

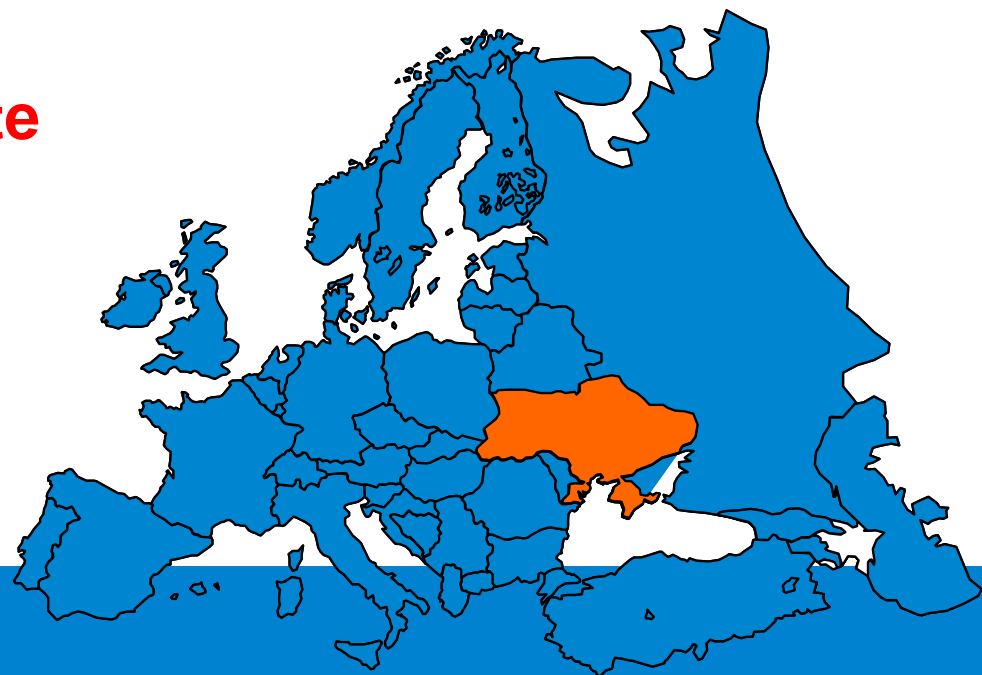


Reliable tools for confident growth

Принципы функционирования синдикативной базы данных

November 12, 2010

- ▶ MDM входит в число **10** лидирующих маркетинговых агентств Украины¹, лидирующее агентство на фармрынке
- ▶ **10** лет опыта работа на рынке Украины
- ▶ Более **200** сотрудников
- ▶ Более **1 000** пользователей синдикативной базы данных
- ▶ Партнер **Cegedim Dendrite**
Microsoft
QlikTech



¹UAM, Data of UAM, www.uam.in.ua

Клиенты MDM



▶ Маркетинговые исследования

- ▶ Синдикативные
- ▶ Ad-hoc
- ▶ Аудит SF



▶ Продвижение

- ▶ Директ мейл
- ▶ Телемаркетинг
- ▶ Контрактные мед. представители
- ▶ Продвижение в интернете



