

IMS Health & Quintiles are now



## Badanie elastyczności cenowej pacjentów z POChP

*Wyniki badania dla:*



08 06 2018

# Agenda

- + Cele badania i metodologia
- + Podsumowanie wyników
- + Profil respondentów
- + Wyniki badania ilościowego
  - Obecnie stosowana terapia POChP i jej koszty
  - Zainteresowanie nowym lekiem, wrażliwość cenowa

# Cele badania i metodologia

# Cele i metodologia badania

## Cele badania

- Określenie akceptowalnego przez pacjenta / konsumenta poziomu cen, jednocześnie pozwalającego uzyskać satysfakcjonujący dochód przez firmę;
- Zdefiniowanie takich cech produktów oraz czynników wpływu na decyzję zakupową, które mogą przyczynić się do wzrostu akceptacji zmian cen;
- Określenie wrażliwości cenowej na poszczególne przedziały cenowe i optymalizacja ceny.

## Metodologia



### Próba:

N=501 pacjentów od 45 do 74 r.ż. leczących się przynajmniej 1 rok na umiarkowane, ciężkie lub bardzo ciężkie POChP i obecnie przyjmujących leki w formie inhalatora.



### Dobór próby:

- Celowo – kwotowy
- Pacjenci rekrutowani przez 39 pulmonologów i 20 lekarzy POZ.
- Pacjenci badani w całej Polsce z zachowaniem naturalnego rozkładu wg regionów i wielkości miejscowości dla miejsca pracy lekarza.
- Dane zostały przeważone w oparciu o dane PDS POChP 2017 dla analogicznej grupy pacjentów.



### Narzędzie badawcze:

Kwestionariusz zawierający pytania zamknięte i otwarte przygotowany przez IQVIA i akceptowany przez firmę Chiesi. Długość ankiety ok. 15 minut.



### Metodologia:

Wywiady bezpośrednie (*face-to-face*) prowadzone przez ankietera IQVIA pod gabinetem lekarskim.

**Wrażliwość cenowa mierzona za pomocą:** PSM, DPA, Gabor-Granger



### Termin badania:

03.04 – 29.05.2018

# Podsumowanie

# Optymalny poziom cenowy jednego, miesięcznego opakowania skutecznego i nowoczesnego leku w inhalatorze to 36 PLN. Pacjenci byliby skłonni do stosowania droższej terapii po rekomendacji pulmonologa

## CHARAKTERYSTYKA PACJENTÓW

- Większość pacjentów z POChP stanowią mężczyźni (68%), a 83% z osób leczących się jest powyżej 54 roku życia. W przypadku połowy badanych dochód netto na gospodarstwo domowe nie przekracza 3000 zł miesięcznie. 36% chorych z POChP musi bardzo oszczędnie gospodarować pieniędzmi na co dzień, a niemal połowa musi oszczędzać na poważniejsze zakupy.
- Ponad połowa badanych leczy się z powodu POChP ponad 5 lat.
- 76% pacjentów ma umiarkowany stopień zaawansowania POChP, co czwarty ma cięższą postać.

## OBECNIE STOSOWANA TERAPIA

- Pacjenci najczęściej stosują leki z grupy LABA. Najczęściej przyjmowanymi wziewnymi lekami z powodu POChP są Spiriva, Atrovent N, Ventolin, Zafiron i Fostex. Pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP przyjmują więcej leków niż pacjenci z umiarkowanym POChP. Spiriva i Ventolin to dwa najczęściej stosowane leki przez pacjentów z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP.
- Pacjenci płacą za miesięczną terapię średnio 49 PLN. Połowa badanych akceptuje koszty swojej terapii POChP, dla co trzeciego pacjenta terapia jest za droga. Pacjenci z ciężkim i bardzo ciężkim stopniem POChP płacą znacznie więcej – średnio 79 PLN. Poziom akceptacji kosztów w tej grupie jest niższy o 10 p.p.

## WRAŻLIWOŚĆ CENOWA I INTENCJA ZAKUPU / REKOMENDACJI

- Intencja zakupu nowoczesnego, skutecznego leku i inhalatorze, bez znajomości ceny jest wysoka – średnio 80% respondentów zgłasza chęć zakupu („zdecydowanie tak” lub „raczej tak”). Pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP częściej zgłaszają chęć zakupu nowego leku.
- Pacjenci byliby gotowi zapłacić za opisywany lek między 20 a 74 PLN, przy czym cena optymalna wynosi 36 PLN.
- Przy cenie 30 PLN odsetek pacjentów deklarujących gotowość zakupu leku wynosi 93%, przy cenie 60 zł - 56%, a przy cenie 90 zł – 22%.
- Wyższą cenę miesięcznej kuracji najbardziej skłonne są zaakceptować osoby z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP, pacjenci w wieku 45-54 lat, osoby mieszkające w miastach o wielkości 100 tys. - 500tys i osoby, których dochody gospodarstwa domowego pozwalają na swobodę wydatków bez oszczędzania.
- Szacuje się, że zastosowanie ceny miesięcznej kuracji – 60 PLN sprzedaż liczby opakowań może wynieść prawie 11 mln. w wariacie optymistycznym i ponad 4 mln. w wariacie realistycznym. Według wariantu realistycznego najbardziej optymalną ceną jest 30 PLN. Sprzedaż przy tej cenie może wynieść prawie 4,5 mln PLN.
- Elementem zachęcającym pacjentów do zakupu droższego leku jest rekomendacja lekarza pulmonologa. Rekomendacja lekarza internisty zachęciłaby do zakupu co czwartego pacjenta. Respondenci chętnie zastosowaliby innowacyjny lek, który ma wygodną formę stosowania.

## REKOMENDACJE

- Ze względu na to, jakim zaufaniem cieszą się lekarze pulmonolodzy wśród pacjentów z POChP i jak istotna jest ich rekomendacja, to przede wszystkim tę grupę należy objąć kampanią informacyjną. Rekomendacja lekarza internisty jest ważna dla co czwartego pacjenta. Biorąc pod uwagę jak często pacjenci ich odwiedzają być może warto w drugiej kolejności rozważyć objęcie kampanią także tych lekarzy.

# Profil respondentów

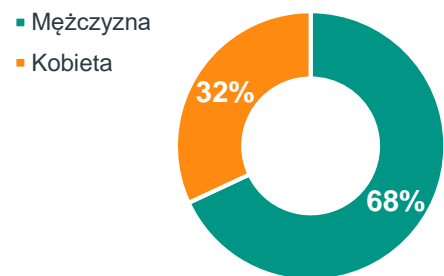


# Większość pacjentów z POChP stanowią mężczyźni (68%), a 83% z osób leczących się jest powyżej 54 roku życia

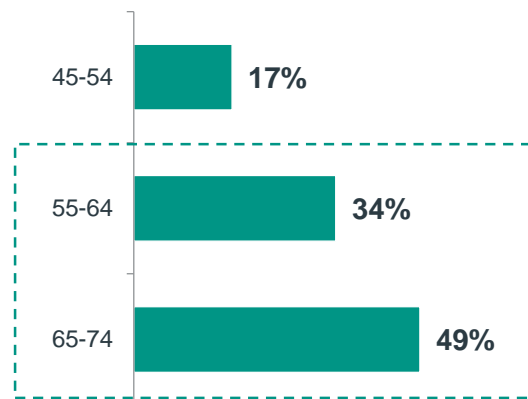
## Profil respondentów – pacjenci ogółem

Baza: wszyscy pacjenci, N=501

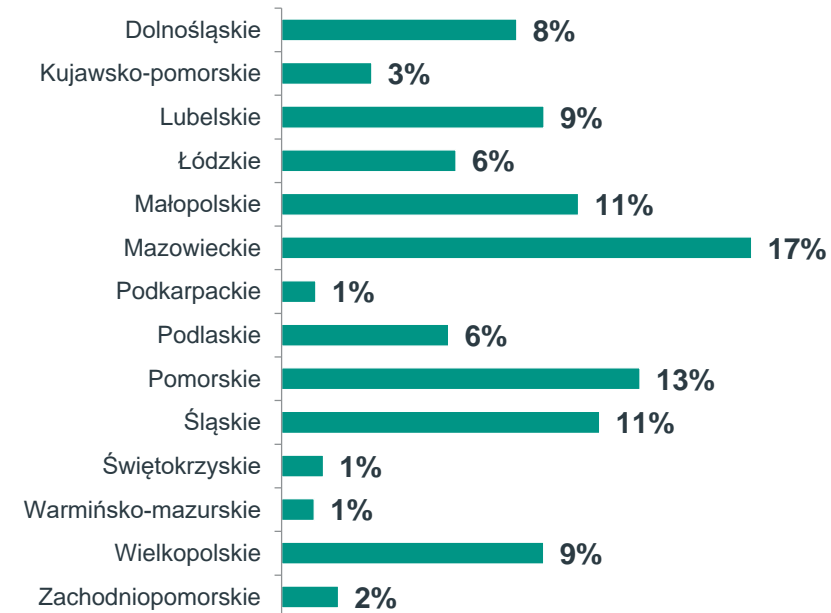
### Płeć



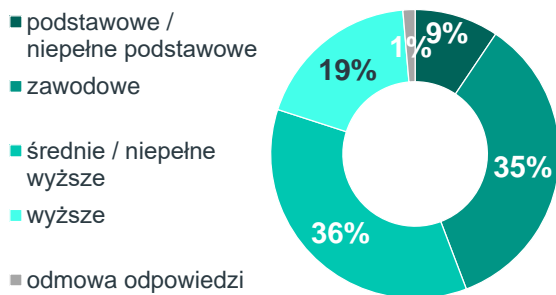
### Wiek <sup>1)</sup>



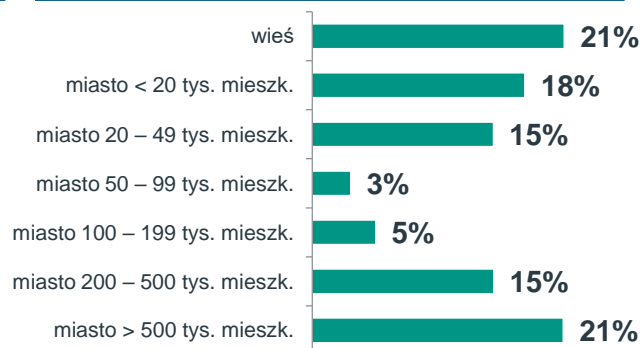
### Województwo



### Wykształcenie



### Wielkość miejscowości



S6. Płeć  
S7. W jakiej grupie wiekowej Pan/i się znajduje?  
S8. Województwo  
S9. Jaka jest wielkość Pana/i miejsca zamieszkania?  
M1. Jak ma Pan/i wykształcenie?

<sup>1)</sup> Badano pacjentów między 45 a 74 rokiem życia



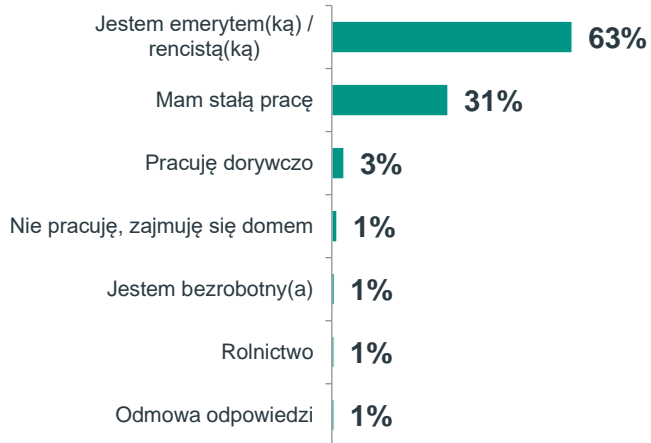
# Ponad co trzecia osoba z POChP musi bardzo oszczędnie gospodarować pieniędzmi na co dzień (36%), a niemal połowa musi oszczędzać na poważniejsze zakupy (45%). W przypadku 49% badanych dochód na gospodarstwo domowe nie przekracza 3000 zł miesięcznie



## Profil respondentów – pacjenci ogółem

Baza: wszyscy pacjenci, N=501

### Aktualna sytuacja zawodowa



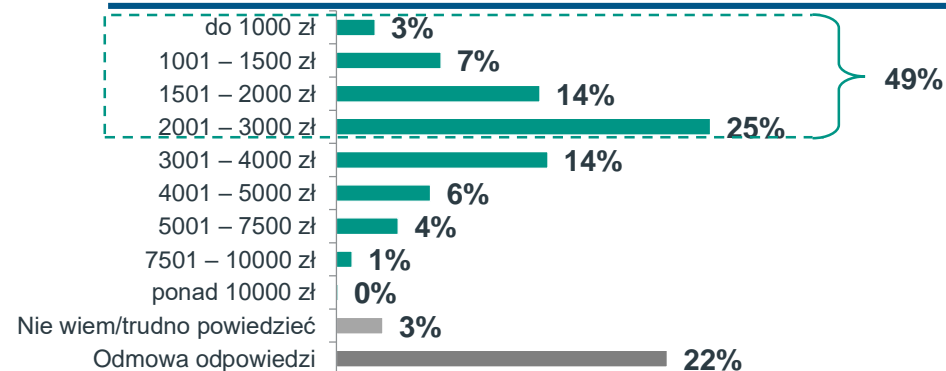
### Obecny status zawodowy



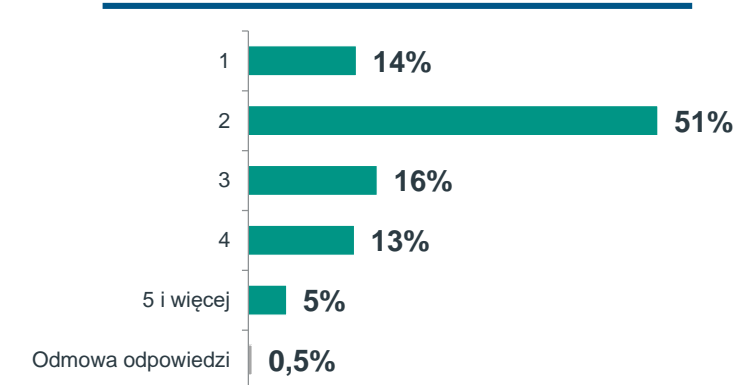
### Subiektywna ocena dochodu gospodarstwa domowego



### Miesięczny dochód netto na gospodarstwo domowe



### Liczba osób w gospodarstwie domowym



M2. Jaka jest Pana/i aktualna sytuacja zawodowa?

M3. Jaki jest Pana(i) obecny status zawodowy?

M4. Ile osób liczy Pana/i gospodarstwo domowe (chodzi o osoby mieszkające i utrzymujące się wspólnie z Panem / Panią). Proszę wliczyć również siebie.

M5. Proszę wskazać miesięczny dochód netto („na rękę”) całego gospodarstwa domowego (chodzi o osoby mieszkające i utrzymujące się wspólnie z Panem / Panią).

M6. Jak Pan/i subiektywnie ocenia dochód Pana/i gospodarstwa domowego?

