

VADEMECUM

[путеводитель в индустрии здравоохранения]

**Платформа для продвижения
идей, бизнеса, продуктов и услуг**

МЕДИАКИТ

2023

В 2012 году мы запустили первый в России деловой журнал об индустрии здравоохранения.

VADEMECUM

Задумывался и создавался по классическим канонам деловых и качественных общественно-политических СМИ: как инструмент влияния на индустрию здравоохранения и содействия становлению прозрачного рынка.

VADEMECUM — зеркало, беспристрастно отражающее процессы развития рынка и конкурентной борьбы, а также авторитетный участник политических и экономических отношений.

Сегодня платформа VADEMECUM объединяет:

- новостной сайт
- соцмедиа
- подкасты
- e-mail-рассылку
- мероприятия
- аналитический центр

с аудиторией

3,5

**млн
уникальных
посетителей
в год**

Telegram

21 671

ПОДПИСЧИКОВ

2 100

ПРОСМОТРОВ НА ОДИН ПОСТ

ВКонтакте

1 389

ПОДПИСЧИКОВ

Другие соцсети

6 500

ПОДПИСЧИКОВ

E-mail-рассылка «Картина дня»

6 200

ПОДПИСЧИКОВ

Посещаемость сайта

~445 000

ПРОСМОТРОВ В МЕСЯЦ

~172 500

ПОСЕТИТЕЛЕЙ В МЕСЯЦ

Источники трафика

Более 50%

ПОИСКОВЫЕ
СИСТЕМЫ Яндекс
и Google

25%

ПРЯМЫЕ ЗАХОДЫ
ПО ССЫЛКАМ

- **Основная аудитория** — управленцы и собственники фармацевтических компаний, медицинских организаций, компаний — дистрибьюторов, производителей медицинских изделий, а также организаторы здравоохранения — руководители и сотрудники федеральных и региональных органов власти в сфере здравоохранения и члены губернаторских команд.

2,5%

Консалтинговые/аналитические компании/ PR-агентства, работающие в сфере здравоохранения

6,5%

Образование в сфере здравоохранения

26%

Фармацевтические и медицинские компании (производители и поставщики)

10%

Другие представители сферы здравоохранения (чиновники разных уровней, организаторы здравоохранения)

