

PROGETTI SALESFORCE PER IL SETTORE FARMACEUTICO



 **nexus**
ADVANCED TECHNOLOGIES



Business

Il Cliente è un'azienda italiana, con sede in provincia di Como, che dal 1995 si impegna nella creazione e distribuzione di nutraceutici e dispositivi medici.

Brief

La necessità del Cliente è quella di avere completa gestione del lavoro sul campo degli informatori scientifici del farmaco e dei dati da essi raccolti. L'ISF non aveva visibilità dei medici assegnati all'area interessata e di conseguenza non aveva modo di aggiornare e amministrare il proprio basket di professionisti e di gestire e pianificare le visite.

Lato manageriale il Cliente non aveva evidenza dell'attività dell'ISF e, di conseguenza, non aveva la capacità di ottimizzare il lavoro dei diversi operatori.

Pertanto ci è stato richiesto di migliorare complessivamente l'efficienza e la dinamicità dei flussi di gestione dei dati, delle attività e delle opportunità di business.

Business requirements

- Controllo e supporto a informazione scientifica sul territorio
- Creazione schedario personale
- Raccolta dati
- Monitoraggio attività agenti
- Campagne marketing
- Customer service
- Tracciamento dispositivi medici
- Integrazione IQVIA®
- Reportistica

Esecuzione

Tecnologie implementate e integrate: [Salesforce Sales Cloud](#), IQVIA®, [Pardot](#)

Per rispondere all'esigenza del Cliente ci siamo occupati dell'adozione, implementazione e configurazione della piattaforma Salesforce CRM e Pardot (Marketing Automation).

Sono state predisposte funzionalità per permettere ad ogni ISF di organizzare lo schedario medici, pianificare visite e/o altre attività e avere evidenza dei diversi indicatori strategici quali il panel di medici e farmacisti da visitare, brick, copertura, dati IMS, medie delle visite e frequenza ecc...

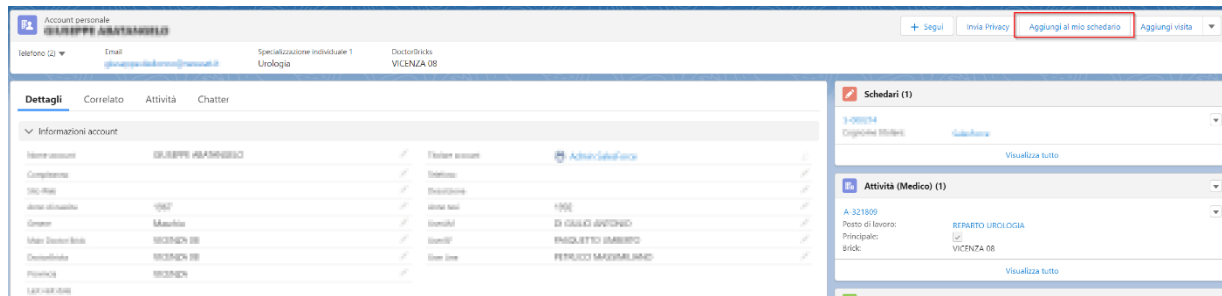


Figura 1-Inserimento medici nello schedario personale a partire dalla popolazione