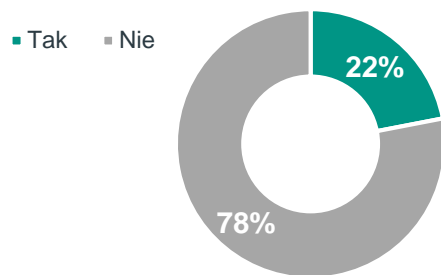


# 57% badanych leczy się z powodu POChP ponad 5 lat. Zespół współwystępowania astmy i POChP ma zdiagnozowane 22% pacjentów

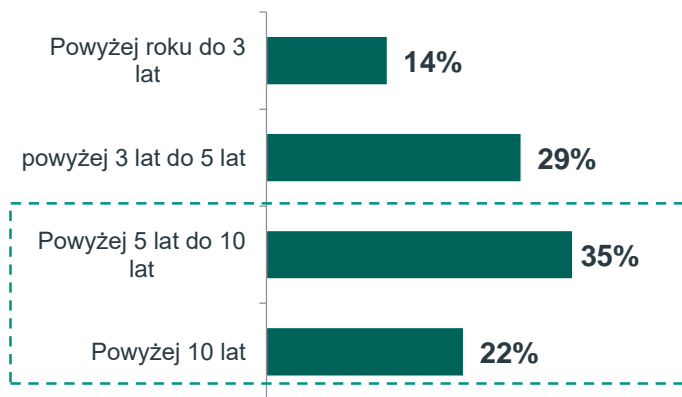
## Profil respondentów – pacjenci ogółem

Baza: wszyscy pacjenci, N=501

### Zespół współwystępowania astmy i POChP



### Długość leczenia POChP<sup>1)</sup>



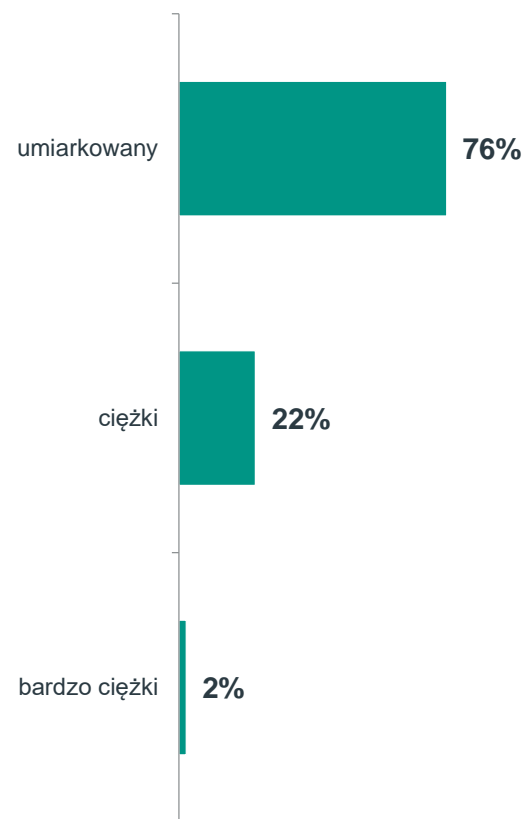
S2. Czy ma Pan/i zdiagnozowaną także astmę tzw. Zespół współwystępowania astmy i POChP?

S3. Jaki ma Pan/i stopień zaawansowania POChP?

S4. W jakiej formie obecnie przyjmuje Pan/i leki w związku z POChP?

S5. Jak długo leczy się Pan/i z powodu POChP?

### Stopień zaawansowania POChP<sup>2)</sup>

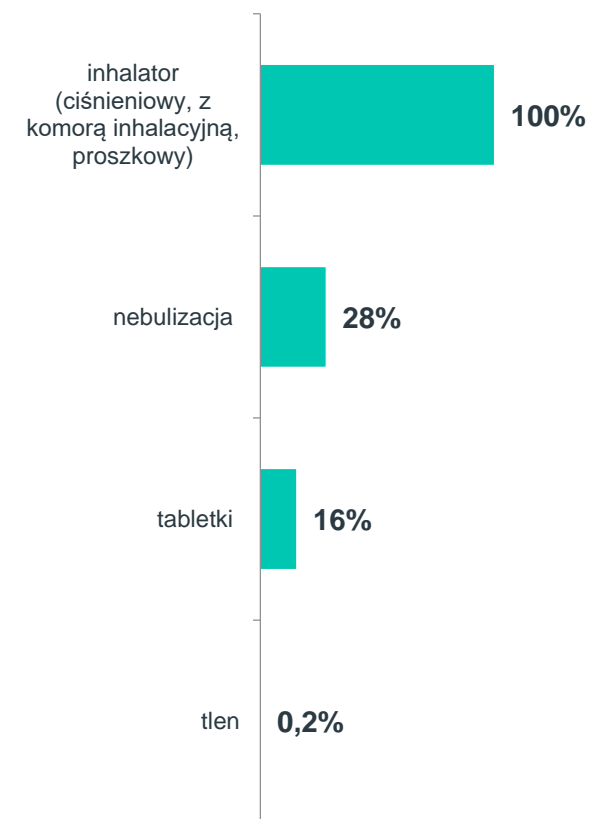


1) Badano pacjentów, którzy leczą się z powodu POChP przynajmniej 1 rok

2) Nie badano chorych z łagodnym stopniem zaawansowania POChP

3) Badano pacjentów, którzy obecnie przyjmują leki w formie inhalatora

### Forma przyjmowanych leków<sup>3)</sup>



## Obecnie stosowana terapia POChP i jej koszty

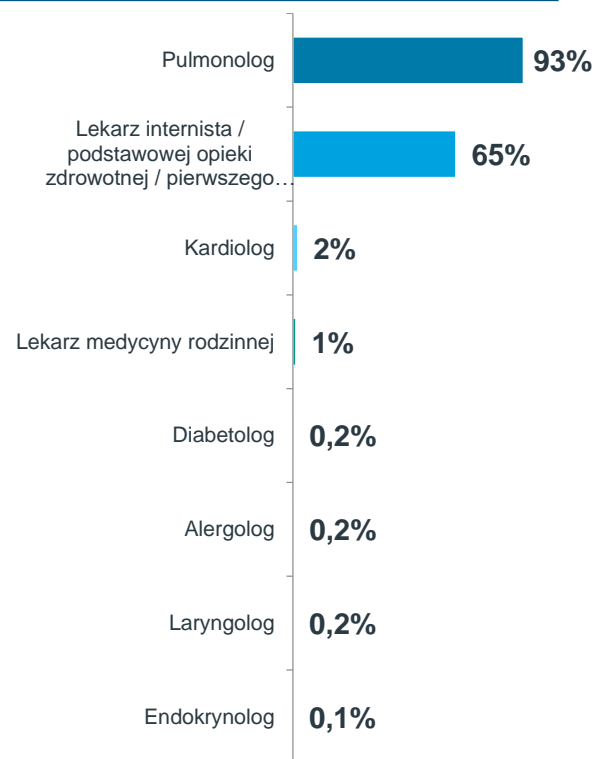


# Prawie wszyscy pacjenci odwiedzają lekarza pulmonologa z powodu POChP

## Częstotliwość wizyt u lekarzy poszczególnych specjalizacji

Baza: wszyscy pacjenci, N=501

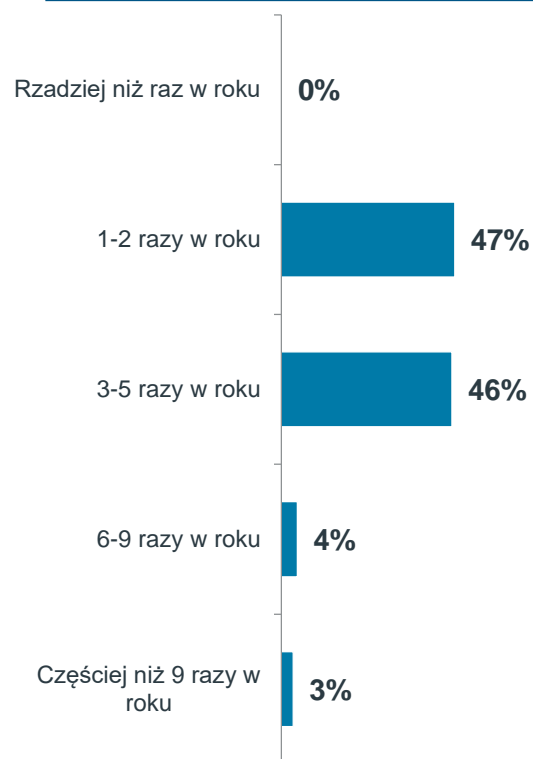
### Specjalizacja lekarza, n=501



### Częstotliwość wizyt u lekarzy poszczególnych specjalizacji [w roku]

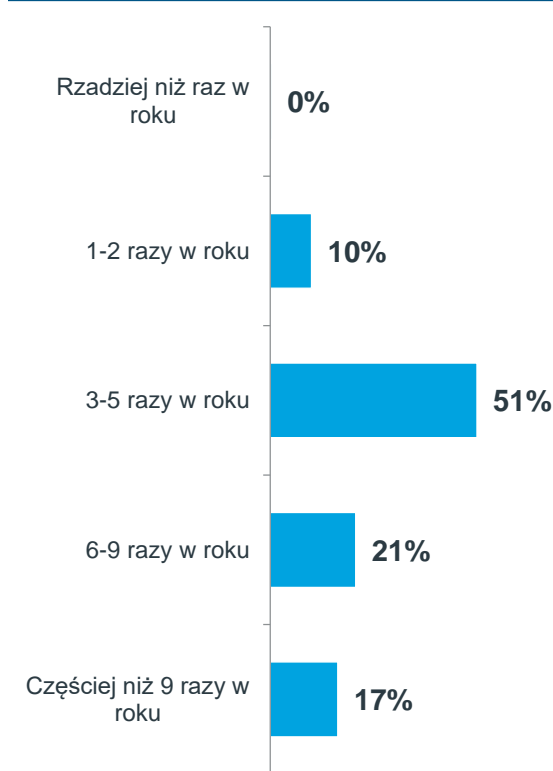
#### Pulmonolog

pacjenci odwiedzający pulmonologa n=466



#### Lekarz internista

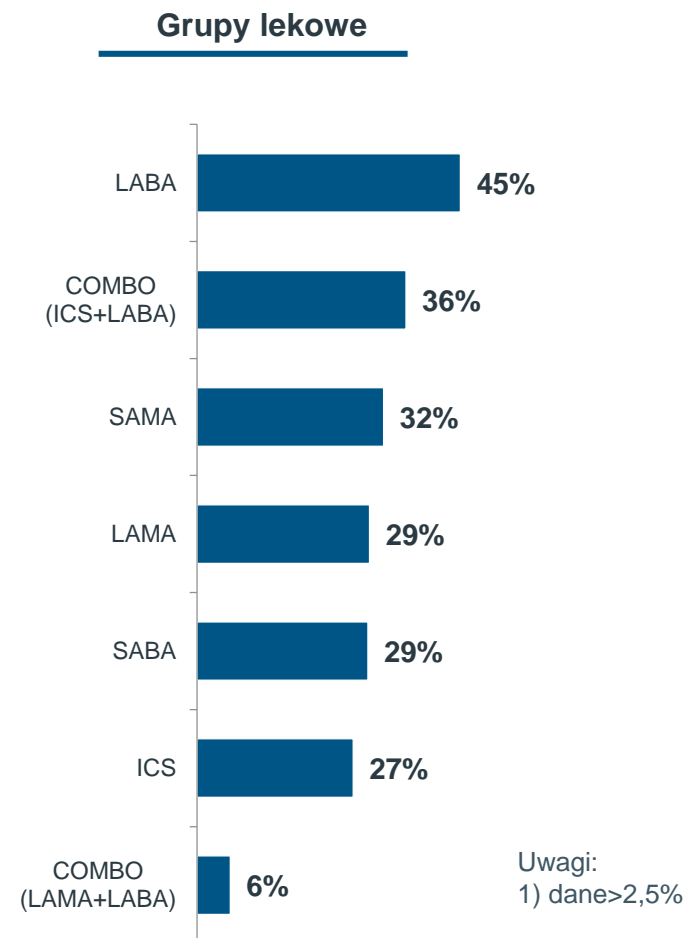
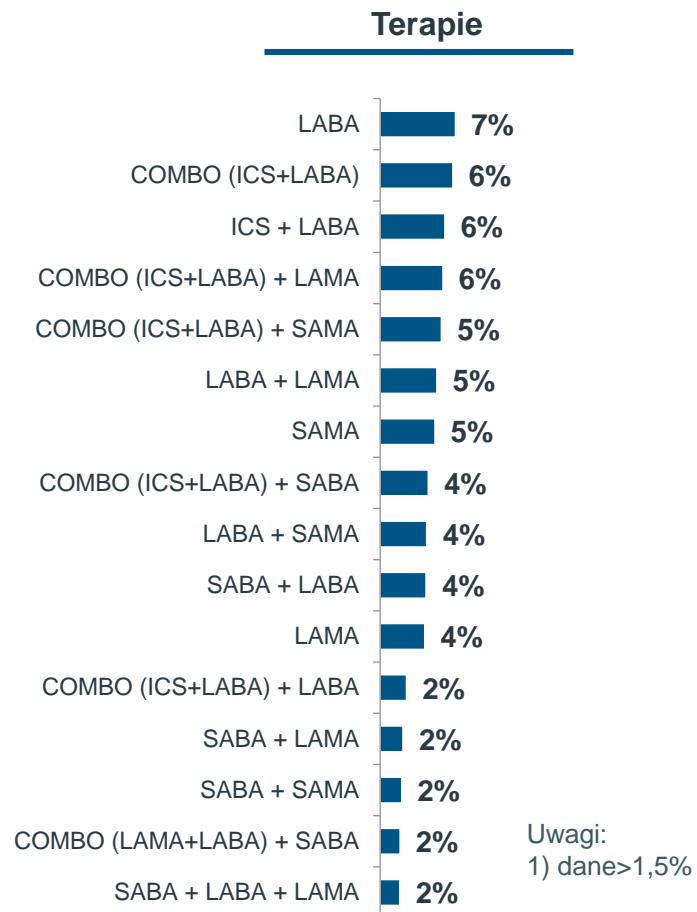
pacjenci odwiedzający internistę n=343



# Pacjenci najczęściej stosują leki z grupy LABA

## Leki wziewne przyjmowane przez pacjentów z powodu POChP

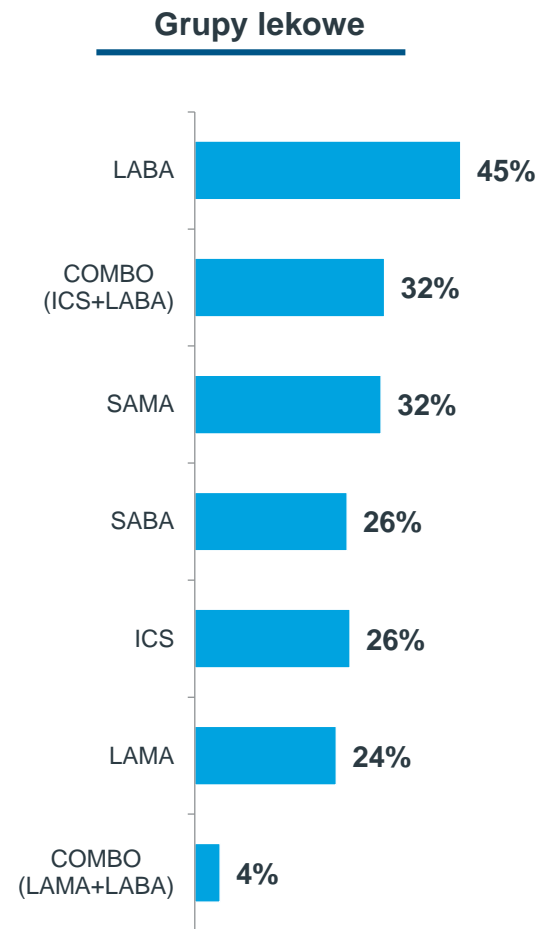
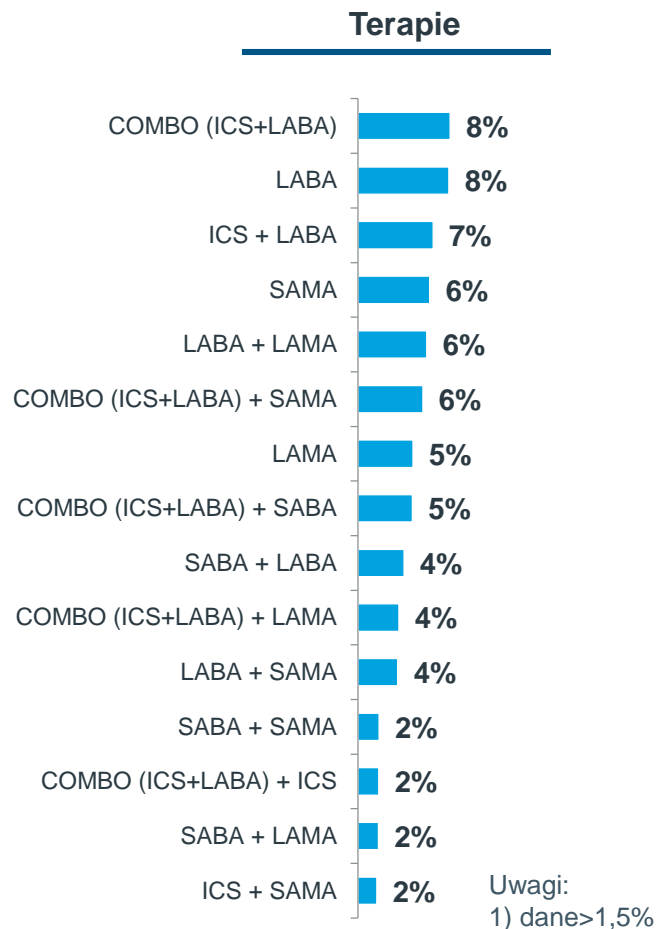
Baza: wszyscy pacjenci, N=501



