

CDM Optimize Pharma

Best Practice für Corporate CRM im Bereich Life Sciences

Optimieren Sie Ihren Vertrieb und kombinieren Sie die Vorzüge von Microsoft Dynamics CRM und CDM Optimize Pharma.

Wer im Life-Science-Bereich den Vertrieb optimieren will, braucht ein gut funktionierendes Kundenmanagement über CRM-Systeme. Diese Systeme bringen aber nur den gewünschten Erfolg, wenn sie von den Vertriebsmitarbeitern richtig angewendet werden. Und Vertriebsmitarbeiter werden ein CRM-System nur dann proaktiv einsetzen, wenn es ihnen einen sofortigen Mehrwert liefert. Das heißt, es muss ein Werkzeug sein, das die tägliche Arbeit erleichtert und den besonderen Anforderungen des Vertriebsalltags gerecht wird.

Ein durchschnittlicher Vertriebsmitarbeiter verbringt 80 Prozent seiner Computerzeit mit Microsoft Outlook. Ein praktisches Werkzeug sollte also CRM mit Outlook verbinden – so wie CDM Optimize Pharma, das auf Microsoft Dynamics CRM 4.0 aufbaut.

Über die bekannte und intuitiv bedienbare Benutzeroberfläche von Dynamics CRM und Outlook lassen sich tägliche Aktivitäten mit einem Klick erledigen, zum Beispiel das Buchen von Terminen, die täglichen Kontaktauswertungen oder das Managen der Arztbesuche. Das verschafft Ihren Vertriebsmitarbeitern und Ihrem Unternehmen den nötigen Wettbewerbsvorteil.

Gehen Sie gezielter auf Ihre Kunden ein und kurbeln Sie den Vertrieb an.

Die richtige Botschaft an die richtigen Ärzte herantragen und den Kunden nicht jeden Tag einen Pharmareferenten ins Haus schicken – das sind zwei der Kernvoraussetzungen, wenn Sie für Ihre Produkte eine starke Marke aufbauen und pflegen und sich ihren Vertriebs Erfolg langfristig sichern wollen.

In der Praxis gestaltet sich das jedoch oft schwierig, denn im Healthcare-Bereich besetzen die einzelnen Ansprechpartner in der Regel mehrere Positionen bei unterschiedlichen Institutionen. CDM Optimize Pharma wird dieser Herausforderung durch ein einzigartiges Datenmodell gerecht, das auf mehr als zehn Jahren CRM-Erfahrung im Life-Science-Sektor aufbaut. Das System unterstützt Ihre Vertriebskräfte dabei, Kunden in ihrer jeweiligen Funktion anzusprechen und gleichzeitig die Gesamtzahl der Vertriebskontakte pro Ansprechpartner im Auge zu behalten.

Optimieren Sie die Effizienz Ihrer Vertriebsmannschaft und steigern Sie die Anwenderzufriedenheit

Der Tagesablauf eines Pharmareferenten zeichnet sich durch eine hohe Anzahl verschiedener Aktivitäten aus, zum Beispiel Termine mit Ärzten. Dynamics CRM 4.0 ist mit seinen vielen benutzerfreundlichen Funktionen für den Vertriebsmitarbeiter ein praktisches Werkzeug und kein lästiger Verwaltungsaufwand: Mit dem klar strukturierten Dashboard zum Beispiel behalten die Anwender den Überblick über ihre verschiedenen Aktivitäten, und der Tele-booking Manager beschleunigt das Planen und Buchen von Terminen.