5,5%

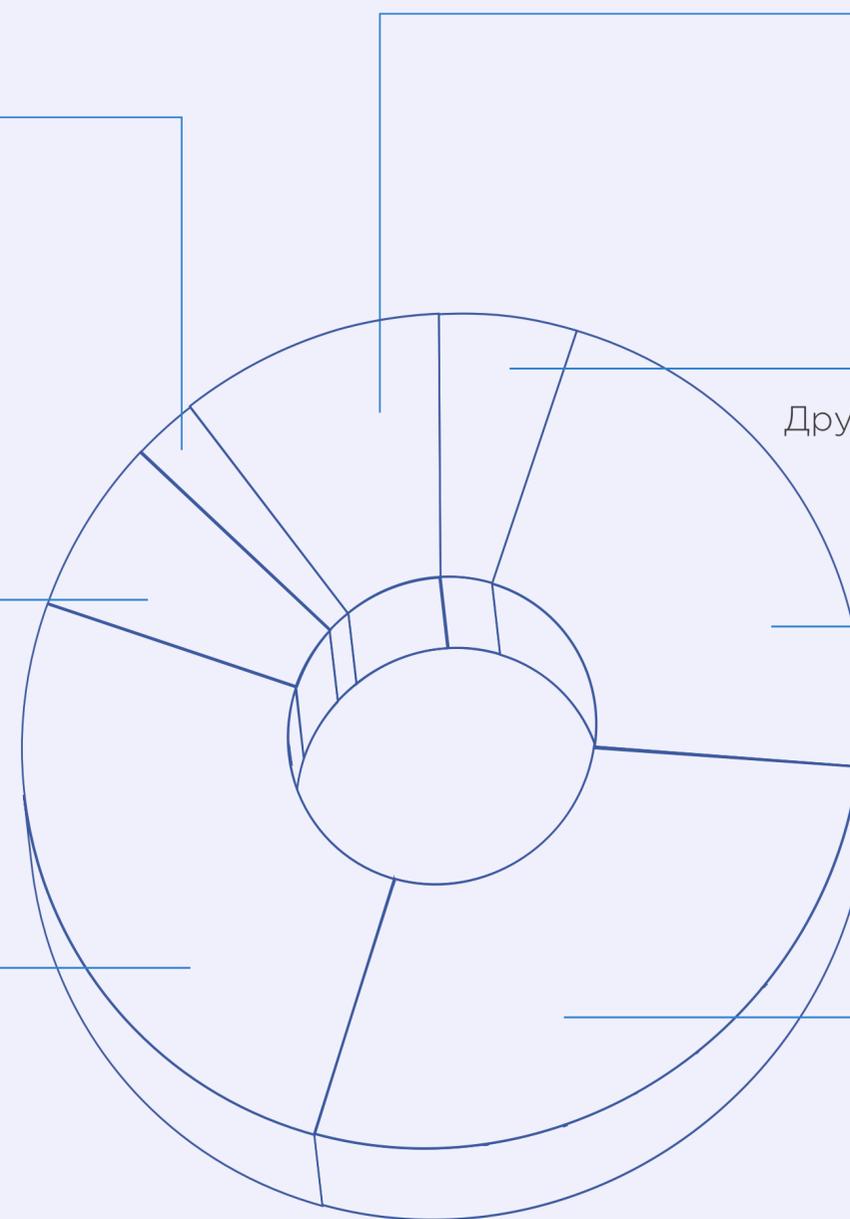
Другие отрасли

21,5%

Государственные медучреждения

28%

Частные клиники



Источник: опрос читателей Vademecum

Аудитория

27%
**основатели
и владельцы
бизнеса**

40%
**управленцы (топ-
менеджеры
и менеджмент
среднего звена)**

15%
**врачи и другие
медицинские
работники**

82%

**читателей используют VADEMESUM
как основной источник новостей
и аналитики для работы
и принятия управленческих
решений**

- **Косвенная аудитория** — продвинутые потребители медицинских услуг и лекарственных средств, ищущие достоверные источники информации по ключевым запросам разной частотности — о медицинских услугах, медицинских организациях (в том числе в составе рейтингов), методах лечения, лекарствах и медицинских изделиях.

Портрет

53% мужчины

47% женщины

45+ основная возрастная группа

Интересы

74% Финансы

53% Бизнес

45% Здоровье и красота

Vademecum — источник отраслевой экспертизы и эксклюзивных информационных поводов для крупнейших федеральных деловых и общественно-политических изданий.

ВЕДОМОСТИ

В начале этого года «Русатом хэлскеа» приобрела 25,001% группы «Медскан», а Туголуков остался мажоритарным акционером с 74,99% капитала.

В рейтинге топ-20 крупнейших частных многопрофильных клиник в г., составленном отраслевым изданием Vademecum, «Медскан» занял 13-е место с выручкой 4,3 млрд руб. На долю ДМС у него приходится 11,3% выручки, ОМС – 11,3%, остальное – прямые платежи.

В 2022 г. «Медскан» купил российский бизнес израильской сети медицинских центров On Clinic International – «Медикал он груп». Его выручка по итогам 2021 г. составила 2,97 млрд руб., чистая прибыль – 1,1 млрд руб. В 2022 г. этот показатель ожидается на уровне 400 млн руб.

Коммерсантъ

Профильное издание Vademecum, описывая эту схему, использует термин «демпинг». У «Ситилаба», в свою очередь, появилась подписка на пакеты популярных лабораторных исследований. Впрочем, эта модель пока особо на выручку не влияет. «Инвитро» развивает систему сертификатов, купить которые можно в сети «М.Видео-Эльдорадо» и офисах «Мегафона» по цене от 650 руб. до 3,5 тыс. руб.

«Хеликс» устанавливает в Санкт-Петербурге «лабоматы» — это аналоги вендинговых автоматов без персонала. Компания делает ставку и на лоукост-формат, рассказала замгендиректора сети Дарья Горякина: «Наше флагманское направление — это Helix Express, который предполагает исключение администратора из процесса сдачи анализов. Цены там на 30% ниже. Во время пандемии мы все привыкли иметь меньше контактов, и все хотят получать качественную услугу, но чуть дешевле».

