

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%

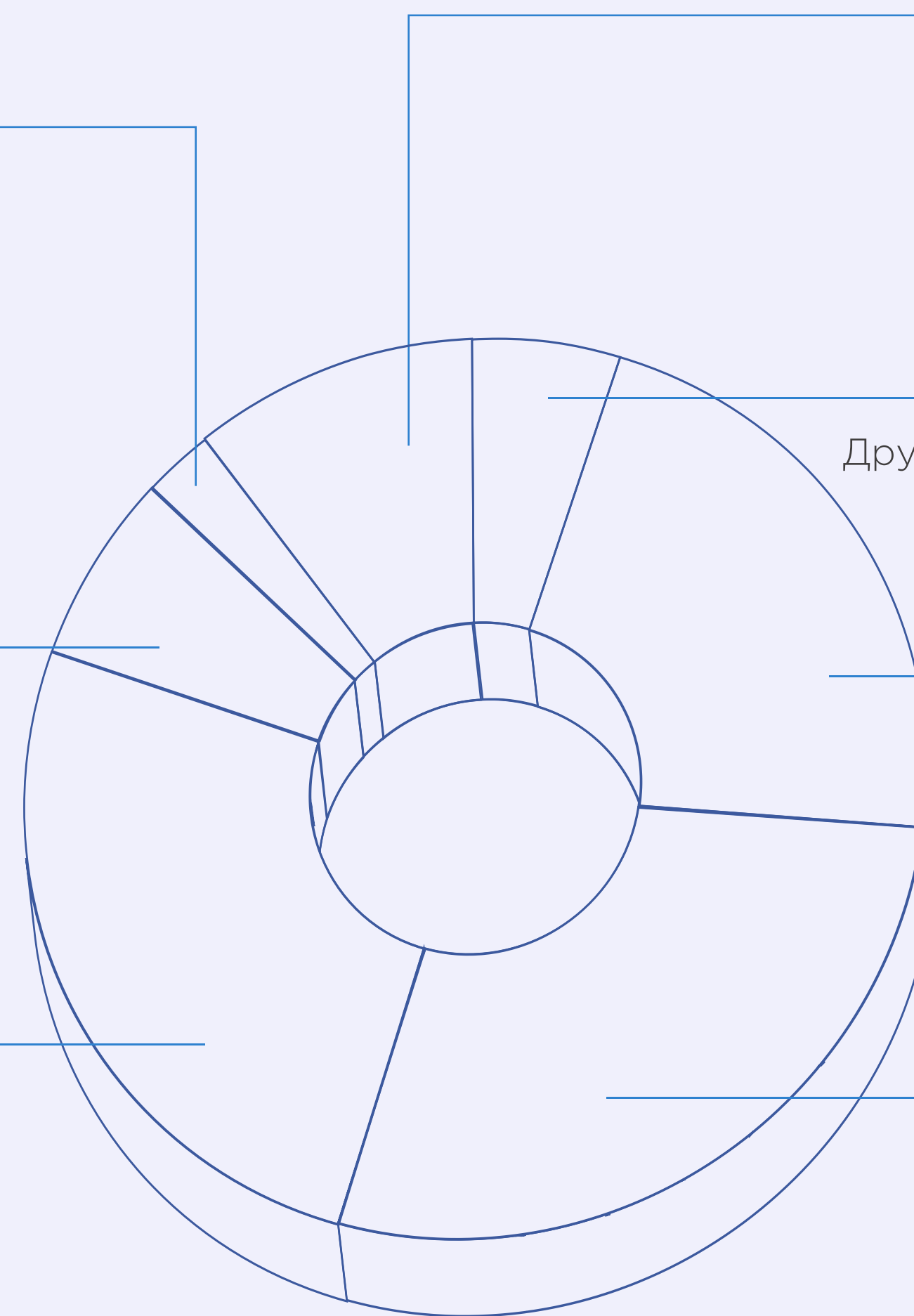
Другие отрасли

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 ЭПИМИНИЦИАЦИЯ ГЕПАТИТА D
28 сентября 2020, 10:00 27847 13

