



CRM to Go

maihiro Branchenpakete

„CRM to Go“ für die Pharmaindustrie

Das Best-Practice-Prozessmodell für Ihr ethisches und OTC-Geschäft auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.

→ Herausforderung

Die Marktliberalisierung und ein Apothekenmarkt, der durch Franchise- und Online-Händler immer Retail-ähnlichere Strukturen annimmt, erhöhen den Wettbewerb in der Pharmaindustrie. Aufgrund explodierender Gesundheitsausgaben üben Regierungen weltweit Druck auf die Medikamentenpreise aus. Dies spiegeln auch die Rabattverträge zwischen Krankenkassen, Kliniken und Herstellern wider.

Aufgrund der Gesundheitsreform (GKV-WSG) stehen den Herstellern statt detaillierter Daten zum Verschreibungsverhalten nur noch stark aggregierte Informationen zur Verfügung. Zugleich setzen auslaufende Patente und eine zunehmende Zahl von Generikaherstellern die forschende Pharmaindustrie unter Innovationsdruck, hohe Investitionen in die Entwicklung und den Launch von Präparaten sind notwendig. Dies erfordert effiziente und integrierte Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service, um im Verdrängungswettbewerb weiterhin erfolgreich zu sein.

→ Mehrwert

CRM to Go für die Pharmaindustrie, das von maihiro entwickelte Branchenpaket, ist der richtige Schritt für eine optimal auf die Versorgungsstruktur (Ärzte, Krankenhäuser, Apotheken, ...) ausgerichtete Marketing- und Vertriebssteuerung. maihiro begleitet Sie als „SAP Special Expertise Partner for Life Science“ bei der Implementierung von SAP CRM und SAP NetWeaver BI.

CRM to Go für die Pharmaindustrie garantiert eine Adresspool-harmonisierte Stammdatenverwaltung und ermöglicht damit eine potenzialorientierte, treffsichere Zielgruppenansprache. Die integrierte Branchenlösung vernetzt die Rollen von Pharmareferenten, Key Account Managern, Regional- und Vertriebsleitern, Innendienst und Marketing – und optimiert dadurch die Interaktionsmöglichkeiten mit den Kunden.

→



Kontakt
maihiro GmbH
Deutschland: +49. (0)89. 89 085-0
Österreich: +43.(0)1. 269 89 17-0
welcome@maihiro.com
www.maihiro.com

Marketingaktivitäten werden bestmöglich abgestimmt und Kundenanfragen schneller beantwortet. Pharma-referenten können ihre Vor-Ort-Termine effizient planen und durchführen.

→ Unser Angebot

CRM to Go für die Pharmaindustrie garantiert als Beratungs- und Implementierungsansatz auf Basis von SAP CRM und SAP NetWeaver BI eine investitionssichere CRM-Einführung für Ihr ethisches und OTC-Geschäft.

Der hohe Standardisierungsgrad beschleunigt die Einführungszeit durch die Verwendung von Best-Practices und vordefinierten, branchenspezifischen Prozessen. Die modulare Struktur kann um neue Geschäftsprozesse oder CRM-Komponenten individuell erweitert werden – z. B. um Customer Service.

CRM to Go für die Pharmaindustrie umfasst fünf Pakete – von einer ausbaufähigen Vertriebsunterstützung (Paket 1) bis hin zu einem komplett integrierten Veranstaltungs- und Aktionsmanagement (Paket 5). Durch einen genau definierten Funktionsumfang bei Projektstart und eine planbare Einführungszeit macht sich dieser Ansatz schnell für Sie bezahlt.

In einem Scoping Workshop prüfen wir Ihre Prozesse und Systemvoraussetzungen und stimmen den genauen Leistungsumfang vor Angebotserstellung im Sinne einer transparenten, verlässlichen Kalkulation mit Ihnen ab.

→ Ihr Nutzen

- 1 Vordefinierte CRM-Prozesse für das ethische und OTC-Geschäft (modelliert nach der Business Process Modeling Notation)**
- 2 Transparenz über die gesamte Interessenten- und Kunden-Kontakthistorie**
- 3 Zeitsparende, lösungsorientierte und Prototyp-basierte Einführung**
- 4 Modulare und transparente Preisgestaltung**
- 5 Schnelle Amortisierung der CRM-Investitionen durch den Best-Practice-Projektansatz**
- 6 Investitionssicherheit des Herstellers SAP**
- 7 Jederzeit erweiterbar um Prozesse und Funktionen**

→ Paketbeispiele

CRM to Go für die Pharmaindustrie

Prozesse*	Pakete	1	2	3	4	5
INSTITUTIONEN- U. PERSONENMANAGEMENT		■	■	■	■	■
KEY ACCOUNT MANAGEMENT		—	■	■	■	■
ORGANISATIONS- U. GEBIETSMANAGEMENT		■	■	■	■	■
ARTIKEL-, MUSTER- U. WERBEMITTELVERW.		■	■	■	■	■
BESUCHSVOR- UND -NACHBEREITUNG		■	■	■	■	■
ANWENDUNGSBEOBACHTUNG		—	■	—	■	■
TOURENPLANUNG		—	—	■	—	■
VERANSTALTUNGS- U. AKTIONSMANAGEM.		—	—	—	■	■
ANALYSE UND REPORTING		■	■	■	■	■
Zeithorizont (Monate)		3-4	4-6	4-6	6-7	7-8

OPTIONALE PROZESSE

- AUFTRAGSERFASSUNG UND -VERWALTUNG (NUR OTC-GESCHÄFT)
- REISEKOSTEN- UND TÄTIGKEITSMANAGEMENT
- ADRESSPOOL-ANBINDUNG (ONEKEY, ACXIAM, DIREKT + ONLINE)

* Die Prozessgruppen sind individuell kombinierbar; ein Angebot erfolgt nach Scoping Workshop.



CRM auf den Punkt gebracht

© 2009 maihiro GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Alle Inhalte dieser Unterlage sind geistiges Eigentum der maihiro GmbH. Eine Nutzung dieser Inhalte sowie die Abtretung oder Übertragung der geistigen Eigentumsrechte an diesen Inhalten kann nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Zustimmung der maihiro GmbH erfolgen. Die Inhalte dieser Publikation werden von der maihiro GmbH bereitgestellt. Sie sind unverbindlich, dienen Informationszwecken und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die maihiro GmbH übernimmt keine Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten dieser Unterlage. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.