В эффективность этих и других инноваций не верит глава маркетингового агентства DSM Group Сергей Шуляк. По его словам, большинство клиентов предпочтут привычный формат пункта забора материала рядом с домом. В целом же, по мнению эксперта, у

Vademecum сообщил об уходе из России фармацевтической компании Bristol-Myers Squibb

Американская компания Bristol-Myers Squibb передаст российский бизнес швейцарской компании Swiix BioPharma, сообщило издание



Фото: Brian Snyder / Reuters

Американская компания Bristol-Myers Squibb (BMS) уходит из России,

Честные методы продвижения — упоминания в качественных источниках — позволяют **Vademecum** оставаться в ТОПе рейтингов медицинских СМИ, несмотря на ориентацию на другую целевую аудиторию и сложность новостной повестки.

ТОП-15 СМИ отрасли медицины и фармацевтики - 2022 год

Медиалогия

СМИ	Категория	ИЦ
1. Doctorpiter.ru	Интернет	1 053,76
2. Medikforum.ru	Интернет	374,74
3. Телеканал Доктор	ТВ	▲ +2 99,16
4. Pharmvestnik.ru	Интернет	▼ -1 97,13
5. Vademecum	Журнал	▲ +1 83,01
6. Medvestnik.ru	Интернет	▼ -2 52,26
7. Gxpnews.net	Интернет	34,59
8. Health.mail.ru	Интернет	▲ +2 17,16
9. Medaboutme.ru	Интернет	▲ +5 10,32
10. Remedium.ru	Интернет	▲ +1 8,87

Возможности для партнеров

Партнерам

- Разместите новость о важном событии (вывод на рынок препарата, расширение мощностей, открытие филиала и т.д.), анонс или пост-релиз мероприятия, интервью с ключевым лицом компании.

Мы можем помочь подготовить материал, сделав его по канонам и стандартам редакции Vademecum.

Все публикации дополнительно продвигаются в соцсетях.

Публикация на сайте или в соцмедиа

РАССТАВАНИЕ С «ДЕЛЬТОЙ»: 10 ГЛАВНЫХ ВОПРОСОВ О ГЕПАТИТЕ D

ПАРТНЕРСКИЙ МАТЕРИАЛ ЭПИМИОЛОГИЯ ГЕПАТИТА D

28 сентября 2020, 10:00 27847 13



Иллюстрация: Анна Боровец / Vademecum

Что нужно знать о самом агрессивном виде вирусного гепатита, который до недавнего времени считался неизлечимым.

1. Что такое гепатит D: редкое заболевание или серьезная угроза

По **оценке** Всемирной организации здравоохранения, гепатитом D в мире болеют от 25 млн до 45 млн человек. Как правило, это взрослые. В масштабе 7,5-миллиардного населения Земли – как будто немного. Однако у этого заболевания есть как минимум две **особенности**, которые заставляют взглянуть на эти цифры под другим углом.

Первая – вирус HDV, вызывающий гепатит D, связан с вирусом HBV, патогеном гепатита В. Только при наличии второго может развиваться первый. В среднем около 5% пациентов, страдающих гепатитом В, заболевают и «дельтой». Впрочем, в отдельных регионах мира этот показатель может достигать 20–30%. В России к таким «проблемным» географическим зонам относятся, например, республики Тыва, Якутия и Дагестан.

Вторая – эпидемический характер заболевания. На неблагоприятных территориях вирус HDV достаточно быстро распространяется вместе с гепатитом В и резко повышает риск развития у пациентов цирроза и рака печени. Поэтому «орфанность» гепатита D весьма условна, а вред здоровью он наносит существенный.

15 889

Просмотры
за 1 месяц

3,7

Глубина
просмотра

6:40

Время на
сайте

- Партнерский проект включает серию публикаций и специальный раздел на сайте. Грамотное позиционирование компании и ее деятельности в качестве примера реализации лучших практик индустрии здравоохранения.

Материалы создаются силами коммерческой редакции Vademesum и продвигаются в наших соцсетях.

Партнерский проект

«МЫ СОЗДАЕМ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ». ОСНОВАТЕЛЬ ХОЛДИНГА «СМ-КЛИНИКА» НИКОЛАЙ СМЫСЛОВ – О ТРЕХ КИТАХ, НА КОТОРЫХ СТРОИТСЯ МЕДИЦИНСКИЙ БИЗНЕС

