



Un'attività scientifica mirata nella fase pre-lancio accelera l'adozione del trattamento del 40%

I nuovi risultati di Veeva Pulse mostrano che i congressi e gli esperti ad inizio carriera hanno la maggiore influenza sugli esiti dei pazienti

MILANO, Italia – 25 Luglio 2024 – L'ultimo **Veeva Pulse Field Trends Report**, Veeva Systems (NYSE: VEEV) ha rivelato che un'attività scientifica mirata prima del lancio massimizza l'impatto dei team di medical affairs sull'adozione dei trattamenti. L'analisi mostra che le aziende biofarmaceutiche che investono in attività scientifiche pre-lancio e danno priorità ai congressi ottengono un'adozione del trattamento più rapida del 40% rispetto a quelle che investono meno. Gli esperti ad inizio carriera sono anche più aperti all'engagement digitale e quattro volte più propensi ad avviare i pazienti a un nuovo trattamento.

Gli HCP si rivolgono alle aziende biofarmaceutiche per aiutare a sintetizzare le evidenze scientifiche in rapida evoluzione riguardo a nuove terapie innovative e malattie complesse. Concentrando le attività pre-lancio su linee guida cliniche, pubblicazioni e congressi con un nuovo gruppo di stakeholder, i team di medical affairs possono raggiungere i principali HCP per migliorare le decisioni terapeutiche.

“Sono finiti i tempi in cui la medica poteva concentrarsi solo sui leader di settore di primo livello”, ha dichiarato Angela Smart, direttrice global medical excellence and operations di ADVANZ PHARMA. “La gamma di stakeholder si è ampliata ed è indispensabile espandere le nostre strategie di engagement oltre gli esperti tradizionali”.

L'ultima analisi di Veeva Pulse rileva che:

- **Le attività scientifiche mirate nella fase pre-lancio accelerano l'adozione del trattamento:** coinvolgendo i principali esperti ai congressi, aiutando a sviluppare le linee guida cliniche e assicurando la copertura nelle pubblicazioni pertinenti prima del lancio, le aziende registrano un'adozione del trattamento più rapida del 40% rispetto a quelle che investono meno in questo tipo di attività. Questo dimostra che un maggior numero di risorse destinate ai team del medical affairs in questa fase può incrementare il successo del lancio.
- **L'attività congressuale ha la maggiore influenza sulle decisioni cliniche:** un maggiore investimento nelle attività congressuali pre-lancio ha il più grande impatto sull'adozione del trattamento dopo l'approvazione. I congressi, insieme alle discussioni digitali che ne seguono, aumentano significativamente la consapevolezza scientifica e promuovono conversazioni con la medicati grande impatto, più efficacemente rispetto agli investimenti in linee guida cliniche e pubblicazioni.
- **Coinvolgere gli HCP ad inizio carriera aumenta l'adozione di nuovi trattamenti:** questi esperti emergenti, pratici di tecnologie digitali, hanno quattro volte più probabilità di iniziare i pazienti ad un nuovo trattamento. Inoltre, hanno cinque volte più probabilità di parlare ai congressi, 11 volte più probabilità di interagire digitalmente e sette volte più probabilità di essere pubblicati.

“Poiché gli HCP sono esposti ad una quantità crescente di informazioni attraverso i vari canali, per comprendere i nuovi farmaci complessi, comunicare efficacemente le evidenze scientifiche prima del lancio può fare la differenza”, ha dichiarato Aaron Bean, vice presidente di Veeva commercial business consulting, Europe. “Investendo in diversi tipi di divulgazione scientifica e coinvolgendo nuovi esperti durante questa fase cruciale, i team di medical affairs possono ottenere un impatto maggiore e una più rapida adozione del trattamento”.

Il Veeva Pulse Field Trends Report

Analizzando oltre 600 milioni di interazioni e attività con gli HCP ogni anno da parte di oltre l'80% dei team commerciali biofarmaceutici di tutto il mondo, il [Veeva Pulse Field Trends Report](#) è il più grande benchmark di settore nel suo genere sul coinvolgimento degli HCP. L'analisi compila i dati transazionali in tempo reale registrati in [Veeva CRM](#) e nei prodotti di datiVeeva per fornire una visione dell'attività di engagement in tutto il settore life sciences. Indicizzati da Veeva con cadenza trimestrale, i dati aiuteranno le aziende a effettuare un benchmark efficace e accurato delle prestazioni per fissare gli obiettivi giusti e perseguibili per una crescita e un impatto continui.

Informazioni aggiuntive

Per scaricare una copia del Veeva Pulse Field Trends Report, visita: veeva.com/eu/FieldTrends

Per saperne di più su Veeva Business Consulting: veeva.com/eu/BusinessConsulting

Segui Veeva su LinkedIn: linkedin.com/company/veeva-systems

Informazioni su Veeva Systems

Veeva Systems Inc. è un'azienda leader nello sviluppo di soluzioni aziendali in cloud per l'industria globale del life science. Puntando sull'innovazione, l'eccellenza del prodotto e il successo del cliente, Veeva vanta più di 1.000 clienti, che vanno dalle più grandi aziende farmaceutiche del mondo alle biotecnologie emergenti. Come [Public Benefit Corporation](#), Veeva cerca di equilibrare gli interessi di tutte le parti coinvolte, inclusi clienti, dipendenti, azionisti e i settori forniti. Per maggiori informazioni visita il sito veeva.com/eu/it.

Dichiarazioni previsionali di Veeva

Questo comunicato contiene dichiarazioni previsionali riguardanti i prodotti e i servizi Veeva e i risultati o i benefici previsti derivanti dall'uso dei nostri prodotti e servizi. Tali affermazioni si basano sulle nostre attuali aspettative. I risultati effettivi potrebbero differire sostanzialmente da quelli forniti in questo comunicato e Veeva non ha obbligo di aggiornare tali dichiarazioni. Esistono numerosi rischi che possono compromettere i risultati, inclusi i rischi e le incertezze illustrati nel nostro documento sul modulo 10-Q per il periodo terminato il 30 Aprile 2024, disponibile [qui](#) (un riepilogo dei rischi che possono incidere sulla nostra attività è disponibile a pagina 35 e 36) e nei nostri successivi documenti SEC, accessibili all'indirizzo sec.gov.

###

Contact:

Meera Lakhani-Patel
Veeva Systems
+44-790-430-0698
meera.lakhani-patel@veeva.com