



**Documento Explicativo de
VM Sales Force**



Índice

Índice	2
Contexto	3
Cursos ViperMed.....	3
Tarjetas educativas.	3
ViperMed Analytics.....	5
Experiencia de Usuario	6
PRESUPUESTO PARA LABORATORIO GSK.....	7

Contexto.

El cliente se encuentra a la vanguardia en lo que respecta a brindar nuevas prestaciones y beneficios a los médicos que visita con su fuerza de ventas y a los pacientes que consumen sus medicamentos. Por tal motivo considera fundamental brindar soluciones de alto valor agregado a médicos y pacientes con los siguientes objetivos:

1. Que los pacientes bajo tratamiento reciban cursos con educación relacionada a su condición de salud y de alta calidad para mejorar su comprensión sobre su enfermedad y aumentar la adherencia al tratamiento.
2. Que los médicos obtengan una solución para: educar a sus pacientes y aumentar la adherencia al tratamiento y la consulta mediante la entrega de cursos que pueden ser entregados en forma de tarjetas educativas (físicas) o cursos digitales (Con la App ViperMed de prescripción).
3. Que los representantes de ventas de EL CLIENTE tengan un valor diferencial para posicionar la marca en el consultorio de los médicos que visitan.
4. Que el cliente integre una nueva solución digital de alto valor agregado para complementar la transformación digital de la industria y complementar el “beyond the pill”.

Cursos ViperMed

Los cursos ViperMed son 100% basados en evidencia clínica y co - creados junto a BMJ (British Medical Journal). Los cursos son audiovisuales y didácticos, pensados para transmitir al paciente y su familia información de alto valor con el fin de que el mismo pueda tener una mejor comprensión de su condición de salud y el tratamiento al cual se esta sometiendo.

Tarjetas educativas.

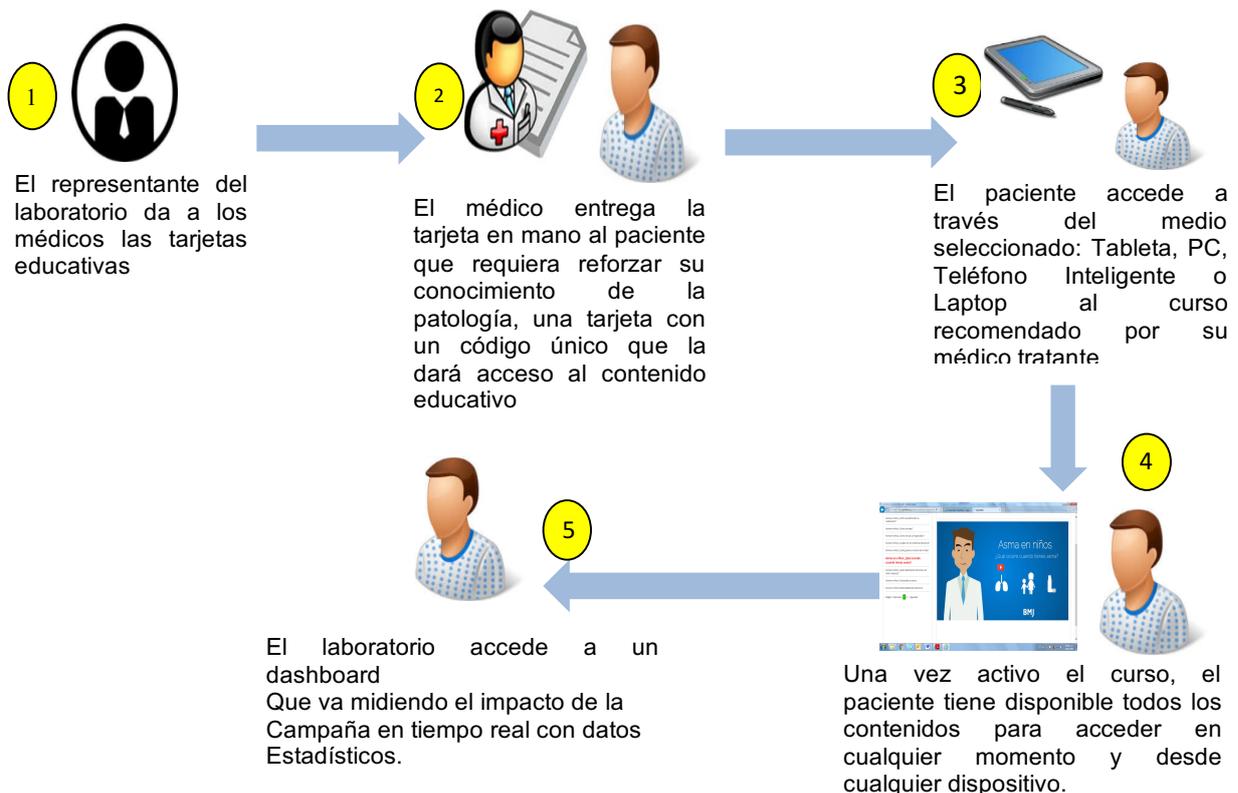
Las tarjetas educativas ViperMed son un producto que puede ser entregado gratuitamente a sus médicos con el fin de reforzar el valor agregado de su institución y generar un impacto social de alto nivel brindando educación y adherencia al tratamiento a los usuarios finales de sus productos.