▶ Технологии

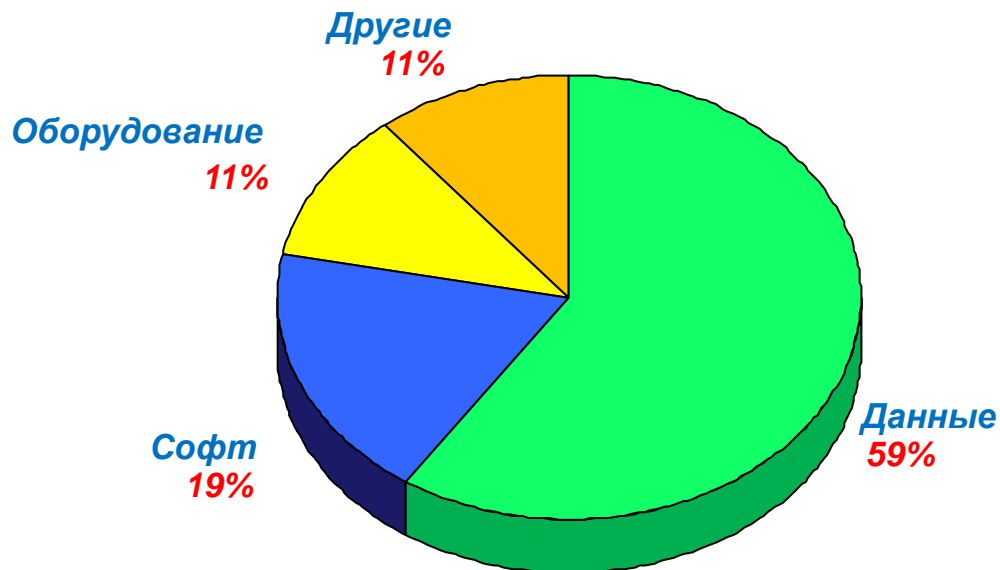
- ▶ Бизнес-аналитика
- ▶ CRM-системы
- ▶ **Менеджмент баз данных**



Роль БД - взгляд изнутри МДМ



Распределение входящих звонков в Службу поддержки по типу запроса*



* Данные исследования динамики запросов 14 000 CRM пользователей на протяжении 12 месяцев

Конечные пользователи нуждаются в поддержке при работе со своими данными

Отличие между списком клиентов и профессиональной базой данных

▶ Список :

- ▶ Содержит имена, адреса и субъективную информацию
- ▶ Предоставляет ограниченное видение рынка

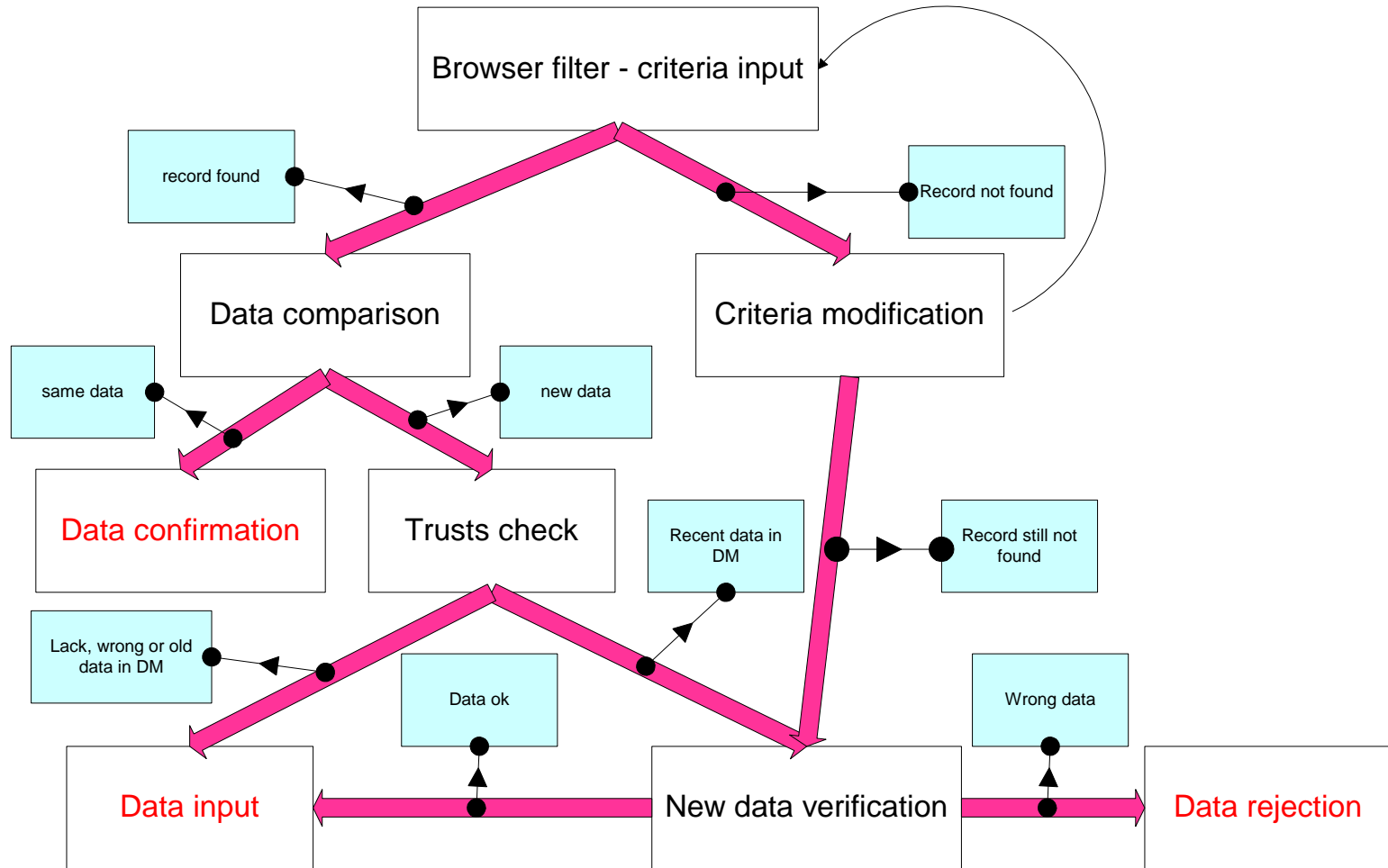
▶ База данных, усиливающая продажи и маркетинг – это набор данных:

