
DINAMICHE DI MERCATO IN FARMACIA

QUALI SONO E COME VARIANO I FATTORI CHE
DETERMINANO LE QUOTE DI MERCATO

GIORGIO CENCIARELLI
CEO & Co-FOUNDER
PHARMA DATA FACTORY



Pharma Data Factory nasce nel **2020** con l'obiettivo di diventare un nuovo riferimento per l'industria farmaceutica nel segmento dei dati e informazioni per il mercato.

Team di esperti

Ecosistema di partnership

Unicità di dati disponibili

1

2

3

**IL NUOVO
PARTNER
PRONTO AD
ASCOLTARE
I BISOGNI
DEL MERCATO**

I PUNTI DI FORZA DI PHARMA DATA FACTORY

SELL-OUT PER
ACQUISTO
PRIVATO E SSN

COVERAGE
TENDENZIALMENTE
CENSUARIA:
95%

DETTAGLIO
TERRITORIALE FINO
A 3.640
GEOCLUSTER

SPLIT PER CLASSI DI
ETA' E GENERE

CLUSTER DI
FARMACIE VINTE,
PERSE E COSTANTI

DATO MENSILE
CON DETTAGLIO
giorno/scontrino

I PUNTI DI FORZA DI PHARMA DATA FACTORY

SELL-OUT PER
ACQUISTO
PRIVATO E SSN

SPLIT PER CLASSI DI
ETA' E GENERE

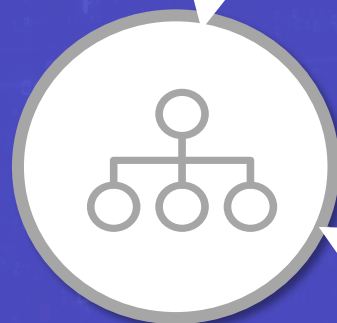
ATTI DI ACQUISTO
PER GENERE ED ETÀ
NELL'ULTIMO ANNO MOBILE

SSN	470 milioni	(88%)
Acquisto privato	290 milioni	(60%)
DPC	32 milioni	(76%)

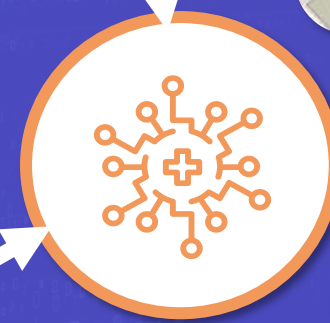
NUOVI GEOCLUSTER

- SEZIONI DI CENSIMENTO ISTAT
- GEOLOCALIZZAZIONE
- BACINO DI UTENZA
- MEDIA DI 5 FARMACIE

COMPONENTE
DEMOGRAFICA



3.640 GEOCLUSTER
CONTENUTI NEI 721
DISTRETTI

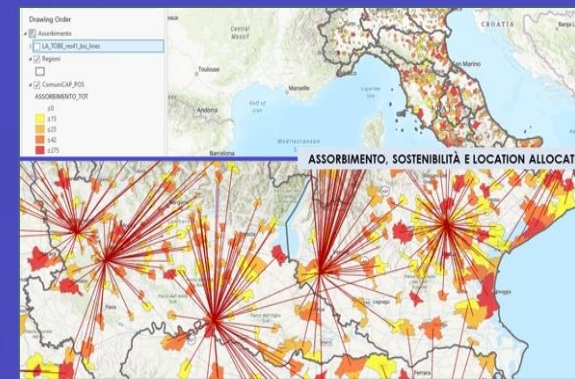
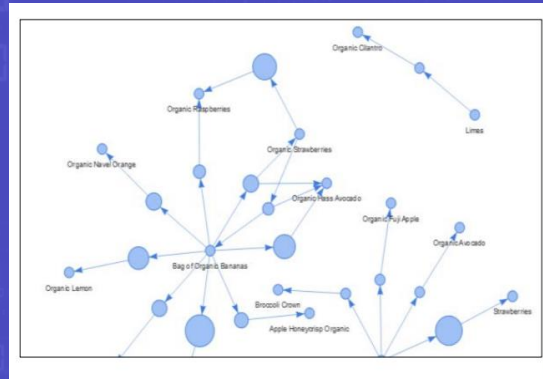


