

针对新药/医疗器械产品组合的需求规划

开发销售预测模型，获取持续性产品投资

客户挑战

我们的客户是一家最近被收购的生物科技公司，他们需要在 3 周内完成一项对未来 5 至 10 年的独立、无偏见的预测并提交给母公司。

为了获得所需水平的投资，他们请 GLG 帮忙执行了一项独立的预测，具体包括不同患者群体细分市场的需求预测以及不同竞争对手和态势下在美国市场的销售预测。

GLG 解决方案

GLG 配备了一支深度项目团队来对竞争格局进行二次研究，以便能够开发出定性和定量调查问卷，以评估各种患者群体的采用率。

在客户批准了该调研问卷后，深度项目团队立即对 20 位神经科专家进行了定性访谈就采用和竞争态势得出假设，并通过在线调研问卷收集了 70 位神经科专家的回答，评估了主要患者群体的使用潜力。

成果

在调研启动后的三周内，深度项目团队向该客户提供了：当前和未来的市场规模、预计在未来 5 至 10 年的净销售额、目标患者群体以及产品上市的主要成功因素。

运用产品



GLG 定制调研



GLG 深度项目

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排帮助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2021 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。

GLG 执行了一项将定性和定量方法相结合的预测研究，以此帮助一家生物科技公司针对新药/医疗设备组合进行了需求规划。

为什么选择 GLG?

竭诚的服务

GLG 确定并配备了深度项目负责人：一位资深的市场调研专员和一位在神经学领域拥有丰富经验的前运营主管。

一流的调研专家组

GLG 对 20 位 KOL 级神经科专家进行了定性访谈，并对 70 位神经科专家进行了线上调研问卷。