

CONVEGNO

CON ESPOSIZIONE

HOTEL
MICHELANGELO
8,30 - 16,00

7/11/2019

a Milano
logfarma.it

decima edizione

L'EFFICIENZA DELLA GESTIONE DEI PROCESSI SANITARI

ORGANIZZAZIONE
LOGISTICA
MANAGEMENT



Dr. Ing. Stefano Novaresi
Direttore Generale
UNICO S.p.A.

IL DIGITALE IN SANITA'

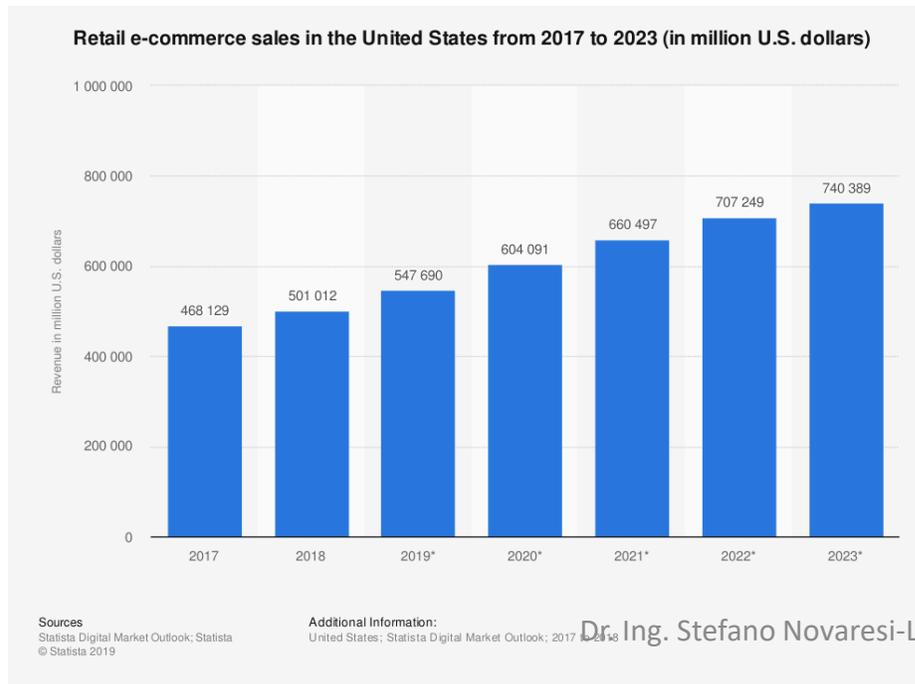
Dr. Ing. Stefano Novaresi-Logfarma 2019

TREND NEL RETAIL

«BRICK AND MORTAR» VS ONLINE

(Da U.S. Dept. Of Commerce statistics)

- Il totale delle vendite retail sale da 3375B\$ nel 2016 a 3496 B\$ nel 2017 (+3,6%)
- E-commerce sale da 390B\$ nel 2016 a 468B\$ nel 2017 (+20%)
- Brick&Mortar sale da 2985B\$ nel 2016 a 3046B\$ nel 2017 (+2%)
- E-commerce in termini % sul totale è cresciuta dal 5,1% nel 2007 al 13% nel 2017



Total Internet Users Worldwide Statistic

4,208,571,287 people use the internet worldwide. That's 55.1% of the global population.



European B2C ecommerce turnover forecasted to hit 621 billion euros in 2019

Annual European B2C Ecommerce Turnover
2013-2019 (f) (Euro, billion)

