



Préférences pour les visites de promotion à distance



MD Analytics a sondé N=339 médecins canadiens afin de mieux comprendre leurs préférences quant aux visites de promotion à distance

Quels sont les moyens préférés des médecins pour communiquer avec un représentant commercial, en supposant que les communications en personne soient réalisables?



35 %

En personne

- Permet une interaction en face à face
- Permet au représentant de donner des échantillons
- Familiarité



22 %

Visioconférence

- Facile d'accès
- Ressemble à une interaction en personne
- La documentation peut être partagée



20 %

Courriel

- Répondre quand vous voulez
- Plus facile/plus court
- Moins formel



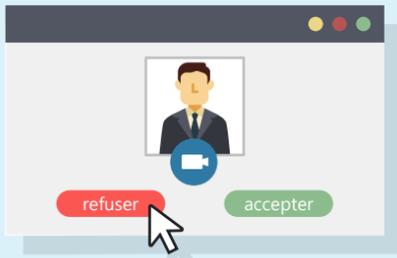
6 %

Téléphone

- Facile d'accès
- Habituellement plus court
- Permet le fonctionnement multitâches

Donc, pourquoi si peu d'invitations à des visioconférences sont acceptées?

MG (37%), SP (50%)



La nécessité d'être en un seul endroit



Quoique ça ressemble à une interaction en personne, ce n'est pas vraiment la même chose



Potentiel de problèmes logistiques (connectivité, trop de plateformes, etc.)

Que peut faire l'industrie pharmaceutique pour rendre les appels par visioconférence plus attrayants?



Utiliser une plateforme que les médecins connaissent

61 % mentionnent Zoom comme étant leur plateforme préférée



Maximiser la possibilité d'un dialogue à deux sens

Envisager d'envoyer la documentation avant l'appel



Rester concis pendant les appels

La durée idéale d'une réunion est de 17 minutes



Des liens plus étroits avec accès aux échantillons

Envisager des cartes d'échantillons virtuelles ou des processus de commandes en ligne pour surmonter cet obstacle

Veillez vous adresser à votre représentant de MD Analytics pour plus d'information.

Données basées sur un sondage de n=339 médecins canadiens, octobre 2020.

Copyright 2020 MD Analytics inc. MD Analytics est une marque déposée de MD Analytics inc. Tous droits réservés. MD Analytics inc. est membre du Conseil de recherche et d'intelligence marketing canadien (CRIC). Cette recherche est pleinement conforme à toutes les normes du CRIC. MD Analytics inc. a commandité et réalisé cette recherche de façon indépendante. Pour les contacts médias pour cette recherche, veuillez vous rendre sur : www.mdanalytics.com/contact-us et citez QP26 sur votre demande.



MD Analytics
www.mdanalytics.com