- ▶ организованный
- ▶ стандартизированный
- ▶ полный
- ▶ достоверный
- ▶ об отдельных клиентах
- ▶ о рынке в целом
- ▶ обновляемый
- ▶ легкодоступный пользователям
- ▶ гибко интерпретируемый

Характеристики профессиональной базы данных

- ▶ Осознанное управление жизненным циклом информации
- ▶ Система защиты данных
- ▶ Автоматизированные инструменты управления
- ▶ Ответственные и профессиональные сотрудники
- ▶ Система обновления базы данных
- ▶ Система поддержки пользователей
- ▶ Система аналитики

Пример процедуры изменения информации



Синдикативная база МДМ в числах



Объем данных в базе МДМ

- ▶ 165 000 специалистов
- ▶ 20 000 аптек
- ▶ 14 000 ЛПУ

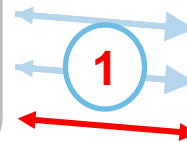
Данные базы МДМ о врачах

- ▶ ФИО
- ▶ Специальность
- ▶ Название и адрес места работы
- ▶ Пр.

Первый этап: Match & Clean

БД клиента

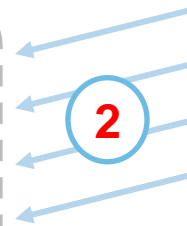
Гусин Андрей Борисович
Петренко Иван Семенович
Ребров Сергей **Иванович**