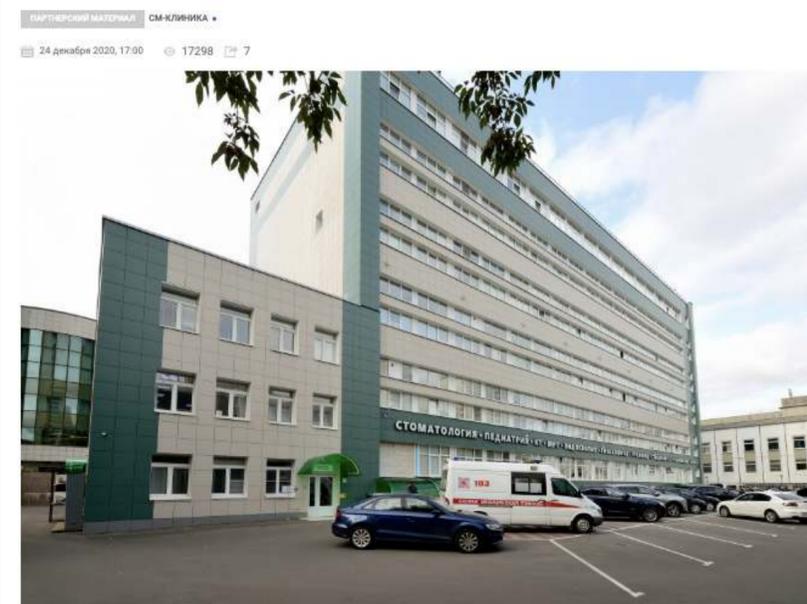


Фото: «СМ-Клиника»

Под занавес во всех отношениях трудного 2020 года холдинг «СМ-Клиника» открыл в Москве очередную, уже 22-й по счету и самый мощный в сети медицинский центр. Основатель и владелец группы компаний «СМ-Клиника» Николай Смыслов рассказал о том, как строил и продолжает строить сеть, какие компетенции и мощности планирует развивать, что дает сотрудникам клиник и чего требует от них.

– «СМ-Клиника» входит в пятерку лидеров актуального рейтинга Vademesum «ТОП200 частных многопрофильных клиник». Как вы считаете, благодаря чему компания год от года наращивала обороты и за счет чего продолжает развиваться сейчас?

– У меня есть, наверное, определенная доля перфекционизма – я все время недоволен результатами своей деятельности. Основа всего, и меня часто в этом не понимают, это команда, люди. Подбор персонала, его обучение и подготовка – вот это самое основное, наша задача, чтобы врачи постоянно учились. Вторая тема – сервис. Когда я строил первую клинику, исходил из того, что я пациент, а не генеральный директор. Старался на все смотреть глазами пациента, боролся со своими главными врачами, вернее, даже со всеми врачами, они же рассуждают с точки зрения целесообразности. Что получалось? Пришел, например, человек к урологу, в соседнем кабинете – лор: «Можно и к лору записаться?» – «Нет, только по средам и четвергам». Но он в среду и четверг прийти не может, потому что второй раз ехать надо в Москву и так далее. Сервис – когда и тогда есть все человек и пациент может получить все услуги.

«МЫ ГОТОВЫ ВЗЯТЬ ВРАЧА СРАЗУ ПОСЛЕ ОРДИНАТУРЫ И ОБУЧАТЬ ЕГО САМИ»



Фото: СМ-Клиника

Как работает Корпоративный учебный центр «СМ-Клиника» и что такое АНО дополнительного профобразования «Центр медицинского и корпоративного обучения»

Медицинский холдинг «СМ-Клиника» в 2013 году открыл Корпоративный учебный центр, на базе которого врачи и менеджеры собственных подразделений сети могли бы развивать коммуникативные и управленческие навыки. Нарастив образовательные компетенции, в 2018 году компания ООО «ГК СМ-Клиника» учредила отдельную организацию – АНО дополнительного профобразования «Центр медицинского и корпоративного обучения». С этого момента переподготовка и повышение квалификации медиков ведется здесь по 130 образовательным программам, а 20 бизнес-тренингов,

x 4
публикации

59 575
Просмотры
за 1 месяц

3,43
Глубина
просмотра

6:10
Время на
сайте

- Подкаст. Возможность интегрировать идеологию и донести до аудитории авторизованное мнение экспертов компании. Основное преимущество подкаста для продвижения идеи и бренда — эффект присутствия, тесный контакт с аудиторией, позволяющий быстрее и точнее донести мысль.

Мы делаем подкасты «под ключ» — готовим сценарий, записываем в собственной студии и редактируем.

