2020-03-30

**陳如月**

**對藥業不利：銷售代表和病人待在家裡**

在COVID-19爆發期間，醫療行業限制了銷售代表和醫師之間的面對面互動，一些病人没有去就診，這給藥業帶來巨大的商業挑戰。以下是Scrip在3月17日的分析報導。

在冠狀病毒爆發期間，藥業面臨一個新的商務挑戰，因為企業限制銷售代表和醫師之間的面對面互動。這是藥業長期以來為建立新產品的品牌知名度和在競爭激烈的藥品類別中獲得關注的方法。

許多藥商要求員工遠距工作並限制外部互動，對於藥業來說，這也意味著限制與大型客戶群（醫師）的互動，他們當中有些人在疫情中過勞，也有些人被限制與外部互動以防止不必要地暴露於病毒。

一般認為，與新產品相比，已建立的品牌通常受到的影響較小，因為新產品更依賴銷售代表的參與來獲得更多人的支持。

ZS Associates董事總經理Pratap Khedkar在接受採訪時說：「一般的經驗法則是，對於一個成熟的品牌，銷售代表親自拜訪，其影響不到10％。但另一方面，對於採用純粹的數位方式上市新產品來說，這種方法在過去效果不佳。銷售代表對於新產品上市的成功至關重要。基本上，在最初的18到36個月，銷售代表促使品牌的大部分績效。」

PwC US pharmaceuticals & life sciences諮詢服務負責人Greg Rotz指出，銷售代表不僅促使對新藥的認識，而且對於概述安全數據、提供免費樣品[[1]](#footnote-1)、示範醫材如何操作以及提供在職教育也至關重要。

與此同時，隨著銷售代表的撤離，一些病人因為非必要的就診而待在家中，也減少接觸病毒，進一步加劇這一挑戰，因為這可能意味著處方數量減少。在沒有進行理學檢查或與病人進行實體互動的情況下，醫師不太可能處方新藥。

* 藥商準備好應對銷售的影響

一些公司已經開始提醒投資者，上市環境將是不確定的。例如，Aimmune 公司剛上市花生過敏症的首個治療方法，即Palforzia（Arachis hypogaea），但管理高層在3月16日提醒投資者，其客戶經理可能無法為臨床提供充分支援，這可能會延緩上市的速度。

Amarin在3月15日宣布，在3月30日前將暫停業務代表為Vascepa (icosapent ethyl)的面對面互動，該公司一直為Vascepa增加銷售人員。Vascepa最初於2013年被核准降低triglyceride濃度，但去年美國FDA擴大降低心血管風險的適應症，這是一個相當大的商機。

Amarin仍繼續提供數位和網絡為基礎的教育資材支援上市，但該公司表示，現在評估COVID-19對Amarin營收增長的潛在影響和此前公布的收入指引，還為時過早。該公司此前預測，2020年收入將達到6.5億至7億美元，大多來自Vascepa在美國。

許多大型製藥公司也證實，他們正在撤回銷售代表的活動。日本藥廠Takeda說：「要求直接和客戶打交道的員工遠離醫療照護場所，並提供實質性的支持。Takeda將聯繫我們的醫療照護提供者和客戶，討論如何以最佳方式滿足他們實際上的需求。」

Pfizer公司說：「從3月16日星期一起，Pfizer在美國和波多黎各的所有直接和客戶打交道的員工都將在家辦公。我們計畫盡可能使用虛擬客戶工具來保持與HCP和其他客戶的重要聯繫。」

在Novartis，該公司表示「要求我們的第一線同事限制面對面的互動，並鼓勵使用虛擬HCP互動，同時只參加必要的業務關鍵會議，以確保我們的藥物提供適當的病人治療和支持、供應的連續性，或在沒有可行的替代方案的臨床試驗環境中的照護。」

