

Case Study

Co-exploitation dans le marché de l'asthme



Case Study Produit en Co-exploitation : Contexte

LE POINT DE DÉPART



PRODUIT MATURE

Le Produit X est historiquement implanté dans le traitement de l'asthme



ARRÊT DE LA PROMOTION

Les efforts de promotion ont été réalloués à d'autres produits du portefeuille du Laboratoire



UN CA ENCORE MAJEUR

Le produit reste un contributeur significatif du chiffre d'affaires France



UN MARCHÉ EN CROISSANCE

Arrivée d'hybrides et de génériques d'autres princeps sur la pathologie



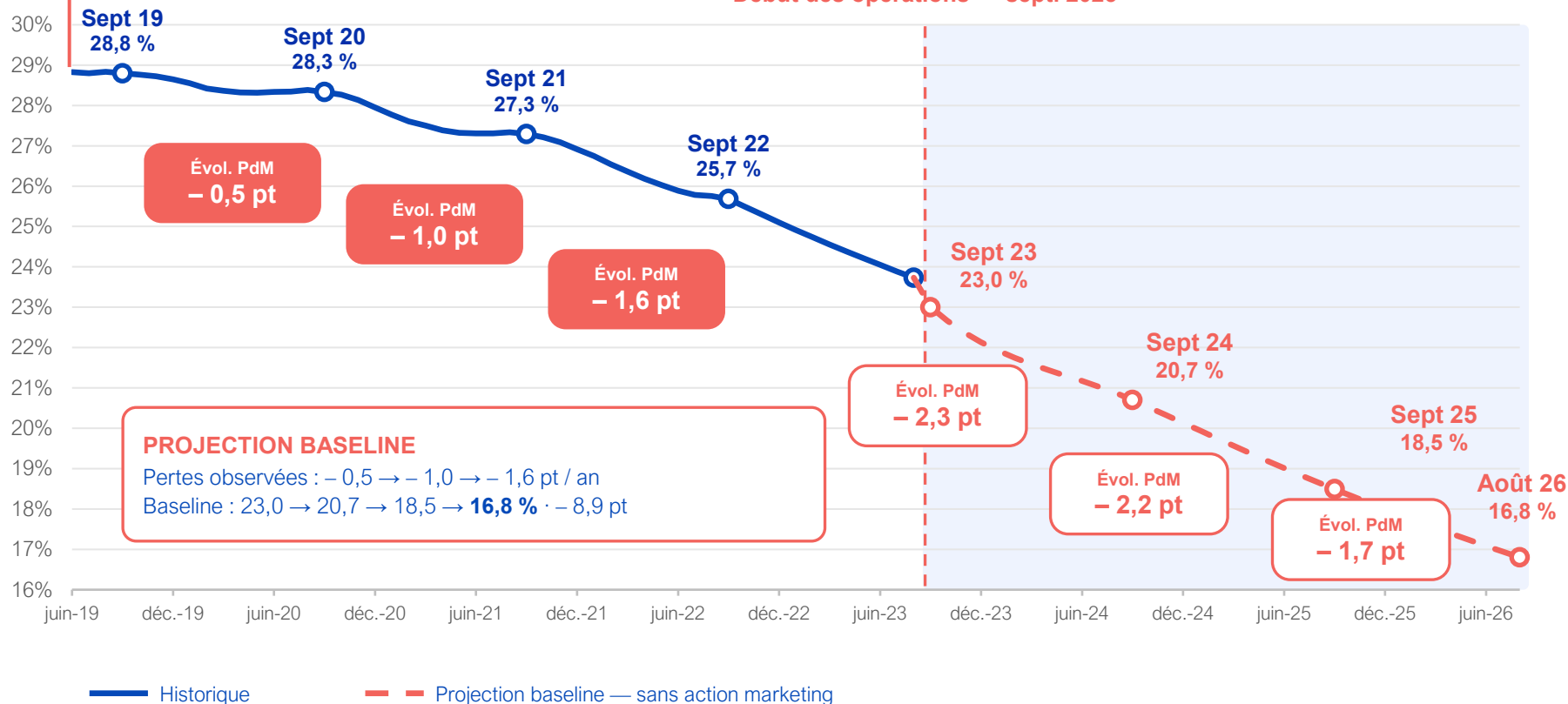
L'ENJEU : RALENTIR LA DÉCROISSANCE VS CHERCHER LA PERFORMANCE

Après l'abandon de la promotion, la perte de parts de marché s'accélère générant un manque à gagner pour le Laboratoire. Celui-ci décide alors de confier le produit en co-exploitation à **Second Stage Pharma**.

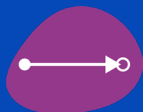
Case Study Produit en Co-exploitation : une érosion de PdM qui s'accélère

Arrêt de la promotion

Début des opérations — sept. 2023



LA BASELINE



Face à l'accélération de la perte de PdM, SSP a collecté la donnée et modélisé une projection intégrant la vitesse d'érosion constatée après l'arrêt de la promotion : c'est la trajectoire de part de marché que suivrait le produit **sans aucune action marketing**.



