

Otwieramy drzwi

DO ŚWIATA SPRZEDAŻY FARMACEUTYCZNEJ



Pharmaceutical
REPRESENTATIVE
POLSKA

2011/12 Media Pack

www.pharmrep.pl

kim jesteśmy?

Pharmaceutical Representative Polska jest jedynym w Polsce amerykańsko-polskim biznesowo-szkoleniowym czasopismem skierowanym do Przedstawicieli Medycznych, Menedżerów i Trenerów firm farmaceutycznych.

Pharmaceutical Representative Polska dostarcza dużym i małym firmom bieżących informacji branżowych z rynku globalnego oraz polskiego, a także wiedzy typu 'how to' z zakresu takich zagadnień jak m.in.: promocja do lekarzy, promocja do farmaceutów, szkolenia Przedstawicieli Medycznych, zarządzanie zespołem sprzedaży, indywidualny rozwój zawodowy, innowacyjne metody dotarcia do klientów, i wiele innych.

Pharmaceutical Representative Polska stanowi doskonałe wsparcie dla Menedżerów, Trenerów oraz działów HR w doskonaleniu kompetencji biznesowych zespołów sprzedaży firm farmaceutycznych, biotechnologicznych i sprzętu medycznego.

Pharmaceutical Representative Polska jest wiodącym branżowym źródłem kompetencji oraz wiedzy z zakresu sprzedaży farmaceutycznej i rozwoju osobistego. PRP dostarcza wiedzę i umiejętności niezbędne Przedstawicielom Medycznym w celu maksymalizacji dostępu oraz wartości dla pracowników służby zdrowia. Doskonali także kompetencje trenerów i menedżerów, aby mogli skutecznie wspierać profesjonalny rozwój swoich zespołów sprzedaży.

W czasach, gdy branża farmaceutyczna znajduje się pod rosnącą krytyką, rola przedstawicieli medycznych, menedżerów i trenerów staje się jeszcze większa. Stanowią oni publiczną wizytówkę branży. Przedstawiciele są odpowiedzialni nie tylko za sprzedaż, ale muszą pozostawać w zgodzie z bardzo rygorystycznymi standardami; muszą radzić sobie z gwałtownymi zmianami spowodowanymi wygasającymi patentami, nowymi regulacjami, a także coraz większą kontrolą społeczną nałożoną na branżę.

Profesjoniści Ci potrzebują publikacji, która jest precyzyjnie dopasowana do ich kluczowych potrzeb – która dostarczy porad z zakresu sprzedaży w zmieniającym się środowisku; która nauczy ich jak zdobywać nowych klientów; która wyposaży ich w wiedzę o tym, w którym kierunku podąża branża.

Nasi czytelnicy polegają na tym co robimy. Wiedzą, że budowa lepszego zespołu sprzedaży rozpoczyna się tutaj, w **Pharmaceutical Representative Polska**.



CHARAKTERYSTYKA PISMA

DANE O TYTULE

- Częstotliwość - dwumiesięcznik
- Nakład - 2.500 egz.
- Objętość - 52 strony
- Format - 197 x 267 mm
- Technika druku, liczba kolorów - druk offsetowy, CMYK
- Zasięg - cała Polska

ADRESACI MAGAZYNU

Nasz magazyn czytają:

- Przedstawiciele Medyczni/Farmaceutyczni
- Managerowie Sprzedaży
- Product Managerowie
- Trenerzy
- Szefowie działów HR
- Business unit managerowie
- Prezesi firm

ZAWARTOŚĆ

- bieżące informacje z rynku polskiego i globalnego (nowe produkty, nowe firmy, fuzje i przejęcia, trendy rynkowe, prognozy, badania kliniczne itp.)
- reportaże dotyczące najważniejszych wydarzeń istotnych dla branży
- artykuły typu *'how to'* przedstawiające rozwiązania gotowe do wdrożenia w codziennej pracy (np. z zakresu: rozwoju zawodowego, promocji do lekarzy POZ/specjalistów, promocji do farmaceutów, zarządzania zespołem sprzedaży, szkoleń zespołu sprzedaży, wykorzystania badań klinicznych w rozmowach z klientem, i wiele innych)
- porady typu *'do and don't'*
- sylwetki oraz wywiady z managerami firm farmaceutycznych działających w Polsce
- sylwetki oraz wywiady z Key Opinion Liderami z zakresu medycyny
- wydarzenia i inicjatywy związane z branżą