# Badani pacjenci z umiarkowanym stopniem POChP najczęściej stosują leki z grupy LABA

## Leki wziewne przyjmowane przez pacjentów z powodu POChP – pacjenci z umiarkowanym POChP

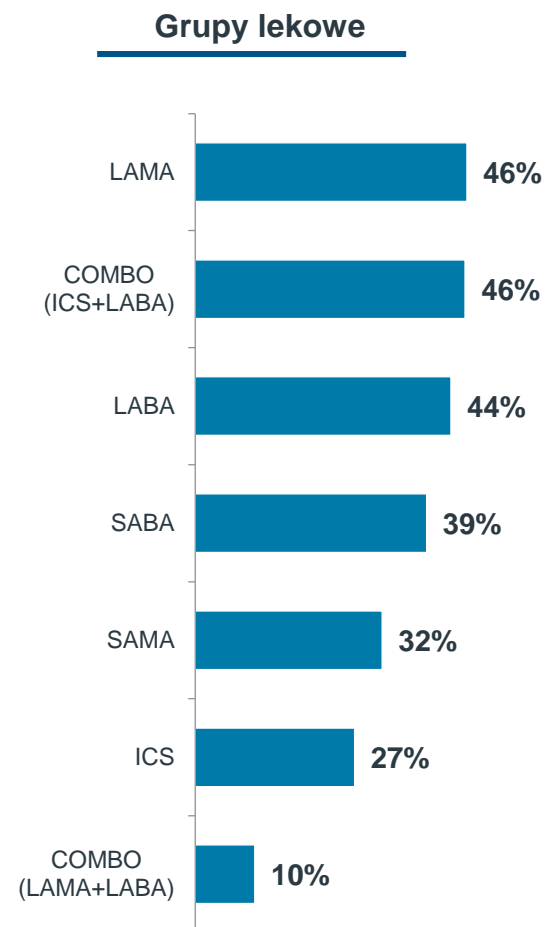
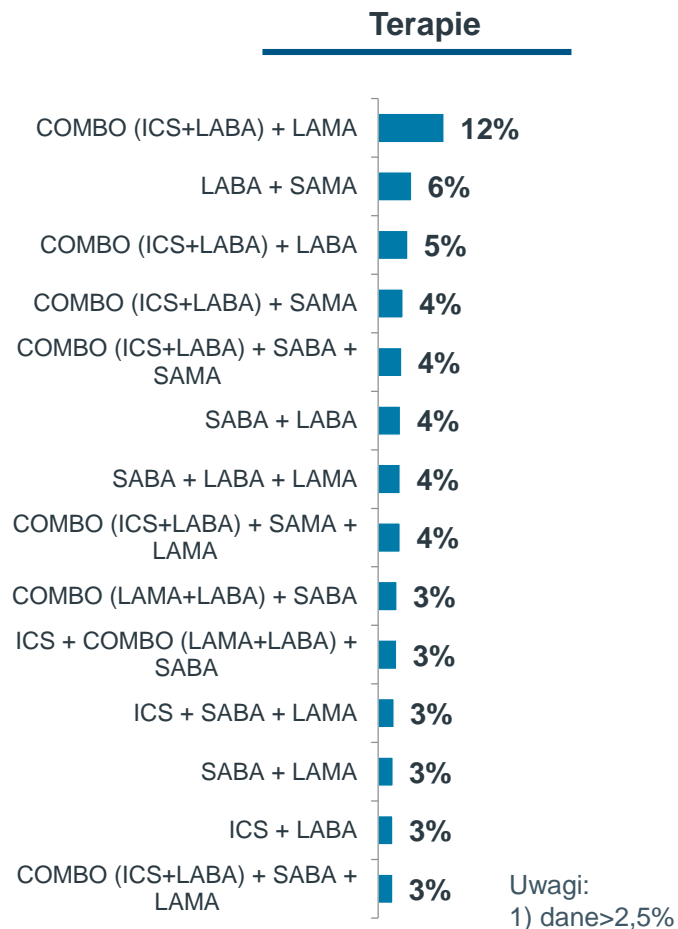
Baza: pacjenci z umiarkowanym POChP, N=388



# Badani pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP często przyjmują leki z grup LAMA, COMBO (ICS+LABA), LABA

Leki wziewne przyjmowane przez pacjentów z powodu POChP – pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP

Baza: pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP, n=113



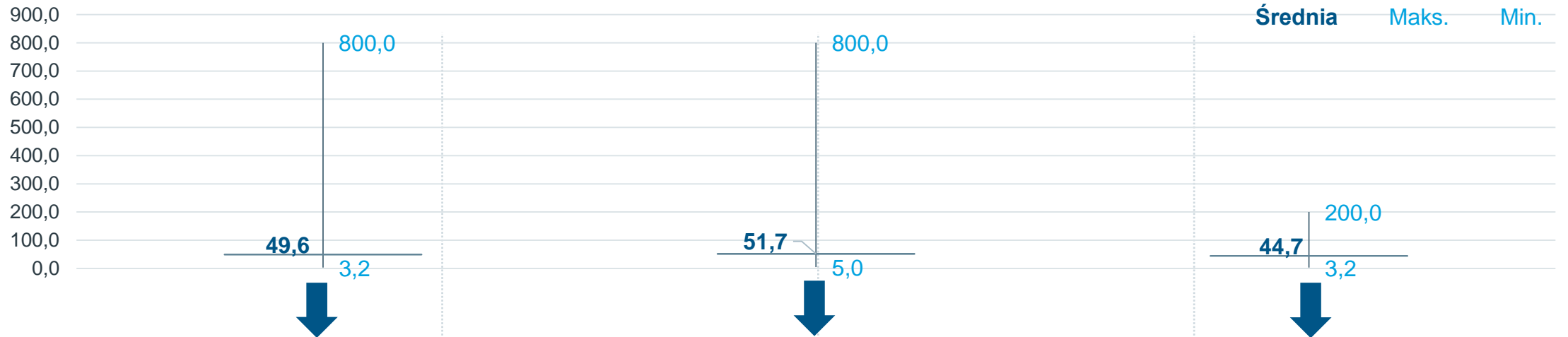
Średni przedział cenowy stosowanej kuracji mieści się między 3,2 zł a 800 zł. Przy obecnie płaconej średniej cenie miesięcznej kuracji – 49,6 zł – 50% pacjentów uznaje ją za odpowiednią. Cena 49,6 zł wydaje się za wysoka dla 36% pacjentów, a co dziesiąty pacjent uznaje ją za zbyt niską. Pacjenci lekarzy POZ płacą przeciętnie 44,7 zł miesięcznie, a pacjenci leczeni przez pulmonologów – 51,7 zł



*Łączny miesięczny koszt terapii POChP i subiektywna ocena wydatków na leczenie POChP (1/2)*

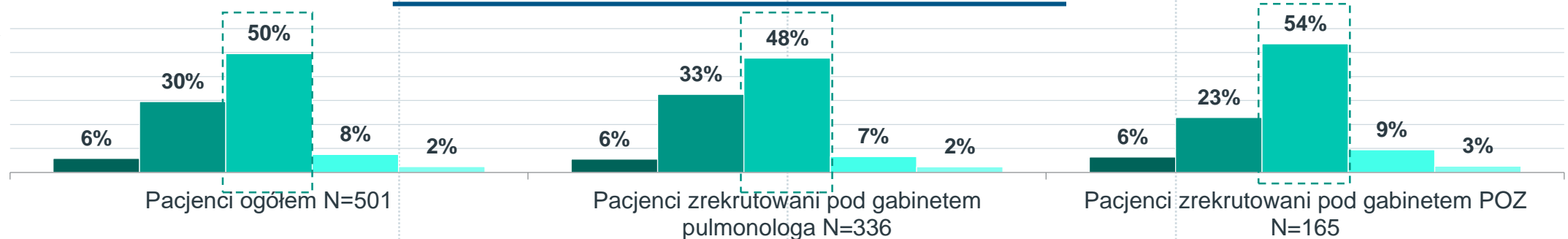
Baza: wszyscy pacjenci, N=501

**Łączny miesięczny koszt terapii POChP**



**Opinia nt. miesięcznego kosztu terapii POChP**

- Zdecydowanie droga
- Raczej droga
- W sam raz
- Raczej tania
- Zdecydowanie tania



A4. Ile płaci Pan/i za miesięczną terapię POChP tymi lekami? Proszę spróbować oszacować łączny koszt.

A5. Co sądzi Pan/i na temat miesięcznego kosztu tej terapii? Czy wg Pana/Pani ta terapia jest:



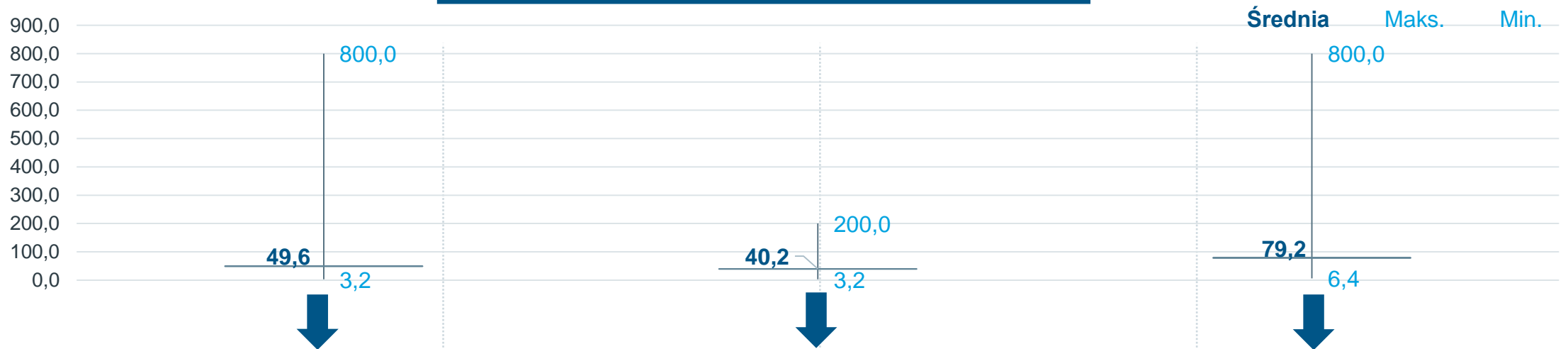
**Pacjenci z umiarkowanym stopniem POChP za terapię płacą przeciętnie 40,2 zł miesięcznie, co według 53% z nich stanowi odpowiednią kwotę. Pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim stopniem POChP za miesięczną terapię płacą zdecydowanie więcej – 79,2 zł. Obecną cenę terapii za odpowiednią uważa 39% z nich, dla 44% jest ona zbyt wysoka**



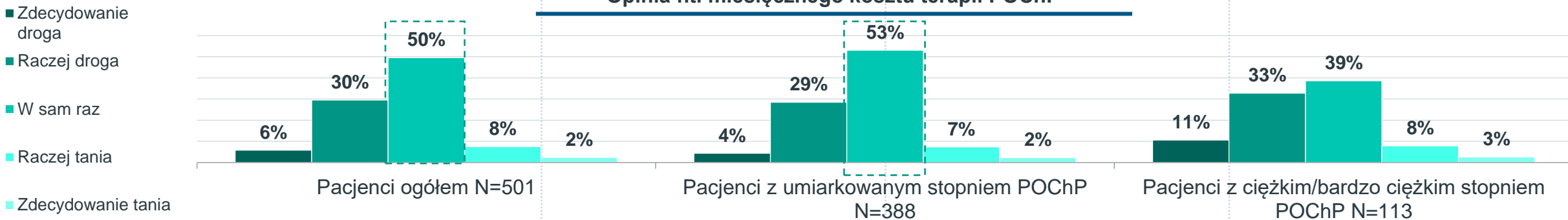
*Łączny miesięczny koszt terapii POChP i subiektywna ocena wydatków na leczenie POChP (2/2)*

Baza: wszyscy pacjenci, N=501

**Łączny miesięczny koszt terapii POChP**



**Opinia nt. miesięcznego kosztu terapii POChP**



A4. Ile płaci Pan/i za miesięczną terapię POChP tymi lekami? Proszę spróbować oszacować łączny koszt.

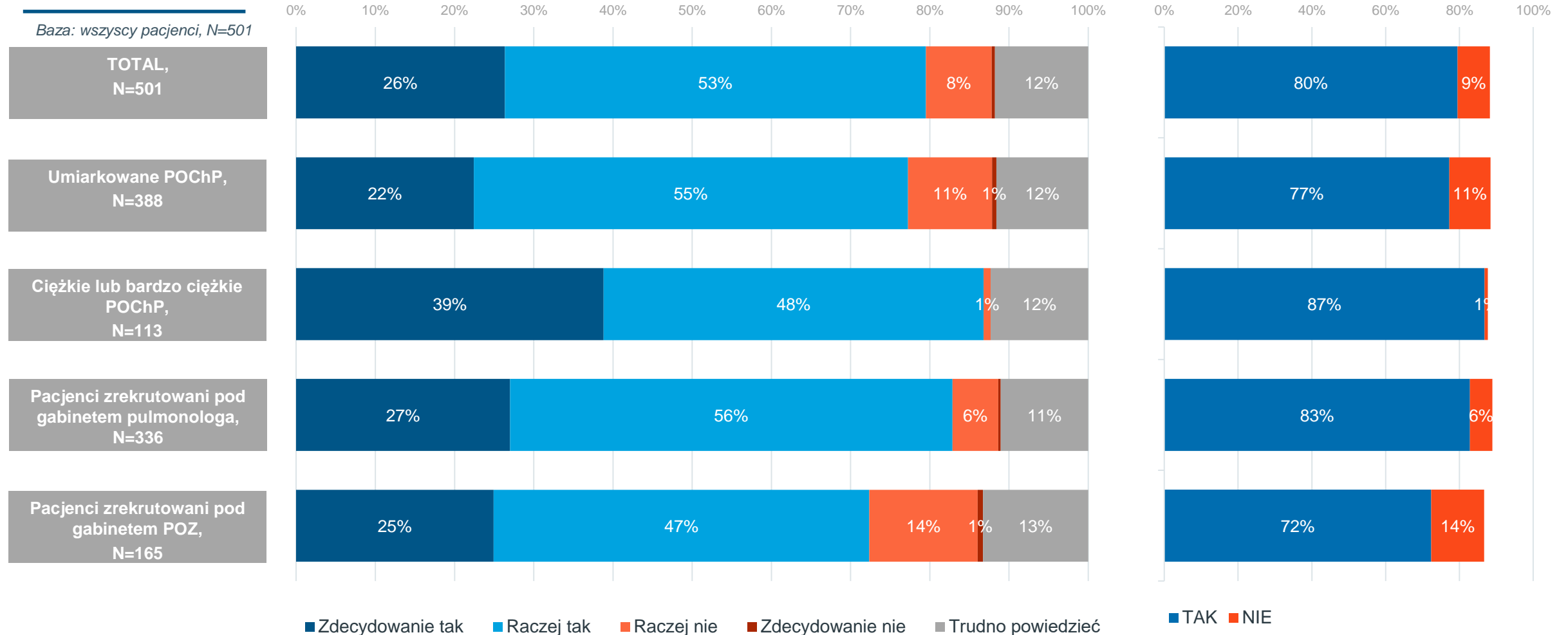
A5. Co sądzi Pan/i na temat miesięcznego kosztu tej terapii? Czy wg Pana/Pani ta terapia jest:

## Zainteresowanie nowym lekiem, wrażliwość cenowa

# 80% pacjentów z POChP deklaruje, że zmieniliby obecnie stosowaną terapię gdyby na rynek wszedł skuteczny i nowoczesny lek w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP, a jego cena byłaby akceptowalna. Pacjenci z ciężkim lub bardzo ciężkim POChP częściej deklarowali zainteresowanie taką zmianą

## Intencja zakupu nowego, skutecznego leku na POChP w inhalatorze (bez znajomości ceny)

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



Proszę sobie wyobrazić, że na rynek wchodzi skuteczny i nowoczesny lek na POChP w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną przez Pana/nią terapię POChP. B1. Na ile jest prawdopodobne, że zgodzi(a)by się Pan/i rozpocząć stosowanie terapii tym lekiem, gdyby polecił ją Panu/i lekarz, a cena terapii byłaby dla Pana/i akceptowalna?

