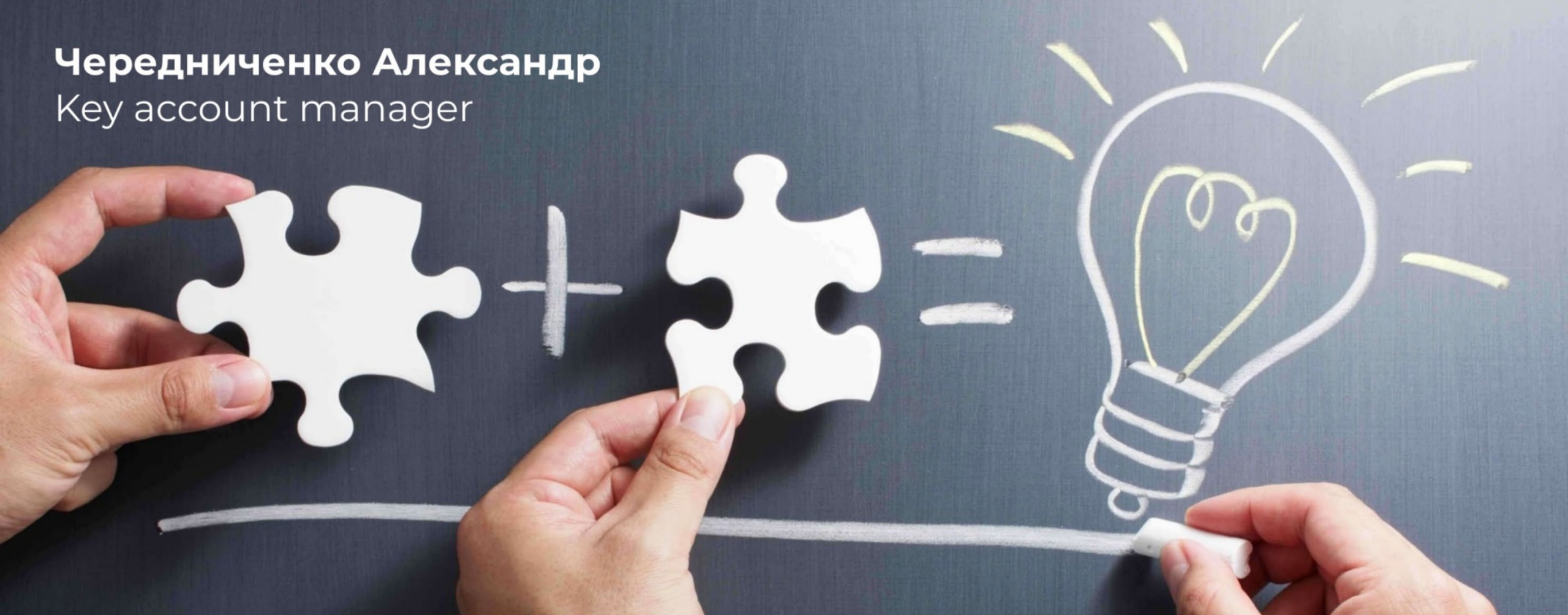


Чередниченко Александр  
Key account manager



**Matching** - решение "боли" аналитиков  
фармацевтического рынка

# Ситуация в мире и на рынке Казахстана. Matching



**Matching** — это гармонизация информации в виде ключевых показателей.

# Результаты опроса игроков фармацевтического рынка.

Какие ключевые факторы  
влияют на стратегические решения?



\*ФИНАНСЫ, ОБОРОТЫ, ВЛОЖЕНИЯ, ОБЪЕМЫ РЫНКА

Количество опрошенных респондентов >100



# СЛОЖНОСТИ ПРИ РАБОТЕ С ДАННЫМИ

Процесс получения  
информации

Чрезмерное  
количество  
источников данных

Поддерживание  
"Excel мышление"

Отсутствие  
"Primary key"

Процесс  
получения  
информации

Чрезмерное  
количество  
источников  
данных



### Типы источников данных:

- Данные рынка (Sell In, Sell Out, Тендер)
- Consulting программы
- Данные от партнеров и клиентов – аптечные сети и дистрибьюторы
- Программные продукты компаний – SAP, 1C, CRM система