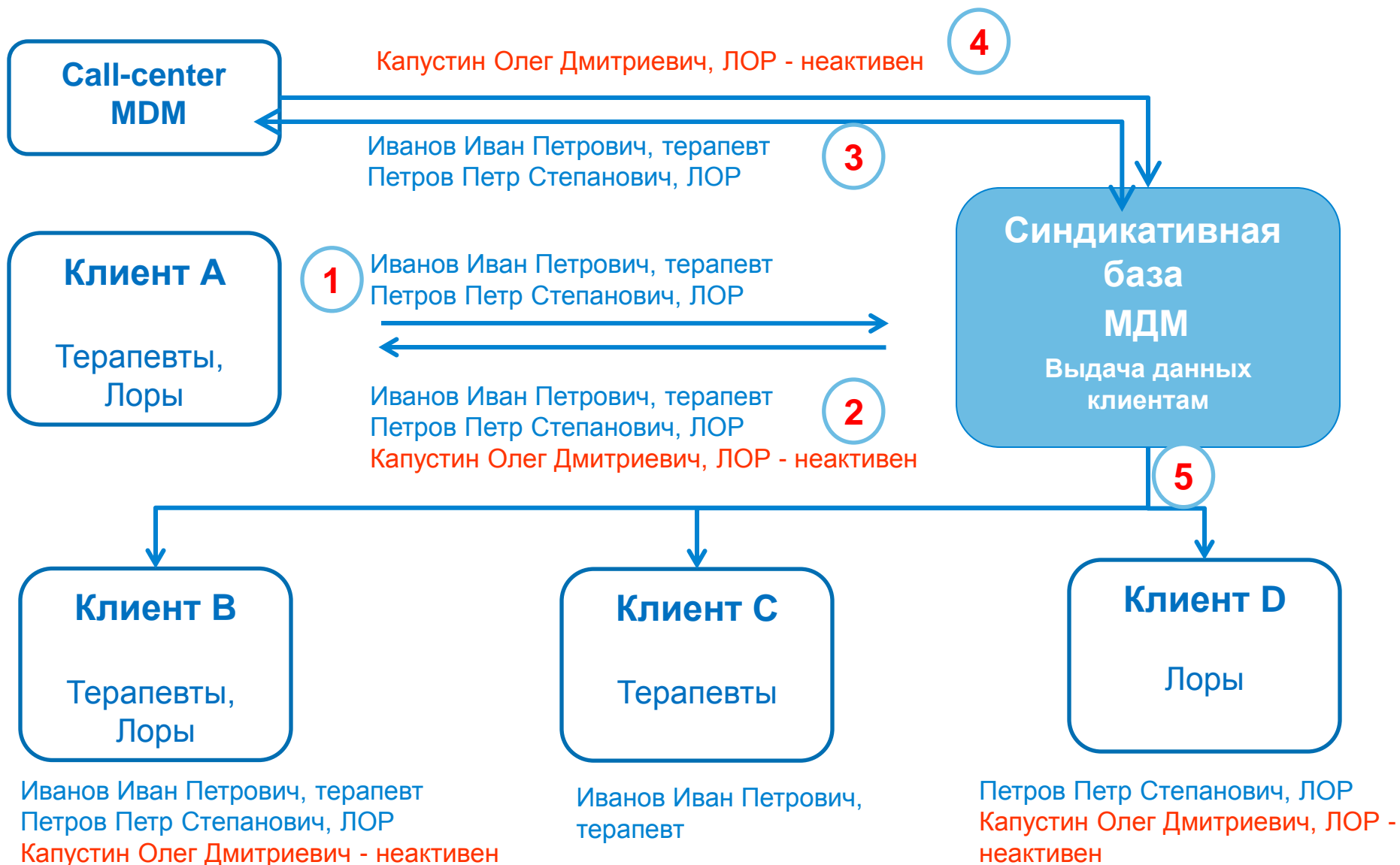
База данных МДМ

Гусин Андрей Борисович
Петренко Иван Семенович
Ребров Сергей Иванович
Безруков Сергей Алимович
Пятов Андрей Игоревич
Хаматова Чулпан Олеговна
Харатьян Александр Ильич

