

LIDER ROKU 2014

W OCHRONIE ZDROWIA



**MEDIA
I PR**

Słowa, które leczą

Rozmowa z **Magdaleną Zmysłowską**, prezes Primum PR, Liderem Roku 2014 w Ochronie Zdrowia w kategorii Media i PR

W tym roku skończyli państwo 20 lat.

Tak. Tematyka związana z ochroną zdrowia od początku zajmuje bardzo ważne miejsce w działalności Primum PR. Jestem wnuczką, córką i siostrą lekarza, dorastałam z medycyną pod jednym dachem. To na pewno ułatwiło mi pracę i zaważyło na naszej specjalizacji, choć pierwszy projekt z dziedziny medycznej zrealizowaliśmy przypadkowo. Zlecenie dostaliśmy od międzynarodowej agencji PR, która po omacku i w dużym stresie poszukiwała partnera na polskim rynku. Pod presją czasu zaangaż-



10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100
101
102
103
104
105
106
107
108
109
110
111
112
113
114
115
116
117
118
119
120
121
122
123
124
125
126
127
128
129
130
131
132
133
134
135
136
137
138
139
140
141
142
143
144
145
146
147
148
149
150
151
152
153
154
155
156
157
158
159
160
161
162
163
164
165
166
167
168
169
170
171
172
173
174
175
176
177
178
179
180
181
182
183
184
185
186
187
188
189
190
191
192
193
194
195
196
197
198
199
200
201
202
203
204
205
206
207
208
209
210
211
212
213
214
215
216
217
218
219
220
221
222
223
224
225
226
227
228
229
230
231
232
233
234
235
236
237
238
239
240
241
242
243
244
245
246
247
248
249
250
251
252
253
254
255
256
257
258
259
260
261
262
263
264
265
266
267
268
269
270
271
272
273
274
275
276
277
278
279
280
281
282
283
284
285
286
287
288
289
290
291
292
293
294
295
296
297
298
299
300
301
302
303
304
305
306
307
308
309
310
311
312
313
314
315
316
317
318
319
320
321
322
323
324
325
326
327
328
329
330
331
332
333
334
335
336
337
338
339
340
341
342
343
344
345
346
347
348
349
350
351
352
353
354
355
356
357
358
359
360
361
362
363
364
365
366
367
368
369
370
371
372
373
374
375
376
377
378
379
380
381
382
383
384
385
386
387
388
389
390
391
392
393
394
395
396
397
398
399
400
401
402
403
404
405
406
407
408
409
410
411
412
413
414
415
416
417
418
419
420
421
422
423
424
425
426
427
428
429
430
431
432
433
434
435
436
437
438
439
440
441
442
443
444
445
446
447
448
449
450
451
452
453
454
455
456
457
458
459
460
461
462
463
464
465
466
467
468
469
470
471
472
473
474
475
476
477
478
479
480
481
482
483
484
485
486
487
488
489
490
491
492
493
494
495
496
497
498
499
500
501
502
503
504
505
506
507
508
509
510
511
512
513
514
515
516
517
518
519
520
521
522
523
524
525
526
527
528
529
530
531
532
533
534
535
536
537
538
539
540
541
542
543
544
545
546
547
548
549
550
551
552
553
554
555
556
557
558
559
560
561
562
563
564
565
566
567
568
569
570
571
572
573
574
575
576
577
578
579
580
581
582
583
584
585
586
587
588
589
590
591
592
593
594
595
596
597
598
599
600
601
602
603
604
605
606
607
608
609
610
611
612
613
614
615
616
617
618
619
620
621
622
623
624
625
626
627
628
629
630
631
632
633
634
635
636
637
638
639
640
641
642
643
644
645
646
647
648
649
650
651
652
653
654
655
656
657
658
659
660
661
662
663
664
665
666
667
668
669
670
671
672
673
674
675
676
677
678
679
680
681
682
683
684
685
686
687
688
689
690
691
692
693
694
695
696
697
698
699
700
701
702
703
704
705
706
707
708
709
710
711
712
713
714
715
716
717
718
719
720
721
722
723
724
725
726
727
728
729
730
731
732
733
734
735
736
737
738
739
740
741
742
743
744
745
746
747
748
749
750
751
752
753
754
755
756
757
758
759
760
761
762
763
764
765
766
767
768
769
770
771
772
773
774
775
776
777
778
779
780
781
782
783
784
785
786
787
788
789
790
791
792
793
794
795
796
797
798
799
800
801
802
803
804
805
806
807
808
809
810
811
812
813
814
815
816
817
818
819
820
821
822
823
824
825
826
827
828
829
830
831
832
833
834
835
836
837
838
839
840
841
842
843
844
845
846
847
848
849
850
851
852
853
854
855
856
857
858
859
860
861
862
863
864
865
866
867
868
869
870
871
872
873
874
875
876
877
878
879
880
881
882
883
884
885
886
887
888
889
890
891
892
893
894
895
896
897
898
899
900
901
902
903
904
905
906
907
908
909
910
911
912
913
914
915
916
917
918
919
920
921
922
923
924
925
926
927
928
929
930
931
932
933
934
935
936
937
938
939
940
941
942
943
944
945
946
947
948
949
950
951
952
953
954
955
956
957
958
959
960
961
962
963
964
965
966
967
968
969
970
971
972
973
974
975
976
977
978
979
980
981
982
983
984
985
986
987
988
989
990
991
992
993
994
995
996
997
998
999
1000

