

Выход на китайский рынок:
как два раза попробовать и
один раз смочь

Так совпало, что
я Евгения
Михальчук

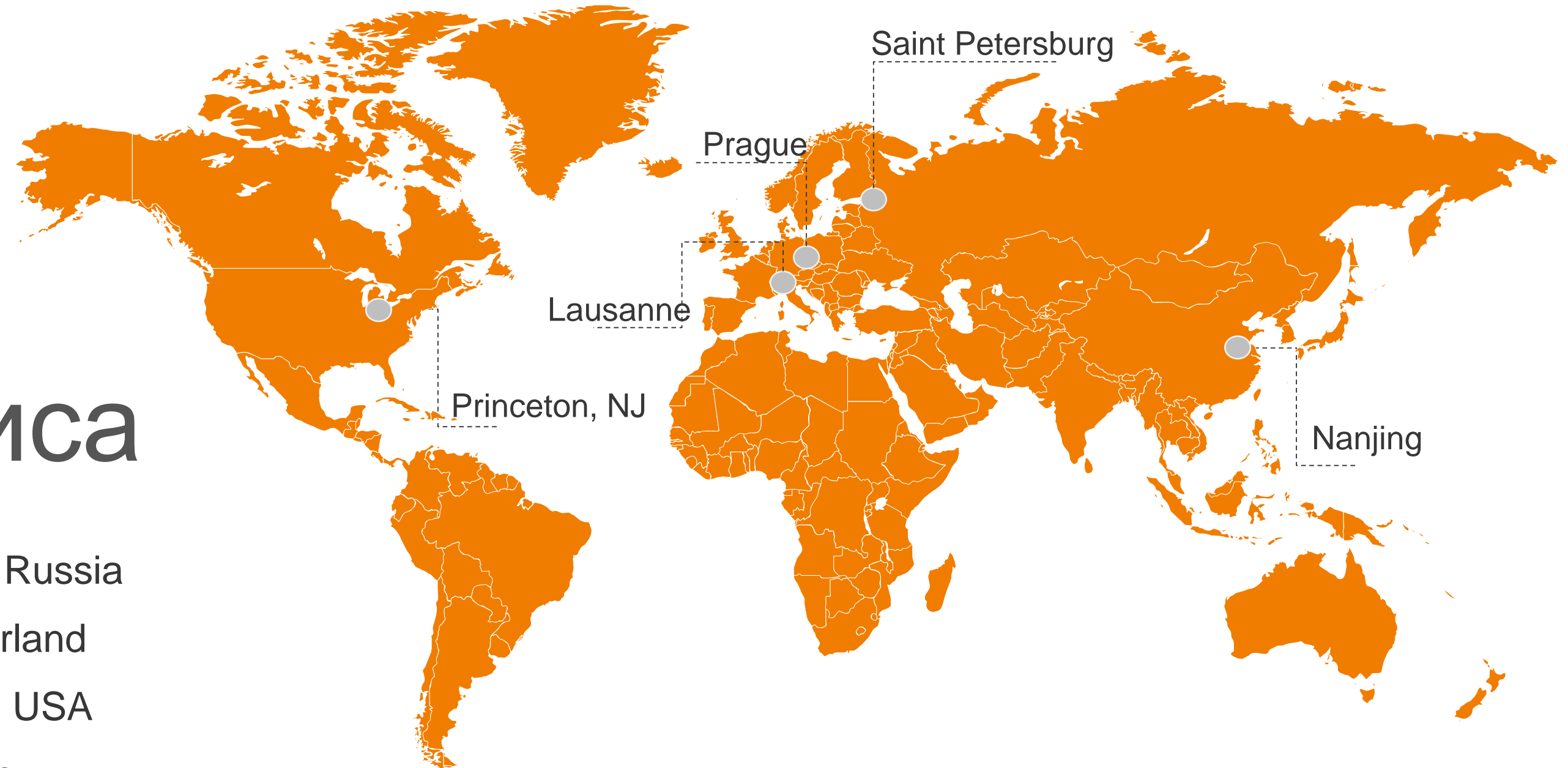
Director Business
Development &
Marketing

FLEX
DATABASES

- Flex Databases разрабатывает софт
- Появились в 2011 в Петербурге
- Работаем только для фармацевтической индустрии, B2B
- 100+ сотрудников + 1 спинофф в 40 человек
- 12 продуктов
- Коробочная версия и кастомизации

4.5 офиса

- Saint Petersburg, Russia
- Lausanne, Switzerland
- Princeton, NJ, the USA
- Prague, the Czech Republic
- Nanjing, China