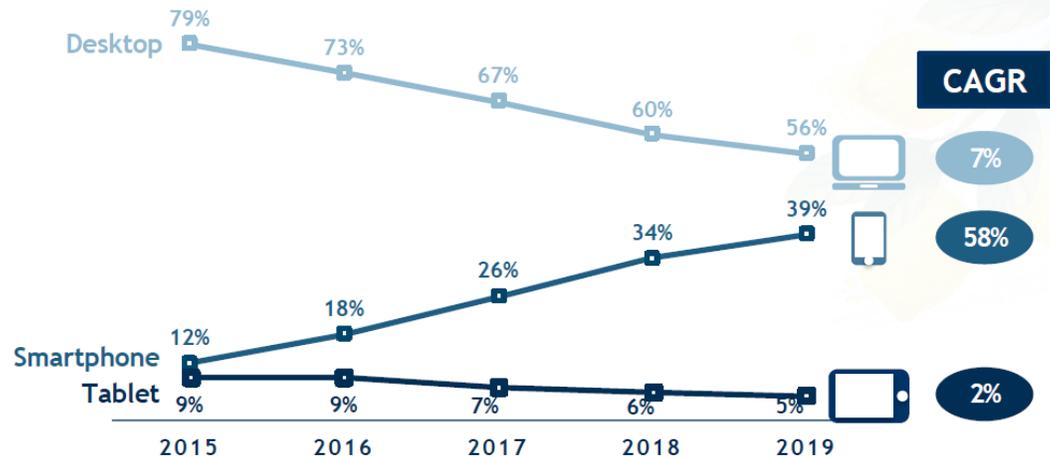


B2C Ecommerce turnover of Finland, Iceland, Czech Republic includes data from 2017-2019 (f). B2C Ecommerce turnover of Russia and North Macedonia includes data from 2016-2019 (f)

TREND NEL RETAIL

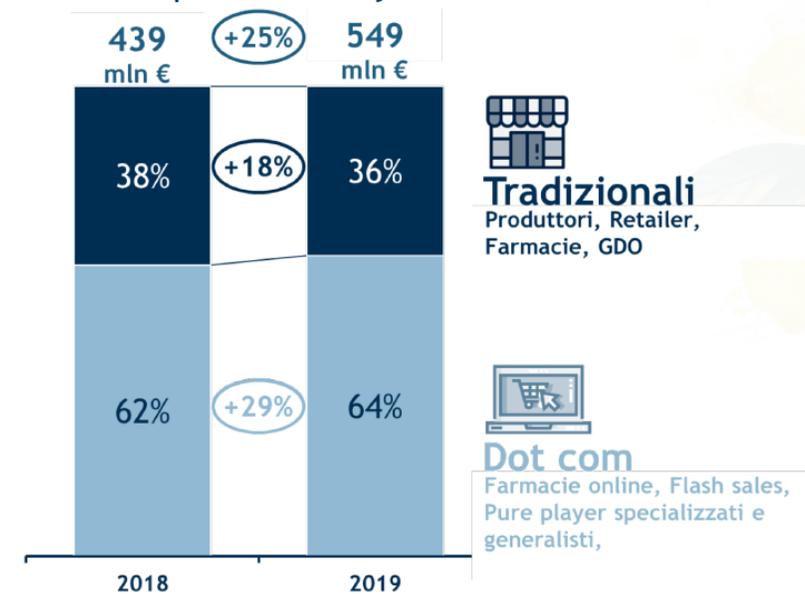
(fonte: Osservatorio Digitale Polimi)

La rilevanza dei diversi canali sulla domanda eCommerce B2c

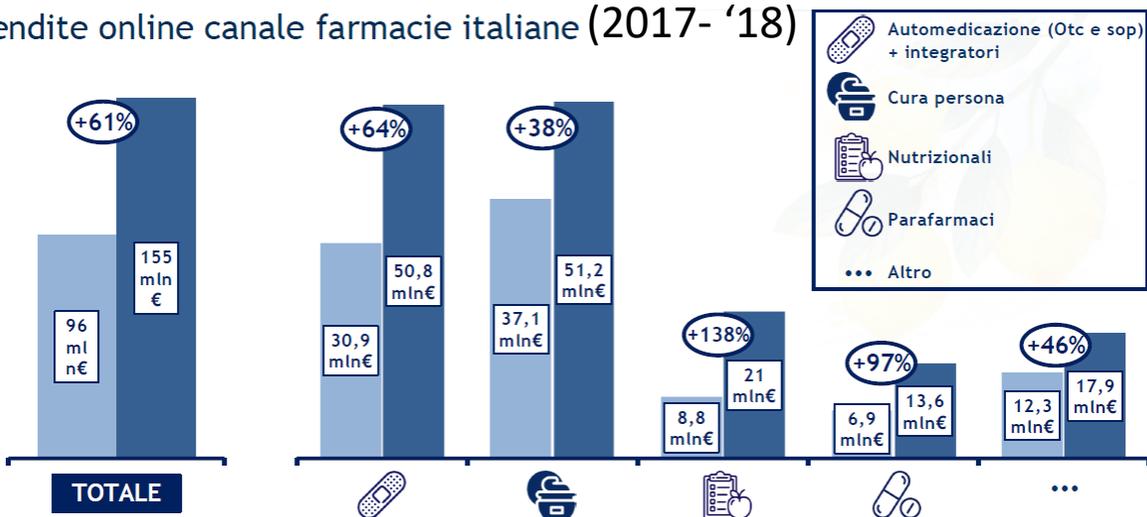


Tra il 2020 e il 2021 lo Smartphone diventerà il primo canale di generazione di domanda eCommerce

Vendite online nel comparto Beauty



Vendite online canale farmacie italiane (2017- '18)