» zowali pierwszą agencję, z którą się spotkali, czyli nas. To była komunikacja związana z wprowadzeniem nowoczesnych leków na łagodny przerost prostaty. Chodziło o zachęcenie mężczyzn do zgłaszania się z tym problemem do lekarza. Udało się i zostaliśmy bardzo pozytywnie ocenieni.

Czy komunikacja dotycząca zagadnień związanych z ochroną zdrowia jest trudniejsza niż w innych obszarach gospodarki?

Zdecydowanie tak. I to z kilku powodów. Najważniejszymi problemami są język medycyny oraz trudna do przyswojenia wiedza. Aby stać się partnerem w rozmowie z lekarzem czy klientem z tej branży, trzeba dużo przeczytać i opłynać wiele pojęć medycznych. Dlatego zawsze przed realizacją projektu medycznego nasi pracownicy sięgają do źródeł, do publikacji medycznych w kilku językach.

Lekarze to doceniają?

Tak. Wielokrotnie spotykaliśmy się z pozytywnymi opiniami na

PRIMUM PR

Primum PR jest jedną z najstarszych i najbardziej doświadczonych agencji *public relations* na polskim rynku. Działająca od ponad 18 lat firma ma doświadczenie zarówno w zakresie tworzenia strategii komunikacji, jak i w ich efektywnym wdrażaniu z wykorzystaniem różnicowanych narzędzi. Od 2004 r. agencja jest wyłącznym partnerem sieci Media Consulta International w Polsce. Sieć zrzesza agencje w 68 krajach. Primum PR specjalizuje się w prowadzeniu kampanii w obszarach *healthcare*, *lifestyle*, FMCG, mediów, nowych technologii, problematyki społecznej i gospodarczej. Medyczną częścią działań agencji kieruje Magdalena Zmystowska.

Jestem wnuczką, córką i siostrą lekarza, dorastałam z medycyną pod jednym dachem

temat naszego przygotowania. Dlatego wiemy, że warto tak postępować. Od wielu lekarzy słyszeliśmy, że są zaskoczeni poziomem naszej wiedzy. To na pewno ułatwia nam pracę.


Przygotowanie jest receptą na sukces kampanii?

Bardzo pomaga, choć nie ma uniwersalnej recepty. W ochronie zdrowia dodatkowym czynnikiem motywującym do pracy jest to, że bardzo często kampanie mają wielki społeczny sens. Tak jest na przykład, jeśli chodzi o projekty związane z badaniami profilaktycznymi w kardiologii czy z postępowaniem z osobami po udarze.

Byliśmy wyjątkowo zaangażowani w przedsięwzięcia zorientowane na poprawę losu pacjenta onkologicznego. W naszych kampaniach bardzo poważnie traktujemy głos pacjentów, który w Polsce naszym zdaniem ciągle wybrzmiewa za słabo. Tymczasem pacjent powinien być partnerem dla lekarza w podejmowaniu decyzji dotyczących jego zdrowia.

W jaki sposób oceniają państwo wyniki zrealizowanych projektów?

