


Besuchsfrequenzen optimieren –
Mit Responseanalysen den Return on
Investment maximieren

Lösungen von saletelligence – systematische vertriebsplanung

saletelligence nutzt maßgeschneiderte Verfahren zur Bestimmung der optimalen Investitionen je Kundengruppe

Wir unterstützen bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

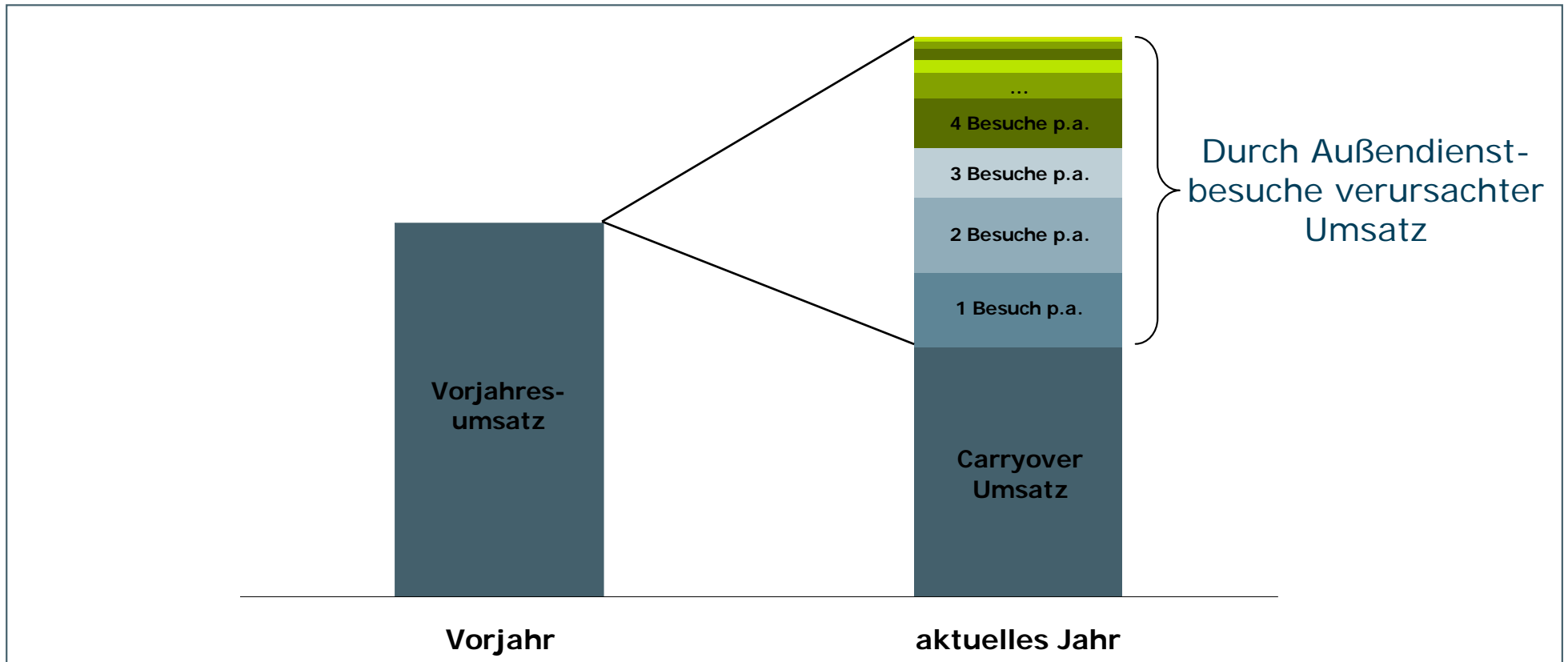
- Welche Ärzte bzw. Apotheken sind wie häufig zu besuchen?
- Wie viele Besuche sollten in welche Kundengruppe investiert werden?
- Welche Bearbeitungsintensität lohnt sich für welche Kunden?
- Zahlt sich eine Vergrößerung des Außendienstes aus?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie erhalten konkrete und faktenbasierte Empfehlungen zu den Besuchsfrequenzen je Kundenklasse
- Sie steuern Ihre Vertriebsinvestitionen anhand objektiver Kriterien
- Sie sind Ihren Wettbewerbern voraus, die Ihr Besuchkontingent nicht optimal auf die verschiedenen Ärzte oder Apotheken verteilen
- Sie maximieren den Umsatz je Besuch und damit Ihren Gewinn
- Sie erhalten belastbare Berechnungen zu den Auswirkungen von Vergrößerungen und Verkleinerungen des Außendienstes

