


Potenzialorientierte Apothekenbewertung –
die richtigen Apotheken finden

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

State-of-the-art im Targeting – saletelligence ist der Spezialist für die potenzialbasierte Apothekenbewertung

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

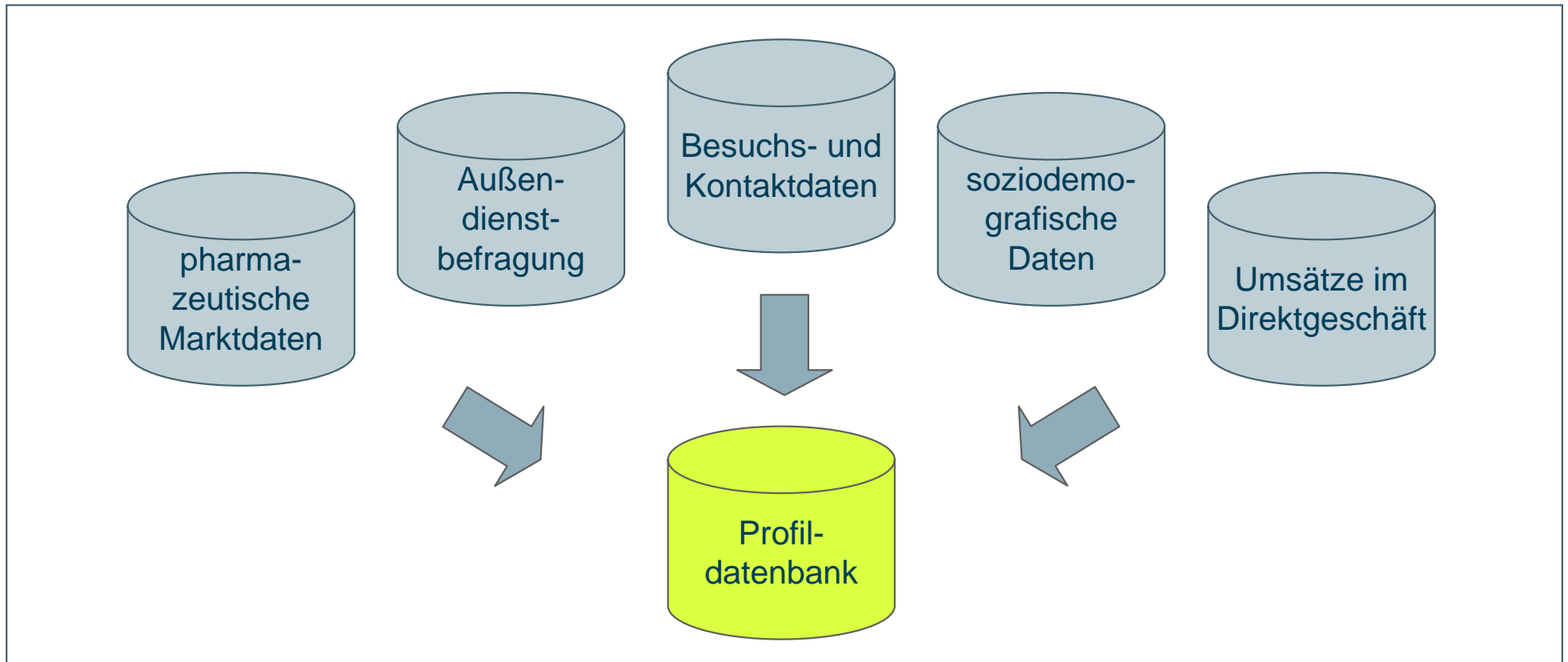
- Welche Daten und Informationen werden für eine Bewertung benötigt?
- Welche Apotheken besitzen welches Potenzial?
- Bei welchen Apotheken bin ich stark vertreten, bei welchen ist der Wettbewerb stärker?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie erhalten ein umfassendes Bild zu apothekenspezifischen Umsätzen
- Sie können die Marktbearbeitung auf die potenzialstärksten Apotheken konzentrieren und erreichen so mehr mit gleichen Mitteln
- Sie nutzen ein praxiserprobtes Verfahren, das die relevanten externen und unternehmensinternen Informationen nutzt
- Sie können sich auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren und delegieren die Detailarbeit an Spezialisten

