

4° CONGRESSO NAZIONALE GIRF

GRUPPO ISPOR ROMA FOR FUTURE

FIRENZE

30 giugno • 1 luglio 2025

Che cos'è un
**Market Access Plan
(MAP)**

Relatore: Dario Lidonnici

L'importanza del Project Management



Ogni iniziativa complessa richiede **organizzazione, metodo e visione d'insieme**.

Il **Project Management** fornisce strumenti di per:

- **Definire obiettivi chiari**
- **Pianificare attività e risorse**
- **Gestire tempi, costi e rischi**

La **pianificazione anticipata** è la base per prendere decisioni informate e coordinare efficacemente i team.

Applicare questi principi permette di **trasformare strategie in azioni concrete**.



«Una buona pianificazione è metà del lavoro»

Che cos'è un Market Access Plan?

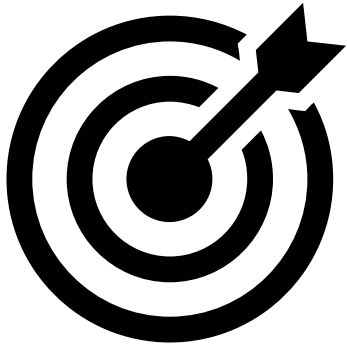


Il **market access plan** è uno strumento strategico che guida in modo strutturato tutte le attività necessarie per ottenere, mantenere e ottimizzare l'accesso al mercato di un farmaco, assicurandone la disponibilità ai pazienti nel contesto regolatorio, clinico ed economico di riferimento



Un **documento strategico** che definisce come un'azienda del settore farmaceutico intende garantire al suo prodotto un processo di accesso al mercato alla rimborsabilità nel tempo minore possibile e alle migliori condizioni

Obiettivi del MAP



- ✓ Pianificare in modo strutturato il percorso di accesso al mercato.
- ✓ Fornire all'azienda gli strumenti per ottenere prezzo/rimborso in linea con il valore del farmaco
- ✓ Anticipare e gestire ostacoli e barriere all'accesso
- ✓ Offrire soluzioni di equità di accesso sul territorio
- ✓ Comprendere i bisogni degli stakeholder per massimizzare sostenibilità per SSN



WIN-WIN STRATEGY

Come costruire un MAP efficace?

Per definire una strategia di accesso solida, è fondamentale porsi le **giuste domande** fin dalle fasi iniziali.