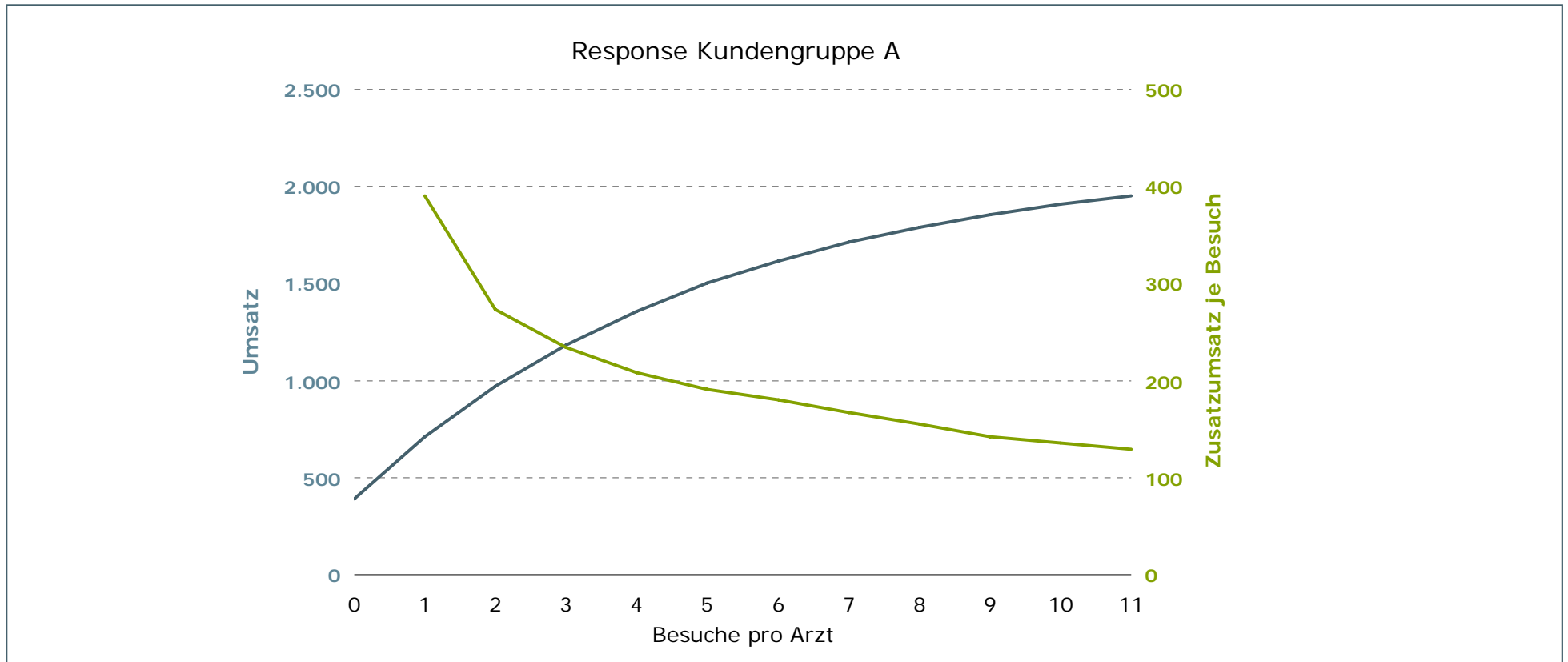


Umsätze je Kunde können mit Hilfe des Vorjahresumsatzes und der Besuchszahl erklärt werden



Wird ein Kunde nicht mehr besucht, bleibt ein so genannter „Carryover“-Umsatz erhalten. Wir berücksichtigen diesen Effekt bei unseren Berechnungen.