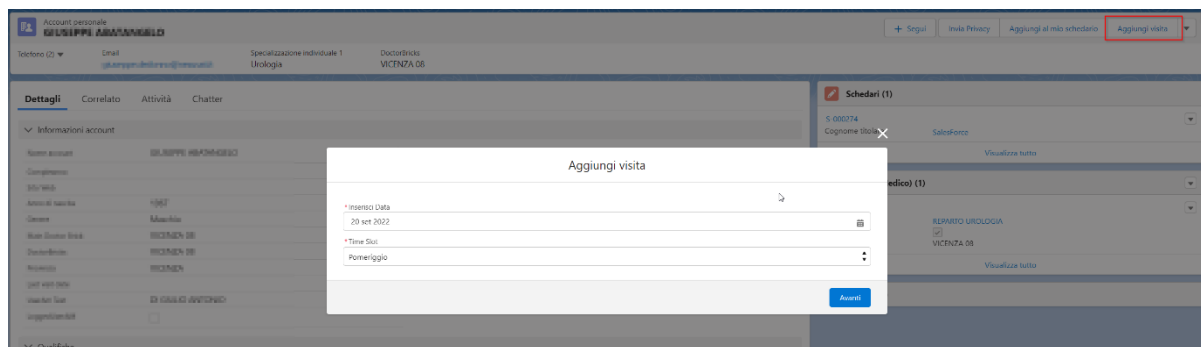


Figura 2-Rendicontazione puntuale della visita a partire dalla scheda del medico



Figura 3-Rendicontazione giornaliera delle attività

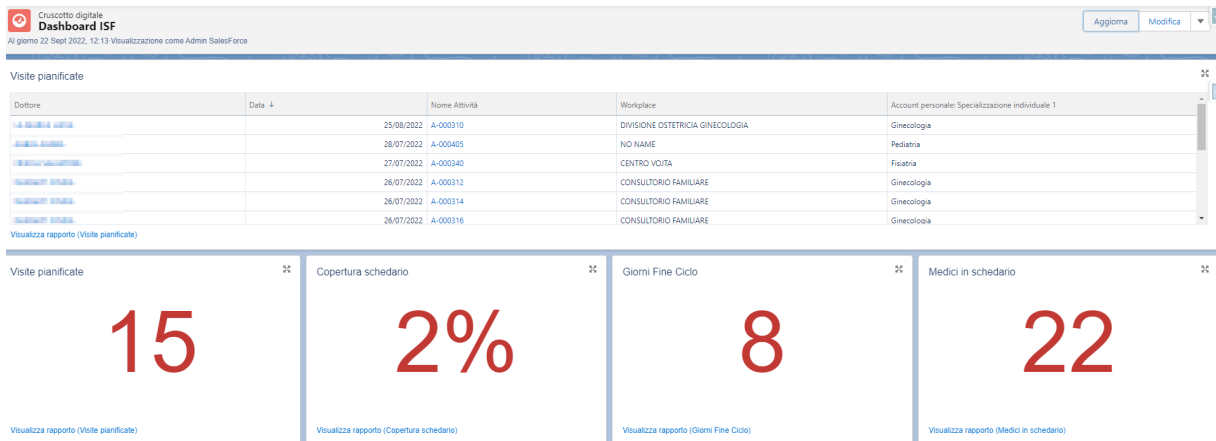


Figura 4-Visualizzazione delle informazioni principali in Homepage

Grazie all'implementazione di funzionalità di analisi KPI e monitoraggio delle attività dei diversi operatori, l'area manager può avere completo controllo sul lavoro degli ISF e ottimizzare l'efficienza aziendale.

Report: Visit Analysis
Visit Analysis: 2° Canvas

Total Records	Average Coverage CY	Total Visit Ly	Total Visit Cy	Average Delta Visit	Average Avg Visit Ly	Average Avg Visit Cy	Average Avg Visit Cy ITA
330	80,1%	28.468	29.896	9,1%	4,8	5,5	6,26

ISF	Visit Analysis: ISF/mese	Coverage CY	Visit Ly	Visit Cy	Delta Visit	Avg Visit Ly	Avg Visit Cy	Avg Visit Cy ITA	Delta Visite ITA
...	...	30,5%	96	78	-18,8%	5,3	5,2	6,37	-
	...	60,3%	79	108	36,7%	4,9	5,4	6,34	-
	...	79,9%	69	108	56,5%	4,9	6,0	6,47	-
	...	90,8%	70	66	-5,7%	5,4	4,7	6,36	-
	...	90,8%	-	10	-	-	5,0	5,76	-
Subtotal		Avg: 70,5%	314	370	Avg: 13,8%	Avg: 4,1	Avg: 5,3	Avg: 6,26	-5,00
...	...	44,5%	114	102	-10,5%	6,0	6,4	6,37	-
	...	79,0%	128	124	-3,1%	6,1	6,2	6,34	-
	...	97,5%	123	125	1,6%	5,9	6,3	6,47	-
	...	100,0%	109	102	-6,4%	6,1	6,4	6,36	-
	...	100,0%	-	6	-	-	6,0	5,76	-
Subtotal		Avg: 84,2%	474	459	Avg: -3,7%	Avg: 4,8	Avg: 6,2	Avg: 6,26	-0,10
...	...	45,4%	111	94	-15,3%	6,2	5,5	6,37	-

Figura 5-Monitoraggio attività informatori

Inoltre, grazie all'integrazione di IQVIA®, leader globale nelle analisi avanzate per il settore clinico-farmaceutico, è stato possibile accelerare lo sviluppo dei farmaci e migliorare l'efficacia commerciale.

L'integrazione con IQVIA® ha permesso al Cliente di disporre di un elenco sempre aggiornato dei medici siti in Italia con informazioni dettagliate inerenti le loro anagrafiche, le cliniche private e pubbliche dove essi operano, le loro specializzazioni ecc... per così definire un'analisi avanzata e garantire nuove opportunità di business.