Trend di innovazione

Youtube, primo tutorial make-up con AR

Zalando to open first bricks-and-mortar beauty store

L'Oréal Is Bringing Beauty Online With the Help of Augmented Reality and AI

Cosmetics brand Lime Crime launches AR app

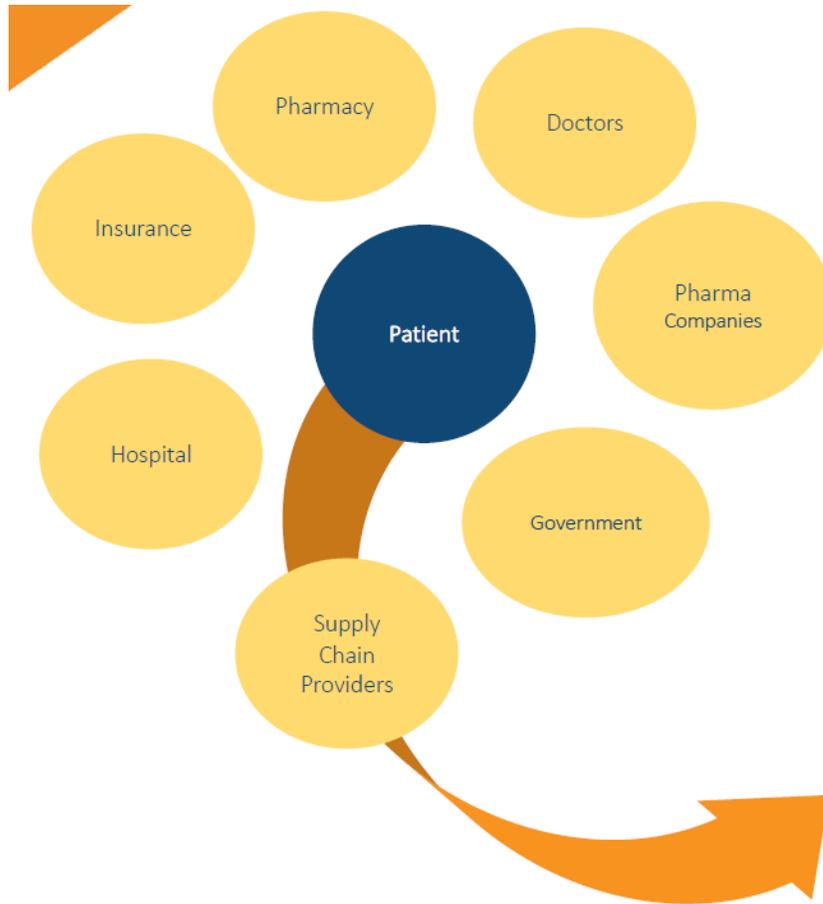
L'Oréal on why artificial intelligence is 'a revolution as big as the internet'

Sephora's Virtual Artist app allows you to 'try on' full-face makeup

The beauty giant's chief digital officer believes "conversational artificial intelligence" (AI) will transform how brands interact with consumers.

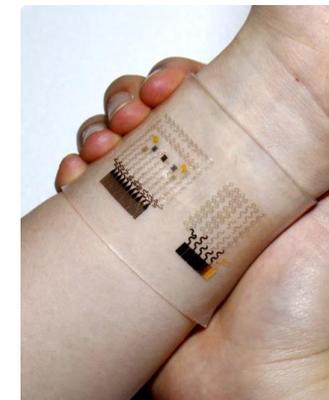
PERFECT CORP AND ALIBABA GROUP ENTER STRATEGIC PARTNERSHIP

TREND NELL'HEALTHCARE



Value
partnership

- MIGLIORAMENTO DELLE PRESTAZIONI (QUALITA'/COSTO)
- TERAPIE INNOVATIVE
- NUOVI MEDICINALI
- RIDUZIONE EFFETTI COLLATERALI
- ADERENZA TERAPEUTICA
- WEARABLE



VALUE BASED PARTNERSHIP



Roche and GE are Teaming Up to Empower Cancer Patients with Their Digital Diagnostics Platform



APPLICAZIONI POTENZIALI

- EVIDENCE-BASED MEDICINE
- E-HEALTH-RECORD (EHRS) E ANALISI PREDITTIVA
- MAGGIORE EFFICIENZA NELLA PRATICA MEDICA
- MEDICINA PERSONALIZZATA, FARMACI PERSONALIZZATI, GENOMICA
- GESTIONE «POPULATION HEALTH», STRATIFICAZIONE DEL RISCHIO E PREVENZIONE
- RIDUZIONE PREVENTIVA DELLE OSPEDALIZZAZIONI
- MODELLAZIONE DEI PROCESSI BIOLOGICI E DI AZIONE DEI FARMACI
- MONITORAGGIO DEL CLINICAL TRIAL
- INDIVIDUAZIONE DI FRODI ED ABUSI