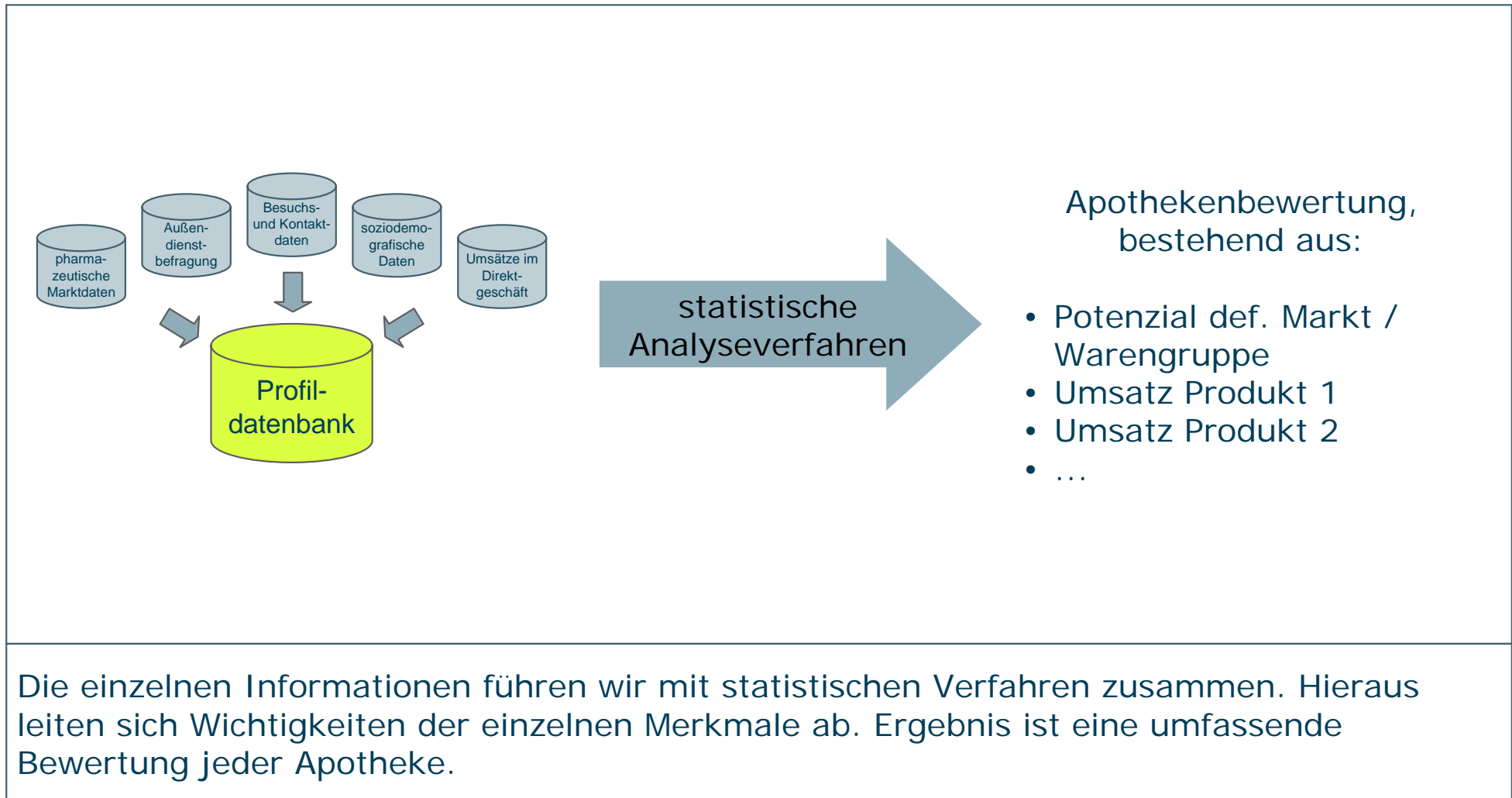


Wertvolle und präzise Kundenbewertungen benötigen eine solide Datenbasis – wir stellen sie zusammen