COMPONENTE
SPAZIALE



GEOCLUSTER, GEO-INTELLIGENCE & GEO-MOBILE

OLTRE ALLA DEFINIZIONE DEI GEOCLUSTER IN BASE AI BACINI DI UTENZA, GRAZIE ALLE VARIABILI DI GEO-INTELLIGENCE, BASATE SU DATI MOBILE, È POSSIBILE ANALIZZARE LE CONNESSIONI ATTRAVERSO LA GRAVITAZIONE DEI PAZIENTI PRESSO LE SORGENTI DI PRESCRIZIONE E LE FARMACIE



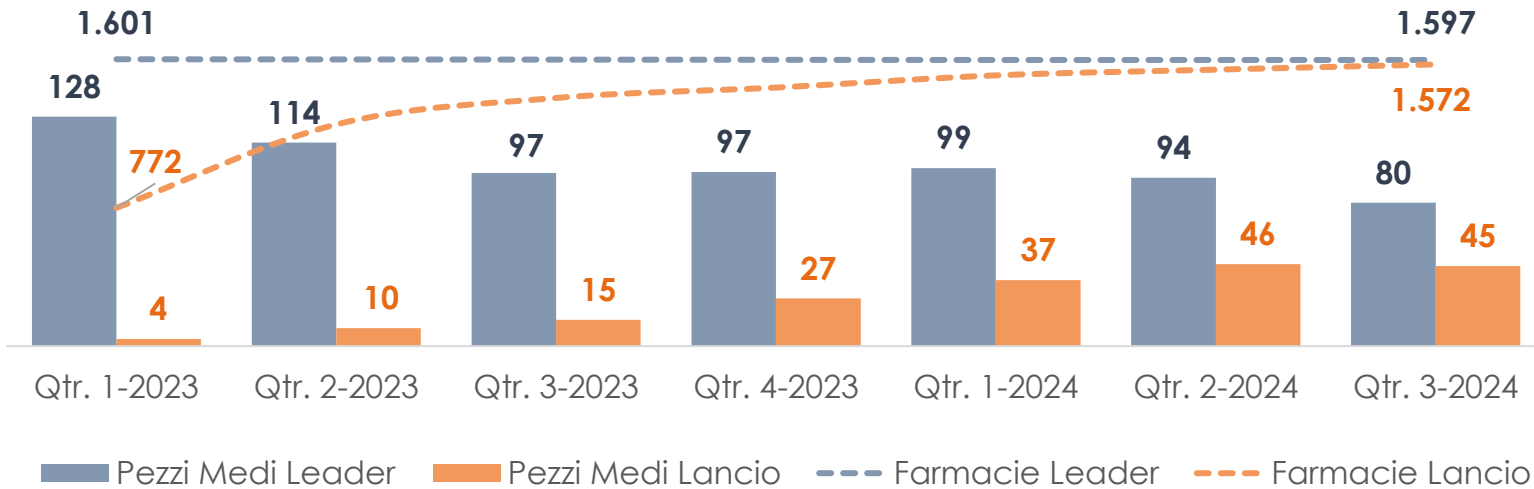
È POSSIBILE VERIFICARE QUALI SONO LE SORGENTI CHE INFLUENZANO IL FLUSSO VERSO LA FARMACIA
SE LA FARMACIA SI TROVA NELLA MIGLIOR POSIZIONE ALL'INTERNO DELLA PIANTA ORGANICA
I DATI DI SELL-OUT E DI GEO INTELLIGENCE PERMETTONO ALLE AZIENDE DI MASSIMIZZARE IL ROI DEGLI INVESTIMENTI PROMOZIONALI

TIPOLOGIE DI ANALISI

ANALISI INNOVATIVE GRAZIE ALL'INCROCIO DI
NUOVI KPI E DI UNA COPERTURA FARMACIE DEL 95%



Performance di un nuovo farmaco vs il leader di mercato, con una copertura delle farmacie del 95%