CHARAKTERYSTYKA PISMA

FORMY DYSTRYBUCJI

- ☐ Prenumerata płatna
 - Grupowa/Firmowa - większa liczba prenumerat zamawianych przez firmę i dostarczanych pracownikom biurowym i terenowym firmy
 - Indywidualna - prenumerata zamawiana przez indywidualnych odbiorców
- ☐ Dystrybucja kontrolowana do kwalifikowanej grupy czytelników
- ☐ Dystrybucja bezpośrednia podczas konferencji i kongresów

W DOBOROWYM Towarzystwie

Managerowie i Przedstawiciele Medyczni poniższych, odnoszących sukcesy rynkowe firm, czytają **Pharmaceutical Representative Polska**

Abbott Laboratories Poland Sp. z o.o.
Astellas Pharma Sp. z o.o.
AstraZeneca Pharma Poland Sp. z o.o.
Bayer Sp. z o.o.
Baxter Polska Sp. z o.o.
Berlin-Chemie/Menarini Polska Sp. z o.o.
Biofarm Sp. z o.o.
Blau Farma Sp. z o.o. - Sp. komandytowa
Boehringer Ingelheim Marketing Sp. z o.o.
Bristol-Myers Squibb Services Sp. z o.o.
EGIS Polska Sp. z o.o.
Farma-Projekt Sp. z o.o.
Fresenius Kabi Polska Sp. z o.o.
Gedeon Richter Marketing Polska Sp. z o.o.
Genexo Sp. z o.o.
G.L. Pharma GmbH Sp. z o.o.
Glenmark Pharmaceuticals Sp. z o.o.
Hand-Prod Sp. z o.o.
HiPP Polska Sp. z o.o.
ICN Polfa Rzeszów SA
Ipsen Polska Sp. z o.o.

Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o.
Lundbeck Poland Sp. z o.o.
Medagro International Sp. z o.o.
Merck Sp. z o.o.
Miralex Sp. z o.o.
Mundipharma Polska Sp. z o.o.
Nycomed Sp. z o.o.
Novartis Poland Sp. z o.o.
Novo Nordisk Pharma Sp. z o.o.
Polfa Warszawa S.A.
Polfarmex S.A.
Pfizer Polska Sp. z o.o.
Pierre-Fabre Medicament Polska Sp. z o.o.
Polpharma Biuro Handlowe Sp. z o.o.
Roche Diagnostics Polska Sp. z o.o.
Roche Polska Sp. z o.o.
Sandoz Polska Sp. z o.o.
Sanofi-Aventis Sp. z o.o.
Teva Pharmaceuticals Polska Sp. z o.o.
Torrex Chiesi Polska Sp. z o.o.
UCB Pharma -Vedim Sp. z o.o.
Wyeth Sp. z o.o.
Zentiva PL Sp. z o.o.



REKLAMA

CENNIK REKLAM

OKŁADKI	IV - 4 000 PLN III - 3 000 PLN II - 3 000 PLN
INSERTY	3 000 PLN
INNE	2/1 - rozkładówka otwierająca (II okładka + 3 str.) - 8 000 PLN
ARTYKUL SPONSOROWANY	zgodnie z zajmowaną powierzchnią
RABATY	Za powtórzenia reklam: 2x - 5% 4x - 9% 6x - 15% 3x - 7% 5x - 11%
DOPLATA ZA WYBOR MIEJSCA	+15%

FORMAT REKLAM

2 500 PLN I/I 197 x 267 mm	1 900 PLN I/2 pion 97 x 267 mm	1 900 PLN I/2 poziom 197 x 131 mm	1 600 PLN I/3 poziom 197 x 87 mm	1 600 PLN I/3 pion 64 x 267 mm
1 200 PLN 1/4 pion 97 x 131 mm	1 200 PLN 1/4 poziom 197 x 65 mm	900 PLN 1/8 97 x 65 mm	6 000 PLN rozkładówka	

Uwaga! W reklamach na spad elementy graficzne i tekst powinny być oddalone od linii cięcia o co najmniej 6 mm. Dotyczy to również krawędzi wzdłuż grzbietu w reklamach zamieszczanych na II i III okładce

Do podanych wymiarów należy dodać 5mm

Do cen należy doliczyć 23% VAT.