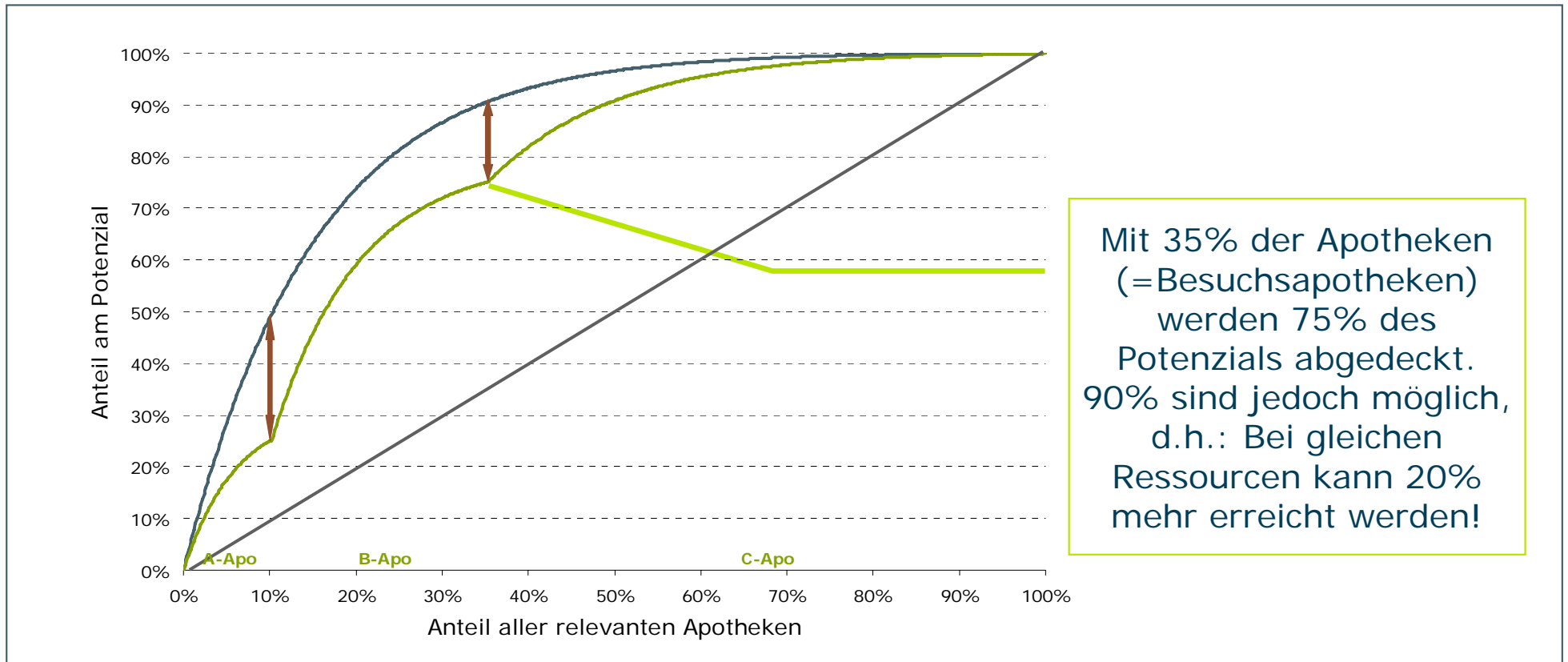


Wir unterstützen Sie mit unserer Expertise bei der Auswahl der für die Bewertung von Apotheken relevanten Datenquellen. Grundlage der Apothekenbewertung ist eine von uns erstellte Profildatenbank, die alle identifizierten Informationen beinhaltet.

Mit speziell entwickelten statistischen Verfahren machen wir Datenmengen für die Apothekenbewertung nutzbar

