

GSK — одна из ведущих международных исследовательских фармацевтических компаний со штаб-квартирой в Великобритании. **Работает** в ключевых терапевтических направлениях, в частности в сферах респираторных заболеваний, противовирусной терапии, антибактериальной терапии, дерматологии и вакцин.

Присутствует в Украине с 1994 года, портфель охватывает широкий спектр лекарственных средств.

Внедряет современные подходы к управлению бизнесом, повышению эффективности полевых команд и расширению доступа пациентов к инновационным лекарственным средствам.

ВНЕДРЕННЫЕ ПРОДУКТЫ



БИЗНЕС-ЗАДАЧА

GSK Ukraine искала современное решение для более точного управления территориями, полевыми командами и рыночной аналитикой. Был необходим инструмент, который позволил бы интегрировать данные Sell-Out, анализировать продажи и конкурентную среду на уровне территорий медицинских представителей в рамках всех бизнес-юнитов компании.

Значительная часть процессов основывалась на ручной обработке данных.



РЕШЕНИЕ

С 2019 года **GSK Ukraine** внедрила **GeoForce** как стратегическую платформу для управления территориями, рыночной аналитики и повышения эффективности внешней службы.

Ключевым преимуществом решения стала возможность создавать кастомизированные территории с высоким уровнем детализации и интегрировать в них данные Sell-Out для анализа продаж, оценки потенциала рынка и конкурентной среды на уровне индивидуальных территорий медицинских представителей.

Отдельной ценностью для **GSK Ukraine** стала возможность создания разных версий карт и территориальных структур для отдельных продуктовых направлений и бизнес-юнитов.

Для сравнения разных моделей территориального деления использована возможность **GeoForce** поддерживать исторические версии территорий и командных структур.





РЕЗУЛЬТАТ

Внедрение GeoForce позволило GSK Ukraine перейти к гибкому и прозрачному data-driven подходу в управлении внешней службой.

Ключевые результаты включают:

- переход от Excel и ручной обработки данных к централизованной платформе для территориальной аналитики;
- анализ продаж и конкурентной среды на уровне кастомных микротерриторий;
- повышение прозрачности работы полевых команд;
- улучшение качества планирования и балансировки территорий;
- усиление контроля KPI и эффективности медицинских представителей;
- более точное таргетирование и оптимизацию покрытия рынка;
- поддержку territory re-alignment, реструктуризаций и запусков новых продуктов;
- более быстрое принятие управленческих решений на основе рыночных данных.

Особенно важный результат: возможность видеть потенциал рынка, продажи и конкурентную среду на уровне индивидуальных территорий медицинских представителей.

ОХВАТ КОМАНДЫ

Сегодня GeoForce используется **всей командой внешней службы GSK Ukraine**, включая около **50 медицинских представителей** и до **10 региональных менеджеров**.

ВЫВОД

Партнерство с Proxima Research обеспечило GSK Ukraine стратегической платформой для data-driven field force management.

GeoForce помог компании повысить прозрачность полевых операций, получить более глубокую территориальную аналитику, точнее оценивать потенциал рынка и быстрее принимать обоснованные коммерческие решения в высококонкурентной фармацевтической среде.

Долгосрочное использование GeoForce подтверждает ценность платформы как гибкого инструмента для управления территориями, рыночной аналитики и повышения эффективности внешней службы GSK Ukraine.

