

АПТЕКАРЬ

рабочий инструмент
для фармацевта



Раздел «Аптекарь» на портале «Фармвестник» – это база знаний фармацевта, где есть ответы на все профессиональные вопросы:



СОБСТВЕННЫЙ ИМИДЖ
И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ



ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ
ИЗМЕНЕНИЯ



ОБРАЗОВАНИЕ



ПРОДАЖИ И ВОЗМОЖНОСТИ
ДОСТОЙНО ЗАРАБАТЫВАТЬ



УХОД ПРЕПАРАТОВ С РЫНКА
ИЛИ ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ

АУДИТОРИЯ

более **25 тысяч** зарегистрированных на портале аптечных работников



АУДИТОРИЯ

более **60 тысяч** просмотров раздела в месяц

Посещаемость по рубрикам

«Школа первостольника» > 40 000 просмотров в месяц

«ФВторник» > 3 000 просмотров в месяц









«Интерактивы» > 4 000 просмотров в месяц

«Маркетинг в аптеке» > 2 000 просмотров в месяц

«Юрист отвечает» > 7 000 просмотров в месяц

«Рейтинг» > 4 000 просмотров в месяц

КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ:

-  Рассылка — 42 000 подписчиков*, OR более 15%
-  Социальные сети — 32 282 подписчика в соцсетях:
 -  Вконтакте: 20 580
 -  ОК: 8 300
 -  Телеграм «Фармвестник»: 2 264
 -  Телеграм «Фармкружок»: 1 138
-  Медийная реклама на портале
-  Push-уведомления

ФОРМАТЫ

НОВОСТЬ/СТАТЬЯ

Публикация в рубрике «Картина дня» или «Школа первостольника»

CPA: от 200 руб.

KPI: 1 000 просмотров

[Пример](#)

ИНТЕРАКТИВНЫЙ КВИЗ

Размещение, анонсирование интерактивной викторины в индивидуальном дизайне

CPA: от 900 руб.

KPI: 500 прохождений

[Пример](#)

ВИДЕО #ФВТОРНИК

CPA: от 300 руб.

KPI: от 1 000 просмотров

[Пример](#)

ВИКТОРИНА/ТЕСТ

Создание, размещение, анонсирование теста на знание препарата

CPA: от 500 руб.

KPI: от 500 прохождений

[Пример](#)

ВИДЕО-РИЛСЫ

Размещение и продвижение на целевую аудиторию серии коротких (до трех минут каждый) обучающих видеороликов

CPA: от 300 руб.

KPI: от 1 000 просмотров

[Пример](#)

АНКЕТИРОВАНИЕ

Проведение анкетирования целевой аудитории

CPA: от 1 500 руб.

KPI: от 100 полностью заполненных анкет

[Пример](#)

#ФВторник

[Научно-образовательный проект](#) для первостольников. Это цикл регулярных тематических выпусков с выступлениями ведущих экспертов различных медицинских специальностей, клинической фармакологии и психологии

Ежемесячный онлайн-марафон:

длительность до двух часов с участием до четырех спикеров. На каждый доклад отводится около 20–25 минут + 10 минут на ответы на вопросы

>300

пользователей
онлайн

>1 000

просмотров
в записи

от **20%**

досмотров
от всех пользователей

CPA: от 250 руб., **KPI:** от 1 000 просмотров

[Посмотреть график](#)

Если ваша задача — углубить знание и повысить лояльность к препарату, то интеграция лекции о вашем продукте в тематический выпуск с участием авторитетных KOL — правильное решение

Битва фармацевтов

Ваша компания/бренд будет иметь возможность получить широкую рекламную поддержку среди фармацевтов.

Вы получаете:

- Вовлечение и повышение знания о препаратах компании в игровой форме
- Возможность пригласить фармацевтов от лица компании
- Лояльность к бренду
- Возможность для представителей компании пообщаться с ЦА напрямую

>2 500

просмотров логотипа спонсора

>300

Прохождений квиза со спонсорским раундом

>15%

открытий рассылок с упоминанием спонсора

>3400

просмотров новости / репортажа о мероприятии

>70 000

контактов с брендом

>2,4 млн руб.

экономия бюджета*



[Посмотреть график](#)

* Относительно закупки всех форматов по отдельности

Инфописьма

Рассылка – самый конверсионный инструмент.
Наша аудитория фармацевтов очень теплая и активная.

Рекомендуем добавление к кампании как самостоятельного инструмента для закрепления знания о препарате и побуждения к действию.

Доступно как в нативном формате, так и в индивидуальном дизайне.

CPA: от 250 руб., **OR** 15%, **CR** 3%

[Пример инфописьма](#)



Добрый день, коллега!

