



Veeva Pulse Report: con l'accesso agli HCP in diminuzione, a fare la differenza è l'engagement integrato

Con meno della metà degli HCP accessibile, un engagement efficace tra vendite, marketing e la medica consente di sfruttare al meglio il tempo limitato e aumentare l'adozione dei trattamenti

MILANO, Italia – 29 Maggio 2024 — Veeva Systems (NYSE: VEEV) ha presentato i risultati dell'ultimo **Veeva Pulse Field Trends Report**. L'analisi rileva che l'accesso agli operatori sanitari (HCP) è tornato ai livelli pre-pandemici. Attualmente, solo il 45% degli operatori sanitari è accessibile alle aziende biofarmaceutiche rispetto al 60% di diciotto mesi fa, e la metà di questi limita il proprio engagement a tre o meno aziende.

Nonostante le difficoltà di accesso, alcuni commerciali stanno rafforzando le relazioni con gli operatori sanitari diventando un'unica risorsa integrata tra vendite, marketing e la medica costruendo così relazioni più rilevanti e affidabili. Questo nuovo modello di engagement integrato coordina i touchpoint sui diversi canali e ruoli sviluppando continuamente le interazioni precedenti e aiutando le aziende a superare le barriere di accesso. I team commerciali si stanno trasformando in partner preziosi per gli operatori sanitari, rispondendo più rapidamente alle loro esigenze e migliorando l'adozione dei trattamenti.

“Per ottenere i giusti risultati per i pazienti, abbiamo bisogno di tre cose dal settore: informazioni affidabili e alta qualità sui prodotti, formazione scientifica per noi medici e approfondimenti sulla ricerca”, ha dichiarato Vital Hevia, urologo che fa parte dell'HCP Advisory Board di Veeva. “I medici devono essere continuamente istruiti. Ogni interazione deve arricchire la comunicazione successiva”.

Gli ultimi risultati di Veeva Pulse sull'accesso agli operatori sanitari rivelano che:

- **L'accesso diminuisce, ma gli HCP vogliono ampliare i canali di engagement:** con il 45% di accessi alle aziende biofarmaceutiche rispetto al 60% del 2022, gli HCP aperti alle interazioni di persona e tramite video con i team commerciali aumentano la quota di accessi complessivi rispetto agli anni precedenti. In Europa, la percentuale di accessi aumenta lievemente, raggiungendo il 53%, allineata a quella italiana, che si attesta al 55%.
- **Gli HCP sono oggi più selettivi nelle varie specialità:** la metà dei professionisti accessibili incontra tre o meno aziende. Anche in questo caso, in Italia la percentuale aumenta lievemente, toccando il 61%, allineata alla media europea del 62%. L'accesso varia significativamente tra le diverse specialità: quasi il 30% dei medici di medicina interna, oncologi, psichiatri e urologi limita limitano l'accesso a una sola azienda. In Italia, urologia e psichiatria risultano essere le specialità più difficili da raggiungere. Dermatologia e cardiovascolare sono invece le specialità più accessibili, mentre gli oncologi sono i più aperti a interagire attraverso diversi canali. A livello generale, in Italia le interazioni di persona e le email rappresentano i canali di comunicazione più frequenti.
- **L'engagement integrato fa la differenza:** modelli di engagement coordinato, in cui i team di vendita, marketing e la medica lavorano insieme come un'unica risorsa stanno estendendo le conversazioni con gli operatori sanitari e aumentando l'adozione dei trattamenti. Dalla formazione degli esperti chiave prima del lancio, all'utilizzo di chat conformi per condividere contenuti rilevanti durante le riunioni, fino alla sincronizzazione dell'attività sul campo con la pubblicità digitale, le biofarmaceutiche stanno rafforzando l'engagement e migliorando i risultati.

“Nonostante la diminuzione dell'accesso agli HCP, il coordinamento trasparente dei touchpoint digitali e di persona tra i team di vendita, marketing e la medica, sta dimostrando di dare alle aziende biofarmaceutiche un vantaggio sul campo”, ha dichiarato Aaron Bean, vice presidente di Veeva

commercial business consulting in Europa. “Le aziende che si concentrano sulla rilevanza e sulla comunicazione in tempo reale, invece che sulla portata e sulla frequenza, apriranno la strada a conversazioni con i clienti di maggiore impatto, a beneficio dei pazienti”.

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 nei prodotti [Veeva CRM](#) e i dati di prodotto Veeva 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 fino 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.

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-K per il periodo terminato il 31 gennaio 2024, disponibile [qui](#) (un riepilogo dei rischi che possono incidere sulla nostra attività è disponibile a pagina 9 e 10) 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