HARMONOGRAM
WYDAWCZY

NUMER WYDANIA	EMISJA	ZAMÓWIENIA do:	MATERIAŁY do:
1 / 2012	luty/marzec	10 stycznia	20 stycznia
2 / 2012	kwiecień/maj	10 marca	20 marca
3 / 2012	czerwiec/lipiec	10 maja	20 maja
4 / 2012	sierpień/wrzesień	10 lipca	20 lipca
5 / 2012	październik/listopad	10 września	20 września
6 / 2012	grudzień/styczeń	10 listopada	20 listopada

WARUNKI WSPÓŁPRACY

WYMAGANIA TECHNICZNE

1. Reklamy należy dostarczać w formatach graficznych: eps, ai, tiff, jpg.
2. Wszystkie użyte czcionki powinny zostać zamienione na krzywe.
3. Rozdzielczość grafiki bitmapowej powinna zostać wykonana w rozdzielczości 300 dpi, w skali 1:1.
4. Przestrzeń kolorystyczna CMYK.

Pliki można przedłożyć na nośnikach typu CD-R lub DVD-R lub e-mail: reklama@pharmrep.pl
Za reklamy dostarczone Wydawcy niezgodnie z warunkami technicznymi, Wydawca nie ponosi odpowiedzialności.

OGÓLNE WARUNKI WSPÓŁPRACY

- Wszystkie osoby i instytucje, zainteresowane jakąkolwiek formą współpracy, prosimy o kontakt z redakcją magazynu.
- Podstawą do zamieszczenia płatnej reklamy lub artykułu sponsorowanego w czasopiśmie jest zamówienie, określające rodzaj reklamy / artykułu, powierzchnię, terminy realizacji, terminy i warunki płatności oraz cenę i wysokość upustów.
- Wydawca gwarantuje niezmienność stawek cenowych i rabatów jedynie w przypadku dokonania płatności z góry, tj. wraz ze złożeniem zamówienia.
- Wydawca ma prawo odmówić zamieszczenia reklamy / artykułu, jeżeli ich treść lub forma są sprzeczne z linią programową lub charakterem czasopisma (art. 36 pkt 4 prawa prasowego).
- Wydawca ma prawo odmowy przyjęcia do realizacji materiałów nienadających się do reprodukcji z powodu złej jakości lub nieodpowiadających parametrom technicznym. Zleceniodawca ponosi odpowiedzialność za szkodę powstałą w wyniku dostarczenia materiałów nieodpowiednich, dostarczenia ich z opóźnieniem lub niedostarczenia w ogóle, w wyniku czego nie doszło do publikacji reklamy / artykułu. W takim przypadku Zleceniodawca zostaje obciążony karą umowną w wysokości 100% wartości zlecenia.
- Wydawca gwarantuje Zleceniodawcy, że reklama / artykuł będą opublikowane na konkretnej, zamówionej stronie, tylko w przypadku zamieszczenia tego ustalenia w zamówieniu.
- Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe na skutek sił wyższych, które zakłóciły częściowo lub całkowicie produkcję lub dystrybucję czasopisma.
- Złożone zamówienie może być anulowane najpóźniej w ostatnim dniu przyjmowania materiałów. Reklamacje przyjmowane są w terminie 7 dni od daty ukazania się numeru i muszą być składane na piśmie.
- Wydawca zastrzega sobie prawo do wprowadzenia w każdej chwili zmian do media packu oraz do pomyłek i błędów w druku. Aktualny media pack dostępny jest zawsze u Wydawcy.
- Materiały należy przelać do dnia wskazanego w harmonogramie wydawniczym (patrz str 5).

REDAKTOR NACZELNY

Radosław Chomiuk
r.chomiuk@pharmrep.pl

Kontakt:

Pharmaceutical Representative Polska
21-500 Biała Podlaska
ul. Sitnicka 46
e-mail: office@pharmrep.pl
kom: +48 792 550 210
fax: 83 410 63 00