1

OPTIMISER ET AFFINER LE CIBLAGE + RECRUTER ET FIDÉLISER LES PROFESSIONNELS DE SANTÉ À FORT POTENTIEL

pour maintenir la promotion du produit auprès des PdS les plus enclins à prescrire



2

GENERER UNE FRÉQUENCE DE CONTACT IMPORTANTE SUR TOUS LES CANAUX

auprès de **médecins à fort potentiel de prescription et appétents à la communication à distance**



3

PROPOSER DES OUTILS PRATIQUES PROCHES DU QUOTIDIEN DU PATIENT ET DU MEDECIN

Avec **un fil rouge de communication clair et évolutif**, qui les accompagne tout au long de l'année.



Sur 3 ans de mix omnicanal :

17 363
PdS ciblés

15 935 Spé 1 et 1 428 Spé 2

79
opérations réalisées
+ (83 Newsletters)



53 emails



22 courriers



4 campagnes
téléphoniques



83 Newsletters
d'alerte
pollinique

5 853
PdS interactifs

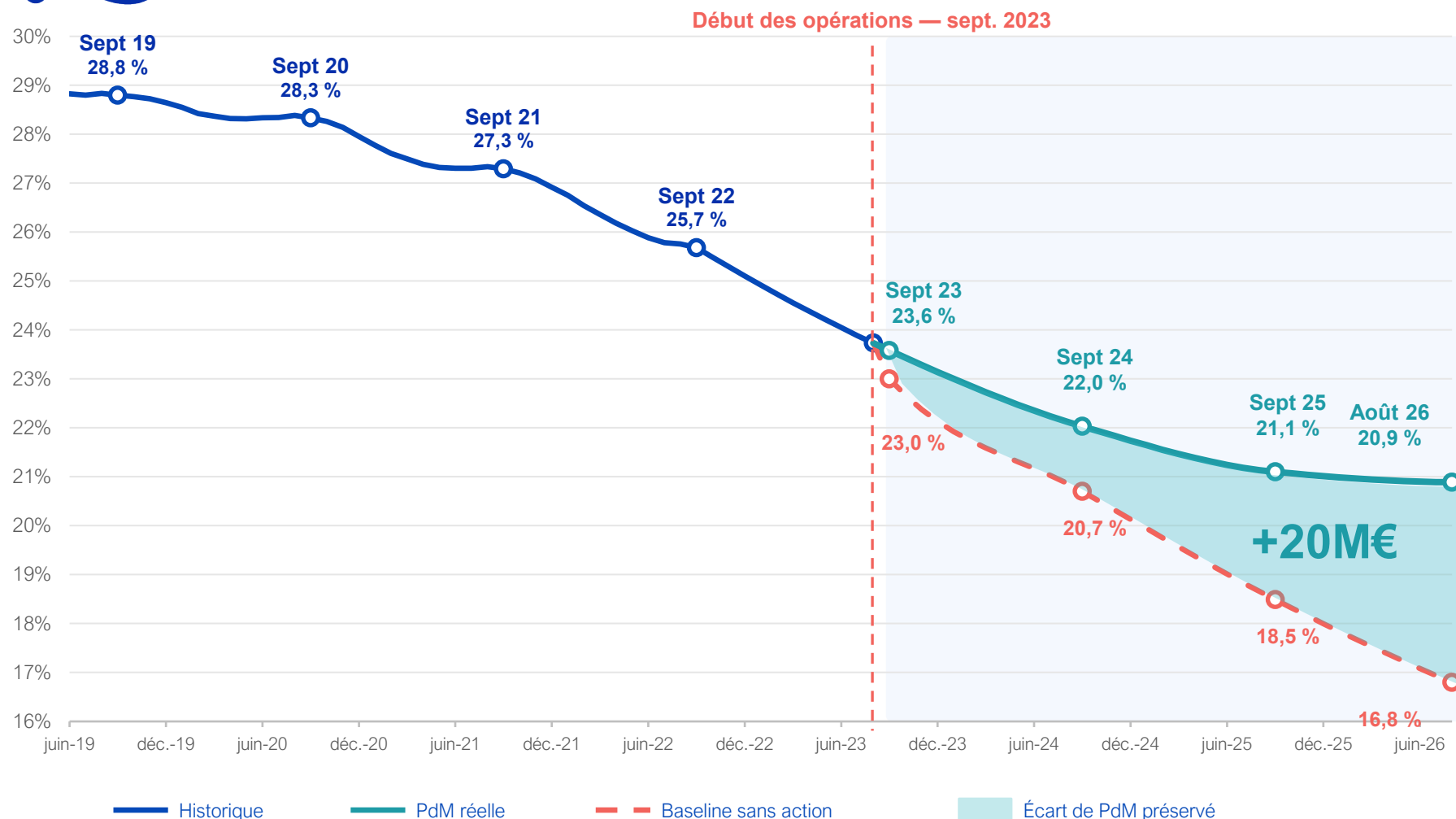
33,7 %
de couverture

81 994 interactions
générées

14,0
de fréquence

Aucun signalement PV
Aucun warning de l'ANSM

Case Study Produit en Co-exploitation : l'impact sur la part de marché et gain générés



Les opérations omnicanales, lancées en **septembre 2023**, ont nettement ralenti l'érosion : **4,1 pts de part de marché préservés** à fin de contrat : **20,9 %** contre **16,8 %** projetés sans promotion.



Second Stage Pharma

17 rue du Faubourg Montmartre – 75009 PARIS

Merci de votre attention !

