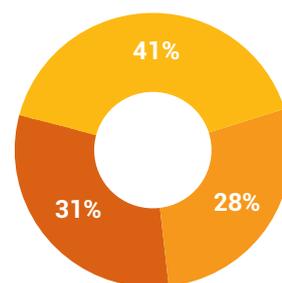


59% DOS ONCOLOGISTAS POSSUEM MÉDIA OU ALTA AFINIDADE DIGITAL

Vimos no último report que a Oncologia é a área terapêutica que possui o maior nível de engajamento em canais alternativos ao face-to-face.

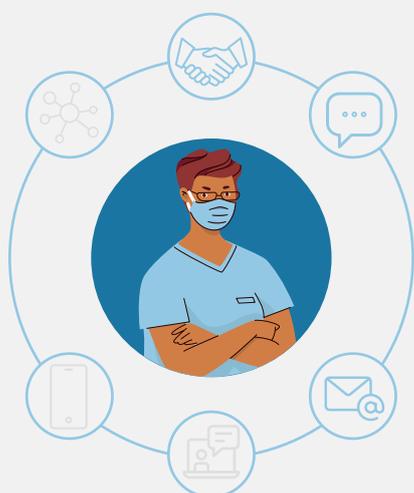
Trabalhando uma segmentação por Afinidade Digital com base nos dados do Veeva Pulse, podemos identificar os médicos com maior propensão de engajarem digitalmente com a indústria Farmacêutica.

Analisando todos os Oncologistas impactados pela indústria, temos **28%** com alta afinidade digital (Engager) e **31%** que está experimentando a diversificação de canais, enquanto **41%** dos Oncologistas preferem os canais tradicionais de engajamento.



Tradicionalista

Baixa afinidade digital.
Prefere os canais mais tradicionais



Explorador

Média afinidade digital.
Está experimentando a diversificação de canais



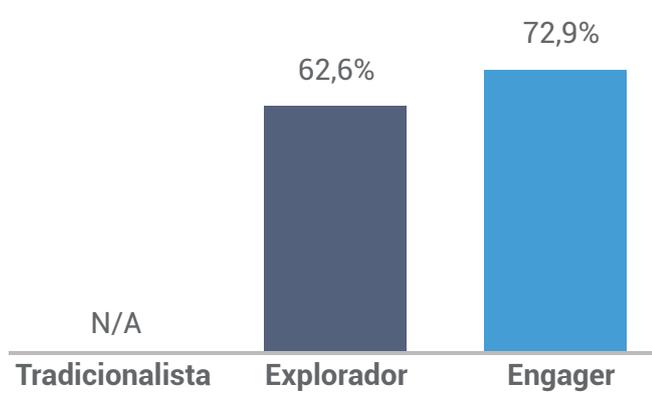
Engager

Alta afinidade digital.
Já utiliza e está confortável com diversos canais



O uso de conteúdo durante as visitas virtuais (Engage Meetings) é mais elevado dentro do grupo de HCPs que possuem alta afinidade digital (Engager).

Destaca-se também que as Top 5 Farmas em engajamento com Oncologistas possuem uma taxa de utilização de conteúdo superior à média.

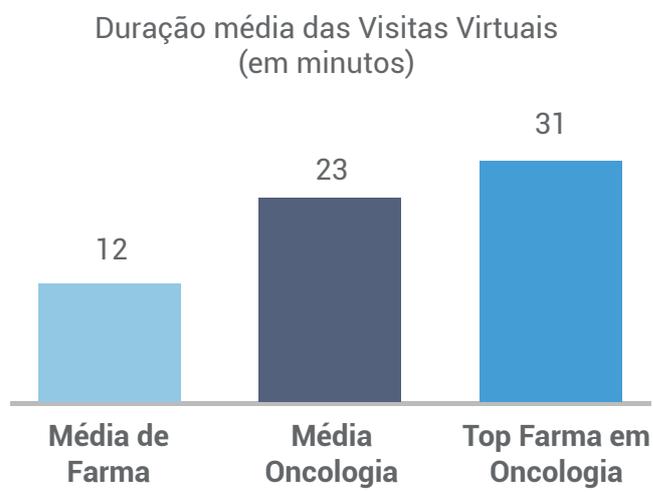


TOP 5 Farmas usam conteúdo **1,5x** mais frequentemente que a média dos laboratórios na Oncologia.

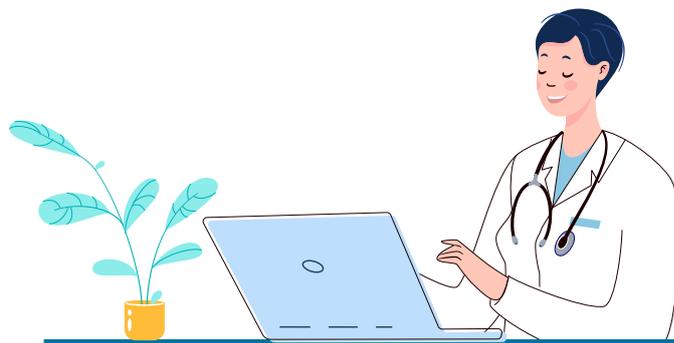
O laboratório com melhor performance utiliza conteúdo digital em 94% das visitas virtuais.