Шар №1

Перед консультацией вам следует убедиться, что проблема клиента предусматривает возможность самолечения, то есть симптомы, на которые он жалуется, не являются тревожными

Температура выше 37,5, головная боль, сопровождаемая рвотой, рвота с кровью, др.

Шар №2

С учетом требований нормативных документов (п.8 Правил НАП, п.16 Правил отпуска ЛП) при отпуске конкретного ЛП необходимо информировать о целом ряде фактов, [1]

Шар №3

Также следует указать на преимущества того или иного ЛП1

[Подробный алгоритм консультирования](#)

Нестандартные решения: игровые механики

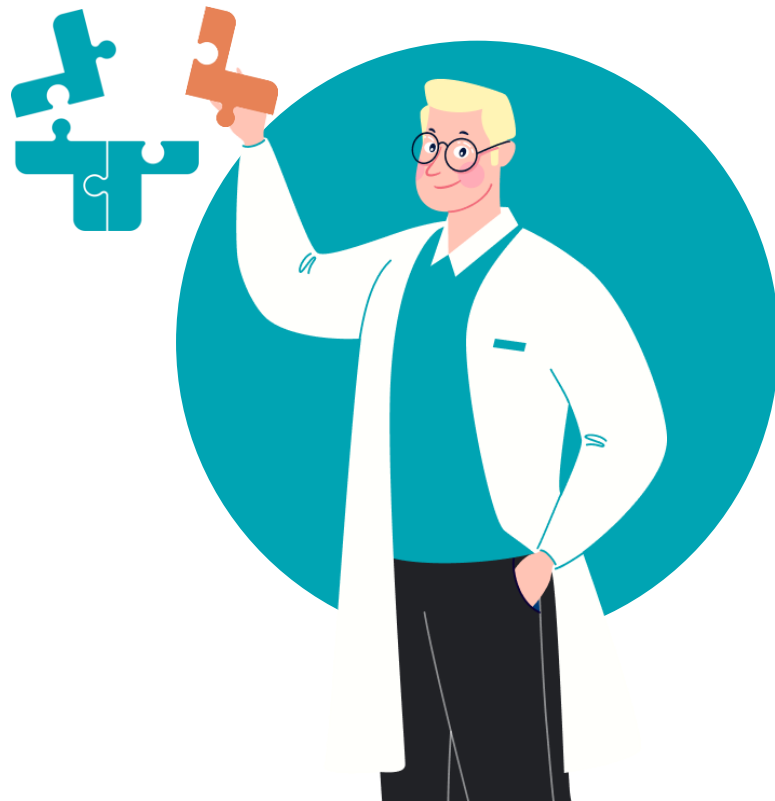
Интерактивный квиз — это полноценная игра, разрабатываемая специально для вашей компании и под ваши потребности.

Решает такие задачи, как:

- высокое вовлечение пользователей,
- построение глубоких знаний о препарате или бренде,
- брендированная коммуникация,
- оценка уровня знаний о препарате или бренде.

СРА: от 900 руб., **КПИ:** от 500 полных прохождений

[Пример интерактива](#)



Анкетирование: опросим аудиторию по интересующим вас вопросам

Анкетирование идеально для изучения мнения фармацевтов о препарате, теста маркетинговой гипотезы, замера уровня знаний о препарате до и после рекламной кампании.

По итогам кампании мы предоставим вам подробный отчет в удобном для вас формате.

от 100 полностью заполненных анкет, **CPA:** 1 500 руб.

[Пример анкетирования](#)



Рейтинг фармацевтов: мотивационные механики

1

Каждый месяц «Фармвестник» выбирает самых любознательных и эрудированных провизоров и фармацевтов портала.

2

По итогам месяца трое финалистов рейтинга гарантированно получают признание и награды.

3

Место в рейтинге зависит от количества баллов: чем в большем количестве активностей принял участие фармацевт на портале, тем больше шансов у него занять первую строчку рейтинга и получить награду.

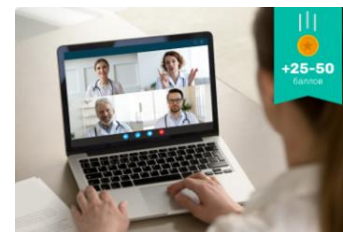
Викторина

+1–15 баллов



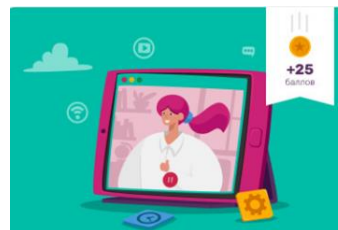
Вебинар

+25–50 баллов



Видеолекция

+25 баллов



Образовательный курс

+50 баллов

