

33°

28º. Congraçamento do Marketing Farmacêutico
Grupo dos Profissionais Executivos do Mercado Farmacêutico
Local: Via Funchal



● PERFORMANCE EMPRESARIAL – MEDICAMENTO ISENTO DE PRESCRIÇÃO

Esta categoria destina-se a premiar a empresa com a melhor performance em vendas. E, caso tiver receituário espontâneo, este também será considerado. É condição fundamental para concorrer ao prêmio desta categoria, informar periodicamente o volume de vendas para o Boletim Mensal do Grupemef.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Indicadores:

Valores de vendas em moeda local (R\$) do Boletim de Vendas (GRUPEMEF) e PMB (IMS), e Receituário (Rx). Cada indicador contemplará pesos distribuídos da seguinte forma:

Cálculo :

Market Share e Penetração de cada Indicador terão pesos de 20% e 80%, respectivamente.

Metodologia de cada Indicador :

Para determinarmos o mercado de MIP, serão utilizadas as seguintes informações divididos com os seguintes pesos:

- 4. PMB (IMS)** –Peso 40% - são considerados apenas os produtos classificados como POPULAR pela IMS;
- 5. GRUPEMEF** –Peso 40% - como não é possível especificar a venda por produto dentro do Boletim de Vendas, será aplicado o percentual de demanda deste segmento “MIP” obtido através do PMB (IMS), nas vendas observadas no Boletim Mensal dentro do segmento *retail*;
- 6. Receituário** – Receituário - Peso 20% - assim como no critério PMB, são consideradas apenas as prescrições obtidas pelos produtos MIP.

Período: MAT dezembro/2008 vs. MAT dezembro/2007.