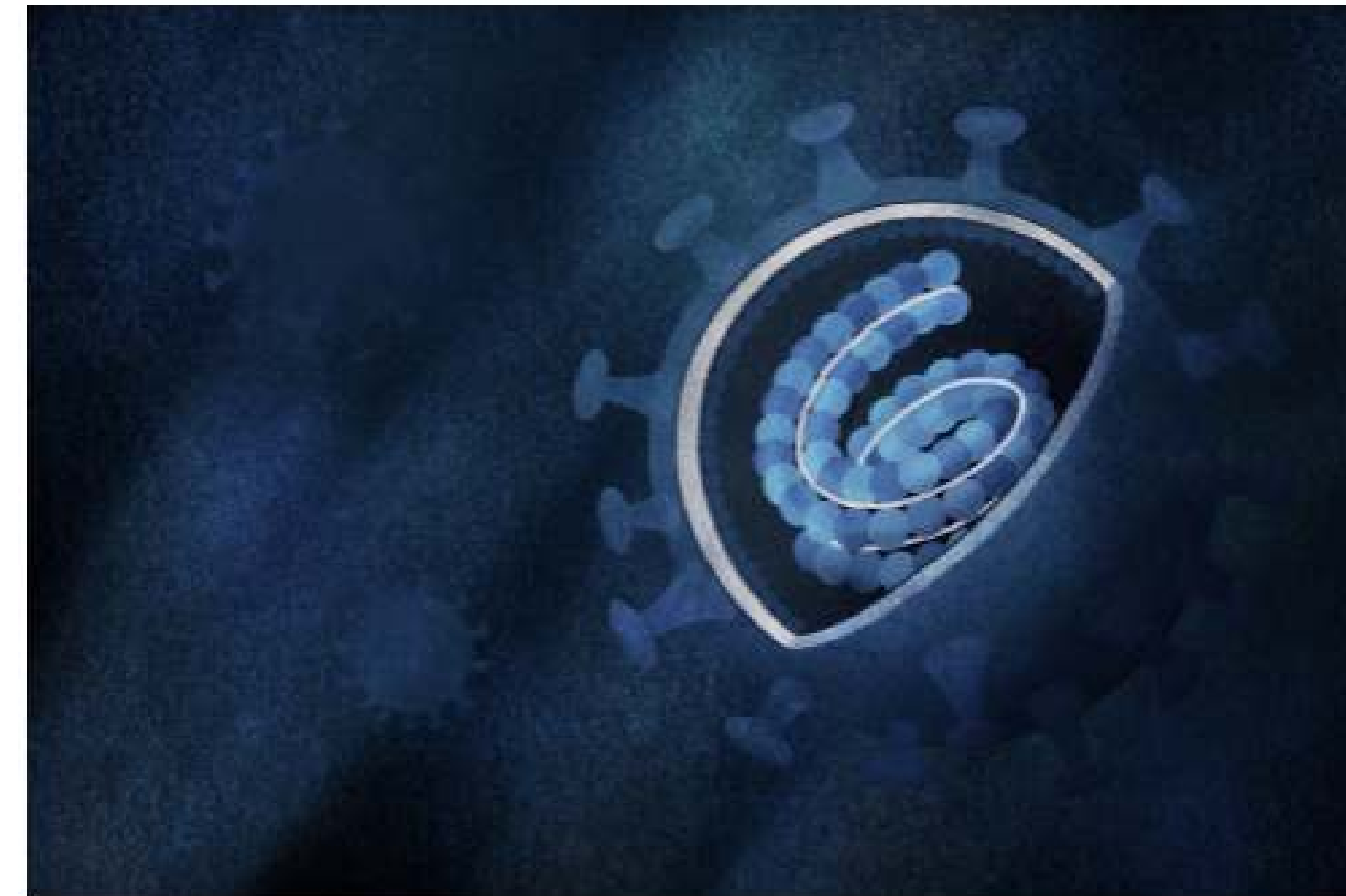


Иллюстрация: Анна Боровец / Vademecum

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»

