

**Global CIO**

**«Виртуальный Пациент»**

**Dr. Reddy's / ООО «Др. Редди'с Лабораторис»**

**Зайцев Илья Сергеевич**

Руководитель по развитию цифровых платформ и инноваций

Контакты:

[Ilya.Zaytsev@drreddys.com](mailto:Ilya.Zaytsev@drreddys.com) / [79286069987@yandex.ru](mailto:79286069987@yandex.ru)

+79154513196 / +79286069987



# О проекте

## Наименование компании

Dr. Reddy's / ООО «Др. Редди'с Лабораторис»

## Проблематика

Выход на рынок с новыми цифровыми решениями, которые идут в дополнение к традиционному лекарственному портфелю, в помощь врачам и пациентам (в целом).

**Предложение врачам передового вовлекающего инструмента для получения знаний** (в частности),

основанного на проведенных исследованиях открытых потребностей целевой группы; реализация в рамках собственного образовательного портала.

## Партнер

Технологический стартап «мПро» («mPro») – ООО «Медицина Профессионалов» (med-game.ru)

## Сфера деятельности компании

**Международная интегрированная фармацевтическая компания**, деятельность которой направлена на улучшение здоровья людей за счёт предоставления доступных и инновационных лекарственных препаратов (штаб квартира в г. Хайдарабад, Индия)

## Решение

Инициатива «**Виртуальный Пациент**», реализованная в рамках коллаборации Компании и Стартапа, разработанная, **внедренная и масштабированная на уровне всей Компании** в России, представляет собой **программу по обучению врачей сложным клиническим случаям посредством интерактивного взаимодействия (геймификации процесса)**.

Образовательные материалы созданы в сотрудничестве лидерами мнения в профессиональном сообществе, показывая нетривиальные профили пациентов и позволяющие тренироваться в постановке правильного диагноза и назначении терапии.

## Уникальность решения

**Инновационная составляющая решения отмечена индустриальными акселераторами**; нет примеров внедрения подобного инструмента на собственный портал среди других участников рынка; образовательные материалы являются оригинальными

# Результаты

## Ключевые результаты инновационной деятельности

### Экономический эффект

Рост выручки компании: +10 млн. руб.

### Затраты на внедрение решения

1 млн. руб.

### Цифровые метрики:

- 2,000+ специалистов здравоохранения, принявшие участие в Программе;
- Привлечение пользователей и их удержание = перевыполнение x2 от эталона/плана

### Качественные метрики:

Высокая оценка уникального контента врачами = NPS 96% из 100%

(«полезный», «актуальный», «интересный» материал)

### Ожидаемый последующий эффект (в долгосрочной перспективе)

- +15% к охвату партнеров/клиентов
- +10% в лояльности Компании и ее Брендам
- +1-3% к уровню выручки по ключевым направлениям портфеля

## Масштабирование

Пилотный проект реализован, превысив плановые показатели.

**Сотрудничество находится в стадии масштабирования:** ведется увеличение объемов производства образовательных модулей по ранее выбранным направлениям, расширение терапевтических областей, внедрение рекомендаций на основе обратной связи пользователей (врачей), реализация новых форматов

# Визуализация

## Фактическая реализация

Функционал, внедренный на образовательный портал Компании для врачей, включает в себя:

- Выбор **сценария** (клинического случая)
- **Обследование** Виртуального Пациента (вкл. анализы)
- Постановку **Диагноза** (проверку корректности)
- Назначение **Терапии** (проверку корректности)
- Обоснование схемы **Лечения** (в рамках лучших практик)
- Комментарии **Эксперта** (лидеров мнений)