# Pacjenci zostali zapytani jakie są ich zdaniem granice akceptacji cenowej przedstawionego produktu

## Metoda PSM pozwala oszacować poziom akceptowalności ceny produktu

### Analiza PSM

Metoda PSM zakłada, że cena jest wskaźnikiem postrzegania jakości przez respondenta.

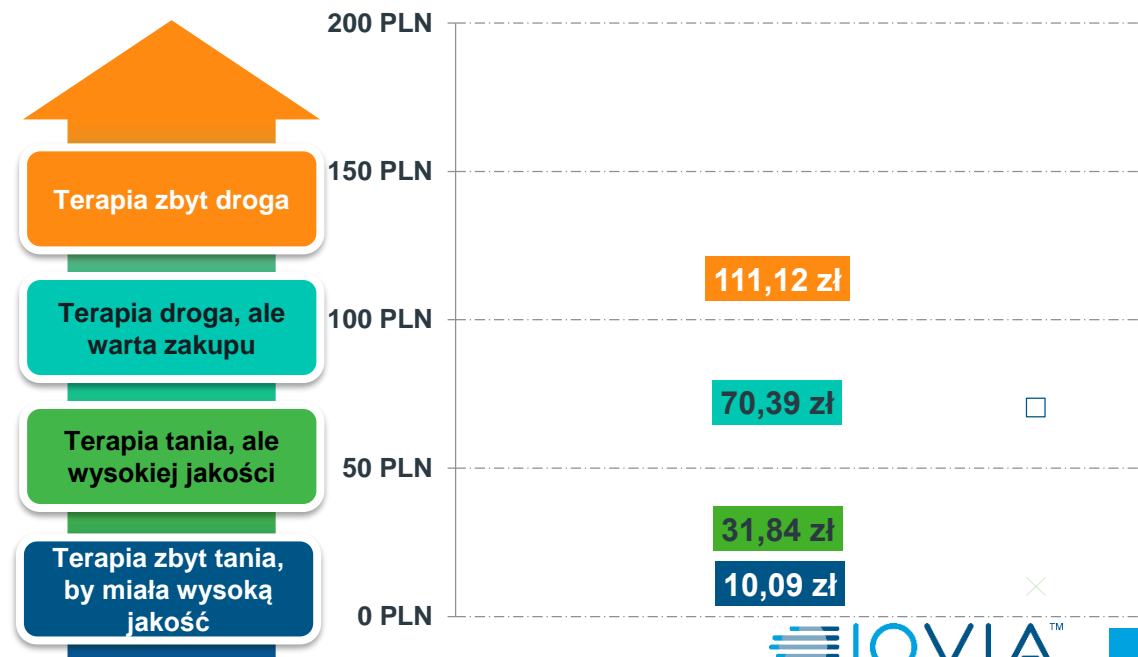
PSM pozwala na obliczenie **4 indeksów**:

- **OPP (punkt ceny optymalnej)**. Jest to cena, przy której odsetek respondentów postrzegających produkt jako zbyt drogi lub zbyt tani jest najniższy. Jakakolwiek zmiana ceny spowoduje wzrost odsetka osób, które odrzucają dany produkt z powodu jego ceny – jako zbyt drogi (ceny powyżej OPP) lub zbyt tani (ceny poniżej OPP).; **Cena ustanowiona na tym poziomie maksymalizuje odsetek pacjentów, którzy są gotowi zakupić dany lek.**
- **IDP (punkt równowagi cenowej)**. Jest to cena, przy której odsetek respondentów postrzegających produkt jako tani jest taki sam jak odsetek postrzegających go jako drogi.
- **PMI (punkt krańcowy najniższej ceny)**. Jest to punkt cenowy, w którym odsetek respondentów postrzegających produkt jako tani zrównuje się z odsetkiem respondentów, którzy postrzegają go jako tani, ale wysokiej skuteczności. Poniżej tej ceny odsetek respondentów, którzy wiążą niską cenę z niską skutecznością będzie wyższy niż odsetek respondentów postrzegających go jako tani ale dobry.
- **PME (punkt krańcowy najwyższej ceny)**. Jest to cena, przy której odsetek respondentów postrzegających produkt jako zbyt drogi jest taki sam, jak odsetek respondentów, którzy postrzegają go jako drogi, ale wart zakupu. Powyżej tego punktu cenowego odsetek respondentów, którzy postrzegają produkt jako zbyt drogi będzie wyższy niż odsetek tych, którzy postrzegają go jako wart zakupu. **Przedział akceptowanych cen mieści się pomiędzy PMI i PME.**

Metoda PSM opiera się na analizie odpowiedzi z 4 pytań:

Przy jakiej cenie za opakowanie leku uznał/a/by Pan/i:

1. że jest to terapia zbyt droga, nawet jeśli charakteryzuje się wysoką skutecznością?
2. że jest to wprawdzie droga terapia, ale ze względu na wysoką skuteczność jest warta zakupu?
3. że jest to co prawda tania terapia, ale może mieć wysoką skuteczność?
4. że jest to zbyt tania terapia, aby można było ją uznać za terapię wysokiej skuteczności?

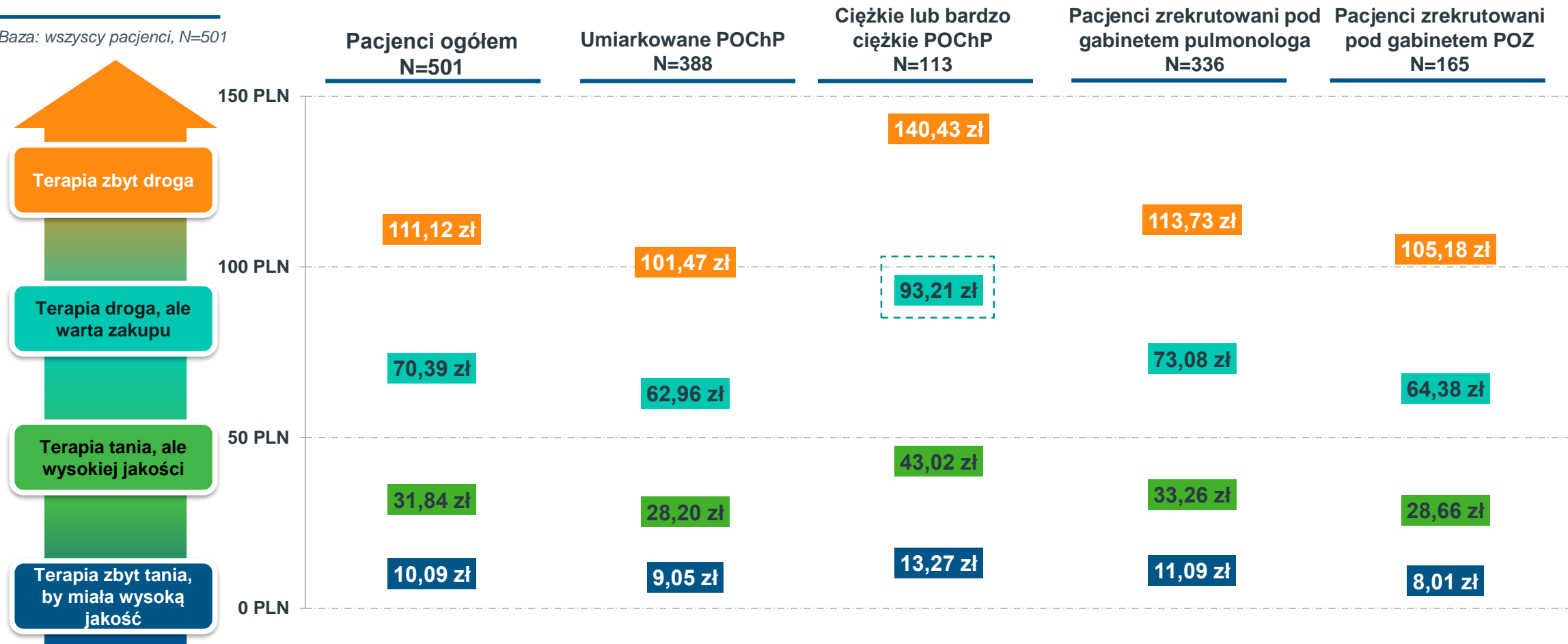




# Cena 70,39 zł za miesięczną kurację została uznana za wysoką, ale możliwą do zapłacenia (produkt wart zakupu) – pacjenci z ciężkimi lub bardzo ciężkim stopniem POChP byliby skłonni zapłacić nawet 93,21 zł, a pacjenci z umiarkowanym stopniem POChP – 62,96 zł

*Analiza PSM – średnie ceny w zależności od stopnia ciężkości POChP i miejsca rekrutacji pacjenta*

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B2. Przy jakiej miesięcznej cenie terapii POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, uzna(a)by Pan/i że:

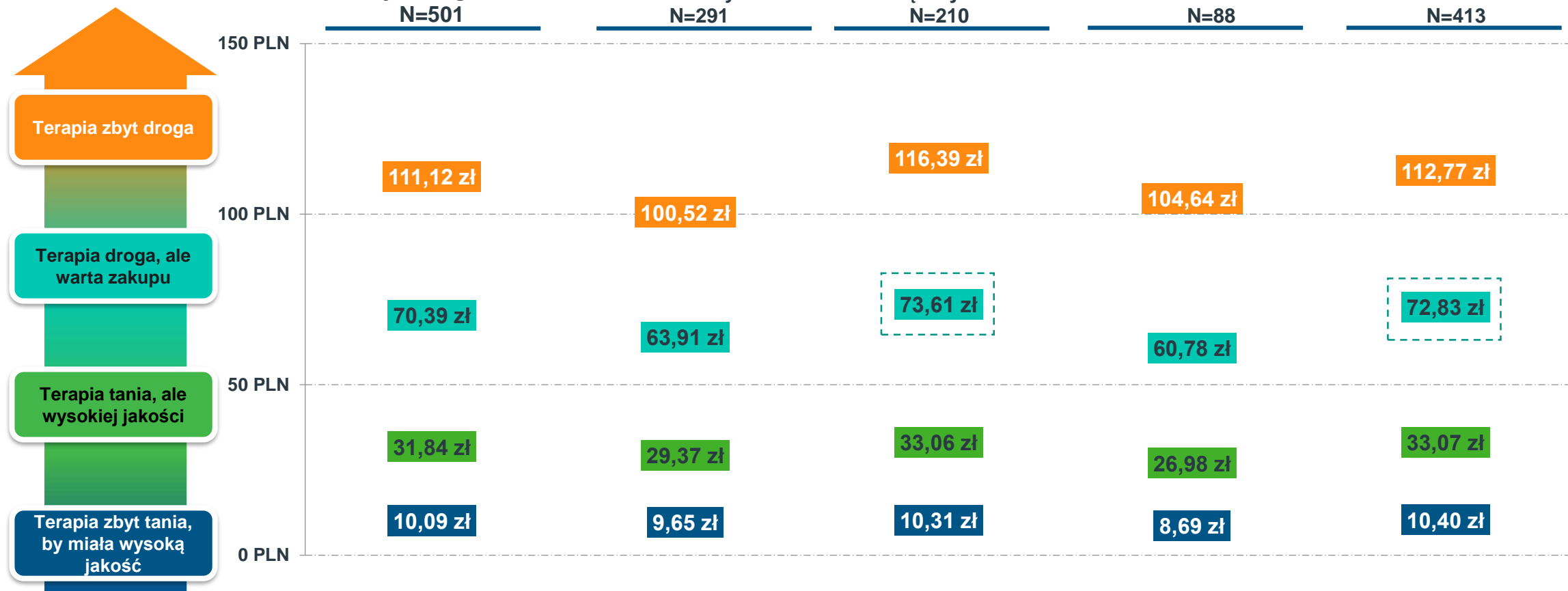
- A) jest to terapia zbyt droga, nawet jeśli charakteryzuje się wysoką skutecznością?
- B) że jest to wprawdzie droga terapia, ale ze względu na wysoką skuteczność jest warta zakupu?
- C) że jest to co prawda tania terapia, ale może mieć wysoką skuteczność?
- D) że jest to zbyt tania terapia, aby można było ją uznać za wysokiej skuteczności?



# Mężczyźni i pacjenci pochodzący z miast byliby skłonni zapłacić nieco wyższą cenę – ponad 70 zł

Analiza PSM – średnie ceny w zależności od płci i wielkości miejscowości zamieszkania pacjenta

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B2. Przy jakiej miesięcznej cenie terapii POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, uznał(a)by Pan/i że:

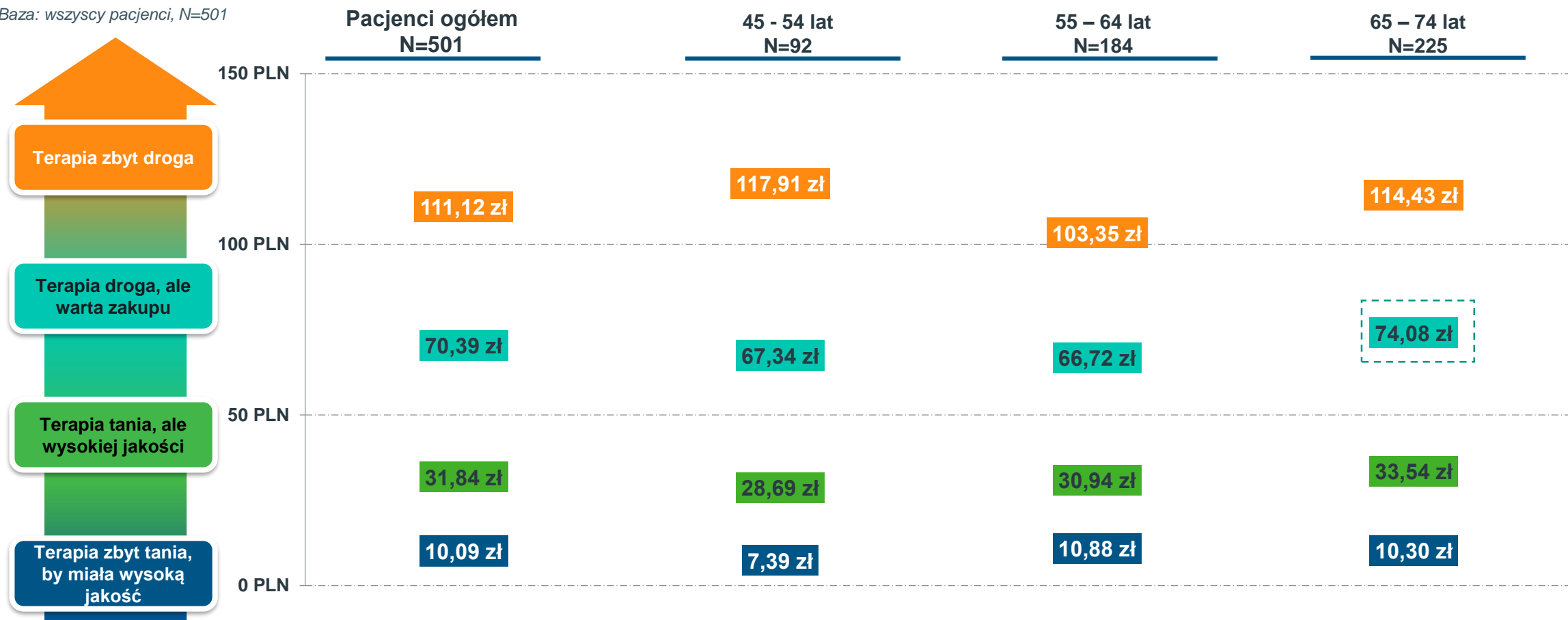
- A) jest to terapia zbyt droga, nawet jeśli charakteryzuje się wysoką skutecznością?
- B) że jest to wprawdzie droga terapia, ale ze względu na wysoką skuteczność jest warta zakupu?
- C) że jest to co prawda tania terapia, ale może mieć wysoką skuteczność?
- D) że jest to zbyt tania terapia, aby można było ją uznać za wysokiej skuteczności?