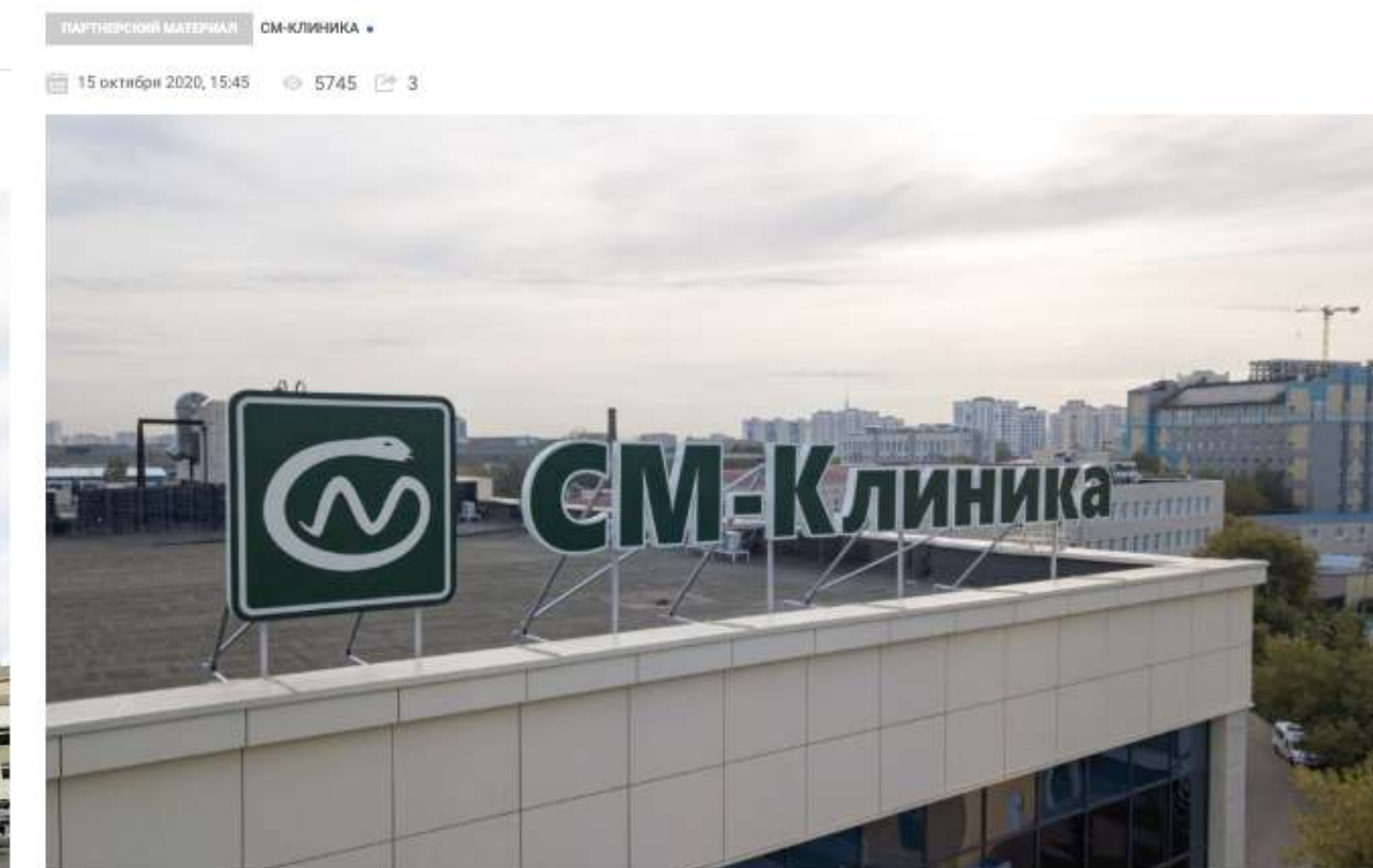


Фото: СМ-Клиника

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?