### Форматы передачи данных:

- Ручной ввод данных – XML/XLSX, JSON, CSV
- Интеграционный – FTTP, API, Cloud

# СЛОЖНОСТИ ПРИ РАБОТЕ С ДАННЫМИ

Процесс получения  
информации

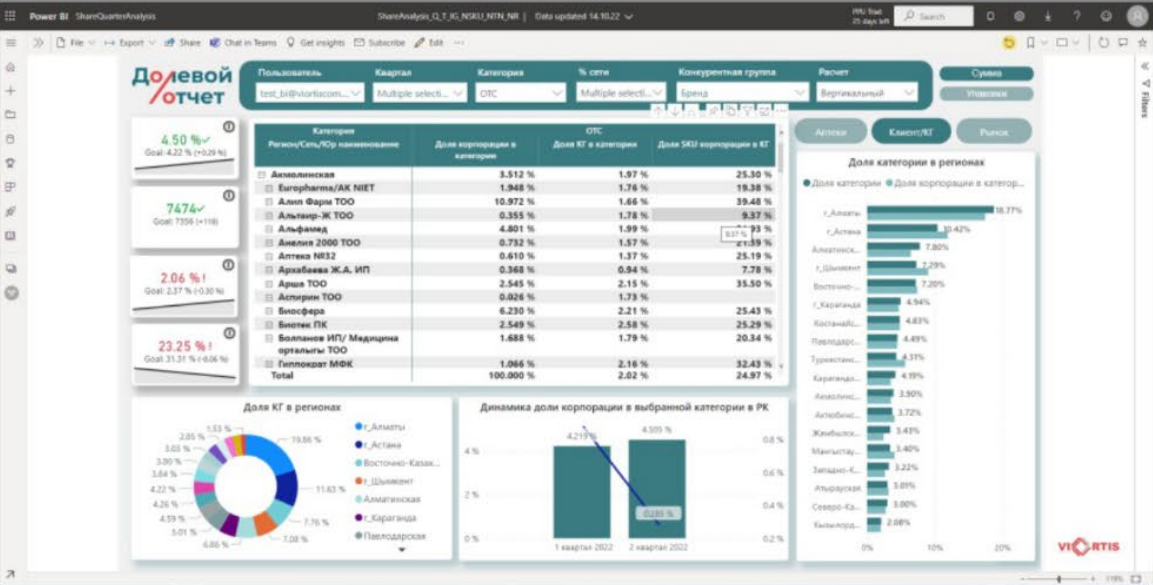
Чрезмерное  
количество  
источников данных

Поддерживание  
"Excel мышление"

Отсутствие  
"Primary key"

# Формы визуализации данных:

MS Power BI

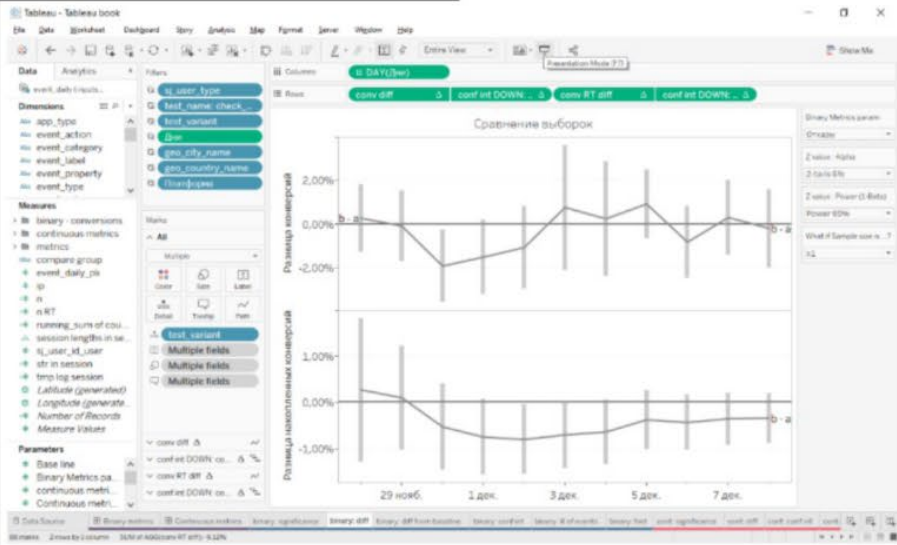


Поддерживание "Excel мышления"

Click View



Tableau



# СЛОЖНОСТИ ПРИ РАБОТЕ С ДАННЫМИ

Процесс получения  
информации

Чрезмерное  
количество  
источников данных

Поддерживание  
"Excel мышление"

Отсутствие  
"Primary key"



## Ключ к Matching - справочник\*

Справочник - структурированная информация по предметной области, согласно государственных или внутренних регламентированных наименований.