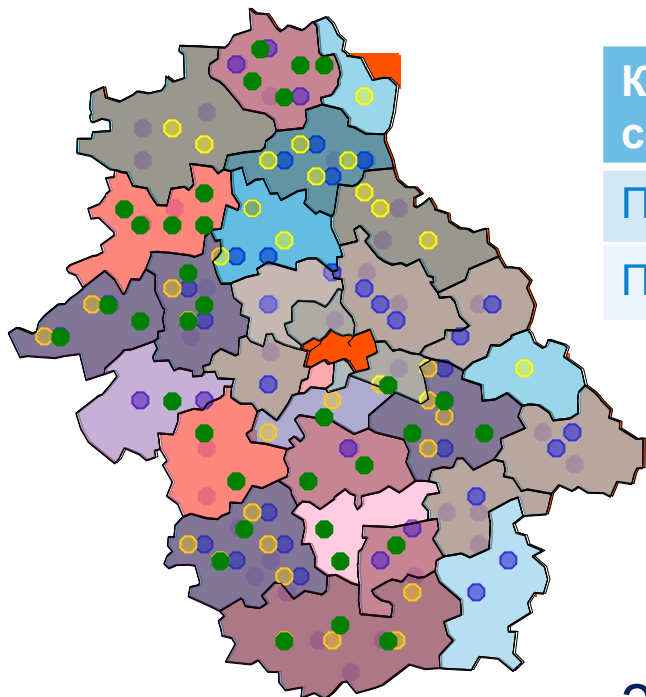
Безруков Сергей Алимович
Пятов Андрей Игоревич
Хаматова Чулпан Олеговна
Харатьян Александр Ильич



Второй этап: On-going service



Полная база данных – ключ к пониманию рынка

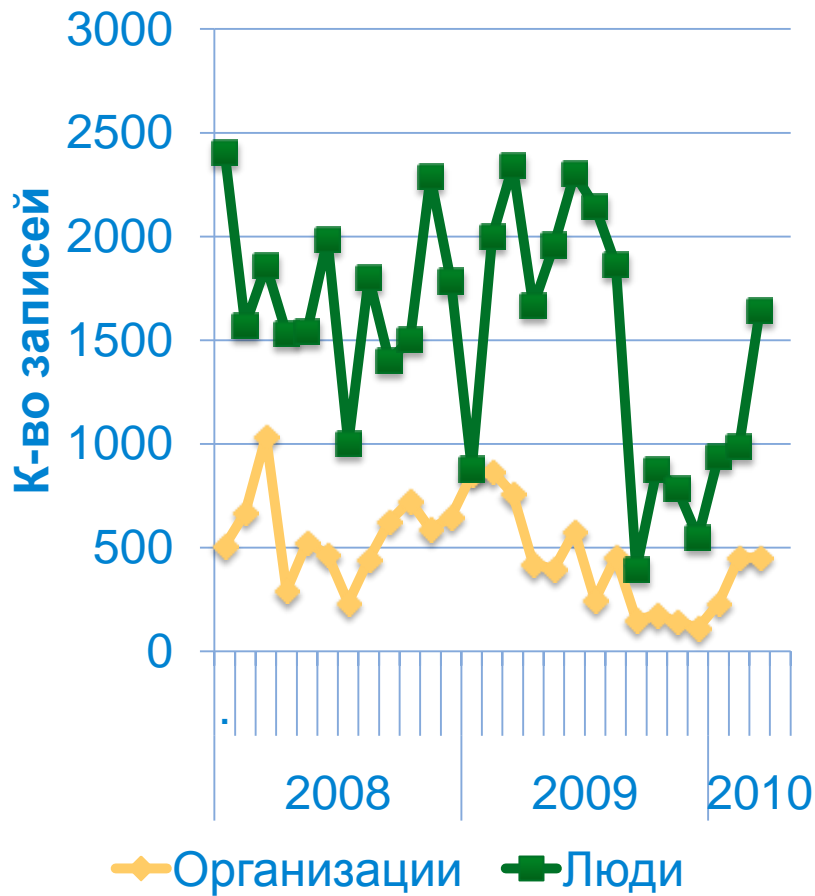


Кол-во Компаний в сервисе	1	2	3	n
Покрытие территории	60%	70%	80%	100%
Покрытие докторов	40%	60%	70%	100%

