

SKU – 050.077

Sell In e Sell Out



O que é importante saber sobre conceitos e critérios da Indústria Farmacêutica? Parte 3

O conceito de Sell in e Sell out refere-se ao tipo de informação que o provedor envia

O conceito de **Sell In** e **Sell Out** é muito relevante no mercado farmacêutico, pois ajuda a entender as dinâmicas de distribuição e comercialização de medicamentos em toda a cadeia de suprimentos. Aqui estão os pontos-chave:

Sell In:

Refere-se à venda de medicamentos da indústria farmacêutica (fabricante) para os distribuidores, atacadistas ou redes de farmácias. Esse conceito mede o volume de medicamentos que **entram** no canal de distribuição, mas não reflete necessariamente o que é consumido pelo cliente final.

- Relevância no setor farmacêutico: O Sell In ajuda as indústrias a acompanharem a entrada dos produtos no mercado e a planejarem sua produção e distribuição. No entanto, pode ser um indicador menos preciso de demanda real, já que o produto pode ficar parado no estoque do distribuidor ou da farmácia.
- Desafios: Excesso de estoque ou pouca circulação do produto no ponto de venda pode indicar problemas de planejamento ou má distribuição.

Sell Out:

Sell Out refere-se às vendas do distribuidor ou da farmácia **para o consumidor final** (pacientes ou clientes). Ele mede diretamente a demanda real do mercado por determinado medicamento.

- Relevância no setor farmacêutico: O Sell Out é um indicador crucial para entender o comportamento de compra e consumo. Permite que fabricantes e distribuidores ajustem suas estratégias de marketing, logística e até mesmo a produção, com base na demanda do consumidor.
- Benefícios: A análise de Sell Out é usada para planejar ações promocionais, descontos, ajustes de preço e até para a previsão de demanda de novos medicamentos.

Importância de uma boa gestão de Sell In e Sell Out:

No mercado farmacêutico, uma gestão eficaz de ambos os conceitos é essencial para evitar problemas como:

- Falta de medicamentos nas farmácias, o que pode impactar o tratamento de pacientes.
- Excesso de estoque, que pode resultar em perda de medicamentos devido a datas de validade expiradas, além de prejudicar o fluxo de caixa de distribuidores e farmácias.

Fabricantes que acompanham de perto tanto o Sell In quanto o Sell Out conseguem garantir maior eficiência na distribuição e garantir que os medicamentos estejam disponíveis no momento certo e no local certo para os pacientes que precisam deles.

Provedores das Informações quem envia sell in e quem envia sell out**Fontes de Dados:**

A coleta de dados é feita por sell in dos Distribuidores, Atacadistas e dos laboratórios farmacêuticos. As Redes de Farmácias, Farmácias Independentes de médio e grande porte enviam sell out que é a venda para o consumidor final.

Alerta:

Esse tipo de envio misto deve ser levado em consideração, pois há uma mescla de informações em que a representatividade das redes de farmácias e das farmácias independentes presentes no painel de provedores deve ser analisada.

Qualidade dos dados:

O controle de qualidade tem de validar os arquivos recebidos, para garantir o processamento das informações.

- Validar os cadastros de produtos, clientes e arquivos de vendas;
- Codificação: cadastro dos produtos do provedor versus a base de dados;
- Registrar os novos produtos, apresentações e Pontos de Vendas.

Registro de Produtos:

O registro do produto na base, é realizado a partir do recebimento do arquivo por parte do informante do painel de provedores. Um novo registro é criado, quando ocorre a primeira venda do produto lançado ou nova apresentação.

Unidades Reportadas

A informação de unidade coletada é a de comercialização que menciona a embalagem original do medicamento.

É disponibilizada a unidade de comercialização ou unidade de doses constantes na embalagem original ou unidade standard que é a menor miligramagem contida na caixa. Verifique com atenção, qual unidade é reportada no relatório.

Venda de 1 unidade do medicamento original que contém 25 cápsulas.

- Dose: Na unidade de doses serão reportadas 25, porque na embalagem original constam 25 cápsulas.
- Standard: Na unidade standard para cápsulas, drágeas e comprimidos, será considerada a quantidade que consta na embalagem original = 25 para esse exemplo.
- Alerta: Para os anticoncepcionais hormonais orais, também chamados de pílulas anticoncepcionais, a unidade de dose será a cartela, pois a dose necessária para o efeito desse medicamento corresponde aos 21 ou 28 dias que devem ser ingeridos diariamente.

Venda de 1 unidade do medicamento original líquido com 120 ml.

- Dose: Na unidade de doses para a embalagem original líquido de 120 ml, será considerada o copo medida, exemplo 5ml: $120/5 = \text{total de 24 doses}$ para essa embalagem.
- Standard: Na unidade standard para a embalagem original líquido será de 120 ml, porque a embalagem original contém essa quantidade em ml e a unidade Standard faz a conversão da menor quantidade da forma de aplicação do medicamento.

Informações da Autora

Roseli Campoi

Acumulou vasta experiência na IQVIA durante 25 anos em supervisionar a equipe de atendimento ao cliente e gerenciamento nas áreas de Relacionamento com os Parceiros Estratégicos, Vendas e Treinamento. Na área de treinamento foram treinados mais de 10.000 profissionais das empresas: Apsen, Bayer, Cristália, Eurofarma, GrupoSC, Hypera, Libbs, Merck, Novo Nordisk, Novartis, Grupo Santa Cruz, Profarma, Servimed, RD, DPSP, Pague Menos, Febrafar, entre outras. O prêmio CEO Team Award é um dos mais importantes reconhecimentos de performance da IQVIA e Roseli recebeu essa excelência por fazer parte do time das iniciativas estratégicas com foco no cliente.

Obteve Pós-graduação: Master em Marketing e Vendas na conceituada Business School São Paulo e participou do Módulo internacional: La Gestión Empresarial y el Desafío de la Sostenibilidad da EOI-Escuela de Organización Industrial em Madrid, na Espanha. Networking internacional, contato com as melhores práticas e modelos de gestão europeus.

Desde 2005, faz parte do Grupo do Bem que é composto por amigas que resolveram fazer algo para o próximo. O lema é: Fazer o bem faz bem! É uma ONG que trabalha em várias frentes, com doações para prestar assistência aos nossos irmãos necessitados.

campoi070365@gmail.com

Direitos Autorais

O conteúdo deste artigo é de inteira propriedade do “Autor”, e seus respectivos direitos autorais são protegidos pela Lei 9.610 de 19.02.1998. Qualquer uso, divulgação, cópia ou disseminação de todo ou parte deste material sem a citação da fonte, são expressamente proibidos.

Responsabilidades Autorais

Adicionalmente além dos direitos da posse do conteúdo, também incide sobre o “Autor” os deveres e responsabilidades sobre sua criação de conteúdo. Este artigo é de inteira responsabilidade do “Autor” e pode não refletir necessariamente a linha educacional, conceitual, ideológica ou programática da SBTD – Sociedade Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento.

Key Words deste Artigo (em ordem alfabética)

- Auditorias
- Estratégia
- Gestão de Dados
- Indústria Farmacêutica
- Sell In e Sell Out

