

Business Intelligence Lösung: Maximaler Erfolg durch gezielte Analysen für den Pharmavertrieb

Die Pharmabranche ist sich einig: Der traditionelle Flächenvertrieb muss durch einen modernen »zielorientierten Vertrieb« ersetzt werden. Moderne CRM-Lösungen und zentrale Datenbanken stellen zwar eine Vielzahl von Informationen zur Verfügung, flexible Analysen und damit schnellere Reaktionszeiten auf die Marktsituationen sind damit aber nicht möglich. fme liefert einen neuen Ansatz, Optimierungspotenziale zu erkennen, um den Vertrieb zielgerichtet zu unterstützen und zu steuern. Das aus vielen Projekten im Pharmaumfeld erworbene Know-how wurde mit dem modernen und flexiblen BI-Produkt QlikView kombiniert und stellt somit eine exzellente Lösung zur Verfügung.

Sie wollen wissen, welchen Einfluss die Besuchsfrequenzen oder Marketingaktivitäten auf regionale Umsätze haben? Sie möchten sehen, wie sich die Umsätze entwickeln von besprochenen und nichtbesprochenen Produkten? Und wie ist es um den Regionsvergleich der Produkte bestellt? Sie möchten diese Daten zudem in einen übergeordneten Zusammenhang bringen? Das Ganze auch noch flexibel, schnell und einfach?

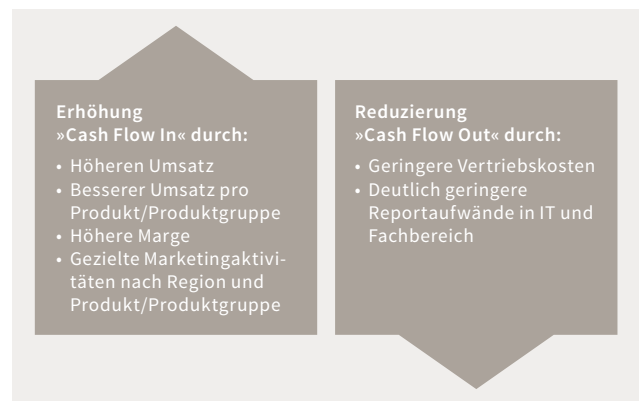
Unabhängig von Ihren Datenquellen (z.B. SAP, IMS Daten regional/national, CRM, DWH, Excel usw.) bekommen Sie mit der BI-Vertriebslösung von fme eine ganz neue Sicht auf Ihre Daten. Wir unterstützen Sie von der Beratung und der Implementierung einer modernen und zukunftssträchtigen BI-Lösung bis zum Coaching Ihrer Mitarbeiter.

Marketing & Vertrieb Im Wandel

Vertrieb und Marketing im Pharmabereich haben sich mit dem Abschied der Blockbuster grundlegend verändert. Die Budgets für Anzeigenwerbung, Kongresse oder für Außendienstkapazitäten zur Produktvorstellung wurden radikal gekürzt. Der Außendienst und weitere Verkaufskanäle werden stärker auf kleinere Zielgruppen, exakt eingegrenzte Regionen und Therapieansätze ausgerichtet. Diese Vertriebsstrategien müssen zudem in kurzen Zyklen überprüft und angepasst werden.



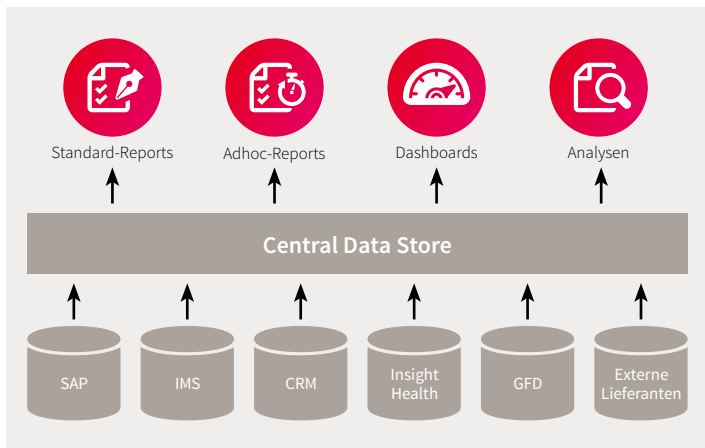
In dem sich immer schneller verändernden Pharmamarkt verlieren Standard-Reports zugunsten von mehr Ad-hoc-Analysen an Bedeutung. Der neue Trend heißt Reaktion in Echtzeit.