Подкаст. Послушайте Vademecum



Vademecum | Подкаст
Vademecum | Подкаст
Business

[Listen on Apple Podcasts ↗](#)

JUN 23, 2022
Что такое оценка технологий здравоохранения | S01E10 >
Оценка технологий здравоохранения, или ОТЗ, пока применяется в России весьма ограниченно – как один из этапов процесса включения лекарств в федеральные перечни (ЖНВЛП, ВЗН и другие). В Центре экспертизы и контроля качества медицинской помощи (ЦЭККМП)...

[▶ PLAY](#) 27 min

10 episodes

Подкаст делового издания об индустрии здравоохранения Vademecum.ru Новости, рейтинги, аналитика, мероприятия, а теперь ещё и подкасты!

NOV 24, 2021
Система долговременного ухода за пожилыми людьми | s01e09 >
Выпуск подкаста о перспективах государственно-частного партнерства в области системы долговременного ухода за пожилыми людьми. По данным лаборатории развития пенсионной системы Института социальной политики ВШЭ, около 4,5 млн человек в России нуждаются в...

[▶ PLAY](#) 1 hr 32 min

ГЛАВНАЯ / НОВОСТИ
«ФОКУС СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНВЕСТОРОВ СМЕЩАЕТСЯ В РЕГИОНЫ». ЧТО ЛУЧШЕ – СОЗДАНИЕ С НУЛЯ ИЛИ ИНТЕГРАЦИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ КЛИНИКИ?

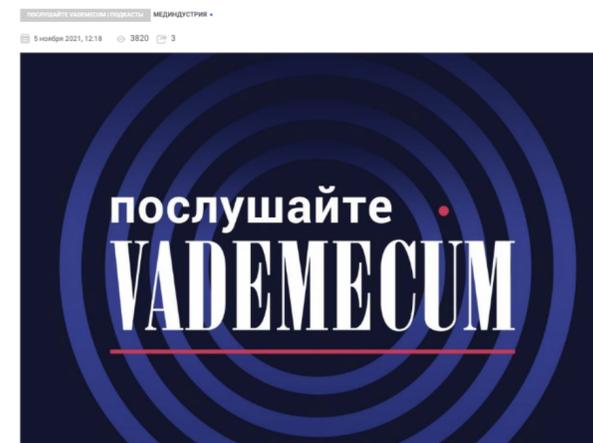


Иллюстрация: Анна Боровац/Vademecum

Инвестиции в медицинский бизнес – тема, получившая новый импульс во время пандемии. Обозначилась очередная волна интереса к действующим активам со стороны финансово-промышленных групп, банков и частных инвесторов, которая, впрочем, пока лишь отчасти конвертировалась в реальные сделки или крупные проекты. Основные вливания в отрасль по-прежнему происходят за счет стратегических инвесторов. Какой формат инвестиций сегодня актуален – стройка с нуля или покупка действующих активов? И какой набор обязательных шагов необходимо пройти инвестору при создании клиники? С какими типовыми ошибками сталкиваются компании, создавая медицинские объекты? В чем трудности интеграции состоявшегося бизнеса? Говорим об этом в подкасте «Послушайте Vademecum» с директором по консалтингу компании Philips Анной Кудрявцевой и операционным директором ГК «Медси» Родионом Ступиным.

Аудио на всех площадках
+
Расшифровка на сайте

3800
Просмотров
за 1 месяц

500
Прослушиваний
за 1 месяц

- Организация и проведение круглых столов и вебинаров. Vademecum выступает провайдером как масштабных конгрессов, так и клубных закрытых встреч для ключевых игроков рынка. Вебинары и круглые столы предполагают открытую дискуссию представителей разных секторов рынка и дают возможность высказаться во всеуслышание как известным лидерам, так и тем, кто не привык ходить на отраслевые мероприятия и выступать с докладами.

<https://www.youtube.com/@VademecumVideo/videos>

Круглые столы и вебинары

КЛИК
ПО КАК ГРАМОТНО НАСТРОИТЬ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КЛИНИК
И АГРЕГАТОРОВ
РАСЧЕТУ
ПОДКЛЮЧАЙТЕСЬ К ДИСКУССИИ!