Figura 6-Tramite l'interfaccia Salesforce è possibile ricercare e scaricare anagrafiche di medici non compresi nel contratto sottoscritto

Infine, per gestire e ottimizzare le dinamiche di interazione tra ISF e medici abbiamo creato dei report ad hoc:

- Medici in popolazione: dettagli della popolazione di medici
- Medici in schedario: dettagli dei medici presenti in schedario.
- Medici inseriti: dettagli dei medici presenti in schedario ordinati per data di inserimento.
- Copertura schedario: percentuale di copertura dei medici in schedario.
- Copertura schedario per area terapeutica: evidenzia la differenziazione di percentuale di copertura in base all'area terapeutica del medico in schedario.
- Copertura schedario per specializzazione: ripartisce la percentuale di copertura dello schedario in base alla specializzazione del medico.
- Nuovi medici IQVIA® non in schedario: il report ordina in base all'ultima modifica dell'ambulatorio medico, i medici non presenti nel proprio schedario.
- Medici visitati in schedario: elenco dei medici visitati tra quelli in schedario.
- Medici visitati non in schedario: elenco dei medici visitati non ancora presenti in schedario.
- Medici non visitati in schedario: elenco dei medici non visitati tra quelli in schedario.
- Visite con prodotti presentati: elenco dei prodotti presentati durante le proprie visite con dettagli sulla visita stessa e sul medico visitato.
- Visite eseguite: elenco con dettagli delle visite effettuate.
- Visite eseguite per area terapeutica: elenco con dettagli delle visite, ripartite per area terapeutica del medico visitato.
- Report frequenza: in base al numero di visite all'interno del ciclo che l'informatore pone come proprio obiettivo, è calcolato il numero di visite da effettuare durante il ciclo.

- Dati di vendita per provincia: dettaglio sui dati di vendita dei prodotti afferenti alle aree terapeutiche assegnate sui brick assegnati, ripartiti per provincia.
- Dati di vendita per Area terapeutica: dettaglio sui dati di vendita dei prodotti afferenti alle aree terapeutiche assegnate sui brick assegnati, ripartiti per area terapeutica.
- Dati di vendita per zona: riporta il dettaglio sui dati di vendita dei prodotti afferenti alle aree terapeutiche assegnate sui brick assegnati, ripartiti per brick.

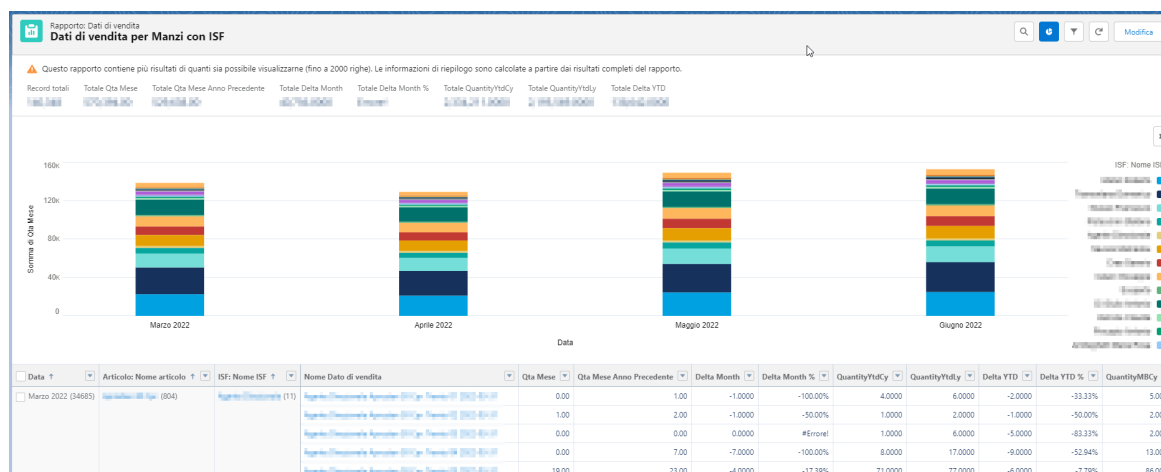


Figura 7-Esempio di report: Andamento vendite informatori

Conclusioni

Grazie all'implementazione della piattaforma Salesforce e alle integrazioni tra questa e l'as is aziendale, il Cliente oggi ha ottimizzato il processo di vendita insieme a quello operativo e gestionale assicurandosi pieno controllo dei dati raccolti e delle attività effettuate dai diversi ISF.

Il miglioramento dei processi attraverso l'utilizzo di tale tecnologia ha quindi garantito il raggiungimento del livello di efficienza desiderato.

Scopri cosa NexusAT può fare per il tuo business

CONTATTACI



nexus