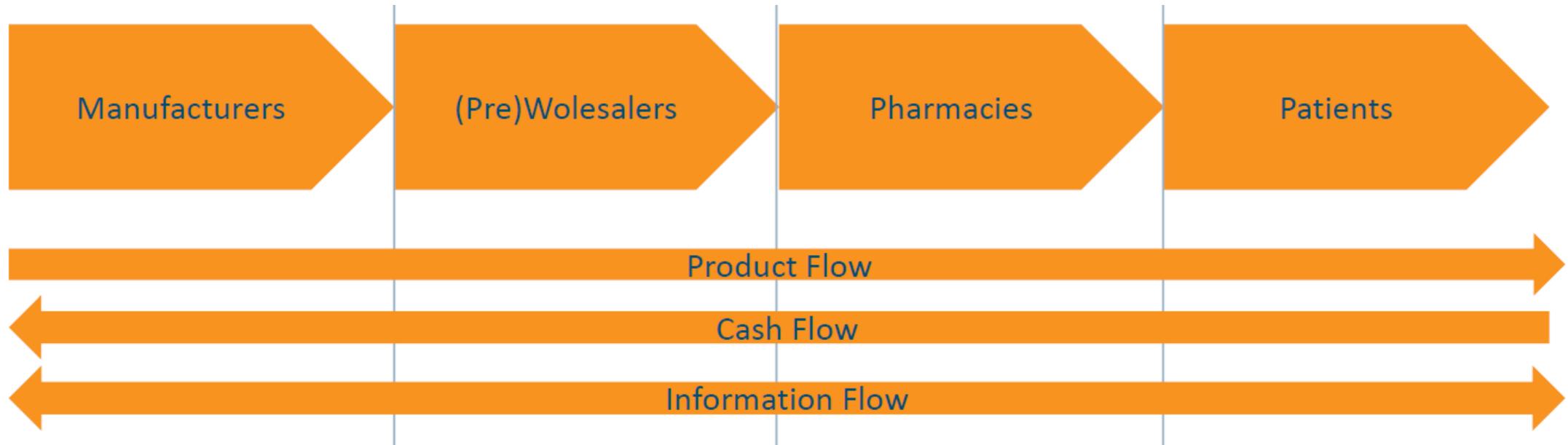


TREND IN EUROPA



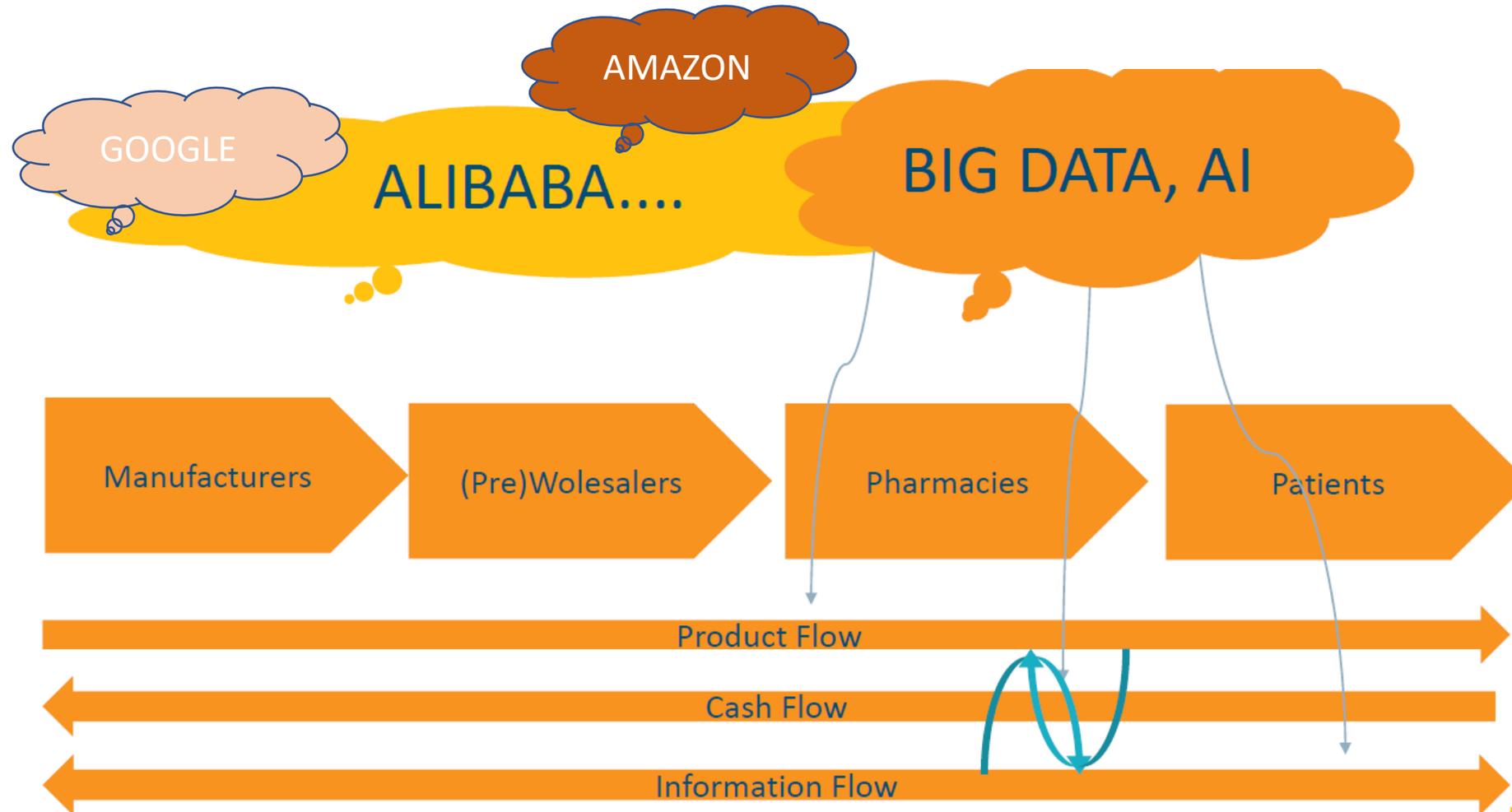
- PRESCRIZIONE ELETTRONICA, DATI DEL PAZIENTE DIGITALI/ON LINE
- IMPORTANZA DI SKILL DIGITALI IN HEALTHCARE
- GDPR E DATA PRIVACY
- 80% DEI DATI SANITARI SONO ANCORA DESTRUTTURATE
- GRANDE NUMERO DI STAKEHOLDERS-COMPLESSITA'
- NON ESISTONO STANDARD INTERNAZIONALI

LA SUPPLY CHAIN OGGI



- RIMUOVRE I SILOS
- COLLABORARE PER CREARE VALORE NEI PROCESSI
- METTERE IL PAZIENTE AL CENTRO

LA SUPPLY CHAIN DOMANI



OPPORTUNITA' NELLA SUPPLY CHAIN



LOGISTICA

- INTEGRAZIONE DEI DATI DAI SISTEMI OPERATIVI LUNGO I PROCESSI:
 - ACQUISTI-INVENTORY MNGT, WAREHOUSING, TRSPORTO, (POST)VENDITA
- PREVISIONE DELLA DOMANDA
 - RIDUZIONE DEI MANCANTI E DEI COSTI
- TRAFFICO E CONDIZIONI METEO TRAMITE SENSORI
