


Potenzialorientierte Arztbewertung –
die richtigen Ärzte finden

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

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

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

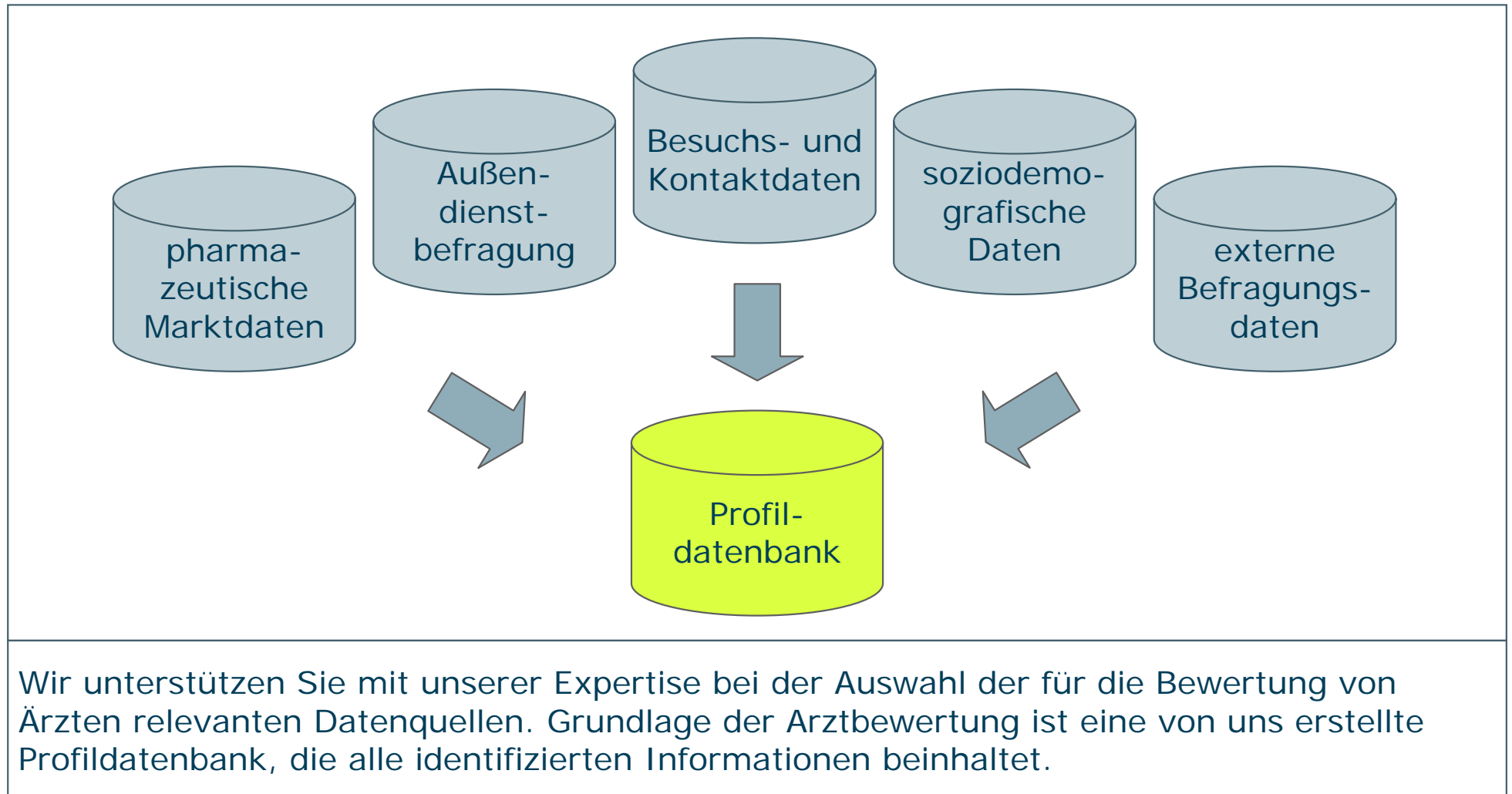
- Welche Daten und Informationen werden für eine Bewertung benötigt?
- Welche Ärzte besitzen welches Potenzial?
- Bei welchen Ärzten bin ich stark vertreten, bei welchen ist der Wettbewerb stärker?
- Welche Linie soll welche Präparate bei welchen Ärzten besprechen?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie erhalten ein umfassendes Bild zum Verordnungsverhalten
- Sie können die Marktbearbeitung auf die potenzialstärksten Ärzte 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 ...