1 ИЮЛЯ
10:00
ONLINE И OFFLINE

ВАДЕМЕКУМ РИС РЭМСИ ВАДЕМЕКУМ РИС РЭМСИ ВАДЕМЕКУМ РИС РЭМСИ ВАДЕМЕКУМ РИС РЭМСИ

80

Минимальное
количество
участников

2500

Просмотров
эфира

2,5 часа

Длительность
эфира

- **VADEMESUM** объединяет пул тематических каналов в Telegram, ориентированных как на организаторов здравоохранения и предпринимателей, так и на врачей.



8 810

ПОДПИСЧИКОВ



7 285

ПОДПИСЧИКОВ

Основные каналы Vademecum.
Деловые новости и аналитика разных сегментов отрасли

Каналы ведут сотрудники редакции, наполняя их полезным новостным контентом.

А также мы ведем каналы наших клиентов для прицельного профессионального взаимодействия с их аудиторией.

Без полиса не приму
Все о системе ОМС



2 583

ПОДПИСЧИКОВ

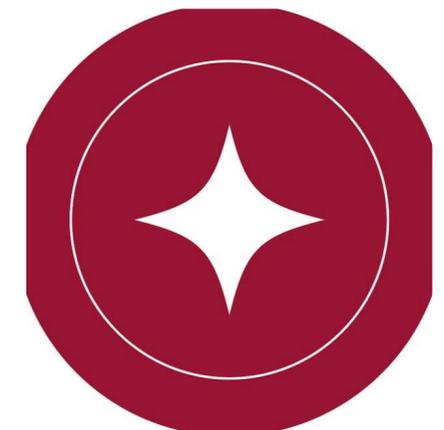
Орфанное радио
Редкие заболевания



1 370

ПОДПИСЧИКОВ

карьера | медицина
Вакансии и резюме



610

ПОДПИСЧИКОВ

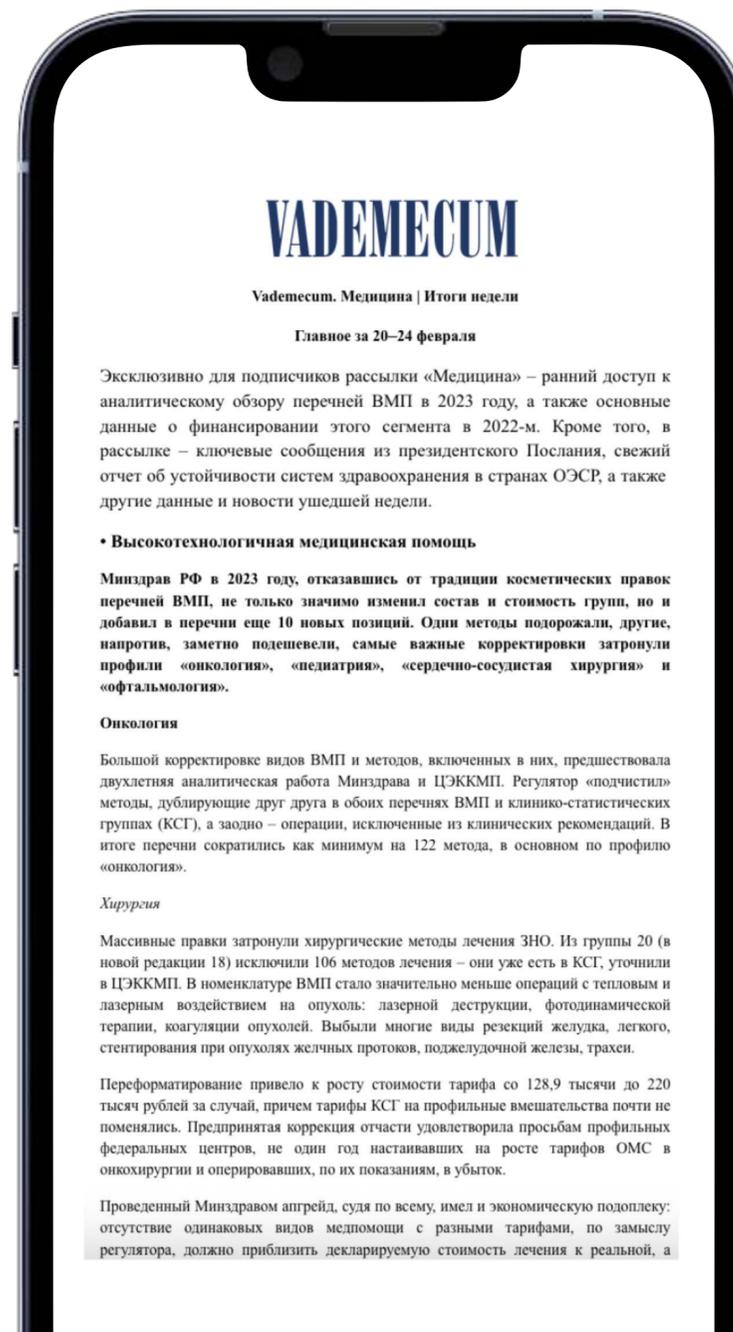
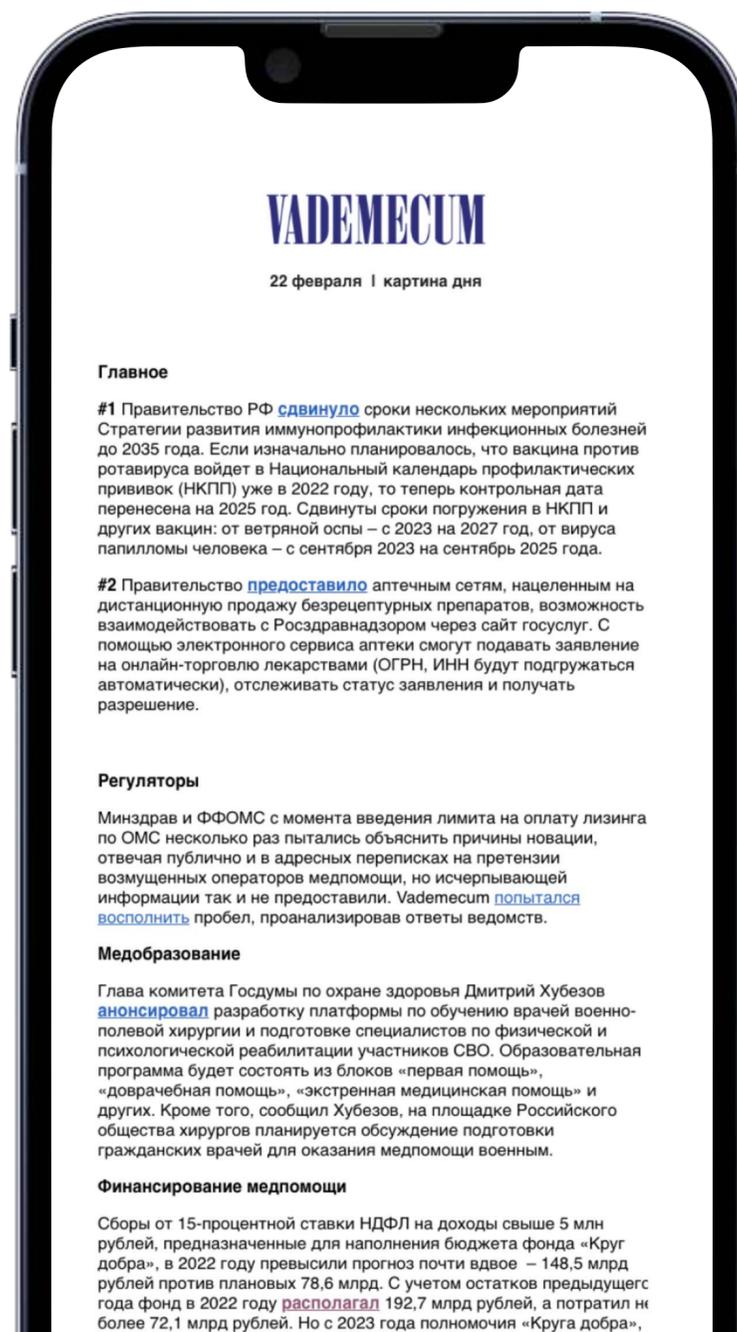
- **VADEMECUM. Рассылки - эффективный инструмент интеграции прямого попадания в целевую аудиторию. Сегодня наши авторы на постоянной основе ведут рассылки в двух форматах:**

КАРТИНА ДНЯ

Ежедневный обзор
ключевых новостей
отрасли

Более 6200
подписчиков

OR 33%



ИТОГИ НЕДЕЛИ

Еженедельный
аналитический
дайджест

Альтернатива пресс-
клиппингу

OR 70%

**Напишите на
reklama@idffmedia.ru —
мы подберем подходящий
инструмент или
придумаем новый
специально для вас.**