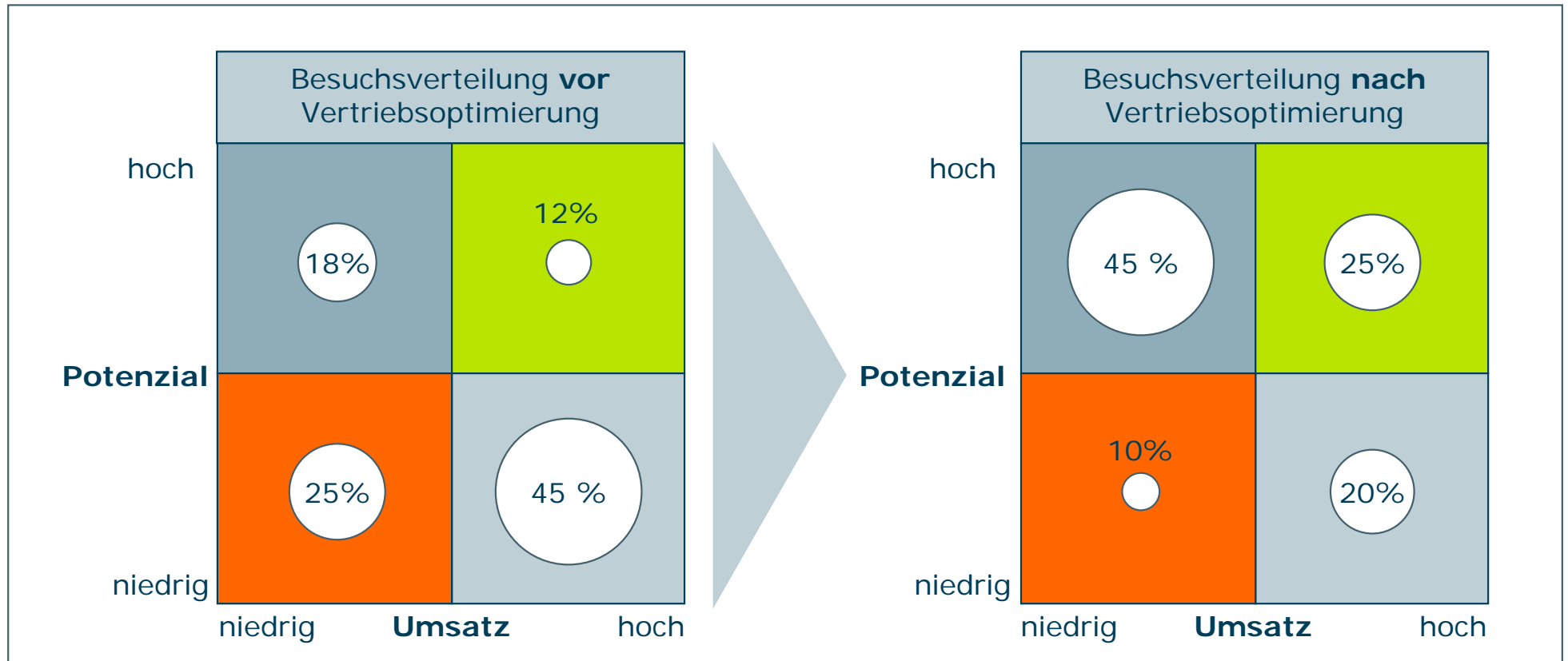


Mit Hilfe von Konzentrationskurven wird der mögliche Effektivitätsgewinn sichtbar