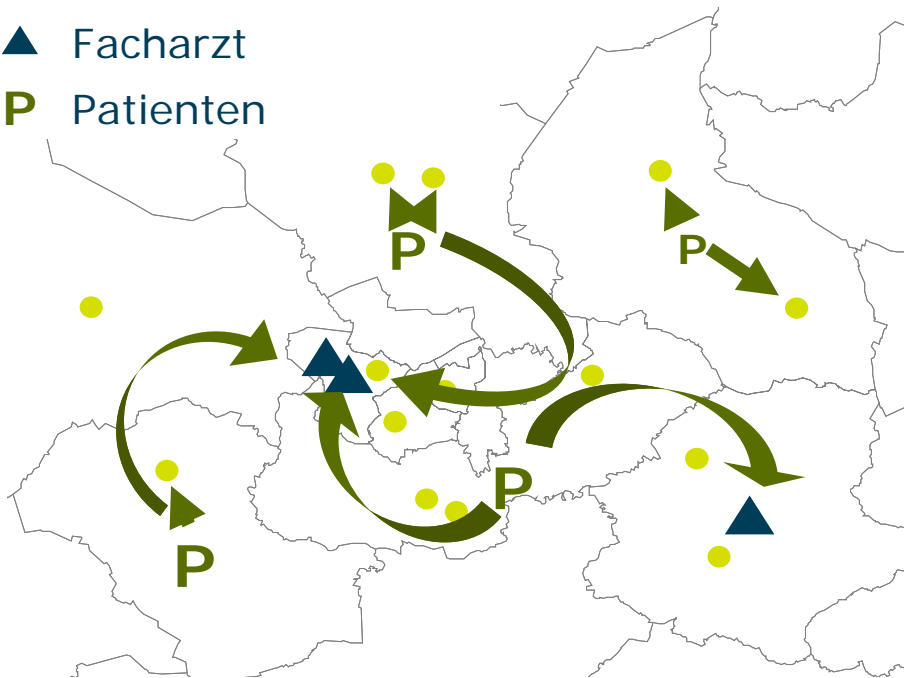


... und unterstützen bei der Erhebung und Generierung von Zusatzinformationen

● Allgemeinmediziner

▲ Facharzt

P Patienten

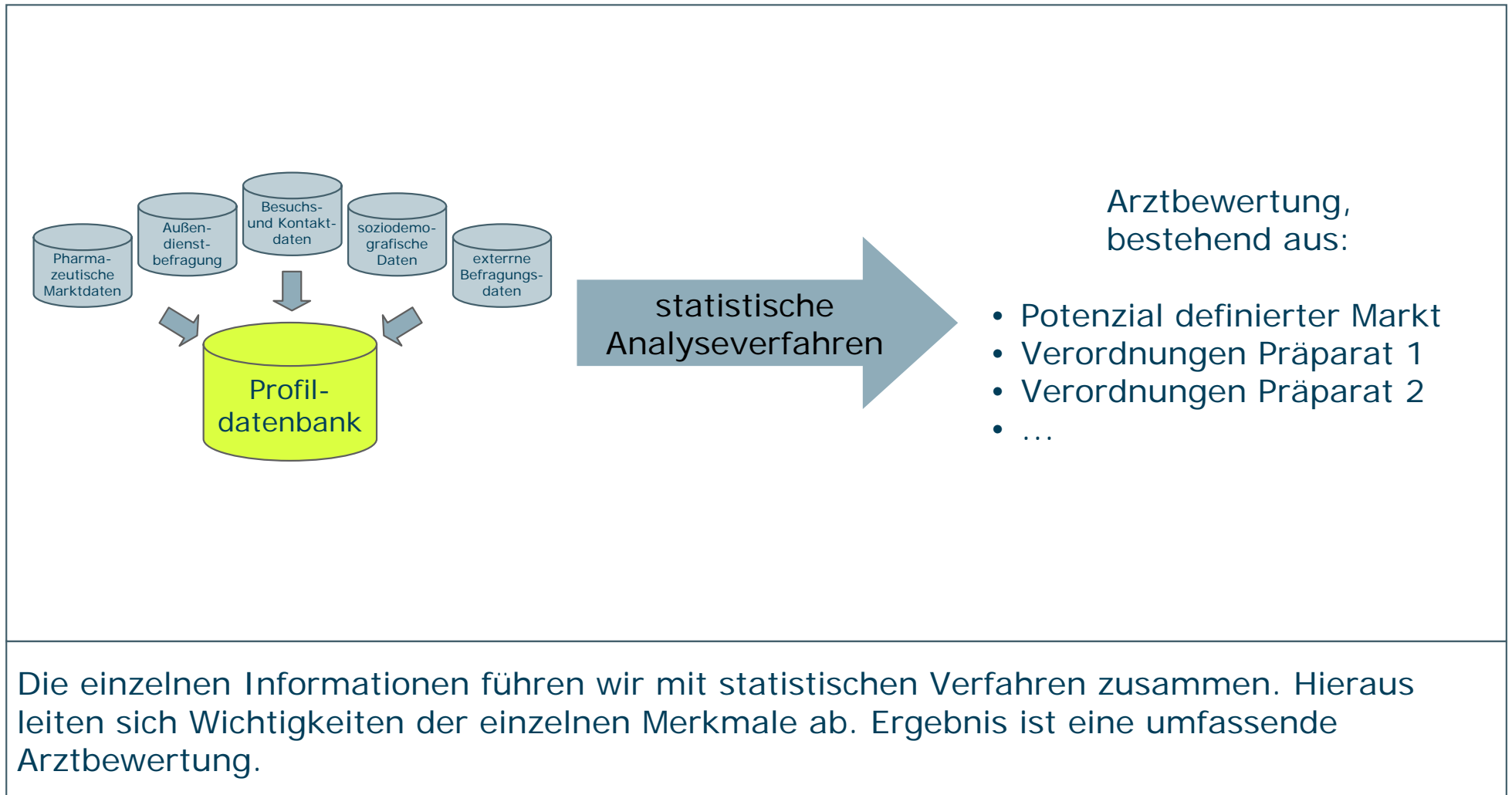


Ident-nummer	Praxis-größe	Pat. pro Monat mit Testosteronmangel	Besonderes Interesse			Patienten-potenzial
			Andrologie	ED	Naturheil-kunde	
135688A	L	1-5	Ja	Ja	Ja	hoch
155477A	XL	6-10	Nein	Ja	Nein	sehr hoch
677899A	S	1-5	Nein	Ja	Ja	niedrig
677899B	L	11-15	Ja	Nein	Nein	mittel
:	:	:	:	:	:	:

Neben der Erhebung von Markt- und Produktkenntnissen der Außendienstmitarbeiter unterstützen wir bei der Verarbeitung und Veredlung soziodemografischer Daten. Innovative Ansätze sichern kontinuierlich den Vorsprung gegenüber Wettbewerbern.



