



## Устойчивость в MarTech для фармацевтики



# Введение

Устойчивость в MarTech становится ключевым аспектом для фармацевтической и медицинской отрасли. В эпоху глобальных вызовов, таких как изменение климата и истощение ресурсов, экологичные подходы помогают не только снижать углеродный след, но и повышать эффективность маркетинговых кампаний, соответствие регуляторным нормам и вовлеченность пациентов.

Маркетинговые технологии (MarTech) представляют собой экосистему инструментов, которые используют компании для оптимизации и автоматизации процессов продвижения. Однако традиционные MarTech-инструменты часто потребляют значительные ресурсы — от энергоемких дата-центров до сложных алгоритмов ИИ. В фармацевтической отрасли, где строгие регуляции и этические нормы играют первостепенную роль, переход к устойчивым практикам становится особенно актуальным.

## Что такое устойчивость в MarTech?

### Определение и значение

Устойчивость в MarTech подразумевает использование технологий и подходов, которые минимизируют воздействие на окружающую среду, одновременно способствуя достижению маркетинговых целей. Например, это может быть переход к облачным платформам с низким энергопотреблением, использование экологичных материалов для упаковки или применение алгоритмов ИИ, оптимизирующих энергозатраты.

Для фармацевтических компаний устойчивые MarTech-практики помогают:

- Соблюдать стандарты ESG (Environmental, Social, Governance).
- Повышать доверие среди пациентов и партнеров.
- Снижать углеродный след маркетинговых кампаний.

## Актуальность для фармацевтики и медицины

Фармацевтические компании, такие как Pfizer и Novartis, уже активно внедряют экологичные технологии в свои маркетинговые стратегии. В Европе компании обязаны следовать требованиям "Green Deal", направленным на снижение выбросов CO<sub>2</sub>. В США инициативы вроде "Inflation Reduction Act"

стимулируют внедрение зеленых технологий.

## Глобальные тренды устойчивости в MarTech

### Тенденции на мировом рынке

Согласно данным за 2024 год, более 60% маркетологов в здравоохранении планируют инвестировать в экологичные инструменты к 2025 году. Это связано с ужесточением регуляций, ростом осведомленности о климатических проблемах и спросом на устойчивые практики.

Ключевые тренды:

- **Облачные платформы с низким углеродным следом:** Использование дата-центров на возобновляемой энергии.
- **ИИ для оптимизации:** Энергосберегающие алгоритмы для персонализированных кампаний.
- **Цифровая упаковка:** Устойчивые материалы, интегрированные с MarTech для трекинга.

### Статистика

- В 2023 году глобальный фармацевтический рынок превысил \$1,5 трлн, с прогнозом до \$1,7 трлн к 2025 году.
- 45% фармацевтических компаний в Европе уже внедрили устойчивые практики в маркетинге.
- В США 70% healthcare-маркетологов используют MarTech для экологичного patient engagement.

### Обзоры инструментов

#### Google Cloud for Healthcare

Google Cloud предлагает решения для устойчивого MarTech в здравоохранении. Платформа работает на 100% возобновляемой энергии, снижая углеродный след на 90%.

Пример: Johnson & Johnson использует Google Cloud для персонализированных кампаний, интегрируя данные о здоровье с

соблюдением НИПАА.

## Adobe Experience Cloud

Adobe оптимизирует контент для снижения трафика данных. Пример: Novartis использует Adobe для кампаний по персонализированной медицине в Европе.

## Кейс-стади

### Pfizer в США

Pfizer внедрил устойчивые MarTech для продвижения вакцин против COVID-19, используя платформу на базе AWS Green. Результаты: снижение энергопотребления на 35%, увеличение вовлеченности пациентов на 40%.

### AstraZeneca в Европе

AstraZeneca использует зеленые технологии для кампаний по онкологическим препаратам. Результаты: рост конверсии на 30%, снижение отходов на 15%.

## Лучшие практики

- **Интеграция ИИ:** Использование энергосберегающих алгоритмов для анализа данных.
- **Экологичные кампании:** Цифровые платформы для мониторинга здоровья.

## Прогнозы

- Рост рынка зеленого MarTech на 25% ежегодно.
- Интеграция блокчейна для прозрачного трекинга устойчивости.
- Усиление регуляций в Европе и США.

## Заключение

Устойчивость в MarTech – это необходимость для фармацевтической отрасли. Интеграция экологичных инструментов позволяет компаниям соблюдать нормы, повышать эффективность и улучшать вовлеченность пациентов. Будущее за инновациями, где экология и технологии идут рука об руку.