E-CLINICAL



Рынок оценивается в 3 млрд USD и растет

- США
- Западная Европа
- Азия

Средним компаниям сложно удержаться, остаются большие или стартапы

- Рынок поделен гигантами индустрии
- Нужны постоянные инновации и реинвестиции

Каналы привлечения клиентов:

- Конференции
- Word of mouth
- Контент (блоги, вебинары, ebooks, лекции)
- Digital

E-CLINICAL: ТРЕНДЫ

E-CLINICAL: ТРЕНДЫ

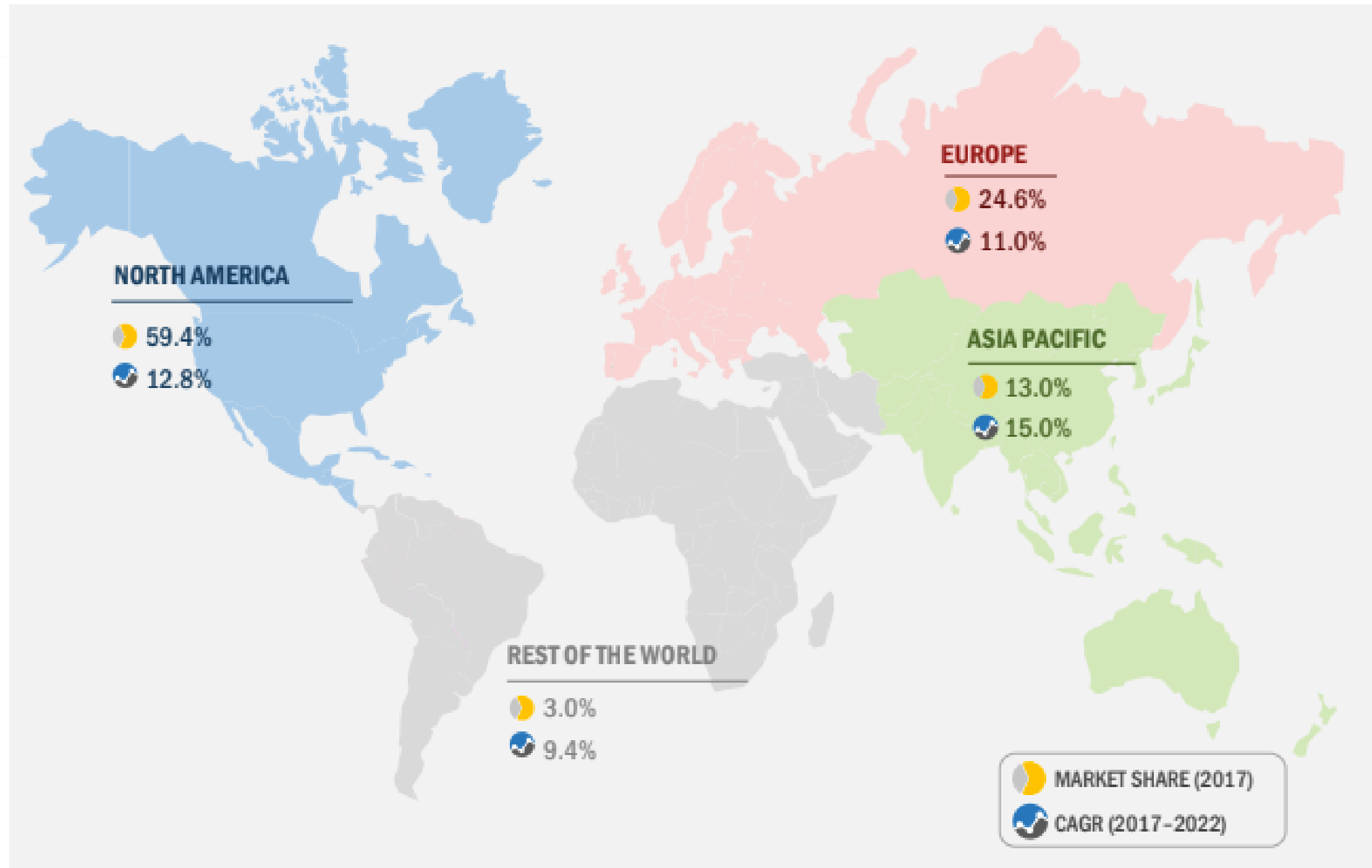
-
- Предиктивный анализ
- Распределенные клинические исследования: wearables
- Использование AI
- Использование Agile практик

FLEX DATABASES: PHARMACOVIGILANCE

FLEX DATABASES:
PHARMACOVIGILANCE

- Обнаружение, оценка, понимание и предупреждение побочных эффектов препаратов и других проблем, связанных с лекарствами
- Сбор нежелательных явлений в формате ICH E2B R3
- Электронные подачи в регуляторные органы и обмен информацией
- Поиск сигналов, дубликатов, авто-кодирование
- Natural Language Processing
- Machine Learning
- Artificial Neural Network

E-CLINICAL: РЫНКИ



ПОЧЕМУ КИТАЙ?