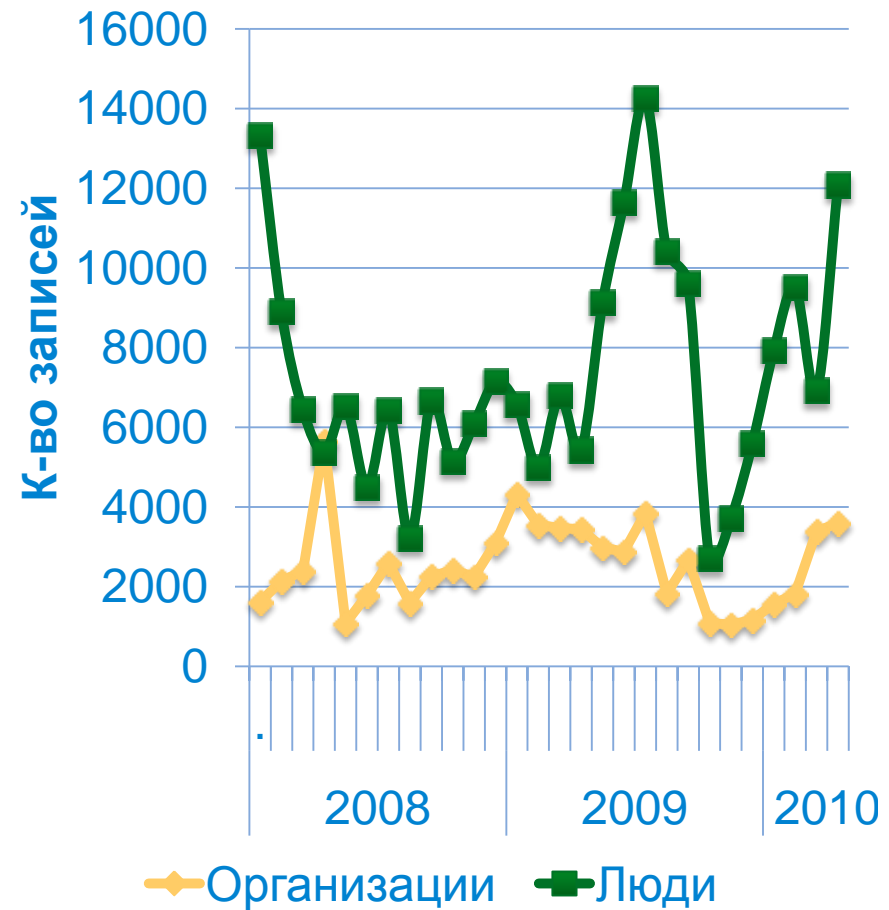
Синдикативная база данных МДМ –
это наиболее эффективный инструмент
получения детальной, точной, полной
демографической информации в режиме
реального времени

Синдикативная база МДМ: динамика обновления

Добавлено / деактивировано



Модифицировано





Анализ, проверка и коррекция существующих записей в базе Клиента



Структурирование, нормализация клиентской базы данных



Обработка и верификация изменений, вносимых сотрудниками клиента



Обновление клиентской БД новыми записями в режиме on-line



Предоставление расширенной маркетинговой информации



Техническое обеспечение бесперебойной работы БД



Поддержка пользователей БД на всех уровнях

В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Преимущества использования синдикативной базы в свете закона «О защите персональных данных»

- ▶ **Гарантированное соответствие Синдикативной базы данных МДМ нормам и требованиям законодательства в сфере защиты персональных данных.**
- ▶ **Позволяет обеспечить максимально широкий спектр целей использования ПД**
- ▶ **Минимизировать «раздражающий» фактор для клиентов**
- ▶ **Возможность получения консультаций по вопросам приведения бизнес-процессов в соответствие с новым законодательством.**
- ▶ **Постоянный аудит соответствия действующему законодательству силами МДМ.**

Преимущества использования синдикативной базы в свете закона о защите персональных данных (продолжение)

- ▶ **Снимает риски и минимизирует затраты** компании на
 - ▶ Получение согласий субъектов баз персональных данных
 - ▶ Уведомление субъектов баз персональных данных о включение в базу и их права, а также о передаче их данных 3 лицам
 - ▶ Обеспечение субъекта персональных данных доступом к ПД
 - ▶ Поддержание БД в актуальном состоянии в соответствии с требованиями законодательства .



