

Digital Channels

TNS SIFO Navigare **Digital Channels**

I vår lanserar vi vår nya
syndikerade undersökning
Digital Channels
högaktuell för
läkemedelsindustrin
i dagsläget.

De senaste åren har läkemedelsindustrins intresse för att investera i sociala och digitala medier ökat rejält. Från läkemedelsföretagen sida är det viktigt att förstå på vilken användarnivå era olika stakeholders befinner sig, vilka digitala kanaler de nyttjar och vilka aktiviteter målgrupperna ägnar sig åt.

Viktiga investeringsområden är applikationer för smartphones, plattformar för sociala medier, webbsidor i utbildande syfte och olika stödprogram. Alla exempel på områden man fokuserar på för att kunna möta nya behov och krav i en alltmer patientstyrd och resultatnriktad vård.

Det här gör att läkemedelsföretagens traditionella roll att utveckla och producera läkemedel har förändrats. För att även fortsättningsvis kunna vara framgångsrik i branschen behöver man hitta nya innovativa affärsmodeller. Den information du erhåller i Digital Channels är en utmärkt grund för investeringsbeslut i det här avseendet.

TNS SIFO Navigare Digital Channels

Digital Channels är ett verktyg som hjälper er att utveckla en digital strategi baserat på hur läkarna använder dessa kanaler:

Hur använder läkarna digitala möjligheter?

Hur rör sig läkarna på Internet och vilken information söker de?

Vilka yrkesrelaterade webbsidor besöker läkarna och varför?

Vilka diskussionsforum bör ni fokusera på för att finnas där er målgrupp befinner sig?

Hur stor andel läkare använder smartphones professionellt?

Vilka applikationer är av intresse för läkarna att använda i sitt yrke?

Dessa frågor och fler får du besvarade i TNS SIFO Navigare Digital Channels

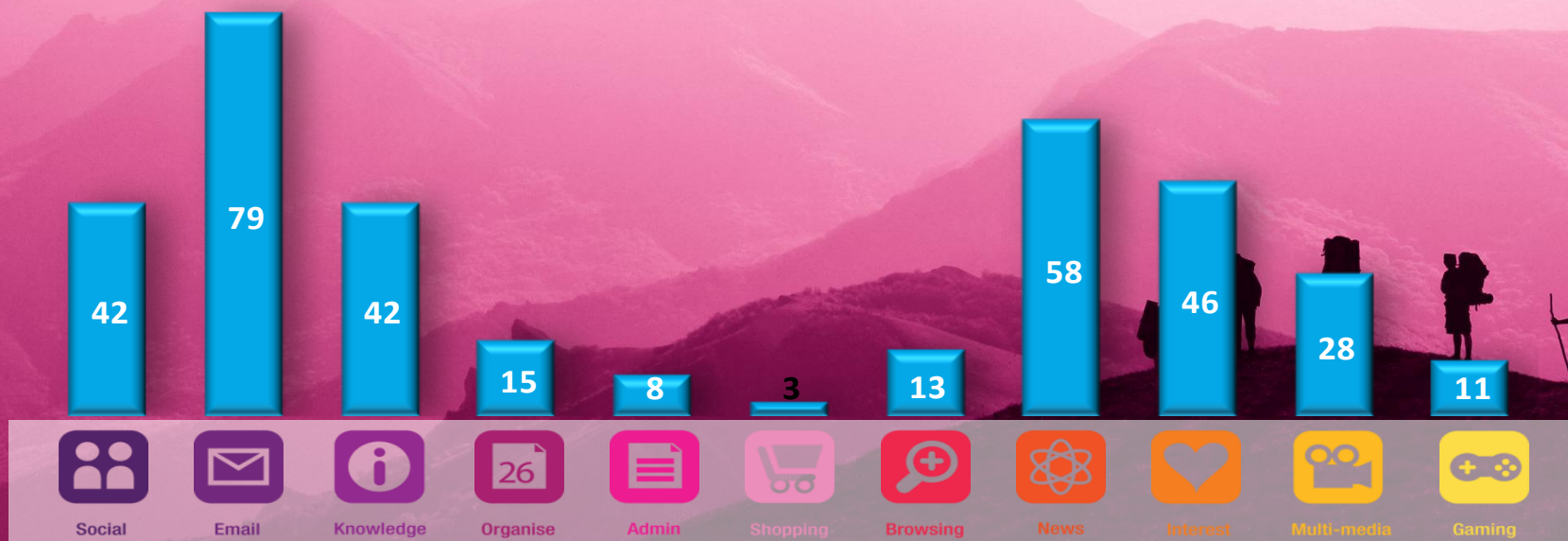
TNS SIFO Navigare Digital Channels

I vår globala studie *Digital Life* (50.000 intervjuer i 46 länder) har vi studerat hur *allmänheten* använder sig av digitala kanaler, samt hur engagerade de är.

