



Entersoft Pharma Suite

Ανατρέπει τα δεδομένα στις πωλήσεις στο χώρο του Life Science



Merchandising, Ανάλυση Ανταγωνισμού

Visit Plan

Αποτελεσματική Οργάνωση & Διαχείριση κάθε στιγμή

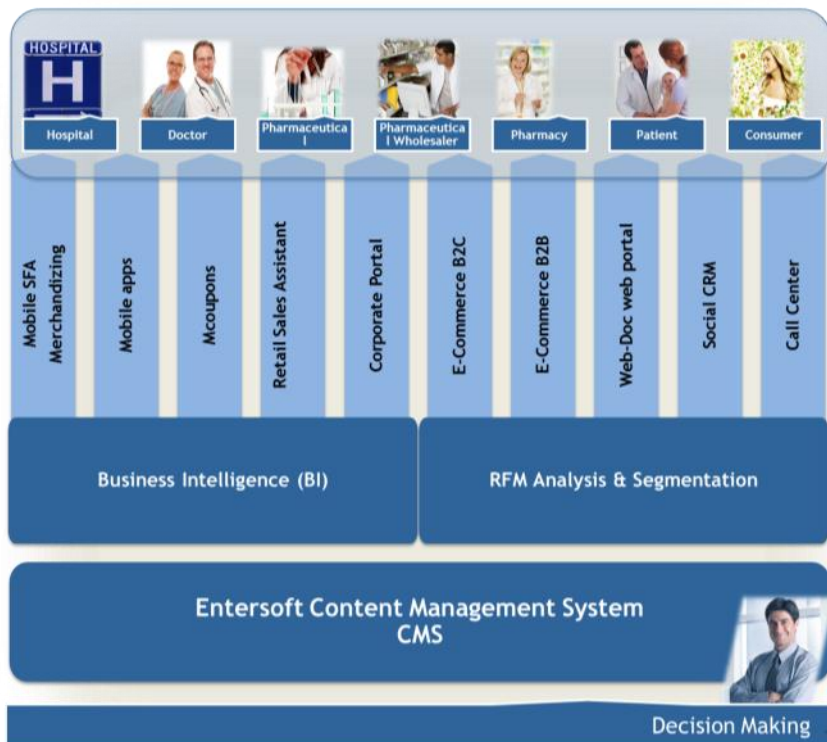
Η αγορά του Life Science απευθύνεται σε πολλά εξειδικευμένα & διαφορετικά μεταξύ τους κανάλια πωλήσεων: Ιατρούς, Φαρμακεία, Φαρμακαποθήκες, Super Markets, Καταστήματα υγείας, ομορφιάς & καλλυντικών, Νοσοκομεία ιδιωτικά & δημόσια, στα οποία απευθύνονται με κατηγορίες ειδών που είναι πολύ διαφορετικές μεταξύ τους, φάρμακα, OTC, ορθοπεδικά, καλλυντικά, μηχανήματα, αναλώσιμα & ειδικά υλικά.

Το κάθε κανάλι και κατηγορία είδους, πρέπει να υποστηριχθεί από ένα ενιαίο σύστημα, αλλά και να διατηρεί την αυτονομία του ως προς τη διαχείριση, με βάση τις ιδιαίτερες απαιτήσεις που το διακρίνουν. Τόσο λόγω της φύσης των προϊόντων life science, όσο και λόγω των ιδιομορφιών των καναλιών πώλησης, το σύστημα διαχείρισης πωλήσεων πρέπει να καλύπτει όλες τις βασικές διαδικασίες αλλά και να είναι ιδιαίτερα παραμετροποιήσιμο ώστε να ικανοποιεί τις επιπρόσθετες απαιτήσεις. Η εταιρεία που εμπορεύεται για παράδειγμα ορθοπεδικά παπούτσια και φάρμακα, έχει διαφορετικές διαδικασίες και ανάγκες διαχείρισης. Διαφορετικότητα που αφορά στην διαχείριση των ειδών, την ενημέρωση του πελάτη & την παραγγελιοληψία, το merchandising, πολλαπλές εμπορικές & πιστωτικές πολιτικές, έως και το reporting.