# Najstarsi respondenci (65 – 74 lat) byłoby skłonni zapłacić więcej – 74 zł za terapię POChP

## Analiza PSM – średnie ceny w zależności wieku pacjenta

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B2. Przy jakiej miesięcznej cenie terapii POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, uzna(a)by Pan/i że:

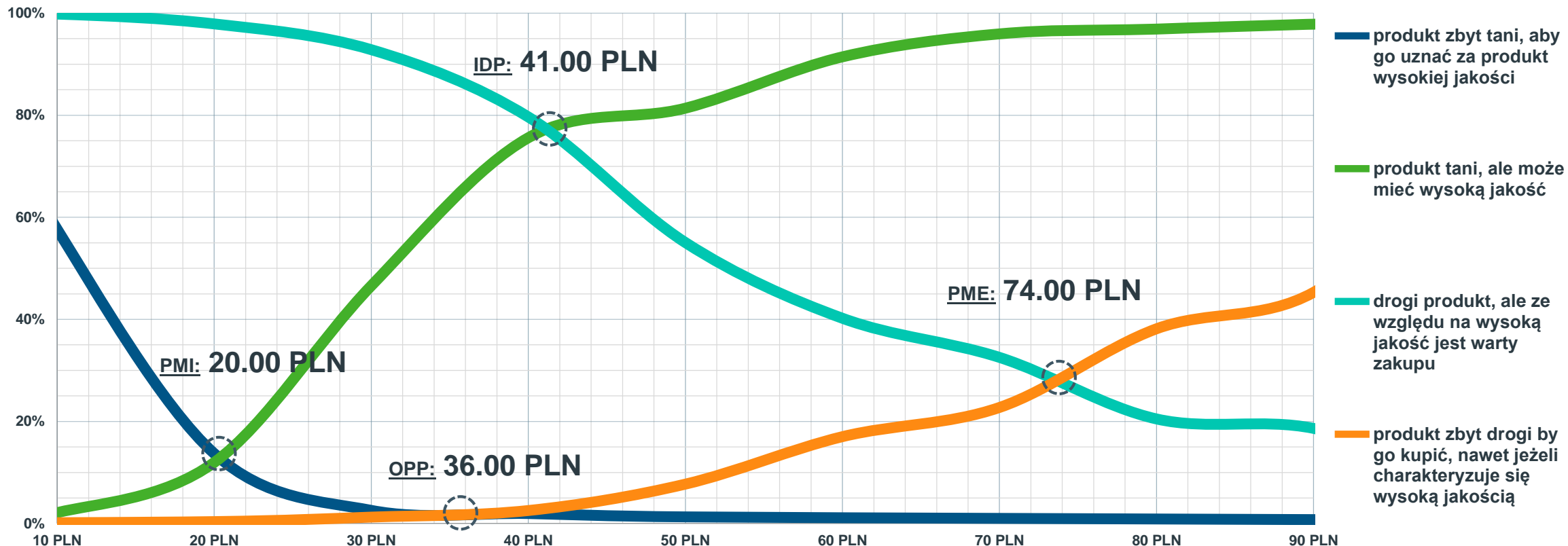
- A) jest to terapia zbyt droga, nawet jeśli charakteryzuje się wysoką skutecznością?
- B) że jest to wprawdzie droga terapia, ale ze względu na wysoką skuteczność jest warta zakupu?
- C) że jest to co prawda tania terapia, ale może mieć wysoką skuteczność?
- D) że jest to zbyt tania terapia, aby można było ją uznać za wysokiej skuteczności?



# Cena akceptowalna mieści się w granicach 20-74 PLN, przy czym cena optymalna to 36 zł za miesięczną terapię

## Analiza PSM – optymalna cena – pacjenci ogółem

Baza: wszyscy pacjenci, N=90



\* Na potrzeby analizy PSM linie dla „produktu taniego” i „produktu zbyt drogiego” zostały odwrócone. Powinny być interpretowane w następujący sposób: odsetek pacjentów, którzy nie uważają danego produktu za tani oraz odsetek pacjentów, którzy nie uważają danego produktu za zbyt drogi.

B2. Przy jakiej miesięcznej cenie terapii POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, uzna(a)by Pan/i że:

- A) jest to terapia zbyt droga, nawet jeśli charakteryzuje się wysoką skutecznością?
- B) że jest to wprawdzie droga terapia, ale ze względu na wysoką skuteczność jest warta zakupu?
- C) że jest to co prawda tania terapia, ale może mieć wysoką skuteczność?
- D) że jest to zbyt tania terapia, aby można było ją uznać za wysokiej skuteczności?



# Pacjenci zostali zapytani o akceptację konkretnych progów cenowych

## Metoda DPA pozwala zbadać reakcję respondentów na konkretną ofertę cenową

*DPA – Direct Price Acceptance*

### Kryteria zastosowania DPA

**DPA została użyta ponieważ:**

- Mamy już pojęcie o akceptowalnych cenach dla respondentów i chcemy zbadać ich reakcję na konkretną ofertę cenową.
- Wszystkie atrybuty produktu - oprócz ceny - zostały już określone.

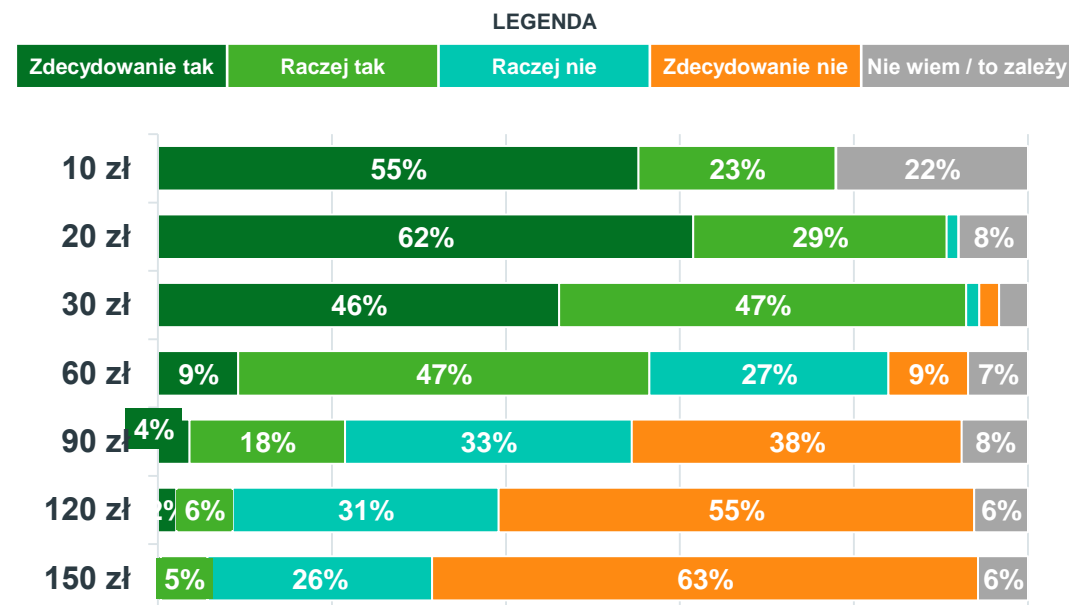
**Metoda ta zakłada, że:**

- Możemy definiować popyt na podstawie deklaracji zamiaru zakupu konkretnego produktu w konkretnych progach cenowych.
- Deklaracje odzwierciedlają rzeczywiste zachowania konsumentów.

### Metoda DPA opiera się na analizie odpowiedzi na 1 pytanie:

**Czy zdecydował/a/by się Pan/i na zakup leku, gdyby koszt opakowania wynosił:**

- 150 zł,
- 120 zł
- 90 zł
- 60 zł
- 30 zł
- 20 zł
- 10 zł?

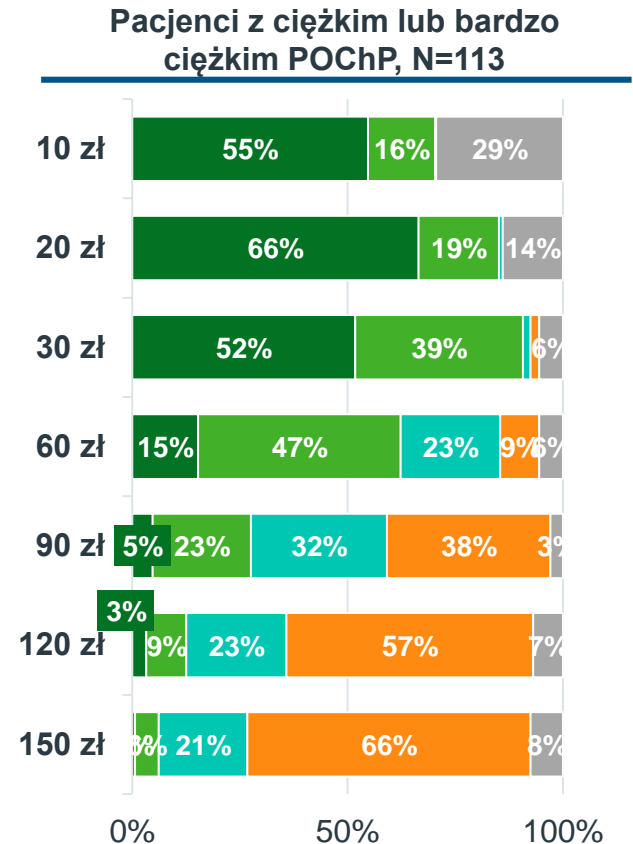
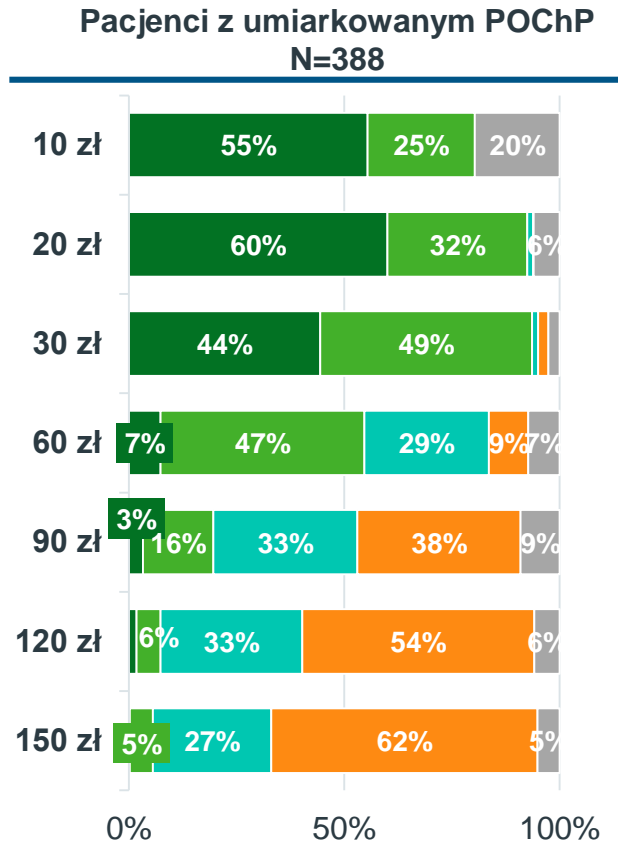
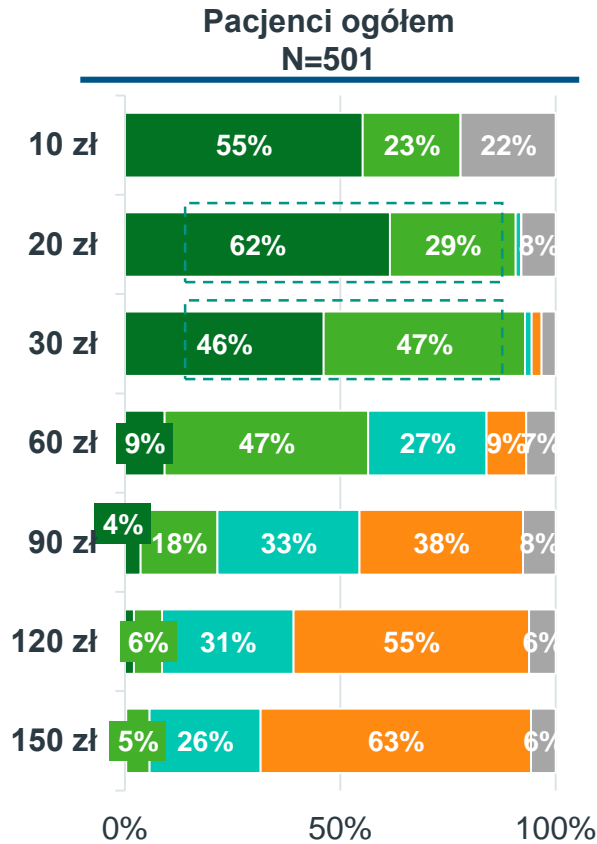




# Zdecydowanie najwyższe deklaracje zakupu dotyczą ceny 20 zł i 30 zł za miesięczną kurację (ponad 90% wskazań). Przy cenie 60 zł chęć zakupu produktu wyraża 56% pacjentów, przeciwne zakupowi jest 37%. Co piąty badany jest skłonny rozważyć zakup przy cenie 90 zł za miesięczną kurację

*Analiza DPA – predykcja stosowania leku przy danym progu cenowym w zależności od stopnia ciężkości POChP*

Baza: wszyscy pacjenci



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP w cenie

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

LEGENDA

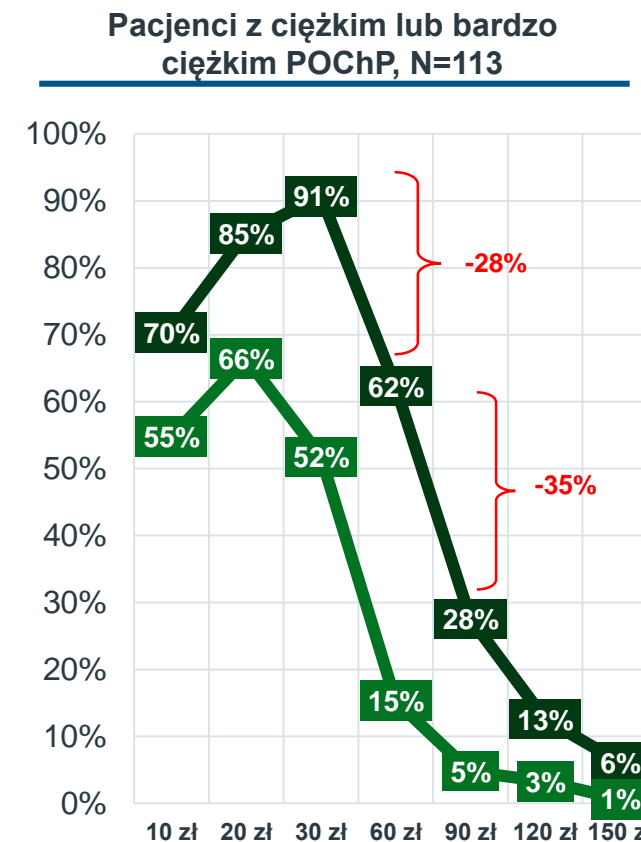
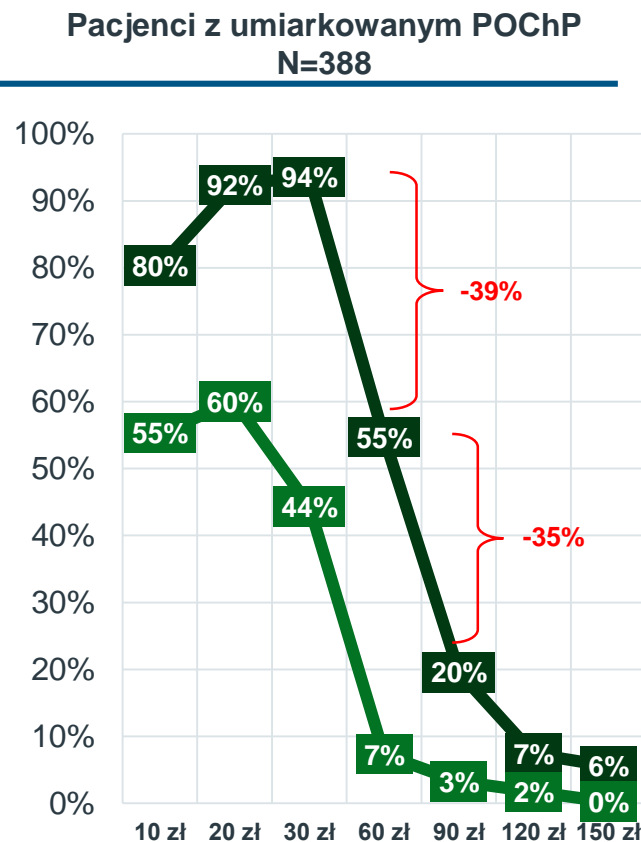
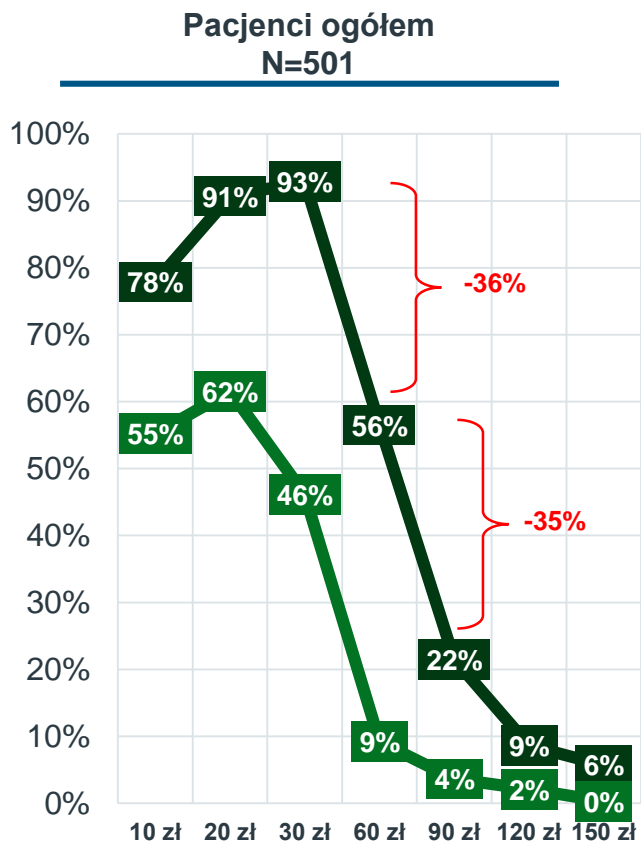


