

Zaperas ugentlige måling blandt GP'er

- GP Weekly er et unikt værktøj til de firmaer indenfor lægemiddelindustrien, der ønsker en løbende overvågning af såvel egne som konkurrenters aktiviteter overfor praktiserende læger
- GP Weekly måler på ugentlig basis væsentlige marketingaktiviteter i markedet, herunder især de besøg lægerne har haft fra lægemiddelkonsulenter i den forgangne uge. Aktiviteten afdækkes gennem såvel kvantitative som kvalitative spørgsmål
- GP Weekly rapporteres én uge efter aktiviteten har fundet sted, hvilket muliggør hurtige justeringer af indsatsen

MÅLGRUPPE OG METODE

- Målgruppen er GP'er i Danmark
- Der gennemføres 200 interview hver uge – 45 uger om året
- Interviewene gennemføres i Zaperas eget online lægepanel, der er repræsentativt på kriterierne køn, alder og geografi ift. den sande fordeling af danske GP'er

INDHOLD I GP WEEKLY

Målingen har primær fokus på de besøg GP'erne har haft fra lægemiddelkonsulenterne i den forgangne uge og afdækker følgende:

- Besøg fra lægemiddelkonsulenter, herunder følgende for hvert besøg:
 - kendskab og anvendelse, vareprøver, konsulentens budskab (åbent), primært/sekundært produkt drøftet, fremtidig anvendelse, relevans af information, informationens troværdighed, konsulentens evne til at virke overbevisende samt overordnet vurdering af besøget
- Antal møder og kliniske undersøgelser lægen har deltaget i
- Information modtaget med post samt erindring af printannoncering på produktniveau

RAPPORTERINGSFORM OG FREKVENNS

GPWeekly rummer mange muligheder og rapporteringen skræddersyes helt efter jeres behov. Eksempelvis som pivottabeller i excel og/eller i en rapport med grafer, der illustrerer resultaterne over tid indenfor de enkelte produktområder, der er relevante for jer. I vælger selv, om I vil modtage data ugentligt, månedligt eller kvartalsvist. Resultaterne akkumuleres for at sikre tilstrækkelige baser.

Alternativt til løbende levering, kan bestilles individuelle rapporter af historiske data inddelt efter terapiområder (på præparatniveau).

PRIS

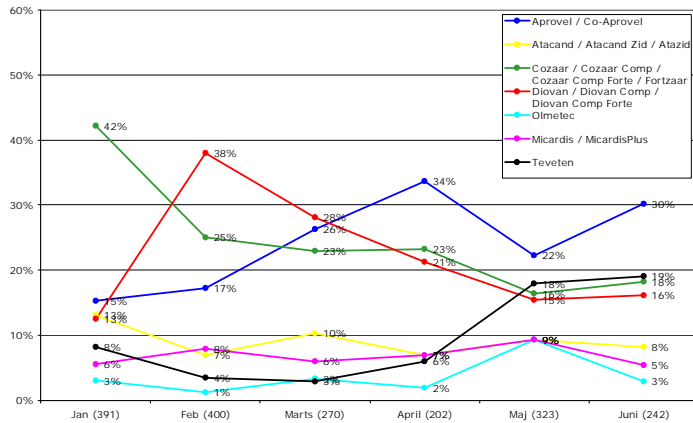
Prisen for at modtage GPWeekly afhænger af såvel leveringsfrekvens som af den type rapportering I har behov for.

😊 **Bonus!** Såfremt der abonneres på GP Weekly, tilbyder Zapera 25% rabat på den første ad hoc undersøgelse og 10% på de efterfølgende. Ad hoc undersøgelserne kan gennemføres blandt såvel læger, som patienter - eller den helt "almindelige" dansker.

