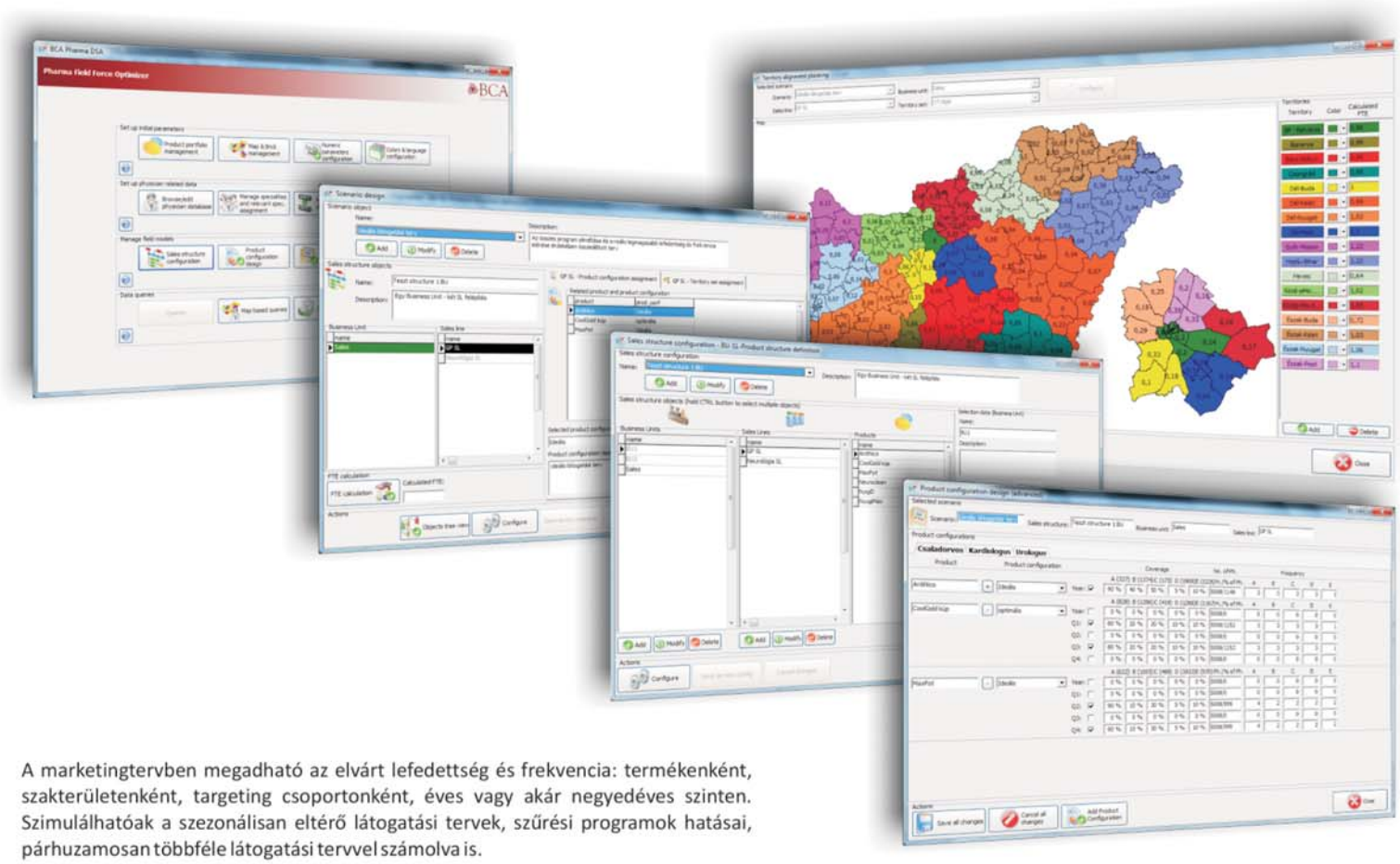
Új ötletek, új módszerek, változik a világ, változnak a célok!

Új marketingirányok gyakorlati megvalósítása az orvoslátogatók munkájában?!
Új tulajdonosi elvárások hatása a sales szervezetre, létszámra?!
Megváltozott termékportfólióhoz rendelt orvoslátogatói területek megtervezése?!

Kérdések és feladatok is, amelyek megválaszolása, megoldása komplex feladat. A bizonytalan, vagy helytelen válasz sok kolléga munkahelyét veszélyeztetheti, a hibák kijavítása lassú és költséges, az elvesztegetett értékesítési lehetőség nem visszanyerhető!

Van megoldás: *BCA Pharma Field Force Optimizer*

- a marketingtervek hatása az orvoslátogatói létszámra azonnal kalkulálható;
- a termék-összerendelések eredménye szimulálható, optimalizálható;
- párhuzamosan több szervezeti felépítés mellett is kalkulálhatóak a létszámadatok;
- az erőforrások hatékony elosztását brick szintű térkép segíti!



A marketingtervben megadható az elvárt lefedettség és frekvencia: termékenként, szakterületenként, targeting csoportonként, éves vagy akár negyedéves szinten. Szimulálhatóak a szezonálisan eltérő látogatási tervek, szűrési programok hatásai, párhuzamosan többféle látogatási tervvel számolva is.
A sales tervben megadhatóak a sales line-ok, az elvárt látogatásszám, párhuzamosan elemezhető és kipróbálható több szervezeti struktúra, eltérő regionális területi felosztással.
Egyszerűen és kockázatmentesen kimutathatók és elemezhetők a különböző tervek hatásai, amelynek segítségével képesek leszünk az adott helyzetben a legjobb döntés meghozatalára!

Elemző eszközünk sem IT-tudást, sem helyi IT-támogatást nem igényel.

BCA
business consulting alliance

További információért keresse cégünket a www.bca.hu, vagy kollégáinkat a pharma@bca.hu címen!