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



Die Vorteile unseres Ansatzes im Überblick

Simultane Nutzung aller
Informationen inkl.
Segmentzugehörigkeiten

Keine regionale Über- oder
Unterschätzung

Informationen zu einem Arzt
erhöhen auch das Wissen über
andere Ärzte

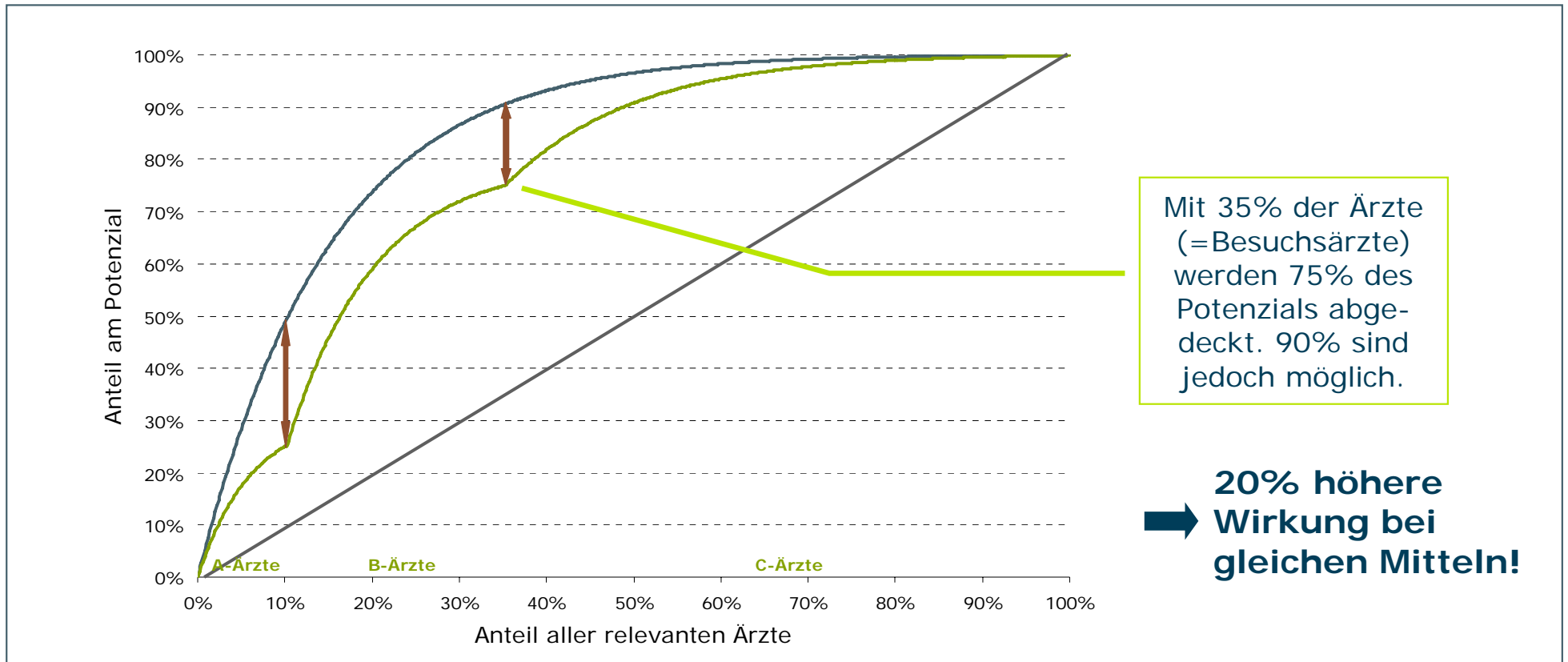
Sämtliche Analysen führen wir selbst
durch, keine Fremdvergabe, klare
Verantwortlichkeiten



Ergebnis: Schätzung zur Höhe der tatsächlichen Umsätze,
hierdurch höhere Flexibilität bei der Klassenbildung



Mit Hilfe von Konzentrationskurven wird der mögliche Effektivitätsgewinn sichtbar