Weg vom Report hin zur zukunftsorientierten Analyse

Um den neuen Marktanforderungen schneller und flexibler gerecht zu werden, benötigen Pharmaunternehmen heute intuitive und anwendergesteuerte Datenanalysen. Das Analyse- und Reporting-Tool QlikView erfüllt diese Anforderungen. Mit QlikView entfällt die bei BI-Systemen sonst notwendige Aggregation der Datensätze in Form von mehrdimensionalen Matrizen (OLAP-Würfel). Die Erstellung solcher Datenwürfel im Rahmen eines Data-Warehouse führt oft zu unnötigen Verzögerungen von Projekten und beansprucht kritische Personalressourcen der IT.

QlikView erfüllt komplexe Anforderungen, wie das Zusammenführen unterschiedlicher Datenquellen in einer Anwendung und liefert dabei durch Verwendung von In-Memory-Technologie Ergebnisse im Sekundenbereich. Pharmaunternehmen können auf diese Weise viel schneller und flexibler analysieren, welche Aktivitäten zu welchen Verkaufsergebnissen führen. Der Vertrieb kann seine Aktivitäten gezielter nach Umsatzpotenzial und Teilmärkten steuern. Analysten, die QlikView im Einsatz haben, bestätigen, dass mit QlikView auch bei Datenmengen im Terrabyte-Bereich



Die Datenspeicherung in QlikView basiert auf einer multidimensionalen Datenbank, die komplett im Arbeitsspeicher gehalten wird. Bei QlikView sind die Verknüpfungen zu den wichtigsten Datenquellen standardisiert, so fungiert z.B. der von SAP zertifizierte QlikView-Connector als Read-Only ODBC-Treiber für SAP-Systeme.

schnelle Antwortzeiten erreicht werden. Ein großer Datenpool aus soziodemografische Daten, Geoinformationen und Arztdaten kann »übereinander gelegt« und aus den verschiedensten Blickwinkeln betrachtet werden. Dies ermöglicht es, das Nutzungspotenzial besser und schneller zu erkennen. Durch die gute Drill-Down-Funktionalität können detaillierte Auswertungen durchgeführt werden.

fme & Qliktech – eine strategische Partnerschaft

Als strategischer BI-Partner kooperiert fme seit 2009 mit QlikTech. fme berät dabei speziell zum branchenspezifischen Einsatz und der optimaler Einbindung in existierende Prozesse. Teil der Beratungsleistung ist die Integration vorhandener Datenquellen, Anforderungs- und Bedarfsanalysen, die Erstellung individueller Reports und Analysen, sowie die Schulung der Mitarbeiter um den optimalen Einsatz im Unternehmen zu ermöglichen.

Haben Sie Interesse an unserem Ansatz? Dann nutzen Sie doch den QlikView »SIB-Workshop« (seeing is believing): Dabei geht es um die Entwicklung eines echten Lösungsansatzes auf Basis realer Aktivitäts- und/oder Umsatzdaten und Ihrer individueller Fragestellungen.

Fazit

Pharmaunternehmen können mit QlikView viel schneller und flexibler analysieren, welche Aktivitäten zu welchen Verkaufsergebnissen führen. Der Vertrieb kann seine Aktivitäten gezielter nach Umsatzpotenzial und Teilmärkten steuern.

Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Ihre Herausforderung!

Vorteile

- Umsatzsteigerung bis zu 5% - ROI unter 1 Jahr
- Darstellung von nationalen und regionalen Verkaufszahlen
- Integration unterschiedlicher Datenquellen, wie CRM, IMS Health, GFD, Excel und anderen
- Gegenüberstellung Aktivitäten und Verkaufszahlen
- Senkung von Kosten auf Grund effizienterer und effektiverer Außendienststeuerung
- Erkennung von schlecht performenden Regionen und Bezirken
- Zeitreihendarstellungen
- Fachbereiche kümmern sich eigenständig um die Berechnung und Darstellung der Analysen
- Einsparung von Zeit- und Personalressourcen in der IT
- Einfache Erweiterung oder Anpassung des Datenmodells
- Intuitive Benutzeroberfläche und Bedienung



Fachbereiche erarbeiten mit QlikView viel flexibler und eigenständiger Reporting-Lösungen und können jetzt besser analysieren, welche Aktivitäten zu welchen Verkaufsergebnissen führen und Aktivitäten gezielter nach Umsatzpotenzial und Teilmärkten steuern.