A Oncologia se destaca pela média de duração das visitas virtuais 2x maior que a média geral de todas as especialidades.

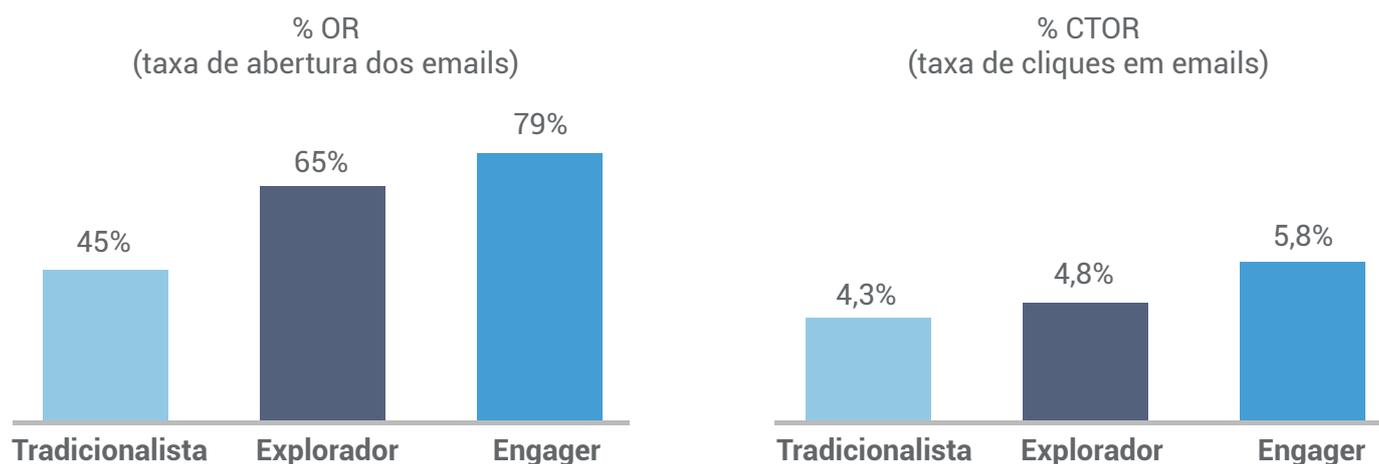
O laboratório com melhor performance eleva ainda mais esse tempo de engajamento virtual, chegando a 31 minutos.



Os percentuais elevados de utilização do conteúdo eletrônico somado à maior duração de uma visita Engage Meeting são duas razões que tornam este canal extremamente impactante.



Dando continuidade à diferença de comportamento digital entre os clusters, podemos observá-la também ao analisar as taxas de abertura e de cliques em Approved Emails enviados pelos laboratórios.



Vindo de uma fonte confiável (Representante) que já possui relação com o médico visitado, este canal possui uma taxa de abertura muito superior aos e-mails enviados em massa pelas equipes de Marketing Digital.

A utilização de Approved Emails deve ser embasada por uma estratégia de comunicação que ajude a amplificar a mensagem de impactos presenciais ou virtuais, com Representantes deixando claro que um Approved Email será enviado depois da visita contendo material complementar e **relevante** à prática clínica do médico.

Os dados do Veeva Pulse são uma fonte robusta de dados reais que ajudam a indústria a entender como os HCPs estão engajando-se de acordo com o mix de canais e como podem ser mais eficazes no engajamento através de uma mistura de visitas presenciais e virtuais, bem como o compartilhamento de conteúdo com qualidade e frequência adequados.

SOBRE O VEEVA PULSE

O Veeva Pulse Field Trends Report apresenta dados e insights de atividades de engajamento de campo de mais de 80% de todos os representantes da indústria em todo o mundo e fornece insights únicos sobre o engajamento dos profissionais de saúde, para comparação com os líderes do setor e definição de metas acionáveis para alcançar a excelência comercial.

O Veeva CRM Standard Metrics – agora usado por toda a indústria – fornece a base para coleta e medição consistentes de KPIs de engajamento, tais como mix de canais e produtividade entre regiões, funções e segmentos de mercado. Com esses insights, agora você pode comparar o desempenho e definir as metas corretas.



Veeva Business Consulting combina expertise comercial com dados e tecnologia de propriedade da Veeva para oferecer melhores soluções focadas em negócios para nossos clientes.

Nossa equipe sênior de consultores comerciais composta por profissionais de longa experiência em consultoria e executivos da indústria farmacêutica oferece um conjunto de ofertas de consultoria, incluindo estratégia de Go-to-Market, launch readiness, aceleração digital, otimização de conteúdo, tudo isso apoiado através de insights e análises exclusivas de HCPs.

Para saber mais, visite:

<https://www.veeva.com/br/business-consulting-services/>