-
- Политическая ситуация: проблемы для российских компаний в США
- Большой фармацевтический рынок
- Высокий уровень технологической готовности
- Стремится к гармонизации с западными стандартами, приветствует западную фарму
- Член ICH с 2017 года
- Государственная система по фармаконадзору в формате
- ICH E2B R3 с возможностью приема XML с 2019

КИТАЙ: КОНКУРЕНТЫ

КИТАЙ: КОНКУРЕНТЫ

- Крупные игроки: Oracle, ArisGlobal
- Местные компании



Webinar

ICH Regulation and Compliance in China: Get ready Today for Tomorrow

August 01, 2018 9:00 - 10:00AM Beijing Time (CT)

Presented by:

Ye Zha, Business Director, Greater China, ArisGlobal
Chuck Cheng Zhu, Head of PV, R&G



Ye Zha



Chuck Cheng Zhu

КИТАЙ: СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА

-
- Не бросаться сразу, действовать маленькими шагами
- Изучить рынок разведкой боем (MVP на базе готовой системы)
- Партнерство (новый для нас подход)
- Изучить культурные различия, но не концентрироваться на них

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТ

- Частичная локализация
- Проведение вебинара на китайском для китайских специали
- LinkedIn: холодные сообщения

Webinar参与指南 Webinar instructions

1. 下载YY语音软件:
Download YY software via <http://www.yy.com/yy8/>



2. 在您的电脑or手机上安装软件:
Install the software on your company or mobile.



3. 搜索频道号并回车进入:
Search our corporate channel and press enter
ZM CRO GROUP Webinar channel No. 59050468

КИТАЙ: ОСОБЕННОСТИ

-
- Бюрократия
- Традиционная медицина
- Низкое качество лекарств
- Особенности общения



КИТАЙ: ПЕРВЫЕ ШАГИ

-
- Выставка DIA China, попытка участия в большой выставке
- Первая неудача – лишний токсичный партнер (другой)
- ● Заморозка проекта

LESSONS LEARNED

-
- Партнерство – хороший вариант, но его надо прожить – искать на конференциях
- Отсекать токсичные контакты – как предотвратить – никак
- Fail fast, fail cheap – динамическое планирование
- Не выходить на рынок сразу – маленькие шаги
- Учесть особенные особенности

КИТАЙ: ТРУДНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ

КИТАЙ: ТРУДНОСТИ

-
- Высокие зарплаты – офис менеджер просит 100 к на руки и машину с водителем
- Кумовство Гуанси – это хорошо
- IT компании работают по принципу 9-9-6 – с 9 утра до 9 вечера 6 дней в неделю
- Одержимость новыми фидами и громкими словами и терпимость к багам
- Китайский язык и недоступность материалов на английском
- Великий китайский фаерволл
- Низкий уровень доверия к России в сфере технологий
- Особенности контрактов и переговоров

КИТАЙ: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

- Выделенный sales-менеджер
- Первые клиенты – в основном контракты через партнеров
- Развитие маркетинга через изучение конкурентов
- Конференции в Китае
- Партнерства (бонус фейл)
- Китайский офис, китайский сотрудник, китайское все

Серверы, домены

- ICP лицензия нужна, чтобы домен зарегистрировать
- Скорость между Mainland China и миром – чаще всего домены недоступны или очень медленно работают
- Работали через Сингапур, чтобы хоть какую-то скорость обеспечить, используем как проходную точку, заходим через сингапурский сервер
- Аренда сервера в дата центре по цене схожи с Европой и Россией, выделенный интернет очень дорогой

ВЫВОДЫ/СОВЕТЫ

-
- Не бойтесь масштабов и цены задачи – разбейте их на маленькие
- Преодолевайте (культурные) барьеры – просто начните с ними общаться
- Идите с партнерами – искать на профильных конференциях руками самостоятельно
- Спешите!
- **Экспериментируйте**

- СПАСИБО ЗА ВАШЕ
ВРЕМЯ!
感謝諸位的時間

flexdatabases.com

-

We are hiring

dl_hr@flexdatabases.com

+7 812 389 22 88