 - SISTEMI DI MONITORAGGIO E PREVISIONE
- DIAGNOSTICA SU VEICOLI, PERCORSI, LOCALIZZAZIONE
- ERP: LABOR MNGT, BUSINESS FORECAST
- NAVIGAZIONE DATA BASE
- RILEVAZIONE DATI DA SOCIAL MEDIA

CONCLUSIONI



- IL MONDO, COMPRESO L'HEALTHCARE STA DIVENTANDO SEMPRE PIU' DIGITALE
- BIG DATA TOOLS, MACHINE LEARNING E AI CONSENTIRANNO NUOVI SPUNTI DI APPROFONDIMENTO A SUPPORTO DELLE DECISIONI E A BENEFICIO DEI PAZIENTI
- IL «VECCHIO MONDO» NON SPARIRA' MA DOVRA' CONVIVERE CON QUELLO DIGITALE
- IN OGNI CASO «FARE LA DOMANDA GIUSTA» RESTA IL PUNTO CRUCIALE
- COSTRUIRE PARTNERSHIP CON GLI STAKEHOLDERS PER TRASFORMARE I BIG DATA IN ELEMENTI DI VALORE
- ELIMINARE I SILOS E MIGLIORARE, GRAZIE AL DIGITALE, LE PERFORMANCE ANCHE DELLA SUPPLY CHAIN
- IN OGNI CASO **«IT'S ALL ABOUT PEOPLE AND THEIR QUALITY OF LIFE»**