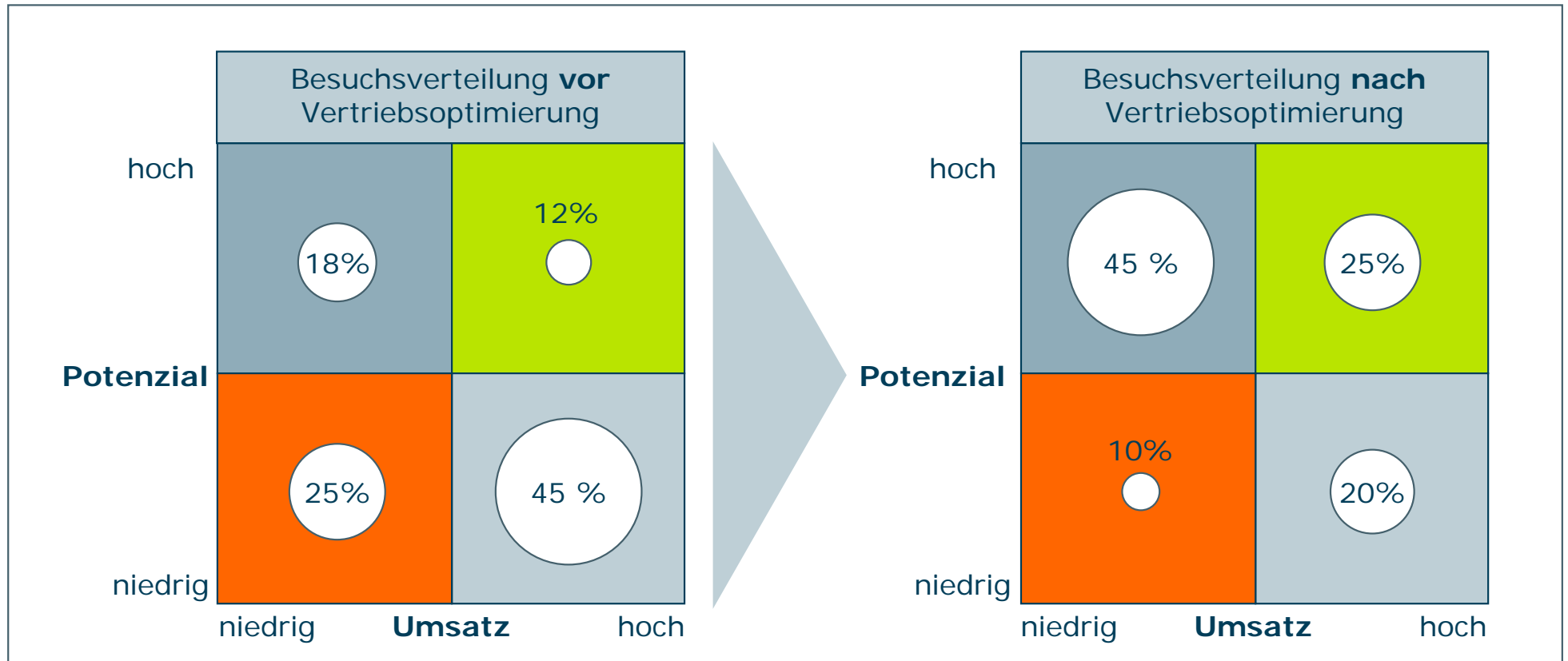
Mit 35% der Ärzte (=Besuchsärzte) werden 75% des Potenzials abgedeckt. 90% sind jedoch möglich.