Reliable tools for confident growth

Верификация базы данных медицинских специалистов компании «Х»

Характеристики анализируемого фрагмента:

- ▶ Количество записей с информацией об организациях – **97**
- ▶ Количество записей с информацией о врачах – **545**
- ▶ Регион: Днепропетровск
- ▶ Специальность: неврологи, педиатры

Поля для валидации:

- ▶ организации – название, адрес, статус
- ▶ врачи - фамилия, имя, отчество, специальность, должность, место работы, статус

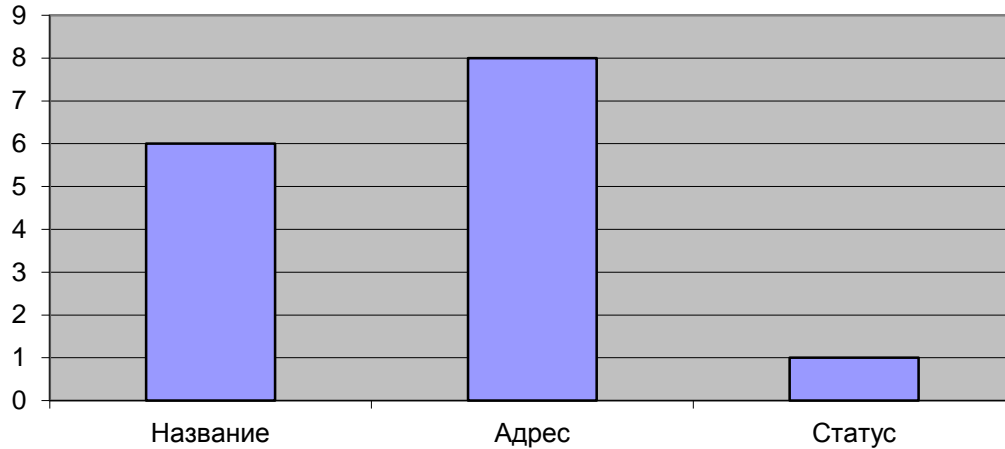
Статус	Кол-во записей
Обработано	97
<i>в том числе</i>	
valid	96
invalid	1
uncheck	0

Valid – позитивный статус

Invalid – отрицательный статус

Uncheck – не удалось уточнить

Расхождения по организациям



Поле	Количество ошибок	% от общего количества записей
Название	6	6,19%
Адрес	8	8,25%
Статус	1	1,03%
Всего ошибок	15	

Всего записей, по которым есть хотя бы 1 ошибка – 15 или 15,47%

Статус	Кол-во записей	%
Обработано	545	100,00%
<i>в том числе</i>		
valid	482	88,44%
invalid	63	11,56%
uncheck	0	0,00%

Valid – позитивный статус

Invalid – отрицательный статус (умер, пенсионер, декрет, дубли)