PIEMONTE

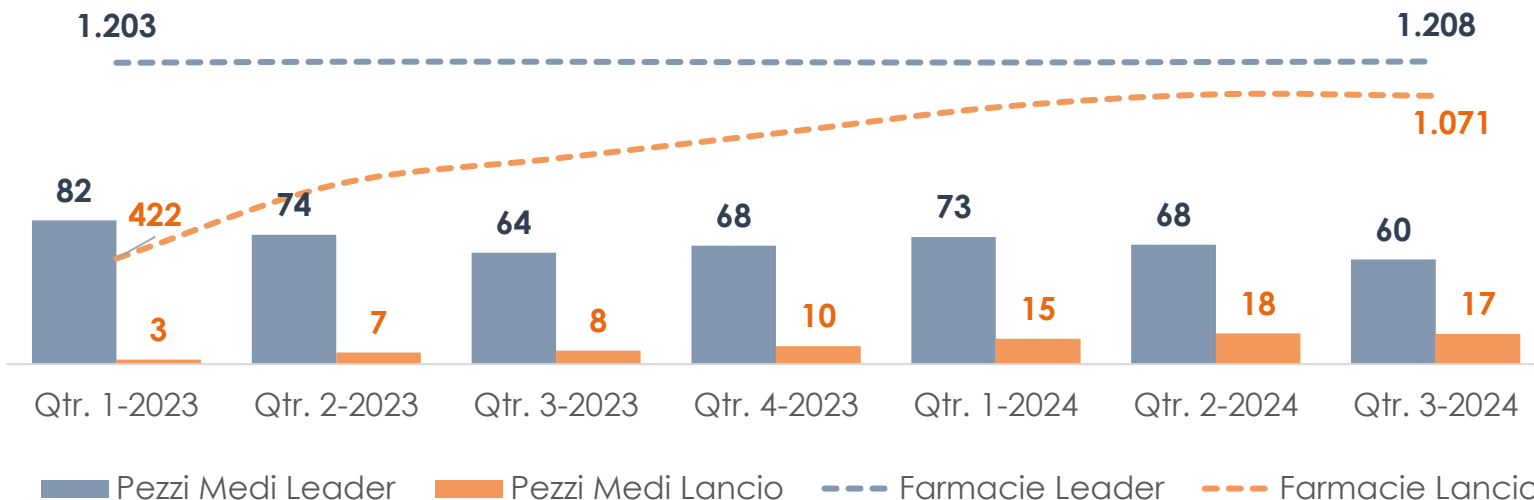
* crescita calcolata tramite CAGR

FARMACIE VENDENTI:

- LANCIO +22%
- LEADER 0%

PEZZI MEDI PER FARMACIA:

- LANCIO +20%
- LEADER -6%



TOSCANA

* crescita calcolata tramite CAGR

FARMACIE VENDENTI:

- LANCIO +28%
- LEADER 0%

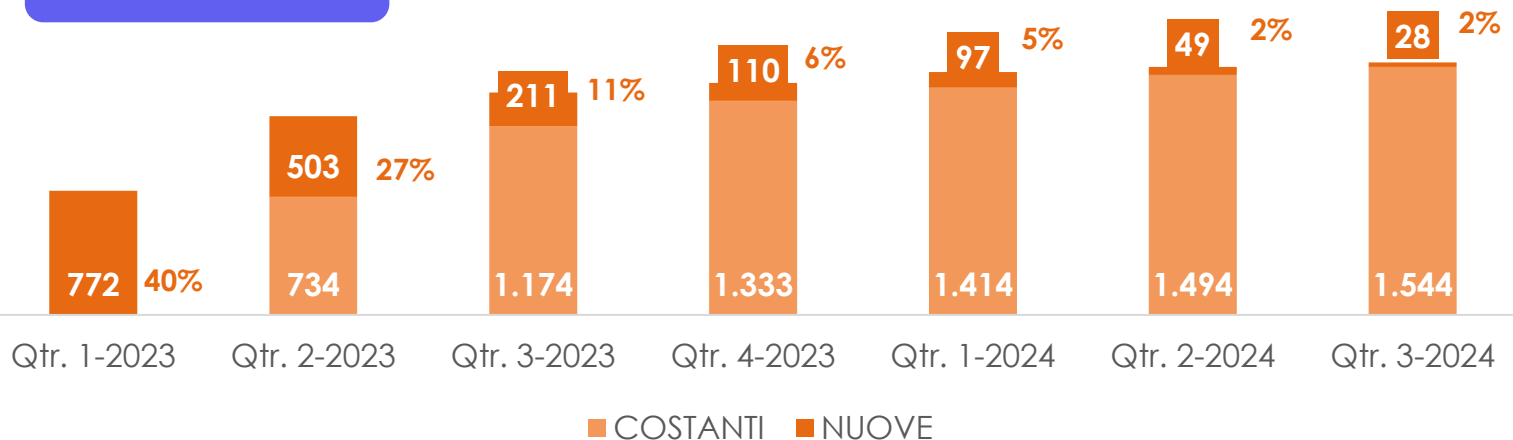
PEZZI MEDI PER FARMACIA:

- LANCIO +11%
- LEADER -3%

Evoluzione delle farmacie vendenti del **nuovo farmaco** con split tra nuove e costanti

UNIVERSO FARMACIE
PIEMONTE: 1.685

COPERTURA 1° ANNO: 86% | COPERTURA FINALE: 93%

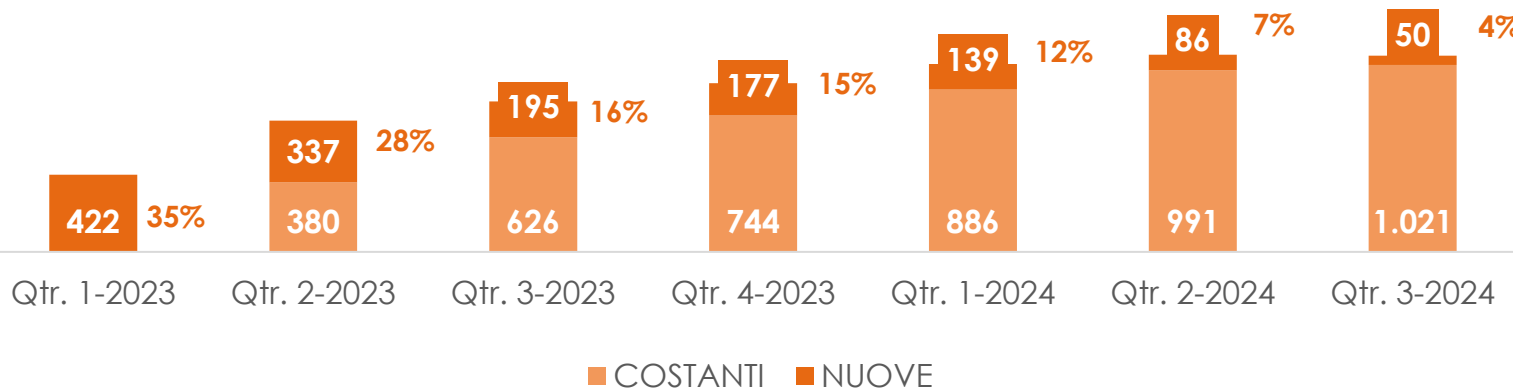


PIEMONTE

- CRESCITA RAPIDA DELLE NUOVE FARMACIE
- VELOCE TRASFORMAZIONE IN FARMACIE COSTANTI

UNIVERSO FARMACIE
TOSCANA: 1.211

COPERTURA 1° ANNO: 76% | COPERTURA FINALE: 88%



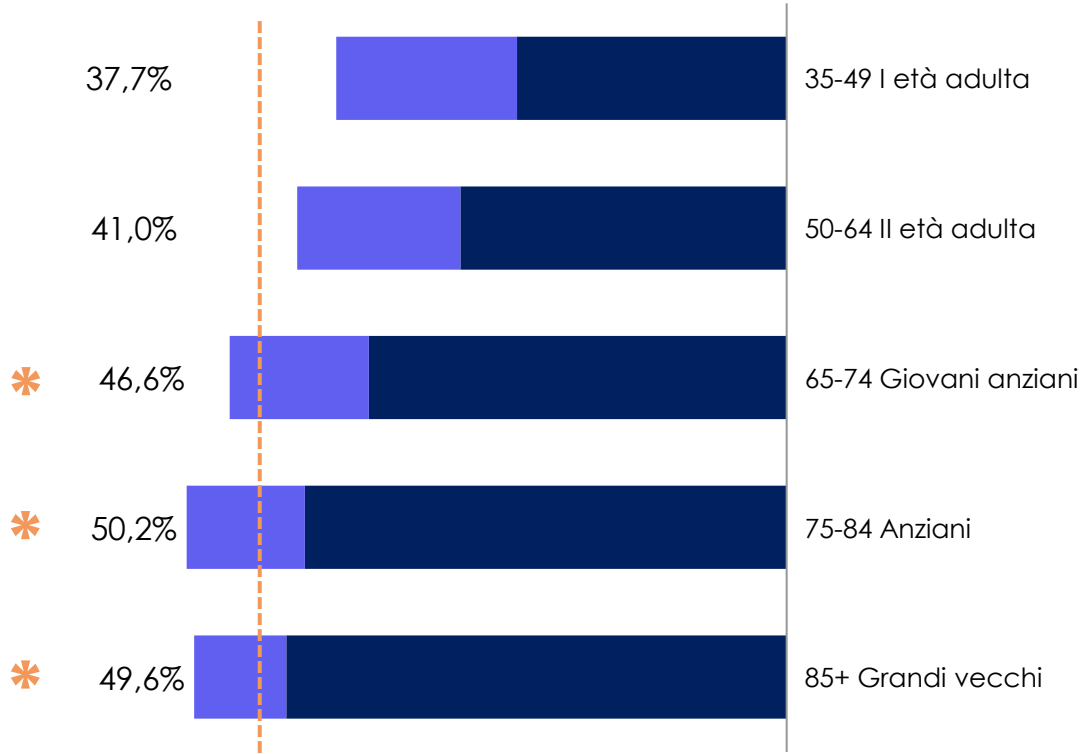
TOSCANA

- CRESCITA MODERATA DELLE NUOVE FARMACIE
- TRASFORMAZIONE IN FARMACIE COSTANTI PIÙ LENTA

Posizionamento del nuovo farmaco e del leader per fasce di età e tipo di acquisto

