

PRESS RELEASE 배포일자: 22.11.10

이오플로우, 이오패치 신규 사용자 78% 증가...국내 직접 판매 효과 가시화

- ▶ 최근 이오패치 국내 직접 판매 시작! 사용자 경험 강화와 의료진 홍보활동 확대할 것
- ▶ 다양한 체험 마케팅 통한 이오패치 브랜드 강화 및 신규 병원 치료재료대로 속속 승인

[2022-11-10] 이오플로우(294090, 대표이사 김재진)는 웨어러블 인슐린 펌프 이오패치의 국내 신규 사용자 수가 직접 판매 시작 후 78% 증가하는 등 판매가 순항하고 있다고 밝혔다.

이오플로우는 지난해 4월 이오패치 국내 판매 개시 이후 건강보험이 적용되지 않는 환경에서도 꾸준히 사용자가 증가하고 있다고 전했다. 회사에 따르면 이오플로우가 자체 마케팅을 진행하기 시작한 지난 8월부터 10월까지 약 3개월 동안 이오패치 신규 사용자 수는 이전 대비 78% 증가했다. 휴온스와의 결별을 준비하면서 이오플로우 마케팅본부가 판촉 활동을 직접 계획하고 실행한 결과다.

회사 관계자는 "최근 국내에서는 이오패치를 직접 판매하기로 공표한만큼 세일즈 팀을 탄탄하게 꾸렸고 다양한 홍보 마케팅 및 영업 활동을 진행하고 있다. 이에 대한 성과로서 국내 신규 사용자 유입이 크게 증가하고 판매량 증가를 확인하는 등 우리가 가고자 하는 방향으로 자리를 잡아가고 있다"고 전했다.

회사는 제품 인지도 향상을 위해 다양한 마케팅 활동을 전개하고 있다. 이를 계기로 이오패치를 접한 사용자들의 문의와 구매도 꾸준히 이어지고 있다. 지난 8월에는 여름방학을 맞아 무료체험 이벤트를 진행해 316명이 신청, 큰 관심을 받았다. 회사는 제품 사용을 희망하는 당뇨인에게 체험 기회를 제공하고 맞춤형 교육을 진행했다. 지난 9월에는 '이오패치 투게더링' 사용자 모임 행사를 통해이오패치 사용 희망자 및 기존 사용자들과의 정보 교류와 소통의 장을 마련하는 등 사용자와 적극적으로 소통했다. 회사는 향후 지역별로 주기적인 사용자 모임을 개최할 예정이라고 밝혔다.

이오플로우의 서종옥 마케팅 본부장은 "이오패치는 당뇨인의 일상을 바꿀 수 있는 혁신적인 제품이다. 국내에서 유일하게 판매되고 있는 웨어러블 인슐린 펌프인 만큼 자부심을 가지고 브랜드 빌딩에임하고 있다. 또한 사용자의 접근성을 확대하기 위해 지역별 중심병원을 확보, 사용 희망자가 병원에서 직접 교육을 받고 제품을 구입할 수 있도록 추진하고 있다. 그 결과 10월 한 달에만 부산대학교병원, 가천의대 길병원, 전북대학교병원 등에 신규 처방코드가 등록되었고 앞으로 이를 전국 80개병원으로 확대해 나갈 계획"이라고 밝혔다.

서 본부장은 이어 "지속 유입되는 신규 사용자를 바탕으로 성장 동력을 확보할 뿐만 아니라 충성 고객 확대와 강화에도 집중하고 있다. 이오패치에 건강보험이 적용된다면 더욱 많은 환자분들께 개선된 삶을 선사할 수 있을 것이며 이를 위해 최선을 다하고 있다"고 덧붙였다.

※ 자료 문의: ir.pr@eoflow.com

※ 본 자료는 미래에 대한 예측정보를 포함하고 있습니다. 이러한 예측 정보는 이미 알려진 또는 아직 알려지지 않은 위험과 시장 상황, 기타 불명확한 사정 또는 당초 예상하였던 사정의 변경에 따라 영향을 받을 수 있고, 이에 기재되거나 암시된 내용과 실제 결과 사이에는 중대한 차이가 있을 수 있으며, 시장 환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 예고 없이 달라질 수 있습니다. 또한 투자에 대한 책임은 투자자본인에게 있음을 알립니다.



최근 이오플로우는 이오패치 국내 유통사인 휴온스와 결별을 발표한 후 이오패치 국내 직접 판매를 공표하며 이오패치 글로벌 성공신화를 쓰겠다고 자신감을 나타냈다. 회사는 현재 유럽, 중동, 인도네시아, 콜롬비아에서 각각 유통 파트너사와 이오패치 독점공급 계약을 체결해 유럽 10개국 제품 등록, 중동 UAE 품목허가 및 인도네시아 품목허가까지 완료하였으며, 중국은 현지 파트너사와 합작사를 설립해 본격적인 글로벌 시장 확대에 나서고 있다.