➔ **20% höhere Wirkung bei gleichen Mitteln!**

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

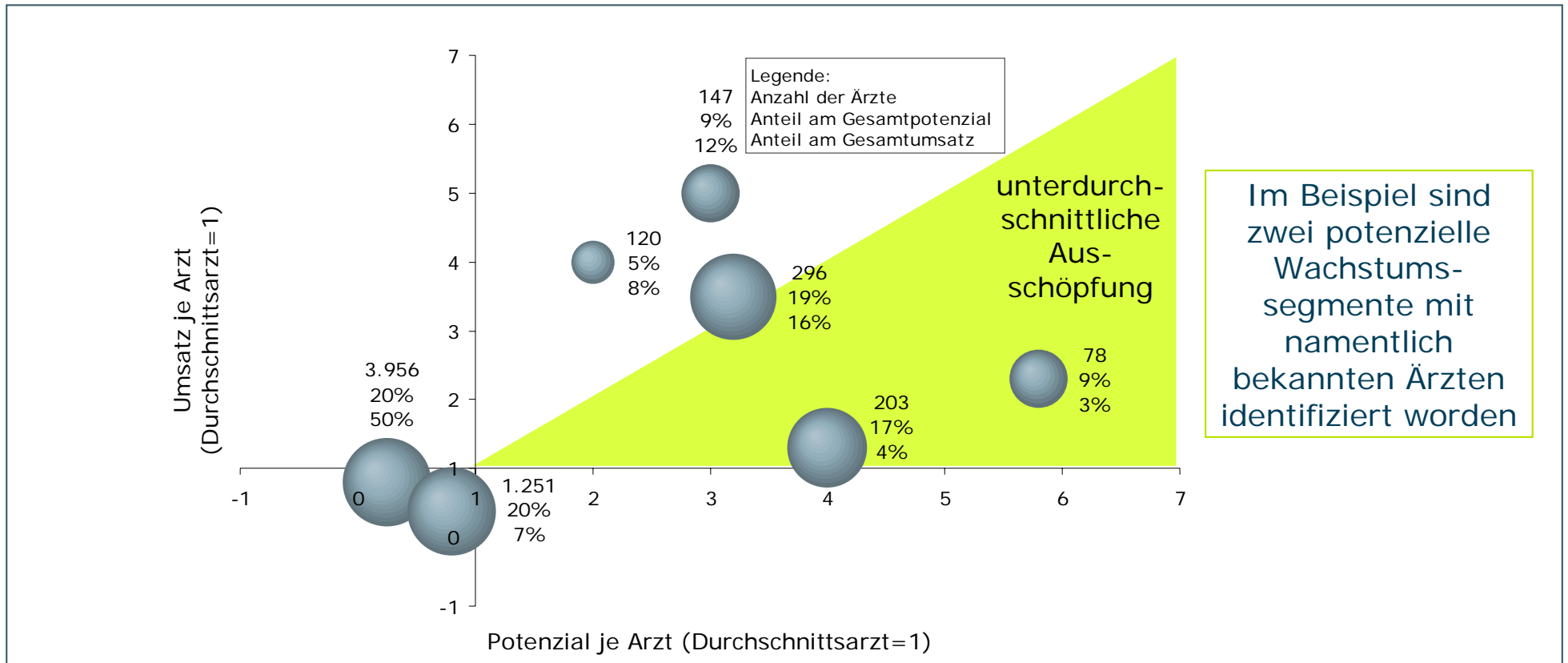


Durch unsere Kundenbewertung können die Vertriebsinvestitionen gezielt gesteuert werden