LEADER

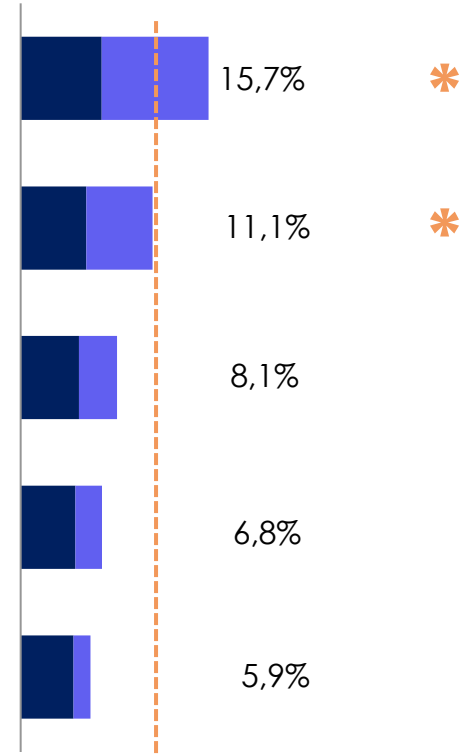
MS TOTALE 44%



■ Acquisto privato ■ SSN

LANCIO

11% MS TOTALE



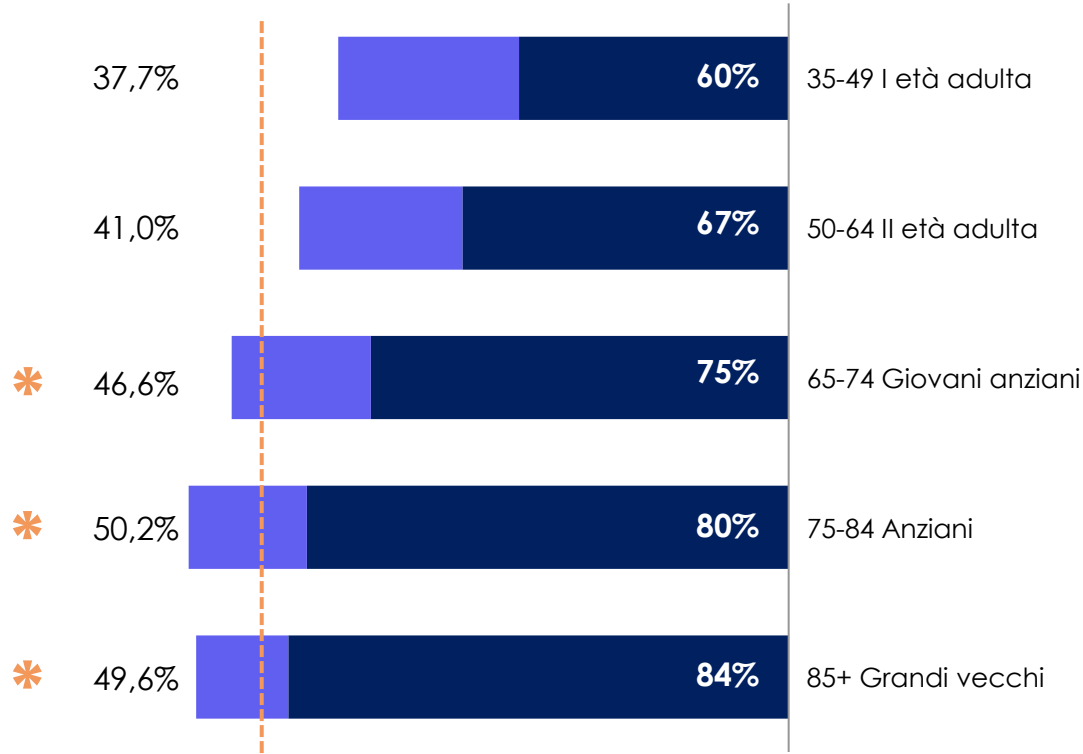
* MS% SUPERIORE ALLA MEDIA
MAT OTTOBRE 2024

- LA MARKET SHARE PER FASCIA DI ETÀ EVIDENZIA SU QUALE TARGET IL PRODOTTO IN LANCIO STA AVENDO PIÙ SUCCESSO
- IL FARMACO LEADER È POSIZIONATO SU FASCE DI ETÀ PIÙ ELEVATE
- IL FARMACO IN LANCIO INVECE È POSIZIONATO SU FASCE DI ETÀ INFERIORI

Posizionamento del nuovo farmaco e del leader per fasce di età e tipo di acquisto

