

GSK — одна з провідних міжнародних дослідницьких фармацевтичних компаній зі штаб-квартирою у Великій Британії.

Працює у ключових терапевтичних напрямках, зокрема у сферах респіраторних захворювань, протівірусної терапії, антибактеріальної терапії, дерматології та вакцин.

Присутня в Україні з 1994 року, портфель охоплює широкий спектр лікарських засобів.

Впроваджує сучасні підходи до управління бізнесом, підвищення ефективності польових команд та розширення доступу пацієнтів до інноваційних лікарських засобів.

ВПРОВАДЖЕНІ ПРОДУКТИ



Proxima CRM



Market Audit

SELL OUT



GeoForce



БІЗНЕС-ЗАВДАННЯ

GSK Ukraine шукала сучасного рішення для більш точного управління територіями, польовими командами та ринковою аналітикою. Був потрібний інструмент, який дозволив би інтегрувати Sell-Out дані, аналізувати продажі й конкурентне середовище на рівні територій медичних представників в межах усіх бізнес-юнітів компанії.

Значна частина процесів базувалася на ручній обробці даних.



РІШЕННЯ

З 2019 року GSK Ukraine впровадила GeoForce як стратегічну платформу для управління територіями, ринкової аналітики та підвищення ефективності зовнішньої служби.

Ключовою перевагою рішення стала можливість створювати кастомізовані території з високим рівнем деталізації та інтегрувати в них Sell-Out дані для аналізу продажів, оцінки потенціалу ринку та конкурентного середовища на рівні індивідуальних територій медичних представників.

Окремою цінністю для GSK Ukraine стала можливість створення різних версій карт і територіальних структур для окремих продуктових напрямків та бізнес-юнітів.

Для порівняння різних моделей територіального поділу використано властивість GeoForce підтримувати історичні версії територій і командних структур.





РЕЗУЛЬТАТ

Впровадження GeoForce дозволило GSK Ukraine перейти до гнучкого та прозорого data-driven підходу в управлінні зовнішньою службою.

Ключові результати включають:

- перехід від Excel та ручної обробки даних до централізованої платформи для територіальної аналітики;
- аналіз продажів та конкурентного середовища на рівні кастомних мікротериторій;
- підвищення прозорості роботи польових команд;
- покращення якості планування та балансування територій;
- посилення контролю KPI та ефективності медичних представників;
- більш точне таргетування та оптимізацію покриття ринку;
- підтримку territory re-alignment, реструктуризацій і запусків нових продуктів;
- швидше прийняття управлінських рішень на основі ринкових даних.

Особливо важливий результат: можливість бачити потенціал ринку, продажі та конкурентне середовище на рівні індивідуальних територій медичних представників.

ОХОПЛЕННЯ КОМАНДИ

Сьогодні GeoForce використовується **всією командою зовнішньої служби GSK Ukraine**, включаючи близько **50 медичних представників** та до **10 регіональних менеджерів**.

ВИСНОВОК

Партнерство з Proxima Research забезпечило **GSK Ukraine** стратегічною платформою для data-driven field force management.

GeoForce допоміг компанії підвищити прозорість польових операцій, отримати глибшу територіальну аналітику, точніше оцінювати потенціал ринку та швидше приймати обґрунтовані комерційні рішення у висококонкурентному фармацевтичному середовищі.

Довгострокове використання GeoForce підтверджує цінність платформи як гнучкого інструменту для управління територіями, аналітики ринку та підвищення ефективності зовнішньої служби GSK Ukraine.