Αντίστοιχα, στους ιατρικούς επισκέπτες οι οποίοι δεν αποτελούν ένα τυπικό δίκτυο πωλήσεων χρειάζονται τα απαραίτητα εργαλεία για να ενημερώνουν τους ιατρούς με εξειδικευμένες διαδραστικές παρουσιάσεις (e-Detail) και να συλλέγουν πληροφορίες on-site, από ένα ερωτηματολόγιο ή μία έρευνα.

Παράλληλα, όλα τα στοιχεία, των γεωγραφικών δεδομένων που αποτελούν βασικό τρόπο οργάνωσης στα κανάλια διανομής, πρέπει να καταγράφονται, παρακολουθούνται και χρησιμοποιούνται για την εξαγωγή συμπερασμάτων, τη δημιουργία reports και φυσικά τη λήψη αποφάσεων.

Η οργάνωση των πωλήσεων αποτελεί πρόκληση για κάθε επιχείρηση & οι ιδιαιτερότητες της εκάστοτε αγοράς όπως αυτής του Life Science απαιτούν εξειδικευμένες λύσεις με συγκεκριμένες δυνατότητες



Ευελιξία στην Επιλογή Μοντέλου Χρήσης τοπικά με άδεια χρήσης, ή στο Cloud ως SaaS



Entersoft Pharma Suite

Η Entersoft επένδυσε στη μελέτη του κλάδου και ανέπτυξε το Entersoft Pharma Suite. Η βαθιά γνώση των ιδιομορφιών και των απαιτήσεων του κλάδου δημιούργησε μια σουίτα που προσφέρει: **Μεγάλη ευελιξία** και προσαρμοστικότητα που απελευθερώνει τους υπεύθυνους των εμπορικών τμημάτων και τους "οπλίζει" με ισχυρά εργαλεία πωλήσεων & **Στοχευμένες διαδικασίες και λειτουργικότητες**.

Η σουίτα οργανώνει και αυτοματοποιεί το δίκτυο πωλήσεων και αποτελείται από δύο τμήματα: στο back-end βρίσκεται το Entersoft CRM, για τις λειτουργίες της διεύθυνσης πωλήσεων και στο front-end βρίσκεται το Entersoft Mobile Sales Force Automation & Field Marketing, για τους mobile χρήστες.

Το Entersoft Pharma Suite έχει ήδη επιλεγεί και προσφέρει ουσιαστικά και άμεσα οφέλη σε ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς του κλάδου και σε εταιρείες όπως η Κώστας Α. Παπαέλληνας Ελλάς Α.Ε.Β.Ε., ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ., Frezyderm Α.Ε.Β.Ε., GAP Α.Ε., Lavipharm Hellas Α.Ε. (μέσω της Lavisoft Α.Ε.), L'Oreal Hellas Α.Ε., PharmaSwiss Hellas Α.Ε., μεταξύ άλλων.

Η σουίτα καλύπτει ολοκληρωμένα τις ανάγκες από τον στρατηγικό σχεδιασμό των ενεργειών πωλήσεων και marketing (προϊοντικές, πιστωτικές, εμπορικές, εκπαιδευτικές, προωθητικές πολιτικές & πολιτικές επιστροφών) και την εφαρμογή τους, την οργάνωση της απαιτούμενης υποδομής (διαμόρφωση visit plan, στοχοθέτηση, workflows), την εκτέλεση των ενεργειών πωλήσεων και field marketing (δειγματοδιανομές, merchandising, ερωτηματολόγια κ.ά.), έως το reporting της ατομικής και συνολικής απόδοσης.

Τα οφέλη που προσφέρει το Entersoft Pharma Suite στην ομάδα πωλήσεων και στη διοίκηση είναι πολυδιάστατα

Αφορούν στην **Εξοικονόμηση χρόνου**, **Αύξηση Παραγωγικότητας**, **Μείωση του κόστους διαχείρισης**, ενισχύει την **Αμφίδρομη Επικοινωνία** μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων, ενδοεταιρικά & με τους πελάτες προσφέροντας **Βελτιωμένη Εμπειρία στον Πελάτη**, συμβάλλει σε καλύτερες, πιο **Στοχευμένες Πωλήσεις** σύμφωνα με την εταιρική στρατηγική και σε υψηλή συμμετοχή σε **Sales Initiatives**, παρέχει ενιαία και σε πραγματικό χρόνο Πληροφόρηση για στοχευμένη & άμεση **Λήψη Αποφάσεων**.