### Типы справочника на фармацевтическом рынке:

- Полные торговые наименования товаров
- Наименования клиентов

\* ежедневное обновление

# Отсутствие "Primary key"

|            |                                                                                     |                                                   |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Источник 1 | НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА                                                                 | АПТЕКА                                            |
|            | Ацетилсалициловая кислота борисовки табл №10                                        | Абая 132, Алматы                                  |
| Источник 2 | НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА                                                                 | АПТЕКА                                            |
|            | Ацетилсалициловая кисл- Борисовский таблетки №10                                    | Алматы, Аптека 138 (БестФарм)                     |
| Источник 3 | НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА                                                                 | АПТЕКА                                            |
|            | Борисовский Аспирин №10                                                             | BestPharm, Абая 132, Алм                          |
|            |                                                                                     |                                                   |
| Общий ключ | НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА                                                                 | АПТЕКА                                            |
|            | Ацетилсалициловая кислота/Таблетки/500мг/10/<br>Борисовский завод медпрепаратов РУП | г. Алматы, Бест Фарм, Аптека №138, Пр. Абая, 132, |

# Преимущества и результат Matching

## Источники данных

Данные от партнеров и клиентов



Программные продукты компании



## Итог

- Динамика продаж по клиентам
- Учет расходов
- Финансовое планирование

# Преимущества и результат Matching

## Источники данных

Данные от партнеров и клиентов



Программные продукты компании



Данные рынка



## Итог

- Динамика продаж по клиентам
  - Учет расходов
  - Финансовое планирование
- 
- Анализ потребительского спроса
  - Прогнозирование

# Преимущества и результат Matching

## Источники данных

Данные от партнеров и клиентов



Программные продукты компании



Данные рынка



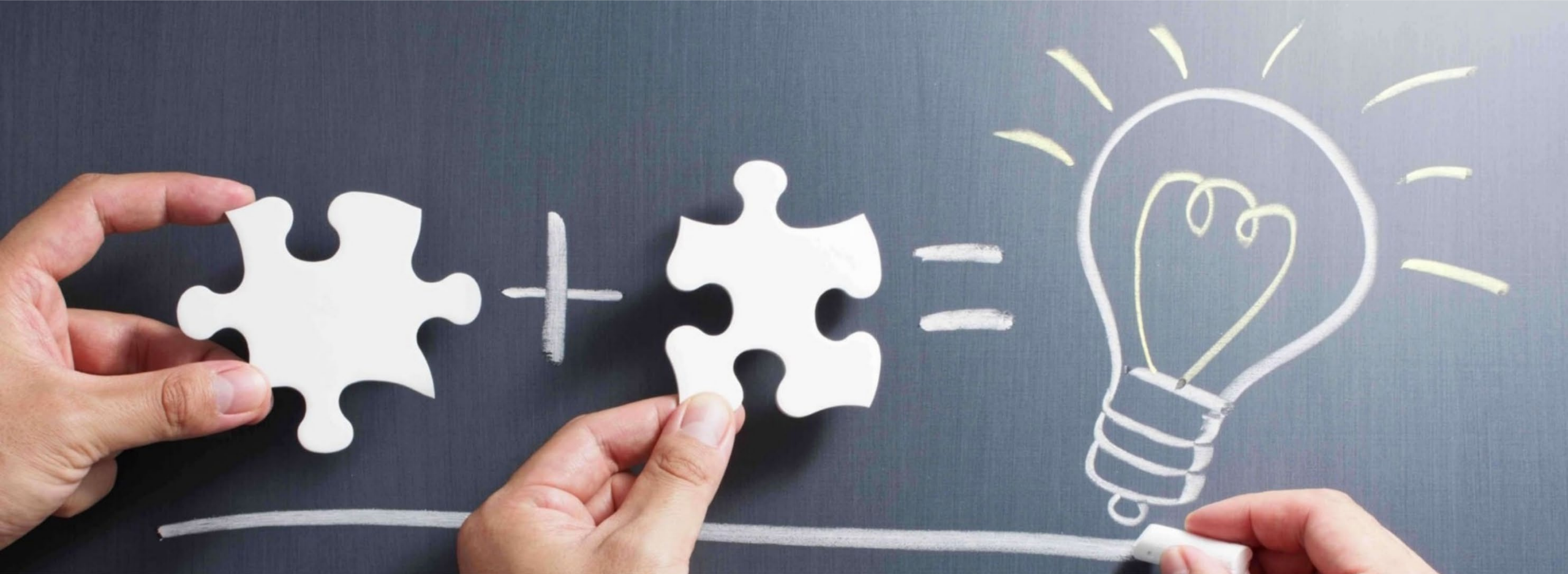
Consulting программы



## Итог

- Динамика продаж по клиентам
- Учет расходов
- Финансовое планирование
- Анализ потребительского спроса
- Прогнозирование
- Инструменты воздействия на клиента
- Увеличение доли и оборота за счет приоритезации клиентов
- Оценка эффективности проектов





**Благодарим за внимание!**



**Alexandr Cherednichenko**

Key Account Manager of "Vi-ORTIS" LLP

Mob. +7 (707) 335 19 49

Email: [a.cherednichenko@viortis.kz](mailto:a.cherednichenko@viortis.kz)