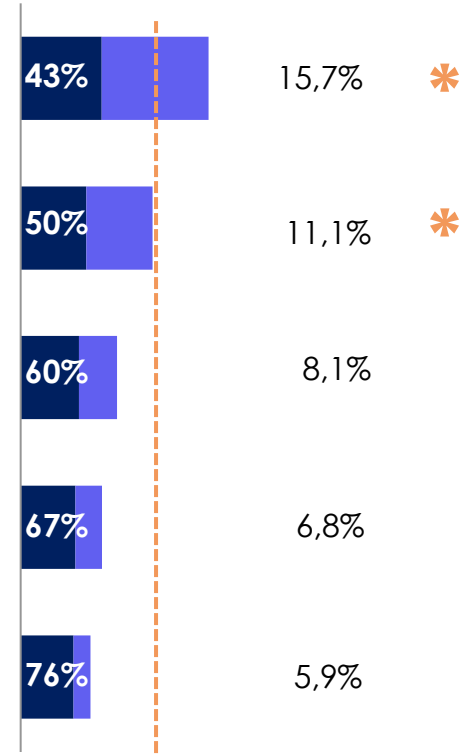
LEADER

MS TOTALE 44%



LANCIO

11% MS TOTALE

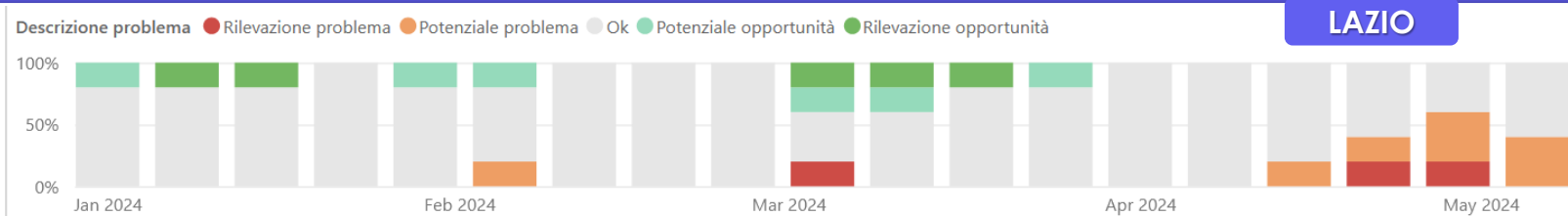


Acquisto privato SSN

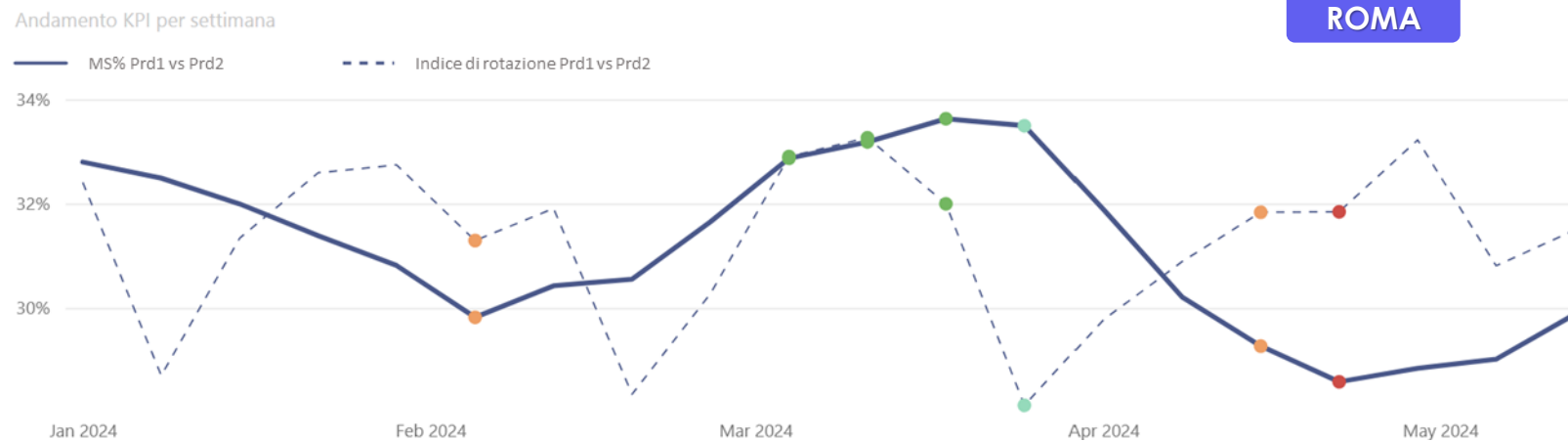
* MS% SUPERIORE ALLA MEDIA
MAT OTTOBRE 2024

- L'AUMENTO DELLE VENDITE SSN È LEGATO ALL'AVANZARE DELL'ETÀ, EVIDENZIANDO LA MAGGIORE INCIDENZA DELLA CRONICITÀ
- IL FARMACO IN LANCIO HA UNA QUOTA SSN PIÙ BASSA RISPETTO AL LEADER, IN PARTICOLARE NELLE FASCE DI ETÀ PIÙ GIOVANI

ANALISI IN TREND DEI RISCHI E DELLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS



MARKET SHARE & INDICE DI ROTAZIONE: CONFRONTO TRA DUE PRODOTTI



Weekly Sell-out Rate

- LA DISCONTINUITÀ DI VENDITE RIVELA ANOMALIE RISPETTO ALLA STORIA E AL TERRITORIO DI COMPETENZA, ATTRAVERSO UN CONFRONTO DIRETTO CON UNO O PIÙ COMPETITOR
- ANALISI SETTIMANALE CHE FORNISCE LA PROBABILITÀ DI OUT OF STOCK, CALCOLATA PER SINGOLA FARMACIA

- UNA BASSA ROTAZIONE È PREDITTIVA DI UNA DIMINUIZIONE DI MARKET SHARE

- ALTA PROBABILITÀ DI OUT OF STOCK
- SITUAZIONE DI ALLERTA
- OPPORTUNITÀ DI MAGGIORI VENDITE

GRAZIE!



marketing@pharmadatafactory.com

LinkedIn 

[/PHARMA-DATA-FACTORY](https://www.linkedin.com/company/pharma-data-factory)



WWW.PHARMADATAFACTORY.COM

