

# *Мотивационная программа по ОТС препаратам*

*Условия на апрель 2019*

# Цель

Выполнение плана продаж промо препаратов

## Целевая аудитория

Педиатрия (ФП1) –педиатры

Педиатрия (ФП 2)-

офтальмологи

ФП 2 – семейные врачи

ФП 2-аптеки

## Период

С 1 по 31 апреля 2019

## Формат подарков

Сертификат	Номинал
ДЦ	100
Сильпо	100
Эпицентр	100

### **ВАЖНО!!!**

При достижении минимального порога, следующий порог устанавливается согласно кратности сертификатов: ДЦ– 100баллов; Эпицентр 100 баллов; Сильпо - 100 баллов.

*(например клиент может выйти на суммы: 100 баллов (ДЦ, Сильпо); 200 баллов (Эпицентр); 300 400 баллов (ДЦ, Эпицентр, Сильпо).)*

# Условия акций

## Карта акций на апрель для Педиатрии (ФП №1)

ЛОР/Педиатры/Неврологи	
Препараты	Баллы
Аквамакс, спрей назальный 0,65 % по 20 мл	3,5
Аквамакс, капли назальные 0,65 % по 20 мл	2,5
Аквамакс, спрей назальный 0,65 % по 50 мл в баллонах	7,0
Аквамакс, спрей назальный 0,65 % по 100 мл в баллонах	10,0
Аквамакс, спрей назальный 0,65 % по 150 мл в баллонах	12,0
ХеппиДерм Плюс крем, по 20г	4,0
ХеппиДерм крем, по 15г	4,0
ХеппиДерм крем, по 30 г	5,5
ХеппиДерм Плюс крем, по 100 г	15,0
ХеппиДерм крем, по 100 г	15,0
ХеппиДерм Плюс, крем по 40 г	6,0
Гриппоцитрон-БРОНХО, сироп 1,5 мг/мл по 100 мл	7,0
Гриппоцитрон-БРОНХО, капли оральные 5 мг/мл по 20 мл	4,0
Гриппоцитрон-БРОНХО, сироп 1,5 мг/мл по 200 мл	10,0
Магнемас-Здоров'я, р-н оральный по 10 мл у флаконі № 10 (5x2) у контурній чарунковій упаковці	8,0
Диметинден-Здоровье, капли оральные, раствор 1 мг/мл по 20 мл во фл.	6,0
Витамин D3, капли о 15000 МЕ/мл по 8 мл	10,0
<b>минимальный порог подтверждения врачебной акции от 100 баллов</b>	<b>129,5</b>

# Условия акций

## Карта акций на апрель для Педиатрии (ФП №1)

Бальный Пакет для ОФТАЛЬМОЛОГА

Препараты	Баллы
Моксифлоксацин-Фармекс капли глазные 5 мг/мл фл. 5 мл №1	8,0
Ксало-фарм капли глазные фл. 5 мл №1	16,0
Офталь, капли глазные 0,5мг/мл по 10мл во флак.	4,0
Офталь, капли глазные 0,5мг/мл по 5мл во флак.	3,0
3 препарата с минимальным порогом 100 баллов	29,0
минимальный порог подтверждения врачебной акции от 100 баллов	

# Условия акций

## Карта акций на апрель для ФП №2

Семейные врачи	
Препараты	Баллы
Магнемакс-Здоров'я, табл. в/пл. об. № 10x3	7,0
Магнемакс-Здоров'я, табл. в/пл. об. № 10x6	11,0
Эскулюс-Здоровье, капли оральные, раствор по 20 мл во флаконе	5,0
ГАСТРАЛЬ МЯТНАЯ СУСПЕНЗИЯ, суспензия оральная по 90 мл во флаконе	5,0
БЕТАЙОД плюс, р-р для горла, концентрат по 50 мл	5,0
БЕТАЙОД плюс, спрей для ротовой полости по 30 мл	10,0
БЕТАЙОД плюс, спрей для ротовой полости по 50 мл	15,0
Минимальный порог подтверждения для врача от 100 баллов	57,0

# Условия акций

## Карта акций на апрель для ФП №2

### Аптеки

Препараты	Баллы
Магнемакс-Здоров'я, табл. в/пл. об. № 10x3	7,0
Магнемакс-Здоров'я, табл. в/пл. об. № 10x6	11,0
Эскулюс-Здоровье, капли оральные, раствор по 20 мл во флаконе	5,0
Бетайод р-р 50мл	5
Бетайод спрей 30мл	10
Бетайод спрей 50мл	15
Гастраль 90мл	5
Колигаз таб .жев.№7	2
Колигаз таб .жев.№14	3
Колигаз капс.№30	6
<b>Минимальный порог подтверждения только для аптек сетей <b>АНЦ Магнолия, Сириус, "Здорова" "Родина"</b> от 100 баллов</b>	69

