Вариант 08: Корпорация «Фарма Лаб» (маркетинг, \*\*\*\*)

Фармацевтическая корпорация производит 4 продукта: Bioparox, Eurespal (таблетки и сироп), Preductal и Noliprel. Каждая коробка проданного Bioparox приносит компании 3,25 USD, таблетки Eurespal – 3,8 USD, сироп Eurespal – 2,5 USD, Preductal – 6,75 USD, Noliprel – 4,8 USD.

Недавно был выполнен новый анализ возможностей сбыта. Он показал, что, если врач какого-либо медицинского учреждения региона посещается медицинским представителем компании, то в среднем он выписывает вчетверо больше лекарственных препаратов, чем тот, с которым медицинский представитель не работал. Соответствующие средние количества выписываемых препаратов приведены в таблице.

|  |
| --- |
| Количество выписываемых препаратов (упаковок)в расчете на одного врача в месяц. |
|  | Bioparox | Eurespal таблетки | Eurespal сироп | Preductal | Noliprel |
| Терапевты | 8 | 8 |  | 8 | 4 |
| Кардиологи |  |  |  | 20 | 16 |
| Педиатры | 16 |  | 20 |  |  |
| Лоры | 60 | 20 |  |  |  |
| Пульманологи | 4 | 56 |  |  |  |

Врачей всех специальностей можно разделить на 3 категории по количеству выписываемых препаратов: врачи категории А (10 % общего количества) выписывают 40 % каждого из препаратов, врачи категории Б (30 % общего количества) выписывают еще 40 % препаратов, и остальные 20 % препаратов выписываются врачами категории В (их 60 % от общего количества врачей).

Общее количество докторов в регионе:

|  |  |
| --- | --- |
| Терапевты | 6811 |
| Кардиологи | 900 |
| Педиатры | 4700 |
| Лоры | 1100 |
| Пульманологи | 145 |

В регионе в настоящее время в регионе имеется 14 медицинских представителей, каждый из них способен сопроводить максимум 340 врачей.

Согласно стандартам компании, 20 % врачей, посещенных медицинскими представителями должны принадлежать к категории A, 60 % к категории Б и 20 % - к В. Ежемесячные расходы на одного медицинского представителя – 30 000 USD.

В течение года в регионе запланировано продать в 800 000 упаковок Bioparox, 160 000 упаковок таблеток Eurespal, 320 000 сиропов Eurespal, 720 000 - Preductal и 160 000 - Noliprel.

1. Сколько врачей каждой специальности и категории необходимо посещать медицинским представителям для достижения максимальной прибыли, если необходимо выполнить план по каждому из препаратов?
2. Какой уровень продаж может ожидать корпорация в данном регионе?
3. Каково оптимальное количество медицинских представителей в регионе?
4. Является ли соотношение посещения врачей категорий A, B и C, принятое в корпорации, наилучшим? Можно ли сформулировать лучшее правило? Какова оптимальная стратегия?