Uncheck – не удалось уточнить

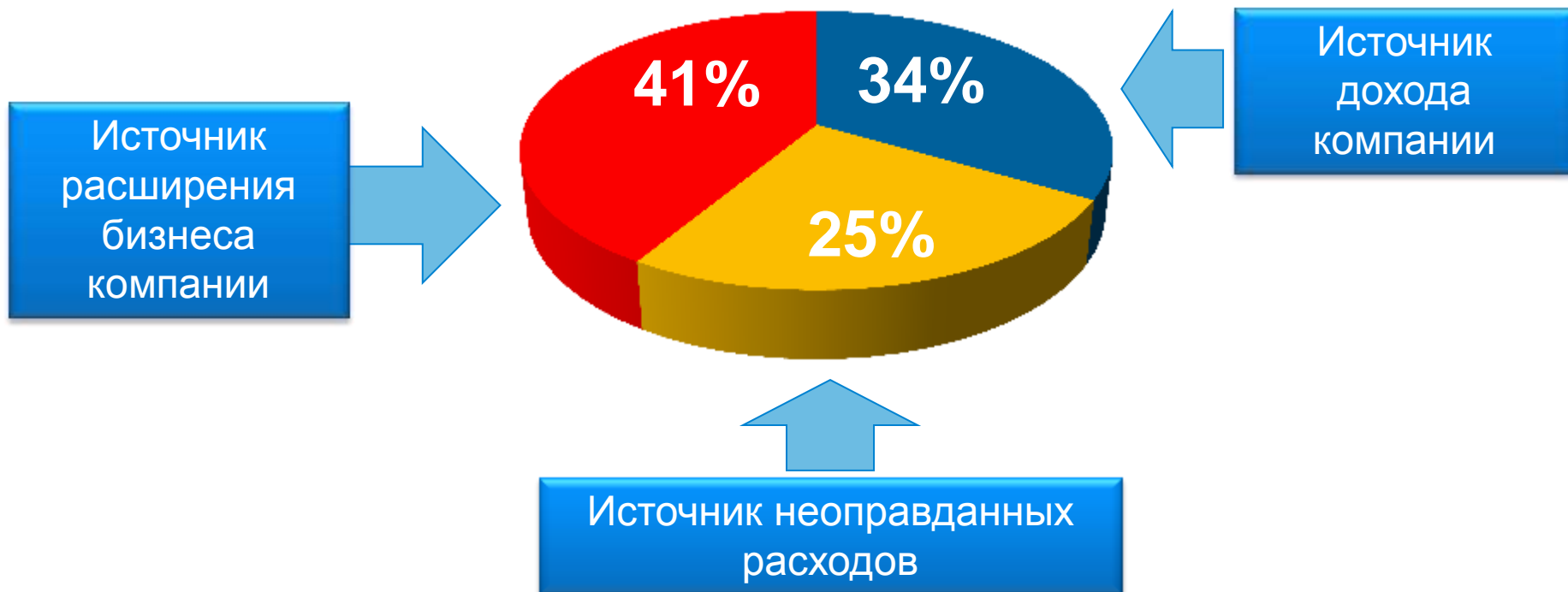
Расхождения по врачам - 1

Поле	Количество ошибок	% от общего количества записей
Фамилия	50	9,17%
Имя	19	3,49%
Отчество	22	4,04%
Специальность	16	2,94%
Должность	30	5,50%
Место работы	148	27,16%
Статус (умер, пенсионер, декрет)	17	3,12%
Дубли	27	4,95%
Всего ошибок	329	

Всего записей, по которым есть хотя бы 1 ошибка – 234 или 42,94%

Охват целевой аудитории

- Покрытая ЦА с корректными данными
- Покрытая ЦА с некорректными данными
- Непокрытая ЦА



- ▶ Качество данных имеет критическое значение для бизнеса
- ▶ Профессиональная база данных для компании – must have, not nice to have
- ▶ Профессиональный менеджмент данных – ресурсоемкое удовольствие (кадры, технологии, опыт....)
- ▶ На рынке есть профессиональные решения – воспользуйтесь их преимуществами (синдикативные и индивидуальные проекты)



Reliable tools for confident growth

Medical Data Management
QLIKTECH PARTNER IN UKRAINE
2 Solomenskaya sq, office 506
Kiev, 03035
Tel/fax: +38 044 4960430
www.mdmworld.com

Nikolay Roginets
Sales & Marketing Manager,
2 Solomenskaya sq, office 506, Kiev, 03035
Mobile: +38 067 2367129
E-mail: nikolay.roginets@mdmworld.com
Skype: [nikolay.roginets](https://www.skype.com/people/nikolay.roginets)

СПАСИБО!

November 12, 2010