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.

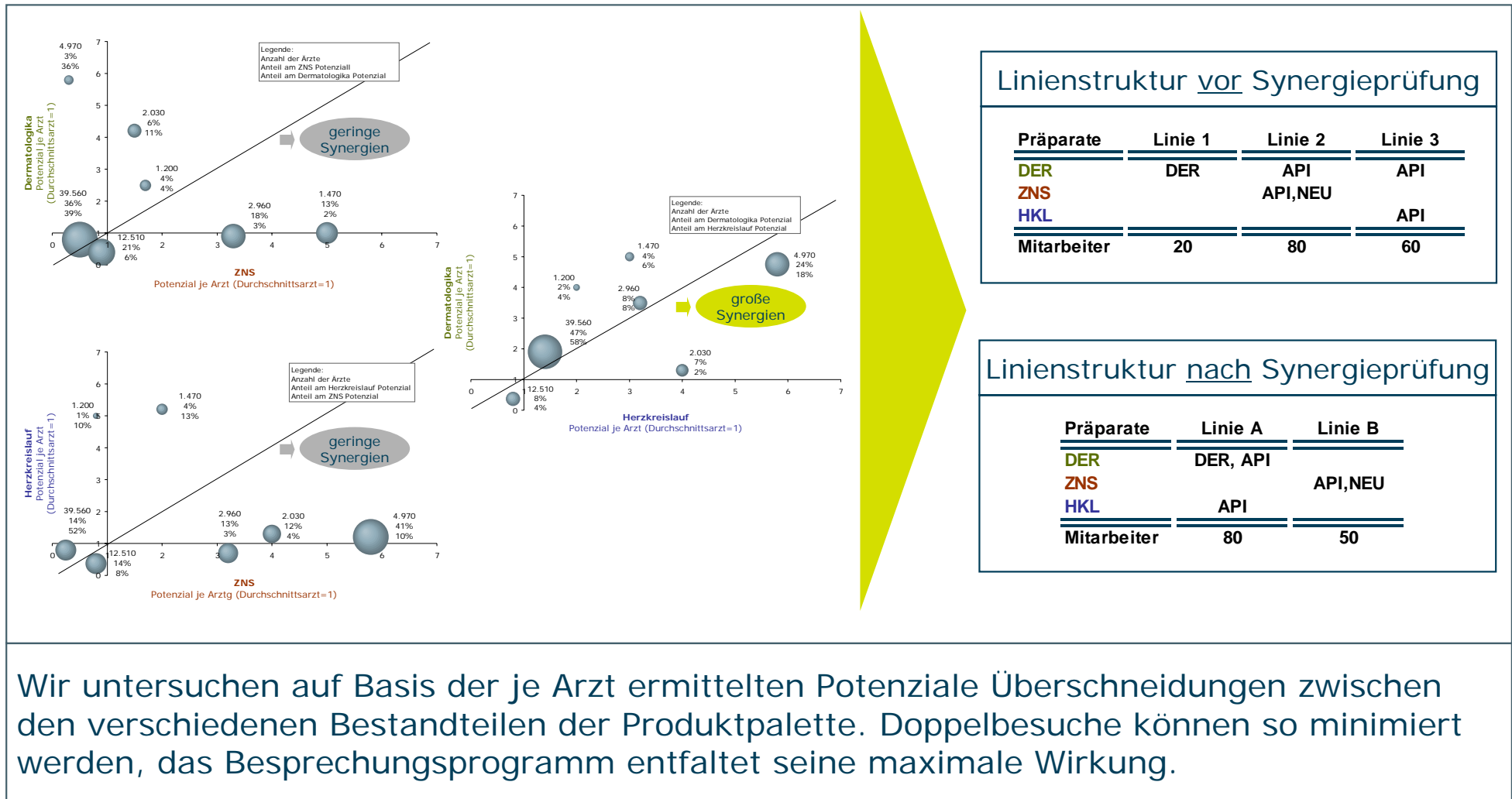
Potenzial- und Umsatzübersichten zeigen konkret unterdurchschnittlich ausgeschöpfte Kunden auf



