

IQVIA Price Negotiation Simulator

Soutien aux négociations du payeur en modélisant les impacts des options de tarification et de remboursement

Situation

L'une des dix premières entreprises biopharmaceutiques se préparait à lancer plusieurs produits en succession rapide. L'équipe de tarification du client a reconnu la nécessité d'explorer efficacement divers scénarios de tarification pour plusieurs produits, afin d'être prête pour les négociations avec les payeurs.

L'entreprise recherchait une solution permettant de modéliser les options de tarification et de remboursement et prenant en compte un ensemble de facteurs et de variables.

Solution

IQVIA Price Negotiation Simulator est une solution dynamique et flexible conçue pour soutenir le processus de prise de décision lors des négociations avec les payeurs.

Le simulateur de négociation de prix traite une variété d'entrées pour modéliser simultanément plusieurs scénarios de prix. Les utilisateurs peuvent comparer de manière transparente des estimations de ventes provenant de diverses sources, des dates de mise sur le marché immédiates ou différées et des accords financiers tels que la tarification par palier ou par indication, tout en tenant compte de plusieurs indications, payeurs et provinces. Les résultats sont produits en temps réel, ce qui permet aux utilisateurs de visualiser rapidement l'impact de plusieurs facteurs et de générer des aperçus stratégiques.

Résultats

Price Negotiation Simulator a permis au client d'évaluer sans effort l'impact de différents accords financiers et de différentes dates d'inscription, produisant des perspectives qui ont directement contribué à l'élaboration d'une stratégie de prix informée.

Cela a permis au client d'être bien préparé pour atteindre les négociations réussies avec les payeurs.

Le client a réalisé d'importantes économies de temps et d'argent en rationalisant le processus d'analyse, en réduisant la nécessité de la manipulation manuelle et extensive des données, assurant la cohérence entre les différents actifs.



Indications, provinces, dates d'inscription, types de rabais, etc., peuvent tous être spécifiés pour créer des scénarios de négociation détaillés permettant des comparaisons en temps réel.

Avantages de l'IQVIA Price Negotiation Simulator

- Quantifier et visualiser clairement l'impact des différents accords financiers et des dates d'inscription pour préparer les négociations avec les payeurs
- Générer facilement et de manière cohérente des comparaisons multi-scénarios afin d'informer les stratégies de tarification
- Traitement rapide pour soutenir les décisions stratégiques lors des négociations
- Éliminer la nécessité d'estimer manuellement l'impact des accords financiers
- Approche standardisée de la modélisation au sein des équipes interfonctionnelles
- Soutenir le développement des prévisions de vente en testant leur impact sur la tarification

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS

canadainfo@iqvia.com
iqvia.com/canada