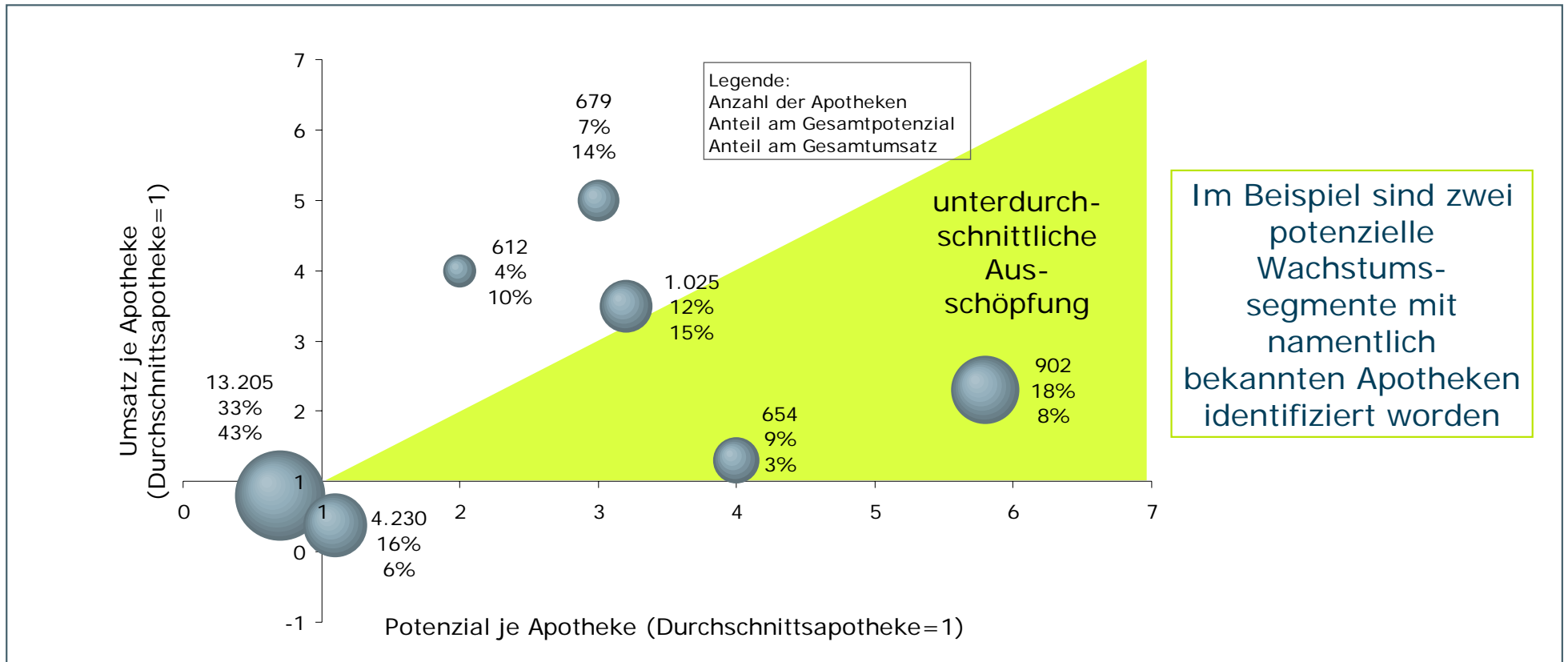
Mit einer bestimmten Kundenabdeckung kann ein bestimmtes Potenzial beeinflusst werden. Mit der potenzialorientierten Bewertung von Apotheken können wir die Durchschlagskraft des Außendienstes im Markt wesentlich erhöhen. Bei gleicher Kapazität kann mehr Potenzial beeinflusst werden.

Durch unsere Apothekenbewertung können die Vertriebsinvestitionen gezielt gesteuert werden



Außendienstmitarbeiter investieren ihre Zeit häufig lieber in „einfache“ Kunden, mit denen sie bereits gut im Geschäft sind. Die neue, potenzial- und wertorientierte Verteilung dieser Investitionen führt zu rentableren Kundenbeziehungen.

Potenzial- und Umsatzübersichten zeigen konkret unterdurchschnittlich ausgeschöpfte Kunden auf



Durch die differenzierte Betrachtung von Potenzial und Umsatz individuell für jede Apotheke identifizieren wir für Sie unterdurchschnittlich ausgeschöpfte Kundengruppen und liefern die konkreten Adressen mit den entsprechenden Profilmmerkmalen.

Unsere Grundsätze bei der Bearbeitung Ihrer Fragestellungen

Sorgfalt

Qualität beweist sich für uns durch Fehlerfreiheit in den Details. Diesem Qualitätsverständnis ist unsere Arbeit verpflichtet. Wir gewährleisten dies durch die herausgehobene Bedeutung von Sorgfalt in unserer Arbeitsweise.

Einsatz

Unser Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen. Hierfür setzen wir unsere gesamte Kraft, unsere Kreativität und unser Engagement ein. Termintreue, Erreichbarkeit und Fleiß sind für uns keine Sekundärtugenden, sondern Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Partnerschaft

Wir verstehen uns als Verbündete unserer Kunden im Kampf mit den Wettbewerbern. In unserem Spezialgebiet suchen und liefern wir proaktiv Ansätze, die unseren Kunden Wettbewerbsvorsprünge verschaffen. Der Erfolg unserer Kunden ist die größte Bestätigung unserer Arbeit.



Ihre Ansprechpartner bei allen Fragen zur Vertriebsplanung:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Jan Maik Schlifter

Fon 0521.2997-405

Fax 0521.2997-408

maik.schlifter@saletelligence.de