其他製藥公司，包括Boehringer Ingelheim和Merck-KGaA表示，他們也在採取類似行動，停止面對面的銷售代表會議。

* **某些領域可能比其他領域受到更大的影響**

對於依賴醫院醫師的藥物來說，限制銷售代表和醫學聯絡人互動的影響可能會更大。英國的National Credentialing Register開始報導說許多醫院限制進入，限制藥商業務代表進入醫院。基層醫療醫師也接到了越來越多病人的求診電話，儘管病人也會因一些不緊急的問題而延後就診。

William Blair的醫藥分析師團隊在3月16日的一份報告中說，「雖然這將在很大程度上取決於治療方法和正在治療的疾病，但採用新的治療方法或改變現有治療方案的緊迫感可能也會降低(更何況，如果有照護的現行標準) 。」

分析師說：「此外，在短期內不太可能出現午餐或晚餐會議等醫師教育活動，包括大型的醫學會議，這將進一步减少銷售新產品的機會。」

RBC Capital Markets分析師在3月10日的報告中對此表示認同。RBC分析師在一份聲明中表示：「我們認為，在需要(或選擇)許多人留在家裡的環境中，即將上市新藥、或是在已經存在許多競爭選擇的疾病領域上持續/維持藥物的成長，或是在教育意識至關重要的新領域，可能具有挑戰性。」

對某些藥物來說，這可能是一個優勢。例如，RBC表示，Biogen面臨新競爭的脊髓性肌萎縮症品牌Spinraza（nusinersen）和多發性硬化症的特許經營權，可能「受惠於冠狀病毒肺炎有關聯的置換。 」

對於重症照護或癌症領域的藥物，影響可能會小一些，即便如此，鑑於如此多的病人免疫功能低下，如果暴露於COVID-19，風險也會更大，因此可能會出現治療上的挑戰。

然而，與其他一些領域相比，腫瘤治療領域受銷售代表互動的影響較小，因為腫瘤科醫師已經比較少和銷售代表見面。根據ZS Associates的Khedkar的說法，只有30％的腫瘤科醫師允許銷售代表到辦公室拜訪。

他補充說：「他們對數位推銷也最開放。和PCP相比，他們打開郵件的比率比基層醫療醫師處理藥業郵件的比率高出60%。從某種意義上說，腫瘤科醫師在適應時代方面更進步一些。」

* **短期的治療類選法，長期的影響**

在擴大數位溝通方面，近期的治療類選法可能會導致產業與醫療服務提供者溝通方式的長期變化。

但藥業必須努力並取得進展才能實現這一目標。Khedkar說，通常，約47％-48％的醫師願意接受銷售代表的拜訪，但是醫師打開藥業電子郵件的意願僅為8％-10％。這意味著藥業將不得不考慮創新和參與性的方式，利用數位科技與醫師互動。Khedkar指出，圍繞客戶支援的時機，或在主持對話中展示五位關鍵意見領袖作為選項。Khedkar說：「很多已經存在的工具會突然成為焦點並逐漸成熟，因為它們是被迫使用的。如果這些努力獲得成功，就可以長期使用。」

他說：「藥業一直在談論改變商業模式，但沒有人願意率先採取行動。如果所有人都在同一時間行動，就會消除一些不情願。」包括客戶在內的每個人都會適應這種新的工作方式，這樣，它還能留下更長久的傳承嗎?

(取材自Scrip)

–End–

1. 台灣的藥物樣品贈品管理辦法規定，藥物符合下列各款規定之一者，得申請為藥物樣品：➀藥商申請供查驗登記或改進製造技術之用者。➁藥商、學術研究或試驗機構、試驗委託機構、醫藥學術團體或教學醫院，因業務需要，申請專供研究、試驗之用者。➂專科教學醫院或區域級以上教學醫院申請供診治危急或重大病患之用者。➃病患經醫療機構出具證明申請供自用者。但應由醫師或專業人員操作之醫療器材除外。➄醫療器材藥商申請供特定展覽或示範之醫療器材。➅藥商申請依本法規定已核發許可證之藥物供教育宣導之用者。➆申請供公共安全或公共衛生或重大災害之用者。 [↑](#footnote-ref-1)