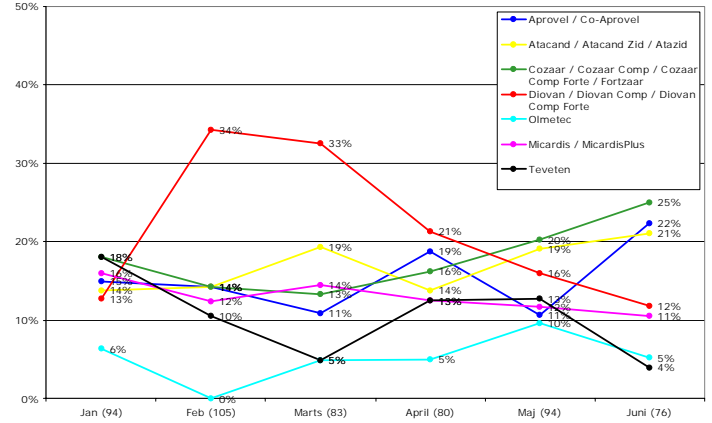
Uddrag af historiske data (1. halvår 2005)

Andel af samtlige aktiviteter i perioden:

(besøg, møder, klin. unders., erindret post og printann.)



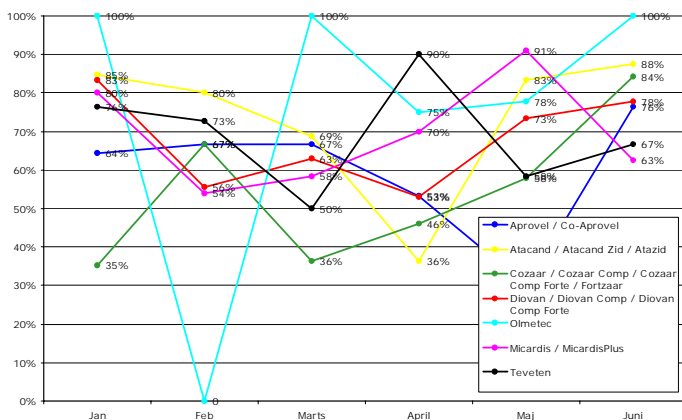
Andel af samtlige besøg i perioden:



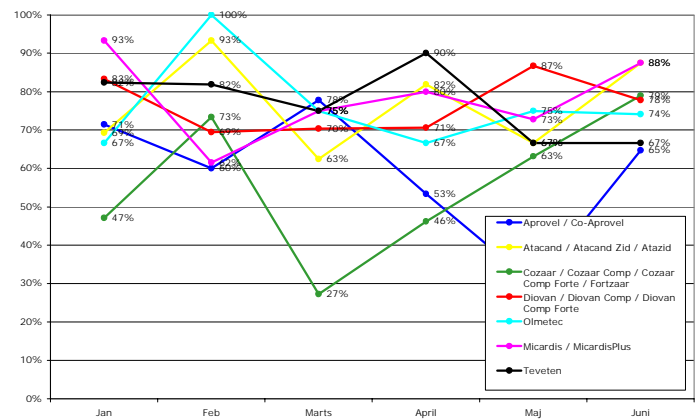
Konsulentens budskab (eksempler på tværs af præparater):

- *Bedre end Cozaar pga. peak-through*
- *God døgn dækning*
- *Fremlagde undersøgelse om nyrebeskyttelse hos diabetikere*
- *Reduceret risiko for apopleksi*
- *Garanti for at nå blodtryk kontrol 140/80*
- *Flere styrker, veltålt*
- *Effektivt alternativ*
- *Effektivt. Det billigste alternativ*
- *Orientering om pc-program*

Andel, der vurderer besøget relevant/meget relevant:



Andel, der vurderer besøget som godt/meget godt:



Årsag til overordnet vurdering af besøget:

- *White coat hypertension blev diskuteret*
- *God snak, relevant*
- *Det virkede uvedkommende*
- *Kort og præcist*
- *Kompetent og behagelig konsulent*
- *Besøget var uanmeldt!!*
- *Objektiv og troværdig information*
- *Konsulenten var godt inde i tingene*