# Biorąc pod uwagę wskaźnik top2boxes chęć zakupu skutecznego i nowoczesnego leku w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczasową terapię, najbardziej spada przy poziomie cenowym 60 PLN i 90 PLN



Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowaliby wybrany próg cenowy w zależności od stopnia ciężkości POChP

Baza: wszyscy pacjenci



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

Zdecydowanie tak + Raczej tak (Top2Boxes)      Zdecydowanie tak (TopBox)

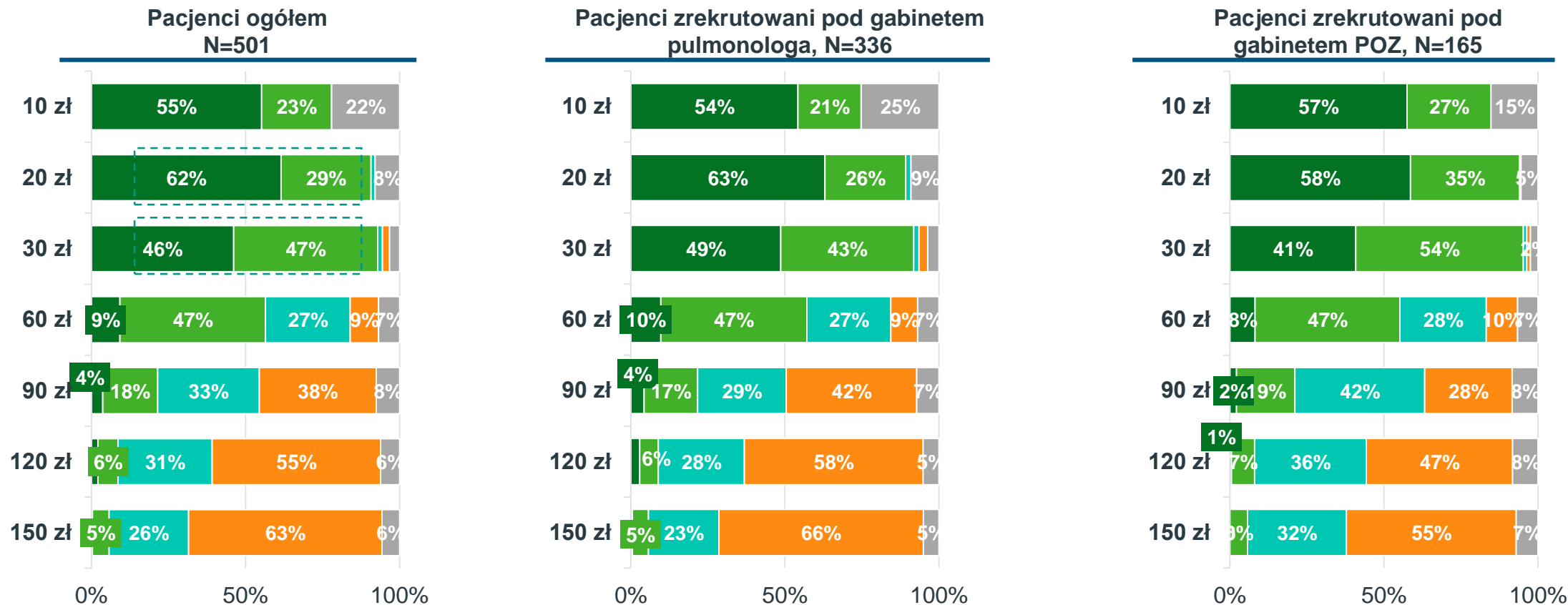




# Niezależnie od miejsca rekrutacji pacjenta, najwyższe deklaracje zakupu dotyczą ceny 20 zł i 30 zł za miesięczną kurację

Analiza DPA – predykcja stosowania leku przy danym progu cenowym w zależności od miejsca rekrutacji pacjenta

Baza: wszyscy pacjenci



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP w cenie

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

LEGENDA

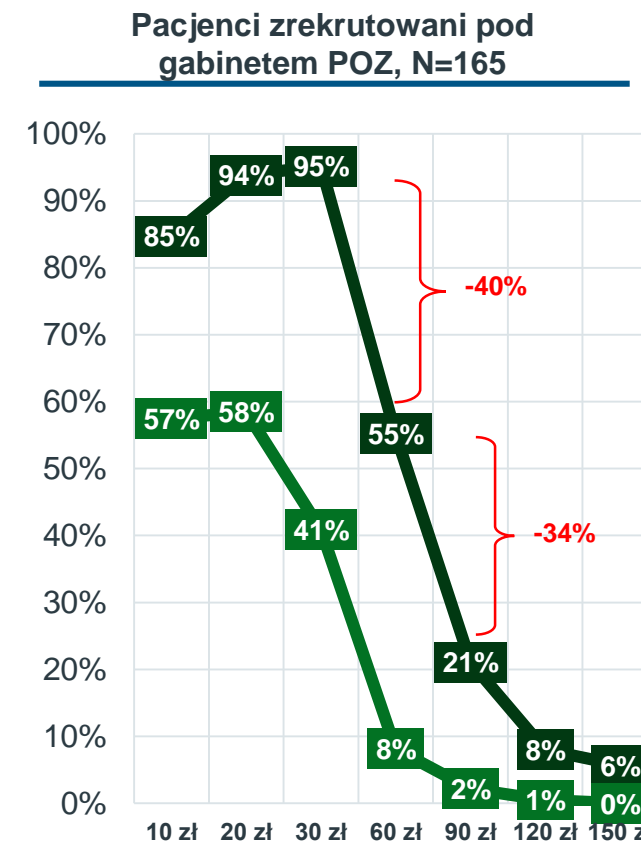
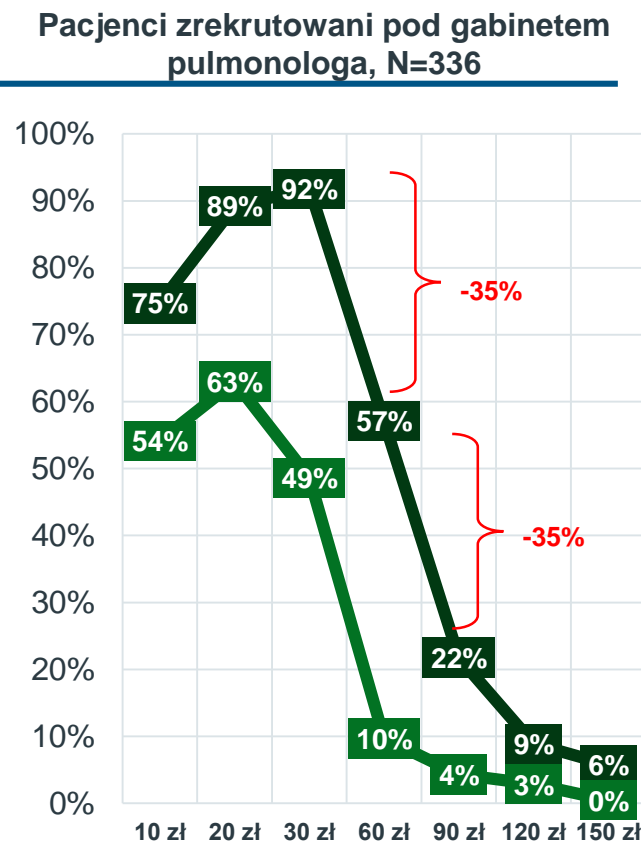
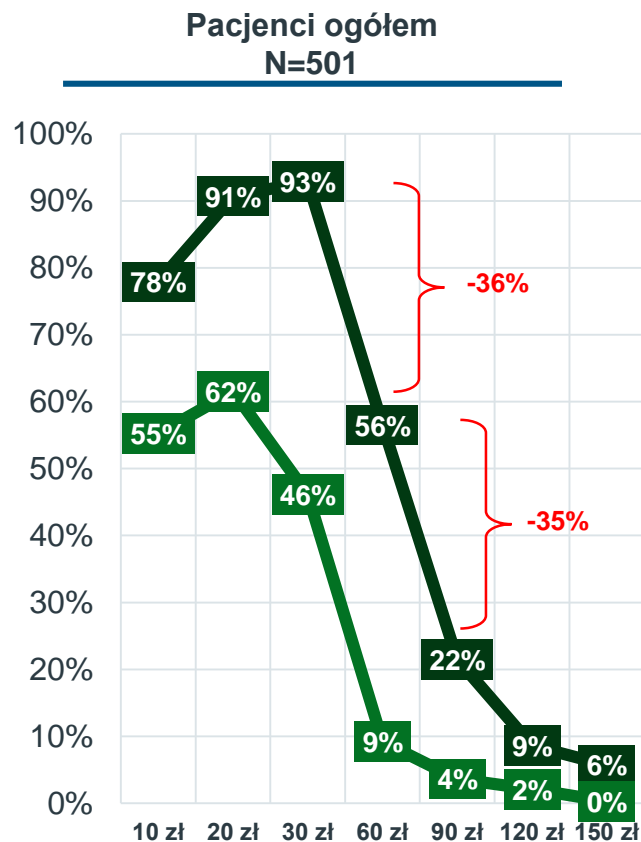




# Biorąc pod uwagę wskaźnik top2boxes chęć zakupu skutecznego i nowoczesnego leku w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczasową terapię, najbardziej spada przy poziomie cenowym 60 PLN i 90 PLN – niezależnie od miejsca rekrutacji pacjenta

*Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowaliby wybrany próg cenowy w zależności od miejsca rekrutacji pacjenta*

Baza: wszyscy pacjenci



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

Zdecydowanie tak + Raczej tak (Top2Boxes)      Zdecydowanie tak (TopBox)

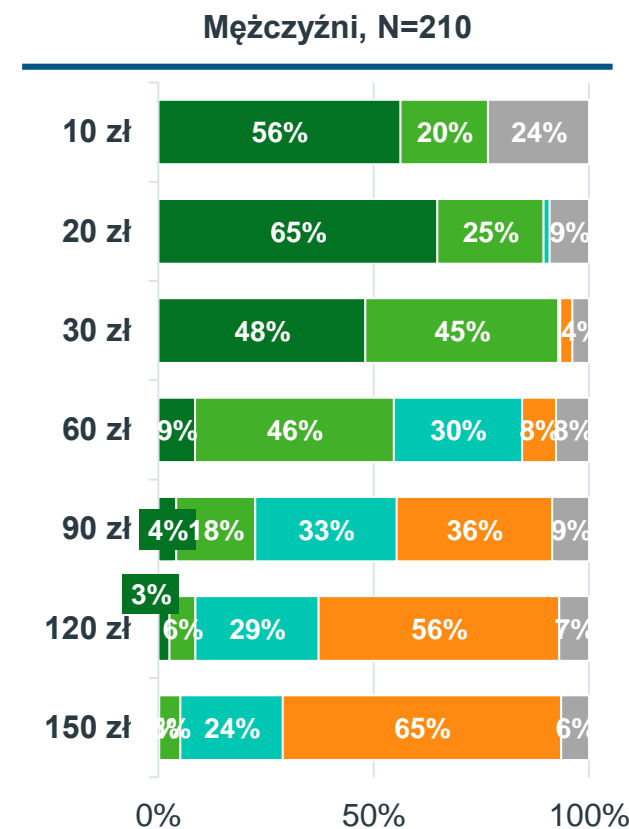
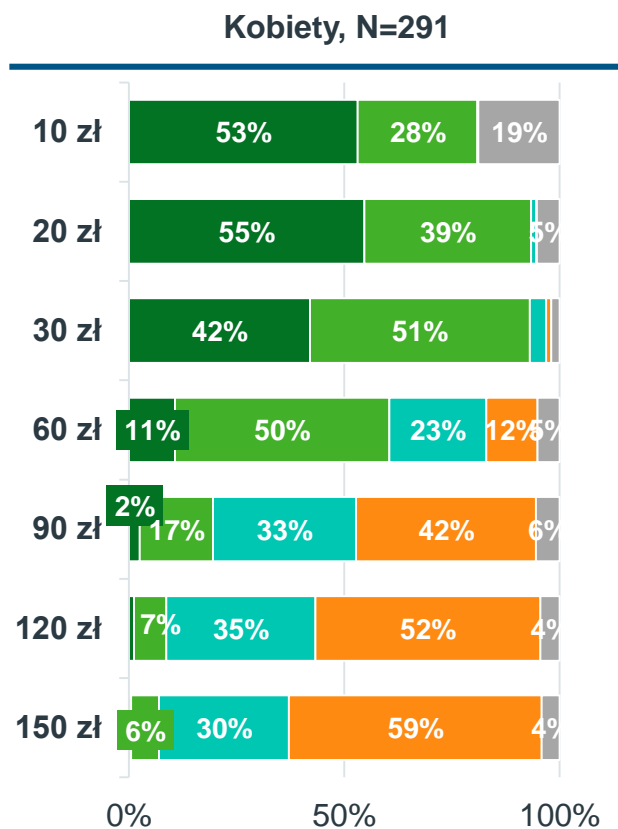
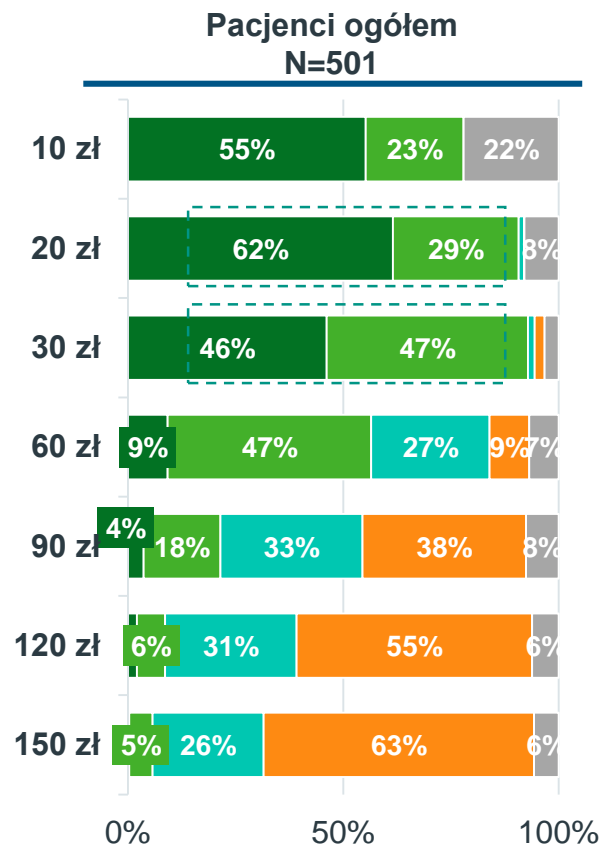