Препараты	Условия
Экзо-дерм спрей	5+1
<b>Только в апреле</b>	

# Условия бонусной программы для врачей ФП1/ФП2

1. Баллы по каждому из препаратов прописаны в условиях акции. Баллы, прописанные в условиях не должны отличаться от тех, которые Вы пропишите в листовке для врача.
2. **Отчетный период - 1 месяц**
3. **Минимальный порог для выхода на бонус** по пакету составляет **100 баллов**. Поэтому минимальный стартовый сертификат будет на сумму 100 баллов. Дальнейшее бонусирование будет кратным номинала сертификата (**ДЦ-100; Эпицентр 100; Сильпо 100**) **поэтому заранее предупреждайте доктора об этом**, что он должен достигнуть необходимого количества упаковок для выхода на следующий порог по бонусированию.
4. Все подарочные сертификаты (ДЦ, Сильпо и Эпицентр) будут закупаться только следующим номиналом:
  - ✓ Сертификат ДЦ - 100 баллов
  - ✓ Эпицентр - 100 баллов
  - ✓ Сильпо - 100 баллов
8. **Аптеки по которым будет происходить отслеживание назначений докторов должны быть только из базы представителя, другие аптеки засчитываться не будут.**
9. **В линейке ФП 2 аптеки для подачи под врачебную акцию не должны пересекаться с аптеками, участвующими в акции в апреле. Ответственность за это несут региональные менеджеры!**

# Условия бонусной программы для аптек ФП2

1. Баллы по каждому из препаратов прописаны в условиях акции.
2. **Отчетный период - 1 месяц**
3. **Минимальный порог для выхода на бонус** по пакету составляет **100 баллов**. Поэтому минимальный стартовый сертификат будет на сумму 100 баллов. Дальнейшее бонусирование будет кратным номинала сертификата (**ДЦ-100; Эпицентр 100; Сильпо 100**) поэтому **заранее предупреждайте доктора об этом**, что он должен достигнуть необходимого количества упаковок для выхода на следующий порог по бонусированию.
4. Все подарочные сертификаты (ДЦ, Сильпо и Эпицентр) будут закупаться только следующим номиналом:
  - ✓ Сертификат ДЦ - 100 баллов
  - ✓ Эпицентр - 100 баллов
  - ✓ Сильпо - 100 баллов
8. **Аптеки, которым будут принимать участия в акции в апреле, должны быть только из базы представителя, другие аптеки засчитываться не будут.**
9. **В линейке ФП 2 аптеки, принимающие участие в аптечной акции не должны пересекаться с аптеками, поданными под назначения врачей в апреле. Ответственность за это несут региональные менеджеры!**



# Инструкция для представителя по бонусной программе для врачей

1. На первом визите ФП представляет доктору новые условия мотивационной программы, обсуждает с доктором его пожелания и возможности исходя из нынешнего (выявленного) потенциала врача. Далее ФП обсуждает перечень препаратов, по которым он будет сотрудничать, примерное их количество, аптеки для контроля. После подтверждения или корректировки ФП делает повторный визит для заключения сделки по подтвержденным условиям, обговаривая при этом препараты, по которым будет работать врач (только из пакета), их количества, контрольные аптеки.
2. На каждом последующем визите ФП выясняет выполнение доктором договоренностей: получает от доктора подтверждение участия по пакету, выбранным препаратами и количествам, дает обратную связь по движению в аптеках.
3. Обсуждение договоренностей по мотивационной программе на каждом визите является обязательным и будет контролироваться на двойных визитах с **РМ, ФФМ, продакт-службой, зам. директора по маркетингу!**
4. Закрепленные за врачом аптеки должны быть **геолокационно в радиусе обслуживания** пациентов данным ЛПУ и территориально не должны пересекаться с территорией другого ЛПУ или второго представителя!
5. При выборе любого из вариантов мотивационных условий, к 1-му врачу или отделению можно прикрепить **не более 5 аптек!!!**
6. Обязательно предоставление корректной информации, в противном случае будут применены дисциплинарные методы и к ФП и к РМ, подтвердившему запрос!!!
7. **Представитель должен четко знать какому доктору и за что он передает бонусный сертификат. Эти данные должны соответствовать форме отчетности по акции**
8. В ФП1 акционная программа только для врачей, **аптеки включать в нее нельзя!**
9. В случае если некоторые препараты в маркерных аптеках аптечных сетей участвуют в программах: копилка, первая рекомендация, маркетинг, и они же входят в пакет для врача, то **бонус врачу все равно засчитывается.**



