

Farmaceut Productontwikkeling

Achtergrond

Een internationaal farmaceutisch bedrijf wil een nieuw geneesmiddel introduceren. HallemaVanLoon is gevraagd inzicht te geven in de factoren die een rol spelen bij de keuze van de behandelaar voor een therapie en wat de perceptie is ten aanzien van de verschillende beschikbare therapieën. Daarnaast moest meer inzicht gegeven worden in de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen voor het nieuwe middel.

Aanpak

Een stakeholderanalyse door middel van diepte-interviews is uitgevoerd onder huisartsen en key opinion leaders. Eén-op-één diepte interviews stelden ons in staat te anticiperen op de specifieke situatie en beleving van de behandelaar. Daarnaast kon daarmee het benodigde genuanceerde inzicht worden verkregen. Bovendien sluit deze persoonlijke benadering aan bij de aard van de relatie met de doelgroep.

Resultaat

Het onderzoek diende als basis voor een succesvolle introductiestrategie van het nieuwe geneesmiddel. Het heeft inzicht gegeven in de rol die de verschillende belanghebbenden spelen bij de behandeling en de verschillende percepties waarmee onze opdrachtgever te maken krijgt bij de introductie van het middel.



HallemaVanLoon heeft sinds 1996 in vrijwel iedere sector ervaring opgebouwd: van bedrijfsleven tot overheid, van industrie tot dienstverlening en van multinational tot eenmanszaak.