Funktionen

- Tele-booking Manager
- CDM Development Foundation
- Dashboard-Funktionen: Mehr Überblick für Management und Vertriebsmitarbeiter
- Einfache Kontaktauswertungen und Kostenplanung mit dem Sales Cycle Planner
- Schnell verfügbare standardisierte Berichte für den Life-Science-Sektor
- Life-Science-spezifische Aktivitätsarten und Terminbuchungsprogramm
- Microsoft-Technologie gewährleistet Stabilität und geringe TCO (Total Cost of Ownership)
- Pharmaspezifische Produkthierarchie, Detailing und Registrierung von Probepackungen

Weitere Informationen

- Kontaktieren Sie über unsere Website www.cdmoptimize.com einen CDM-Partner in Ihrer Region.
- Buchen Sie ein Treffen unter www.cdmoptimize.com.
- Wenden Sie sich telefonisch an unsere Zentrale in Kopenhagen: +45 70 27 19 27

CDM

CDM A/S, Strandvejen 863, 2930 Klampenborg, Dänemark
Telefon: +45 70 27 19 27, Fax: +45 70 27 19 28, info@cdmoptimize.com
www.cdmoptimize.com

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions
ISV/Software Solutions

Helpen Sie Ihrem Management, Vertriebsaktionen zu planen und nachzuverfolgen

Änderungen der Gesundheitspolitik einzelner Länder oder neue wissenschaftliche Tests können die Prioritäten beim Verkauf und bei der Vermarktung von Life-Science-Produkten verschieben. Daher ist es wichtig, dass Vertriebsaktionen schnell und flexibel angepasst werden können.

Mit dem Sales Cycle Planner können Sie Strategieänderungen schnell und effizient umsetzen, weil die wichtigsten Leistungskennzahlen (KPI) für Produkte und Zielgruppen sofort neu berechnet werden können.

Außerdem liefern die Berichtsfunktionen der Lösung dem Management einen mühelosen Überblick über die Wirkung solcher Veränderungen. Die auf den Life-Science-Sektor zugeschnittenen Berichte sind standardisiert, können aber individuell angepasst werden.

Schnellere und billigere Änderungsanfragen

Der Markt zwingt Unternehmen dazu, ihre Prozesse immer wieder zu verändern. Und so müssen auch die CRM-Systeme mitverändert werden können, damit sie nach wie vor den gewünschten Nutzen bringen.

Da CDM Optimize Pharma auf Microsoft Dynamics CRM aufbaut, können Sie solche Veränderungen umsetzen, ohne ein Vermögen für dünn gesäte IT-Experten ausgeben zu müssen. Mit den standardmäßigen Customization Tools von Dynamics CRM können auch Nicht-IT-Experten Bildschirmanzeigen, Workflows und Berichte anpassen.

Bei tiefgreifenderen Veränderungen können .NET-Programmierer dank CDM Development Foundation binnen kurzer Zeit qualitativ hochwertige Programmierungen vornehmen. Kurz gesagt: Jetzt kann die IT in Echtzeit an Ihre Prozesse angepasst werden!

Sichern Sie sich weltweit Qualitäts-CRM durch Experten vor Ort

Dank CDMs weltumspannendem Partnernetz mit erfahrenen Systemintegratoren und Beratern kann CDM Optimize global durch Experten vor Ort umgesetzt werden. Darüber hinaus ist CDM Optimize Pharma auch aufgrund des Multi-Tenant-Ansatzes sowie der Unterstützung mehrerer Sprachen und Währungen von Microsoft Dynamics CRM die ideale Lösung für multinationale Life-Science-Unternehmen, die konzernweit ein einheitliches CRM-System einführen möchten.

Bildschirmansichten



Das Wichtigste für einen Pharmareferenten ist es, sich schnell einen Überblick verschaffen zu können. Das Dashboard ermöglicht genau dies und bietet mit nur einem Klick Zugriff auf Kontakte, Termine und Kampagnen.



Da es im Pharmavertrieb besonders auf Effizienz ankommt, ermöglicht ein spezieller Buchungsmanager eine optimierte und automatisierte Buchung von Terminen mit Ärzten.

Kundenfeedback

Es ist ein hervorragendes Managementwerkzeug!
– **Lundbeck Pharma A/S**

Ohne das CDM-System würden wertvolle Informationen verloren gehen.
– **AstraZeneca A/S**