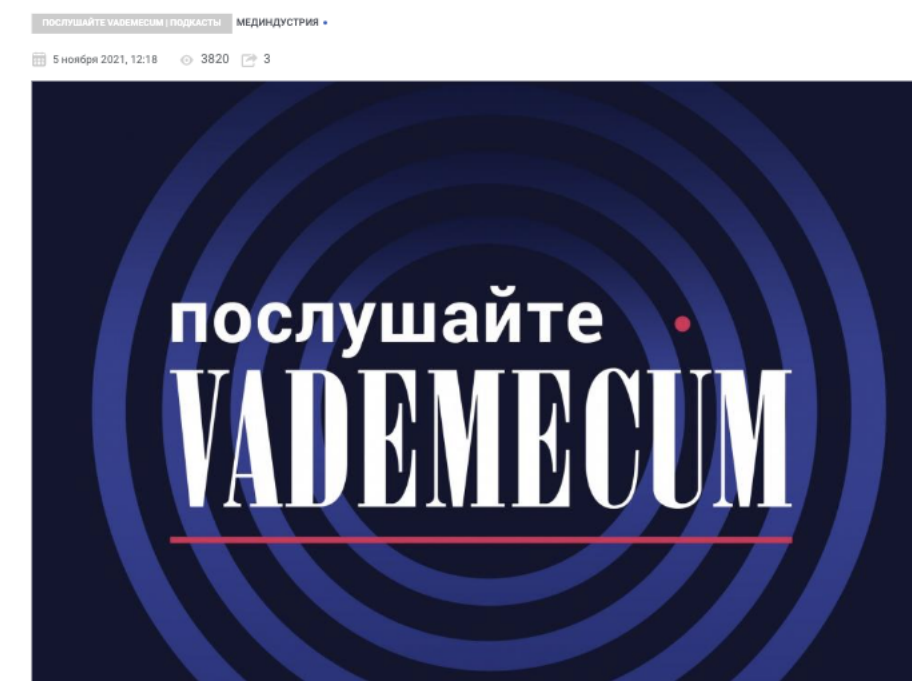


Иллюстрация: Анна Боровац/Vademecum

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

VADMECUM РИС РЭМСИ VADMECUM РИС РЭМСИ VADMECUM РИС РЭМСИ VADMECUM РИС РЭМСИ VADMECUM 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