Tarjetas Educativas

Las tarjetas educativas ViperMed es un producto que será entregado por el representante médico del laboratorio a los médicos visitados con el fin de reforzar la educación de sus pacientes y poder potenciar la promoción de sus productos.



Dinámica de uso:



Características de las tarjetas educativas

La tarjeta educativa puede ir personalizada con la marca, colores y texto que el cliente prefiera en frente y dorso (no se modifican las instrucciones de acceso).

ViperMed Analytics

ViperMed entrega un dashboard al cliente para que pueda monitorear la campaña en términos estadísticos y de impacto.

La tarjeta educativa se puede asociar (digitalmente) al nombre del médico/s a quien le interesa hacer entrega del material con el objetivo de poder medir la cantidad de “tarjetas activadas” que fueron prescriptas por cada médico. El medico también puede recibir un informe sobre el impacto que el esta generando en sus pacientes mediante la entrega de los cursos.

Estadísticas sobre el médico:

Tarjetas entregadas VS Tarjetas Activadas

ViperMed permite saber cuantos pacientes activaron su tarjeta accediendo al curso.

Tarjetas Activadas por médico

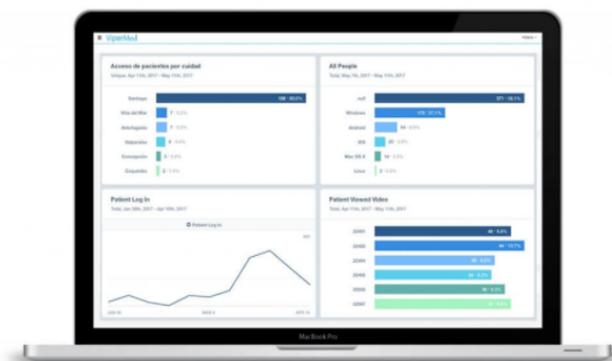
ViperMed permite saber de que médico proviene cada tarjeta activada por un nuevo paciente y así entender el posicionamiento de la herramienta educativa.

Tarjetas Activadas por Institución

Las tarjetas también pueden ser linkeadas a una institución, ViperMed permite saber de que institución proviene cada tarjeta activada.



Estadísticas sobre el paciente:



Nro de Visualizaciones

ViperMed permite saber que cantidad de veces se reprodujo un contenido.

Ranking de Videos

ViperMed permite saber cuales son los vídeos que despiertan mayor interés entre los pacientes.

% de Adherencia a los contenidos

ViperMed permite saber por usuario y por proyecto el % de adherencia a los cursos educativos.

Experiencia de Usuario

Cuando el paciente acceda al curso con el código único de activación se despegará en su pc, Tablet o Pc un splash con la siguiente imagen:



Mis cursos



Canjear PIN



Biblioteca



Configuración



Ayuda



Salir

Este curso se le ofrece con la colaboracion de |



Continuar

Una vez dentro de la tecnología el paciente verá los videos educativos en el orden que el cliente haya designado.

Buscar

Asma en niños: ¿Cómo funcionan los pulmones?

Asma en niños: ¿Cómo se administra la medicación?

Asma en niños: ¿Cómo se trata?

Asma en niños: ¿Cómo se usa un espaciador?

Asma en niños: ¿Cuáles son los síntomas del asma?

Asma en niños: ¿Cuán grave es el asma de mi hijo?

Asma en niños: ¿Está el asma de mi hijo fuera de control?

Asma en niños: ¿Qué sucede cuando tienes asma?

Asma en niños: Corticoides en asma

Asma en niños: Desencadenantes del asma

Pages: Anteriores **1** 2 Siguiente

Asma en niños: ¿Cómo funcionan los pulmones?



PRESUPUESTO PARA LABORATORIO GSK

Exclusividad sobre las patologías EPOC y ASMA:

ViperMed otorga al Laboratorio la **exclusividad de uso de los Producto** sobre el total de la cartera de médicos seleccionada para el proyecto durante 12 meses para los siguientes países:

- Brasil
- Argentina
- Mexico
- Colombia
- Chile

Costo Anual en USD

- Brasil – U\$D 25.000
- Argentina – U\$D 20.000
- Mexico – U\$D 25.000
- Colombia – U\$D 20.000
- Chile – U\$D 15.000

EL presupuesto incluye:

- Cantidad Ilimitada de Tarjetas (ViperMed entrega sin costo los códigos y el cliente puede imprimir tarjetas haciéndose cargo de los costos de impresión con su propio proveedor.)
- 15 clases educativas de hasta 1:30 de duración cada clase y locución incluida (Programa de Asma y EPOC de British Medical Journal)
- Cantidad ilimitada de médicos con acceso a la app educativa esponsorada con el logo de GSK para las patologías Asma y Epoc en la App www.educapaciente.com y las tarjetas de ViperMed dentro de las especialidades seleccionadas.
- Acceso a ViperMed Analytics para supervisar la adherencia de los médicos al producto y medir el engagement del paciente a los contenidos.