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



Welche Linie soll welche Präparate bei welchen Ärzten besprechen? – Überschneidungsanalysen geben Antworten



Liniensstruktur vor Synergieprüfung

Präparate	Linie 1	Linie 2	Linie 3
DER	DER	API	API
ZNS		API,NEU	
HKL			API
Mitarbeiter	20	80	60

Liniensstruktur nach Synergieprüfung

Präparate	Linie A	Linie B
DER	DER, API	
ZNS		API,NEU
HKL	API	
Mitarbeiter	80	50

Wir untersuchen auf Basis der je Arzt ermittelten Potenziale Überschneidungen zwischen den verschiedenen Bestandteilen der Produktpalette. Doppelbesuche können so minimiert werden, das Besprechungsprogramm entfaltet seine maximale Wirkung.



Warum **sale**telligence ? – Wer wir sind und was wir anbieten

Wer wir sind:

- Team mit umfassenden Erfahrungen aus über 100 Projekten zur Erhöhung von Effektivität und Effizienz in Pharmaaußendiensten
- Profundes Verständnis der pharmazeutischen Marktdaten
- Weitreichende Statistik- und Methodenkenntnisse

Was wir anbieten:

- Maßgeschneiderte Lösungen
- Serviceorientierung und Flexibilität
- Objektive Auswahl notwendiger Daten
- Nutzung spezifischer Tools und externer Sichtweise
- Sorgfalt – Einsatz – Partnerschaft



Warum **sale**telligence ? – Andere über uns

„We have very high expectations towards our consultancy service suppliers. The team of saletelligence convinced us with their accuracy and their passion to work out solutions that generate real benefits. They even managed to exceed our high expectations.“

(Gertjan Wilpshaar, Manager Field Force Effectiveness, Pfizer Netherlands)

„Die genaue Kenntnis der angebotenen Pharmadaten, umfassende Erfahrungen mit maßgeschneiderten Lösungen für den Vertrieb, Flexibilität und Einsatz - diese Kombination ist entscheidend für erfolgreiche Projekte im Pharmavertrieb. Das Team von saletelligence ist daher unser langjähriger Partner für alle Fragestellungen rund um die Vertriebsplanung. Wir sind mit den Leistungen außerordentlich zufrieden, die Zusammenarbeit hat sich bezahlt gemacht.“

(Uwe Lange, Vice President Sales, ALK Scherax Deutschland)



Warum **sale**telligence ? – Unsere Grundsätze

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.



Ihr 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