# Niezależnie od płci pacjenta, najwyższe deklaracje zakupu dotyczą ceny 20 zł i 30 zł za miesięczną kurację

Analiza DPA – predykcja stosowania leku przy danym progu cenowym w zależności od płci

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP w cenie

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

LEGENDA

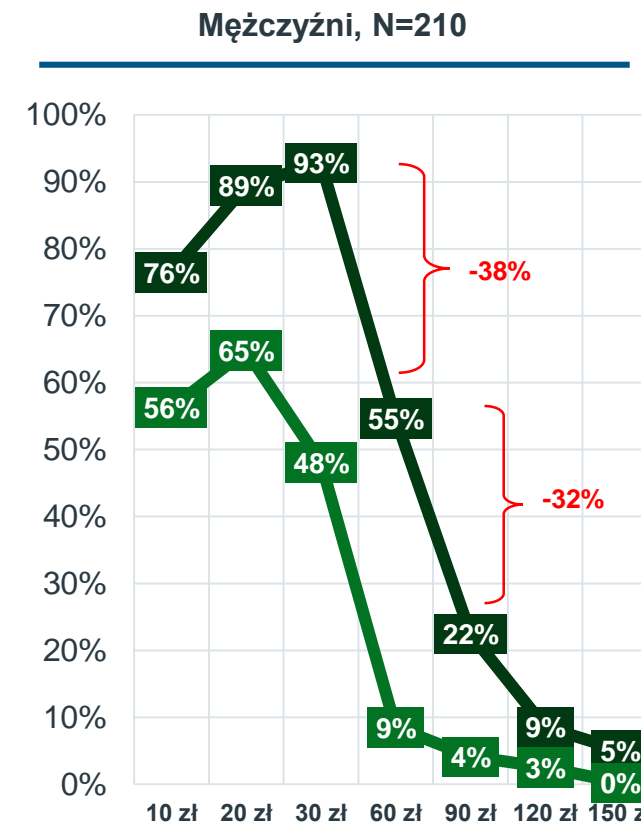
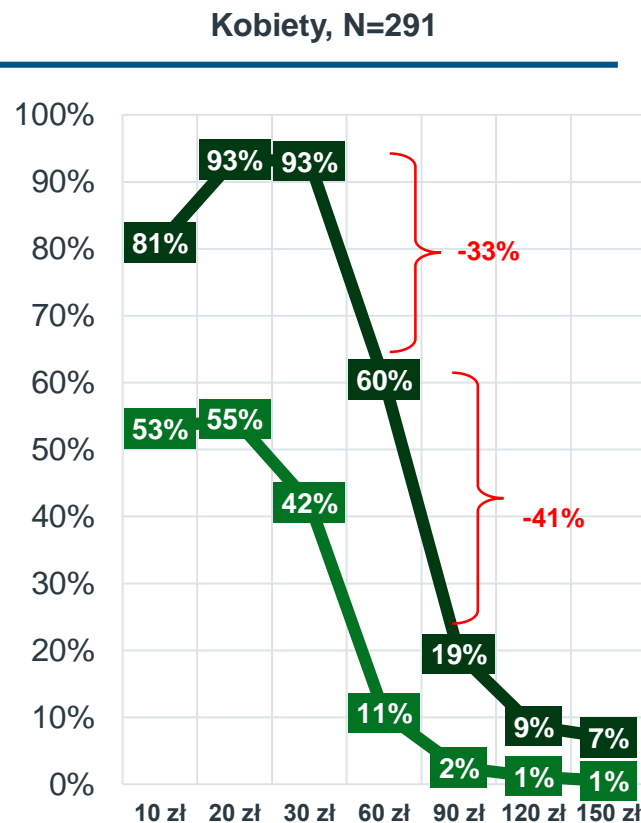
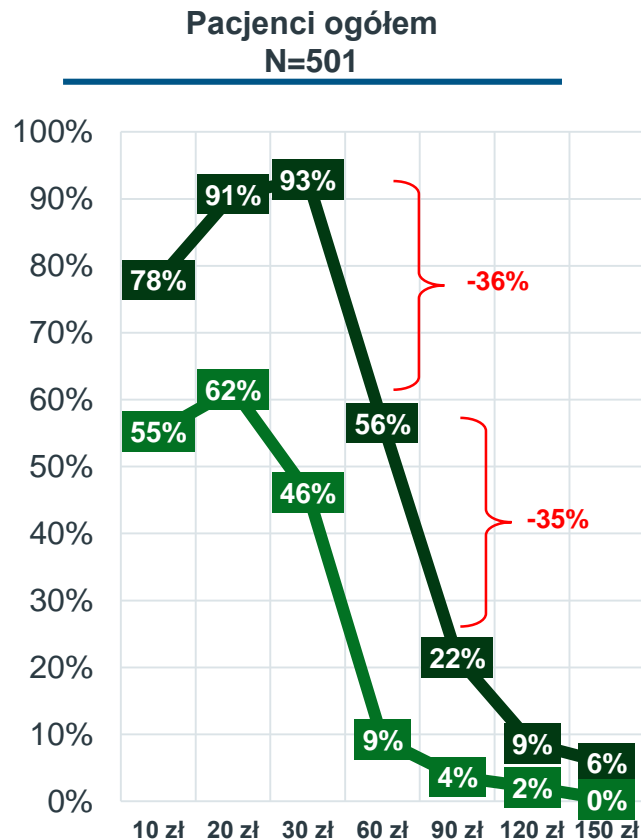




# Analizując wyniki dla płci, najwyższe spadki chęci zakupu także widoczne są przy poziomie cenowym 60 PLN i 90 PLN

Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowaliby wybrany próg cenowy w zależności od płci

Baza: wszyscy pacjenci



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

Zdecydowanie tak + Raczej tak (Top2Boxes)      Zdecydowanie tak (TopBox)

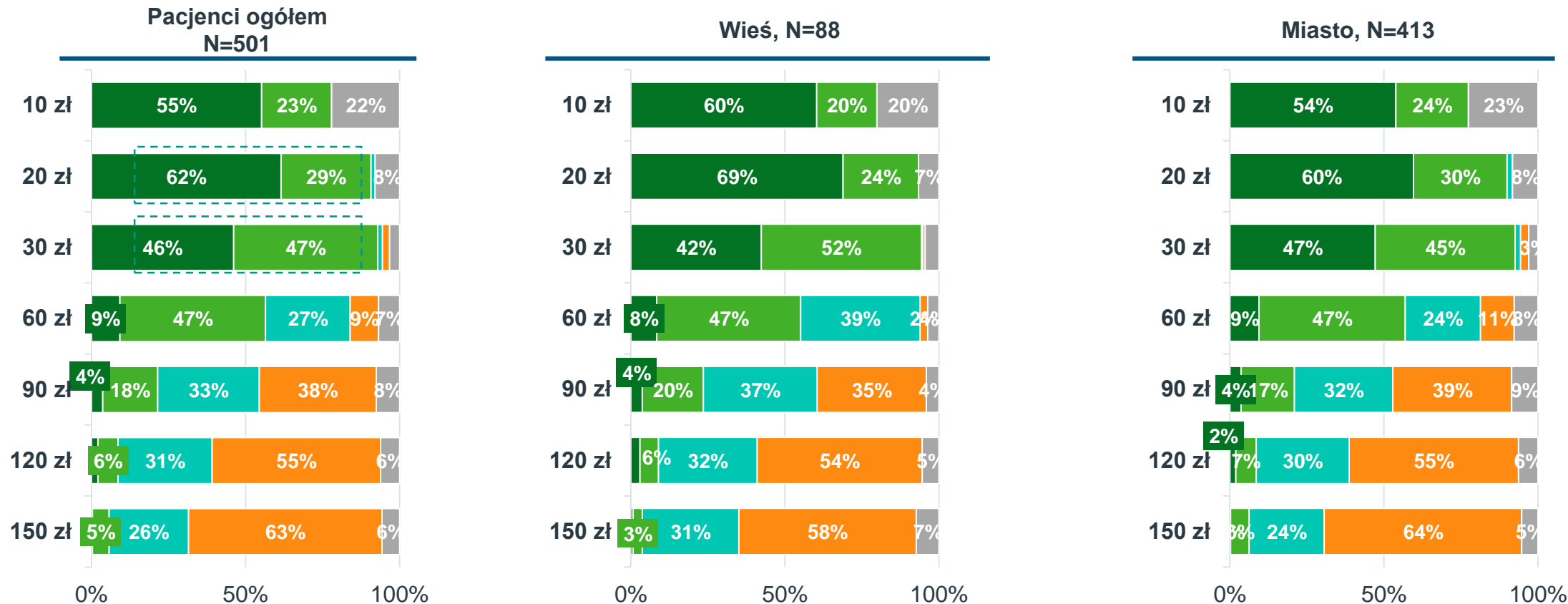




# Niezależnie od wielkości miejsca zamieszkania pacjenta, najwyższe deklaracje zakupu dotyczą ceny 20 zł i 30 zł za miesięczną kurację. Mieszkańcy wsi mocniej opowiadali się za ceną 20 zł (odpowiedź „zdecydowanie tak”)

*Analiza DPA – predykcja stosowania leku przy danym progu cenowym w zależności od wielkości miejsca zamieszkania pacjenta*

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP w cenie

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

LEGENDA



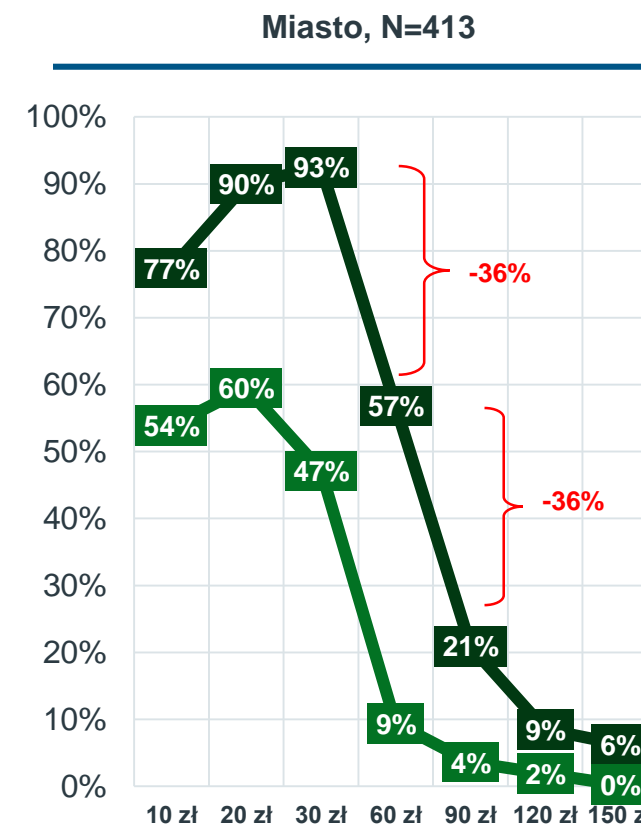
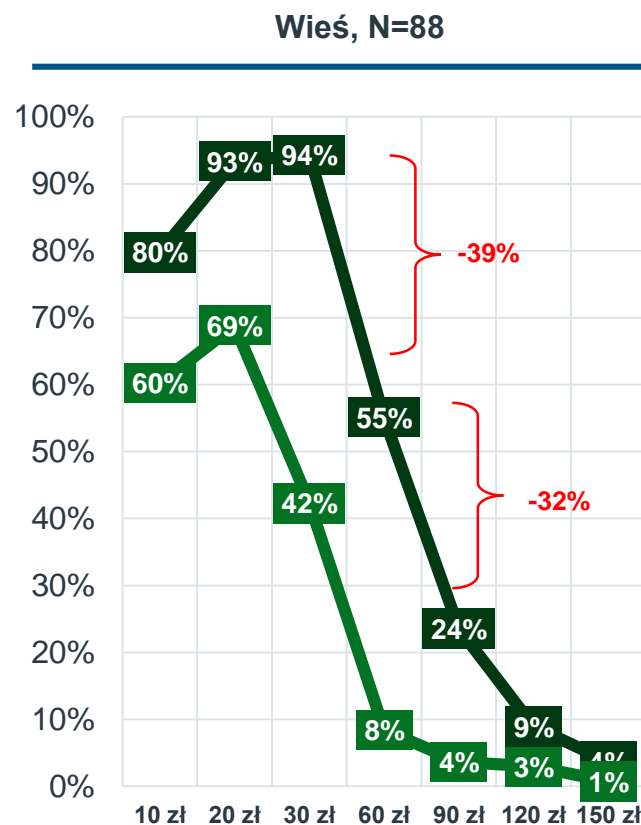
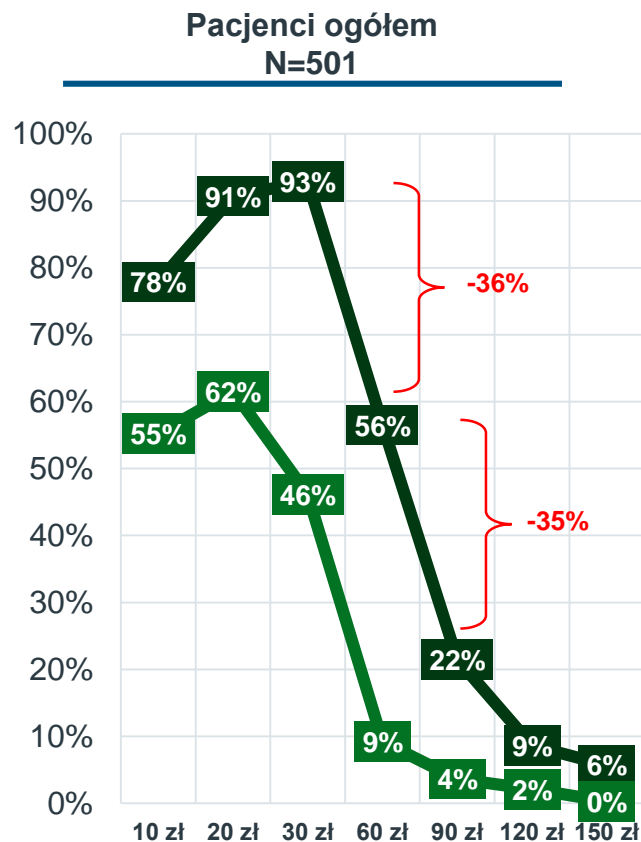




# Analizując wyniki dla wielkości miejsca zamieszkania pacjenta, najwyższe spadki chęci zakupu także widoczne są przy poziomie cenowym 60 PLN i 90 PLN

*Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowaliby wybrany próg cenowy w zależności od wielkości miejsca zamieszkania pacjenta*

Baza: wszyscy pacjenci



LEGENDA

Zdecydowanie tak + Raczej tak (Top2Boxes)      Zdecydowanie tak (TopBox)

B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesną lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