Nedan ser ni ett utdrag ur den senaste mätningen av Digital Life i Sverige.

I vår undersökning TNS SIFO Navigare Digital Channels, har du alltså nu möjlighet att ta del av hur läkare (DL samt specialister) använder sig av digitala kanaler.

■ % doing activity daily



Fakta om undersökningen

Datainsamlingsmetod

Online

Antal respondenter

n=100 distriktsläkare + n=100 specialister (blandade specialister)

Insamlingsperiod

April 2011

Rapport klar

Maj 2011. Rapport i PowerPoint

Pris

Välkommen att kontakta oss för prisuppgifter, se sista sidan.

Quality Assurance

We undertake certain routines to ensure high quality through the project process:

- Prior to fieldwork all members of the project team participate in a F2F brief regarding all project details
- A follow up debrief is held after the first completed pilot interviews
- Continuous control of collected data

Legal framework 2007:

The Federation of the Swedish County Councils and the Swedish Association of the Pharmaceutical Industry have signed an agreement on forms of cooperation between pharmaceutical companies and medical professionals in the public healthcare sector. TNS SIFO Navigare complies with the rules in this agreement; e.g. surveys where the honoraria is significant require a written consultancy agreement between TNS SIFO Navigare, the respondent and his/her management.

Credentials TNS SIFO Navigare

- Navigare, the medical division within TNS SIFO, specialises in market research within the medical and pharmaceutical industry. Our consultants have extensive experience of pharmaceutical marketing and market research, and all fieldwork is carried out by medically trained personnel. This not only guarantees the integrity of the analysis and recommendations, but the quality of the design and fieldwork of each market research project.
- Our mission is to provide our clients with market information and consultancy, enabling them to improve the quality of their strategic decisions. Our objective is to reinforce our role as the leading medical market research company in the Nordic region. This position is maintained by continuous investment in consultants with in-depth experience of pharmaceutical marketing, medically trained interviewers and new research methodology and techniques.
- The company is part of TNS SIFO, with global experience and knowledge in B2B and consumer research. This enables us to bring you extensive understanding and fresh insight from other business areas, both at a local and global level, but always configured from a healthcare perspective.
- All serious market research is dependent on the respondents' confidence in the research company. As a member of ESOMAR, we strictly adhere to market research ethics. This guarantees anonymity for respondents, a fundamental condition for supplying reliable information to our clients.

Our specialised Healthcare Consultants:

- | | | |
|----------------------------|--|-----------------|
| ▪ Eva Pokkinen-Forster | eva.pokkinen-forster@tns-sifo.se | +46 8 50742082 |
| ▪ Karl-Gunnar Persson | karl-gunnar.persson@tns-sifo.se | +46 705 722802 |
| ▪ Karin Hedelin-Lundén | karin.hedelin-lunden@tns-sifo.se | +46 31 7273942 |
| ▪ Lotta Löfving | lotta.lofving@tns-sifo.se | +46 31 7273943 |
| ▪ Lena Berggren | lena.berggren@tns-sifo.se | +46 8 50742069 |
| ▪ Maria Hildell | maria.hildell@tns-sifo.se | +46 31 7273916 |
| ▪ Marie Forsell | marie.forsell@tns-sifo.se | +46 31 7273954 |
| ▪ Ulf Berthag | ulf.berthag@tns-sifo.se | +46 31 7273918 |
| ▪ Emelie Bischoff | emelie.bischoff@tns-sifo.se | +46 31 7273917 |
| ▪ Charlotte Alverén-Lundén | charlotte.alveren-lunden@tns-sifo.se | +46 8 507 42142 |



DISCOVER