Staramy się być tylko dostawcami wycinków prasowych na dany temat, ale wpływać na postawy społeczne przez to, co i w jaki sposób komunikujemy. I to się udaje, bo na przykład w realizowanej już od kilku lat kampanii Servier dla Serca na badania profilaktyczne zgłasza się bardzo dużo osób. Także w kampanii dotyczącej wirusowego zapalenia wątroby typu C po naszych przekazach o możliwych drogach zakażenia 14 tys. Polaków zgłosiło się, aby »



Primum PR:
w górnym rzędzie od lewej: Małgorzata
Tenderenda (Client Service Director),
Dorota Niemczynowicz (Business
Development Director)
w dolnym rzędzie: Magdalena
Zmystowska (prezes Zarządu),
Dariusz Zieliński (wiceprezes Zarządu)

foto. archiwum

Polska jest jednym z czterech krajów europejskich, które nie mają kompleksowej strategii walki z rakiem, pomimo jednoznacznych zaleceń międzynarodowych

- » potwierdzić swój stan zdrowia. Ten efekt przeszedł nasze najśmielsze oczekiwania, a komunikowaliśmy właśnie łatwość zakażenia tą chorobą w czasach, kiedy wiedza na jej temat była nikła.

Przygotowali państwo także plan komunikacji dla Strategii Walki z Rakiem w Polsce 2015–2024.

Polskie Towarzystwo Onkologiczne pozwoliło nam na rzeczywiste partnerstwo w tym przedsięwzięciu. Prowadziliśmy biuro prasowe tego projektu i wspieraliśmy organizacyjnie prace nad strategią. Doradzaliśmy w wielu kwestiach związanych z komunikacją problemów

nia i ordynowania najlepszej dla chorego terapii, koordynacja leczenia, rygory czasowe w diagnostyce – to wszystko, co wprowadza pakiet onkologiczny, jest zawarte w Strategii Walki z Rakiem w Polsce 2015–2024.

Jakie dziedziny medycyny potrzebują pani zdaniem wsparcia w komunikacji?

Uważam, że nadal taką dziedziną jest właśnie onkologia. W tej kwestii Polska ma jeszcze wiele do zrobienia, bo jesteśmy jednym z czterech krajów europejskich, które nie mają kompleksowej strategii walki z rakiem, pomimo jednoznacznych zaleceń międzynarodowych. Ciągłe nie mówi się o słabej dostępności leków onkologicznych, a jesteśmy na jednym z ostatnich miejsc w Europie. A nie mówi się o tym, żeby nie zostać posądzonym o lobbing na rzecz firm farmaceutycznych. To myślenie należałoby zmienić.

W naszych kampaniach bardzo poważnie traktujemy głos pacjentów, który w Polsce ciągle wybrzmiewa za słabo

onkologii: co i kiedy należy powiedzieć, jak powinien być skonstruowany przekaz. Onkologia stanowi bardzo wrażliwy temat, ponieważ mamy do czynienia z chorobami śmiertelnymi, o specyficznym odbiorze społecznym, a równocześnie jest to obszar związany z istotnym deficytem możliwości leczniczych w polskim systemie ochrony zdrowia. Dlatego mówienie o onkologii w sposób nie roszczeniowy, ale konstruktywny, było dla nas nie lada wyzwaniem. Praca nad tym projektem wymagała namówienia wielu osób do współpracy w realizacji wspólnego celu i to się udało.

Polski cancer plan nie wszedł jednak w życie.

Ale kilka jego ważnych postulatów, choćby związanych z Nielimitowanym dostępem do świadczeń, właśnie jest wdrażanych w pakiecie onkologicznym. Powoływanie konsyliów lekarskich do omawia-

W jaki sposób rodzą się pomysły?

Podczas cotygodniowych spotkań pracowników. Zamykamy się w jednym z naszych pomieszczeń i przy kawie i ciasteczkach dyskutujemy nad pomysłami na kampanie. Nie wychodzimy dopóty, dopóki sami pracownicy nie są z nich zadowoleni. Pomysły przekładamy potem na oferty, które jeszcze długo poprawiamy i modyfikujemy.

Jak Primum PR zdobywa klientów?

Nie prowadzimy akwizycji klientów. Dostajemy zaproszenia do udziału w przetargach, których część – na szczęście – wygrywamy.

Czym jest dla państwa nagroda w konkursie Sukces Roku?

Stanowi dla nas wielki powód do dumy i potwierdzenie, że warto za wszelką cenę utrzymywać jakość usług, nawet jeśli na tak trudnym rynku nie jest to łatwe. Jest to też dowód, że zmienia się postrzeganie firm PR na lepsze, że przestajemy być traktowani jak dostawcy taniej promocji, a stajemy się rzeczywistymi partnerami w komunikowaniu danego zagadnienia. ■

Rozmawiała Marta Koblańska