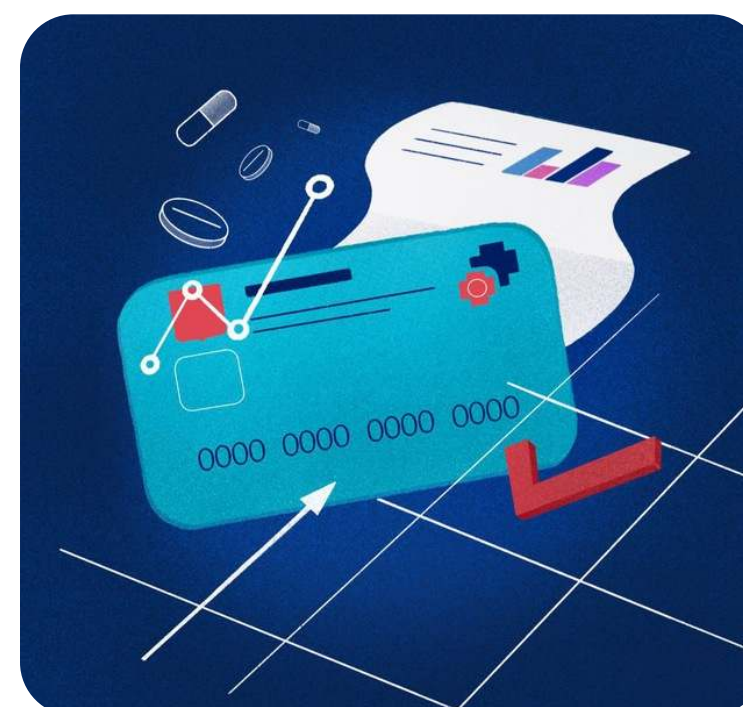
ПОДПИСЧИКОВ

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

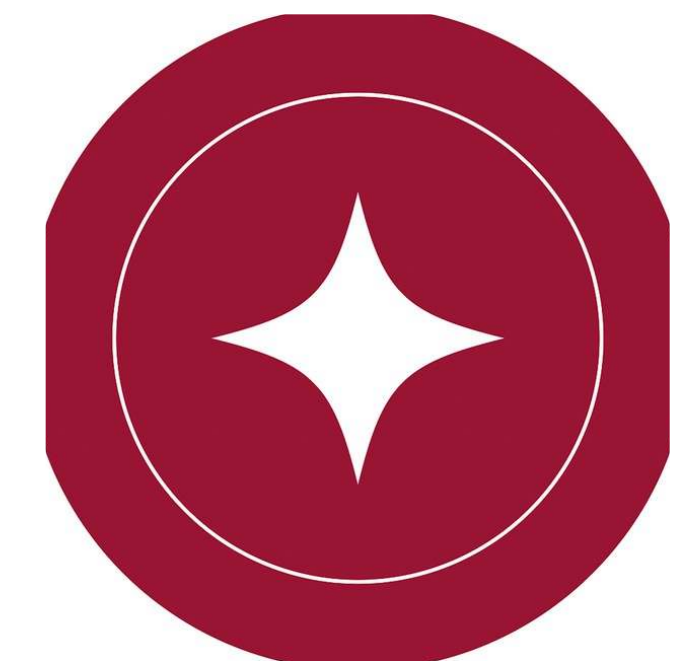
Орфанное радио
Редкие заболевания



1 370

ПОДПИСЧИКОВ

карьера | медицина
Вакансии и резюме



610

ПОДПИСЧИКОВ

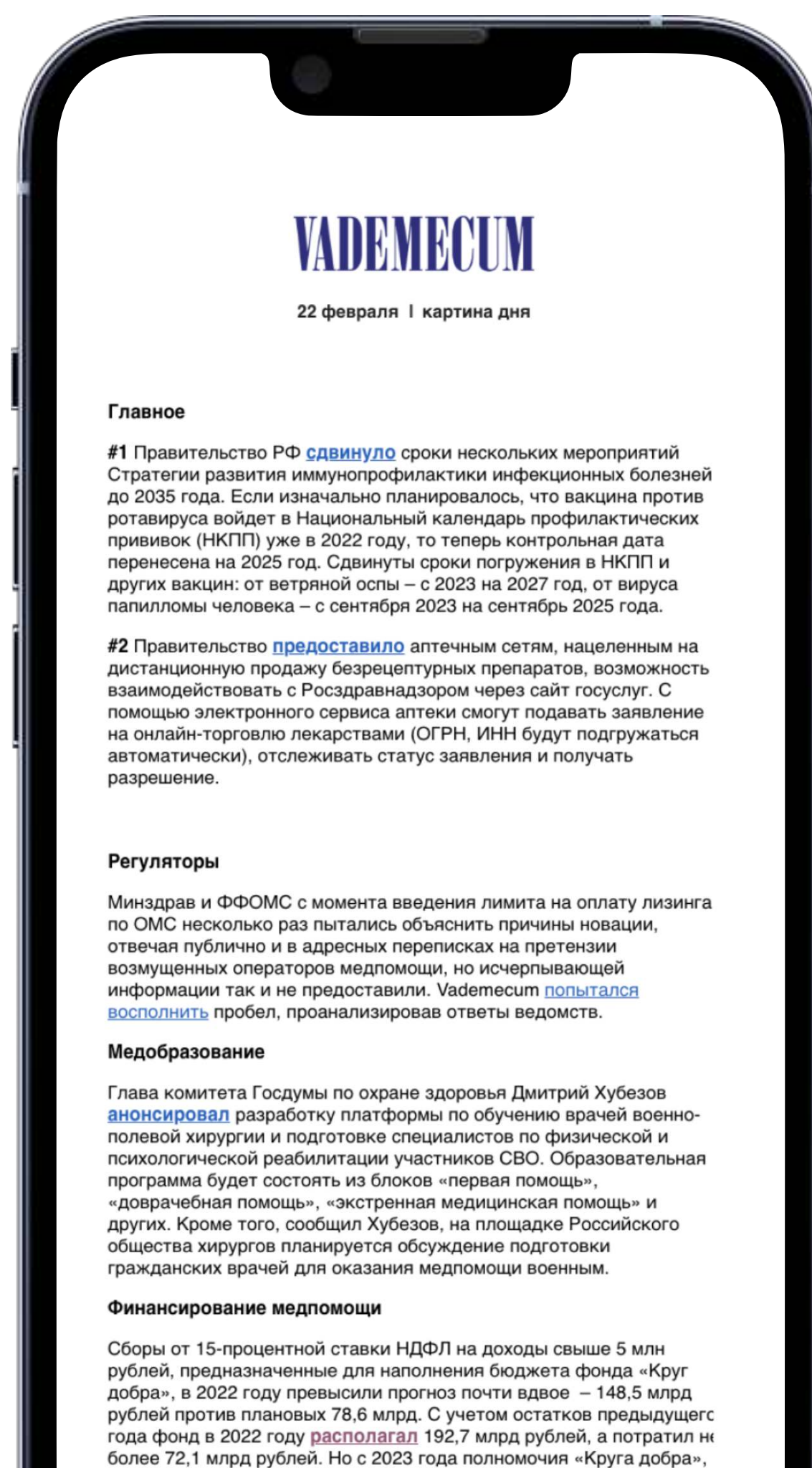
- **VADEMECUM. Рассылки - эффективный инструмент интеграции прямого попадания в целевую аудиторию. Сегодня наши авторы на постоянной основе ведут рассылки в двух форматах:**