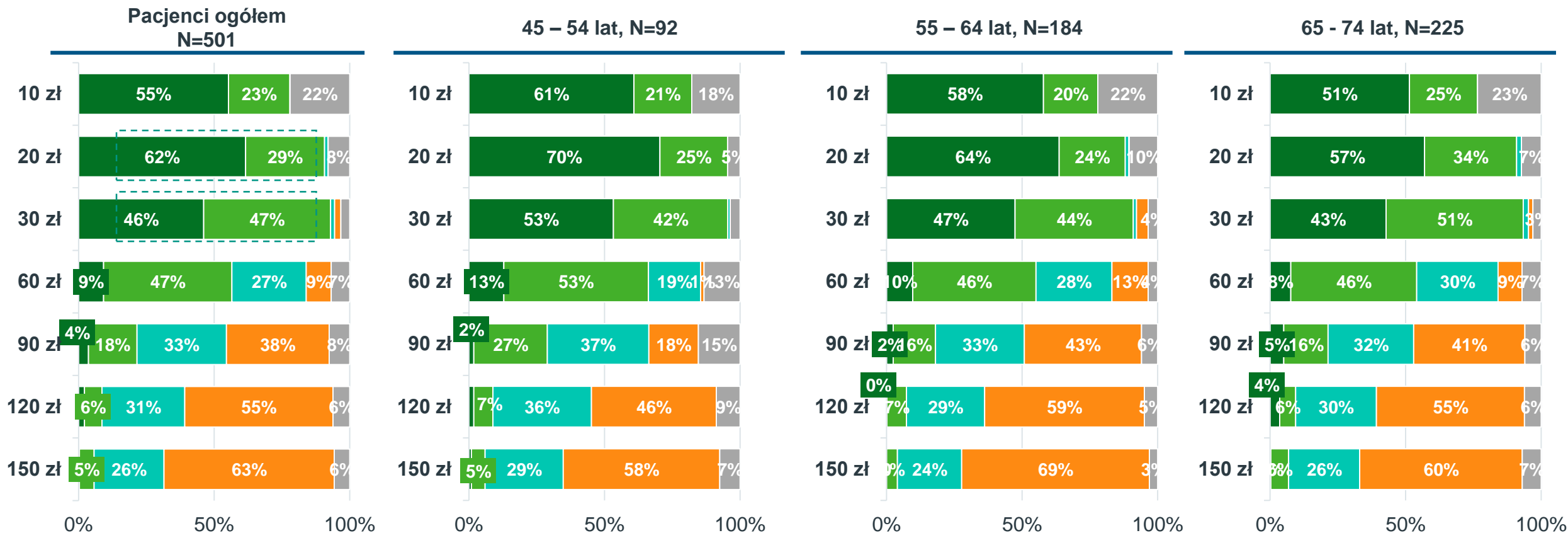
- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

# Niezależnie od wieku pacjenta, najwyższe deklaracje zakupu dotyczą ceny 20 zł i 30 zł za miesięczną kurację. Pacjenci w wieku 45 – 54 lat mocniej opowiadają się za ceną 20 zł (odpowieź „zdecydowanie tak”)



Analiza DPA – predykcja stosowania leku przy danym progu cenowym w zależności od wieku pacjenta

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skutecznym i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP w cenie

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

LEGENDA

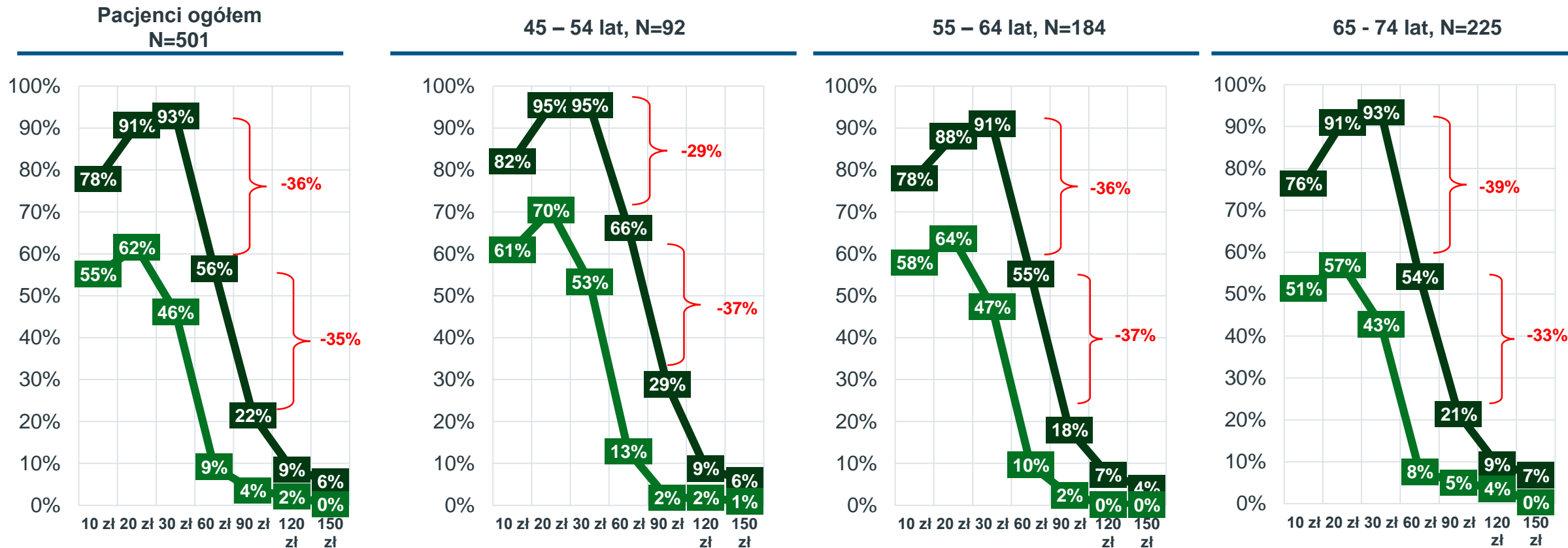




# Analizując wyniki dla wieku pacjenta, najwyższe spadki chęci zakupu także widoczne są przy poziomie cenowym 60 PLN i 90 PLN

Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowałyby wybrany próg cenowy w zależności od wieku pacjenta

Baza: wszyscy pacjenci



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

Zdecydowanie tak + Raczej tak (Top2Boxes)      Zdecydowanie tak (TopBox)

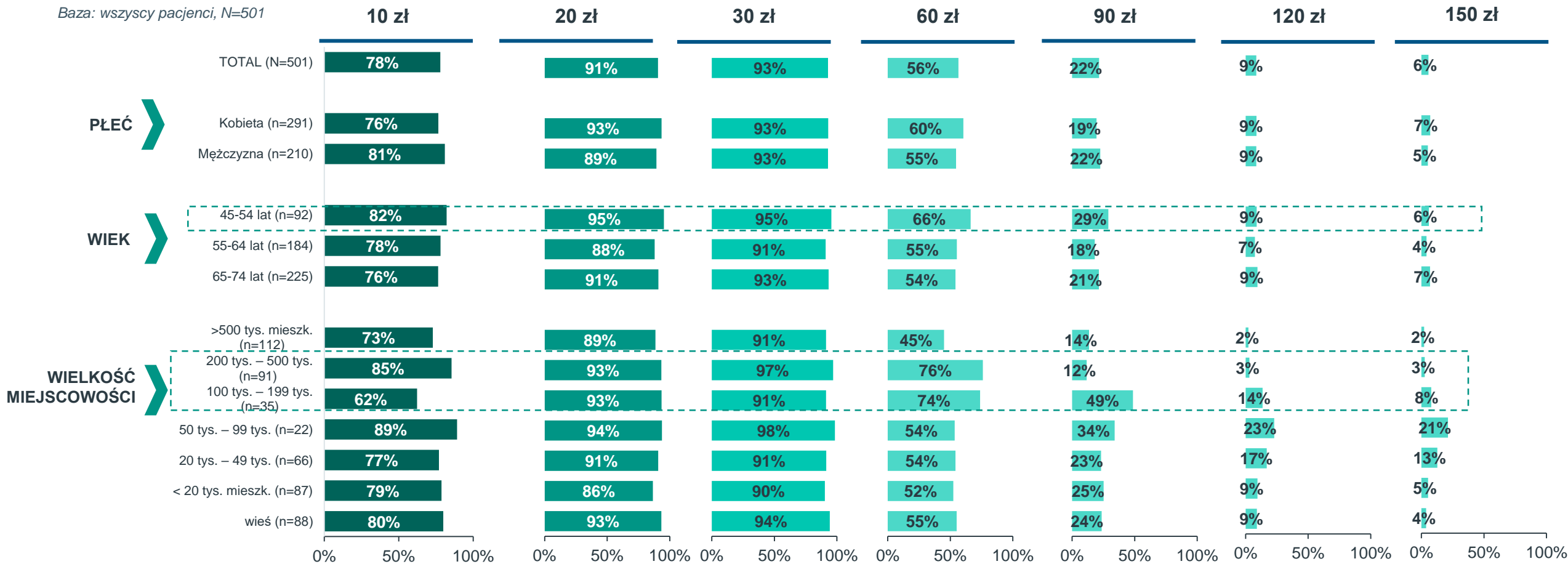




# Wyższą cenę miesięcznej kuracji najbardziej skłonne są zaakceptować osoby w wieku 45-54 lat i osoby mieszkające w miastach o wielkości 100 tys. - 500tys.

Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowaliby wybrany próg cenowy w podziale na dane demograficzne

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesnym lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

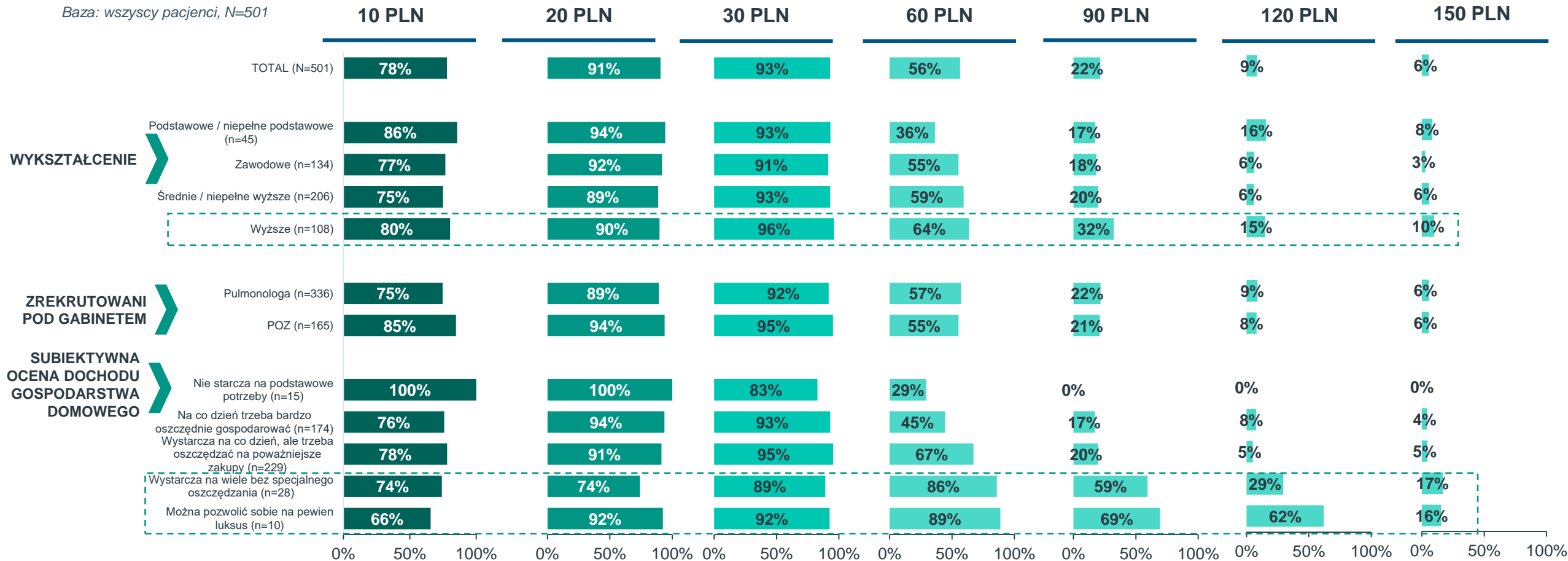
% odpowiedzi „zdecydowanie tak” oraz „raczej tak”



# Wyższą cenę miesięcznej kuracji najbardziej skłonne są zaakceptować osoby, których dochody gospodarstwa domowego pozwalają na swobodę wydatków bez oszczędzania

Analiza DPA – % respondentów, którzy zaakceptowaliby wybrany próg cenowy w podziale na dane demograficzne

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



B3. / B4. / B5. / B6. / B7. / B8. / B9. Czy jeśli lekarz zaproponowałby Panu/i terapię POChP skuteczną i nowoczesną lekiem w inhalatorze, który mógłby zastąpić dotychczas stosowaną terapię POChP...

150 zł / 120 zł / 90 zł / 60 zł / 30 zł / 20 zł / 10 zł za miesięczne opakowanie, to czy był(a)by Pan/i gotowy/a go wykupić?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie
- Nie wiem / to zależy

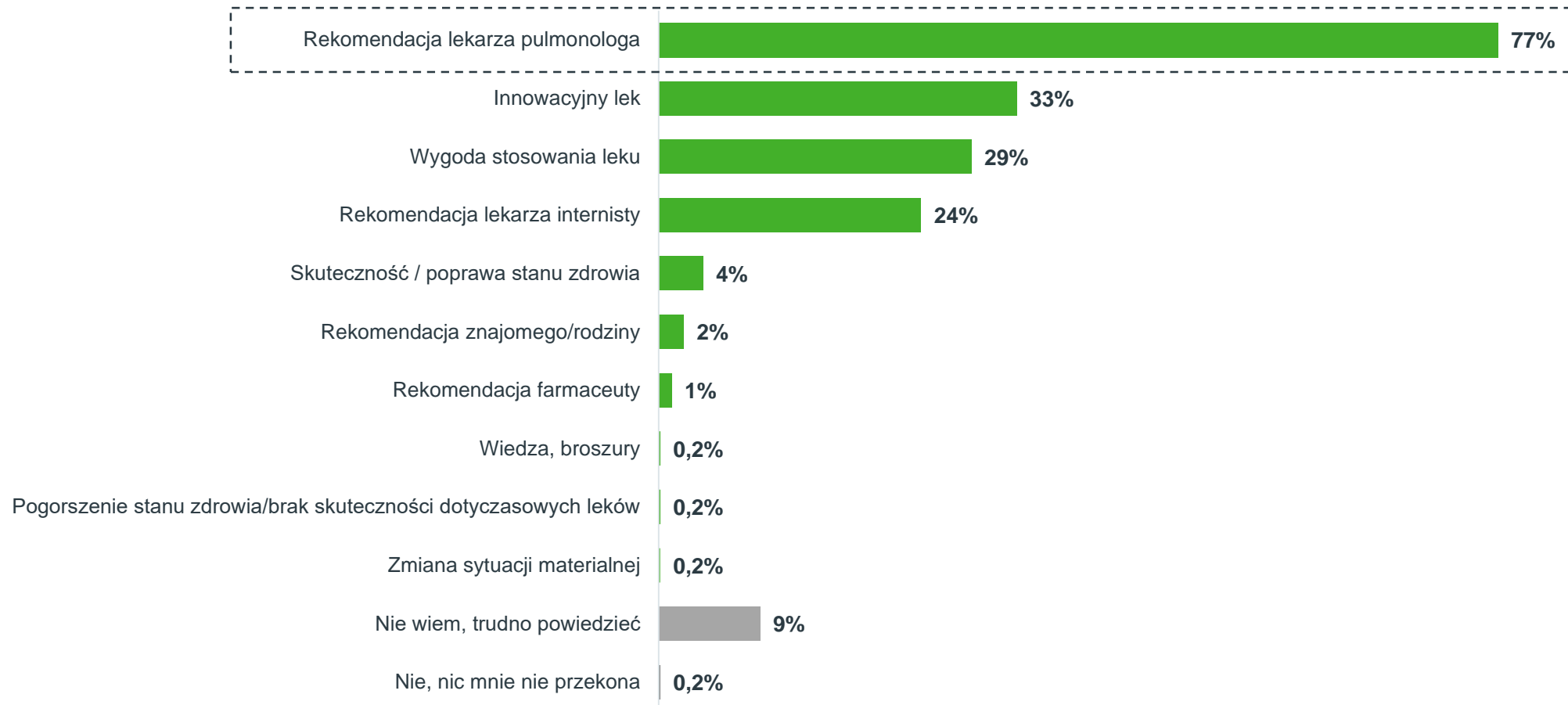
% odpowiedzi „zdecydowanie tak” oraz „raczej tak”



Ponad trzy czwarte badanych jako czynnik przekonujący do wyższej ceny terapii POChP podało rekomendację lekarza pulmonologa. Na kolejnych miejscach wskazywano innowacyjność leku, wygodę stosowania oraz rekomendację internisty (wskazania ponad 20% badanych)

*Drivery i argumenty zachęcające do zaakceptowania wyższej niż obecnie ceny terapii POChP*

Baza: wszyscy pacjenci, N=501



# Dziękujemy



**Agnieszka Botwicz**

Senior Consultant, PMR

[agnieszka.botwicz@quintilesims.com](mailto:agnieszka.botwicz@quintilesims.com)

+48 601 145 893

**Sylwia Porowska**

Senior Research Executive

[sylwia.porowska@quintilesims.com](mailto:sylwia.porowska@quintilesims.com)

+48 607 321 141