнес-подразделении безрецептурных препаратов и товаров для здоровья в компании Sanofi в России

Екатерина Митина — продюсер конференции, Тел.: +7 (495) 995-80-04, доб. 1147, e-mail: e.mitina@infor-media.ru

Следите за обновлениями на сайте: <http://www.pharmabrand.ru/>

New – новый эксперт, впервые в программе конференции

TOP – лучший спикер конференции «PharmaBrand» 2015-2017 гг.

** Спикер имеет право не предоставлять презентацию своего доклада для общего пользования.

17.20-18.00 ВАКЦИНОПРОФИЛАКТИКА. КРИТЕРИИ УСПЕХА.

ВЕЧЕРНИЙ СОЗЫВ КОНСИЛИУМА: Как фармкомпании в России подходят к планированию будущего портфеля препаратов?

Модератор: **Мария Русинова**^{TOP}, директор по аналитической работе, «Валента Фармацевтика»

Темы круглого стола:

В чем причины успеха и провала запуска новых продуктов. А какие критерии успешности или не успешности?

Разница между подходами у зарубежных компаний против отечественных. Генерация новых идей или выбор из существующих или обязательных к лончу в головном офисе?

Как устроен процесс поиска новых продуктов? Кто генерирует идеи? Что с ними происходит дальше? Есть успешные примеры?

Сложности в поиске информации для того, чтобы идея продукта была одобрена?

Врачебный консилиум:

Евгения Эйрамджанц^{TOP}, руководитель группы по исследованию рынков, «ОТИСИФАРМ»

Федор Кадыков^{new}, BD директор, Pfizer в России

Елена Ильина^{new}, вице-президент по развитию бизнеса «НоваМедика»

Татьяна Ларичева^{new}, руководитель отдела общая терапия, TEVA

18.30 Завершение слушаний.

Желаем Вам здоровья и долголетия!

БЫСТРАЯ ЗАПИСЬ НА ПРИЕМ