КАРТИНА ДНЯ

Ежедневный обзор
ключевых новостей
отрасли

Более 6200
подписчиков

OR 33%



VADEMECUM

Vademecum. Медицина | Итоги недели

Главное за 20–24 февраля

Эксклюзивно для подписчиков рассылки «Медицина» – ранний доступ к аналитическому обзору перечней ВМП в 2023 году, а также основные данные о финансировании этого сегмента в 2022-м. Кроме того, в рассылке – ключевые сообщения из президентского Послания, свежий отчет об устойчивости систем здравоохранения в странах ОЭСР, а также другие данные и новости ушедшей недели.

• Высокотехнологичная медицинская помощь

Минздрав РФ в 2023 году, отказавшись от традиции косметических правок перечней ВМП, не только значительно изменил состав и стоимость групп, но и добавил в перечень еще 10 новых позиций. Одни методы подорожали, другие, напротив, заметно подешевели, самые важные корректировки затронули профили «онкология», «педиатрия», «сердечно-сосудистая хирургия» и «офтальмология».

Онкология

Большой корректировке видов ВМП и методов, включенных в них, предшествовала двухлетняя аналитическая работа Минздрава и ЦЭКМП. Регулятор «подчистил» методы, дублирующие друг друга в обоих перечнях ВМП и клинико-статистических группах (КСГ), а заодно – операции, исключенные из клинических рекомендаций. В итоге перечни сократились как минимум на 122 метода, в основном по профилю «онкология».

Хирургия

Массивные правки затронули хирургические методы лечения ЗНО. Из группы 20 (в новой редакции 18) исключили 106 методов лечения – они уже есть в КСГ, уточнили в ЦЭКМП. В номенклатуре ВМП стало значительно меньше операций с тепловым и лазерным воздействием на опухоль: лазерной деструкции, фотодинамической терапии, коагуляции опухолей. Выбыли многие виды резекций желудка, легкого, стентирования при опухолях желчных протоков, поджелудочной железы, трахеи.

Переформатирование привело к росту стоимости тарифа со 128,9 тысячи до 220 тысяч рублей за случай, причем тарифы КСГ на профильные вмешательства почти не поменялись. Предпринятая коррекция отчасти удовлетворила просьбам профильных федеральных центров, не один год настаивавших на росте тарифов ОМС в онкохирургии и оперировавших, по их показаниям, в убыток.

