



# **“Gestión de Marketing en un Laboratorio Farmacéutico Internacional”**

Unidad de Práctica Prolongada para optar al título profesional de Químico  
Farmacéutico

**Constanza Paz Acevedo Castro**

Supervisor de Práctica

Prof. María Teresa Andonaegui Álvarez

Depto. Ciencias y

Tecnología Farmacéutica.

Monitor de Práctica

Q.F. Tomás Arévalo Moena

Franchise Head Hematology

Laboratorio Novartis.

Santiago, Chile, 2016

# ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	3
RESUMEN	4
<b>I. ASPECTOS GENERALES</b>	<b>5</b>
1.1 Reseña del laboratorio	5
1.2 Introducción	5
1.3 Ética, normas y reglamentos	10
1.4 Objetivos	13
1.4.1 Objetivos generales	13
1.4.2 Objetivos específicos	13
<b>II. METODOLOGÍA</b>	<b>14</b>
2.1. Definición y contexto	14
2.2 Segmentación de los hematólogos	15
2.3 Objeciones de los hematólogos	18
2.4 Posicionamiento y número de pacientes potenciales para Tasigna*	20
2.5 Realización de materiales promocionales y no promocionales	21
<b>III. RESULTADOS</b>	<b>21</b>
3.1 Definición y contexto	21
3.1.1 Tasigna*	21
3.1.2 Jakavi*	22
3.2 Segmentación de los hematólogos	22
3.3 Objeciones de los hematólogos	24
3.4 Posicionamiento y número de pacientes potenciales para Tasigna*	27
3.5 Materiales promocionales y no promocionales realizados	28
3.5.1 Tasigna*	28
3.5.2 Jakavi*	28

---

IV. PROTOCOLO PARA LA REALIZACIÓN DE MATERIALES PROMOCIONALES Y NO PROMOCIONALES	32
V. DISCUSIÓN	49
VI. CONCLUSIONES	51
VI. BIBLIOGRAFÍA	52

---

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

---

Tabla 1: Prestaciones para LMC	8
Fig. 2: Segmentación de los médicos	16
Fig.3: Tabla de segmentación para Jakavi <sup>®</sup>	17
Fig. 4: Objeciones de los médicos Tasigna <sup>®</sup>	19
Tabla 5: Datos para LMC	21
Tabla 6: Datos para PV y MFP	22
Fig. 7: Potencial v/s adopción de Tasigna <sup>®</sup>	23
Fig. 8: Resultado de la segmentación de los hematólogos Jakavi <sup>®</sup>	23
Fig. 9: Resumen de las objeciones de los médicos:	25
Fig. 10: Extracto del documento PPT, con resumen de objeciones y plan de acción	26
Fig. 11: Resumen de posicionamiento de Tasigna <sup>®</sup> , y pacientes potenciales.	27
Fig. 12: Material de diferenciación Tasigna <sup>®</sup>	29
Fig. 13: Material RMP dirigido a médico de Tasigna <sup>®</sup>	30
Fig. 14: One page de Jakavi <sup>®</sup> para PV	31
Fig. 15: One page de Jakavi <sup>®</sup> para MFP	31