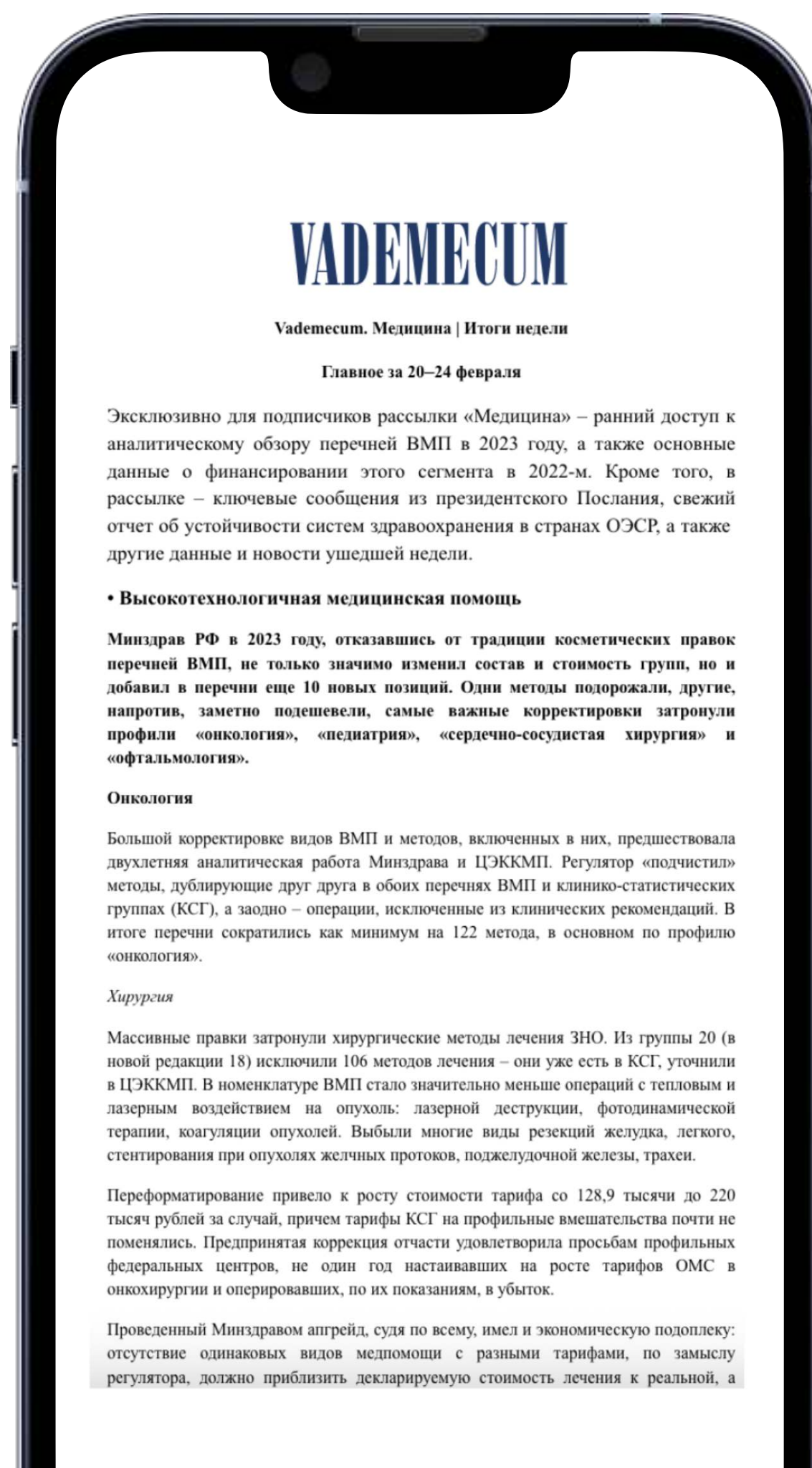
Проведенный Минздравом апгрейд, судя по всему, имел и экономическую подоплеку: отсутствие одинаковых видов медпомощи с разными тарифами, по замыслу регулятора, должно приблизить декларируемую стоимость лечения к реальной, а

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.**