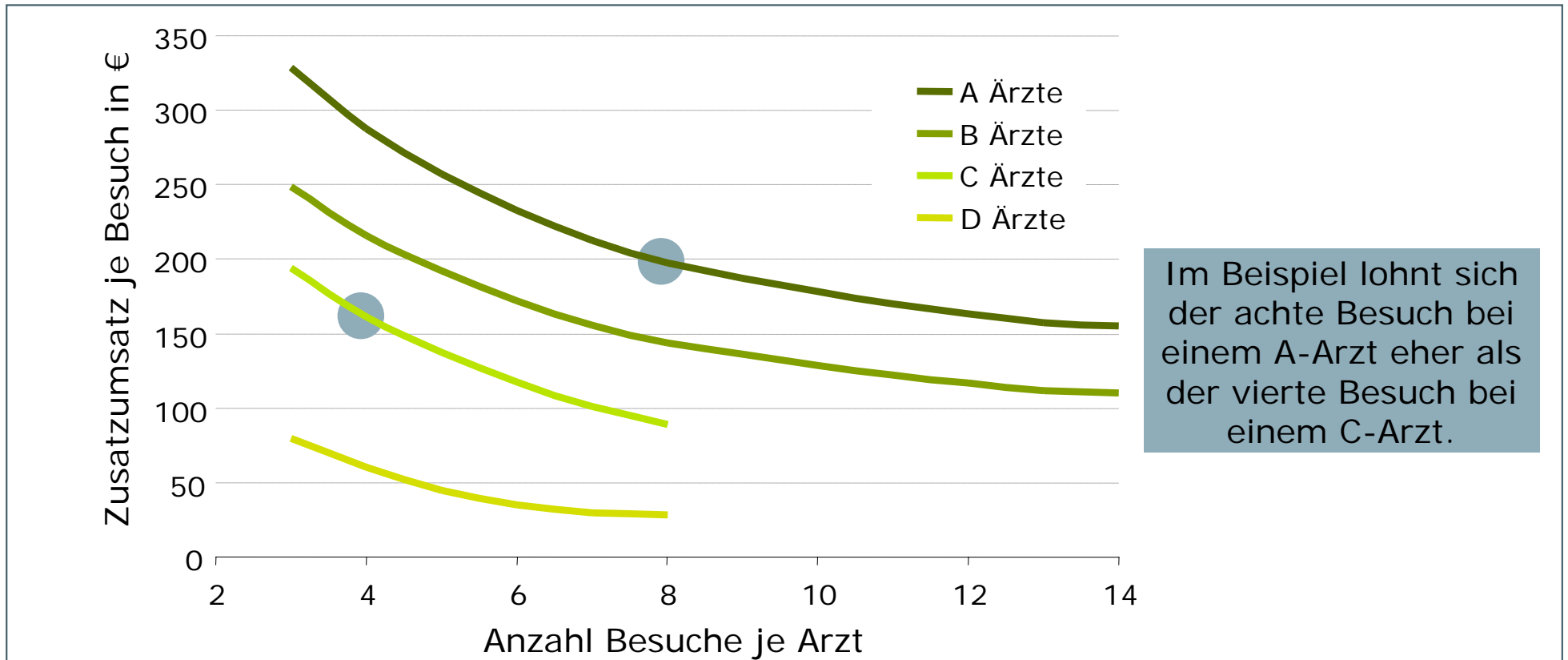
Die Bestimmung der Umsatzresponse nehmen wir je Potenzialklasse vor



Auf Basis von Vergangenheitsdaten ermitteln wir, welche Besuchshäufigkeit welchen Umsatzeffekt erzielt. Neben Besuchen und Vorjahresumsätzen ist die Umsatzreaktion vom Potenzial des Arztes bzw. der Apotheke abhängig. Wir nehmen daher separate Berechnungen je Kundengruppe vor.



Umsatzwirkungen je Besuch und Klasse sind miteinander vergleichbar – Ergebnis: Die optimale Frequenzplanung

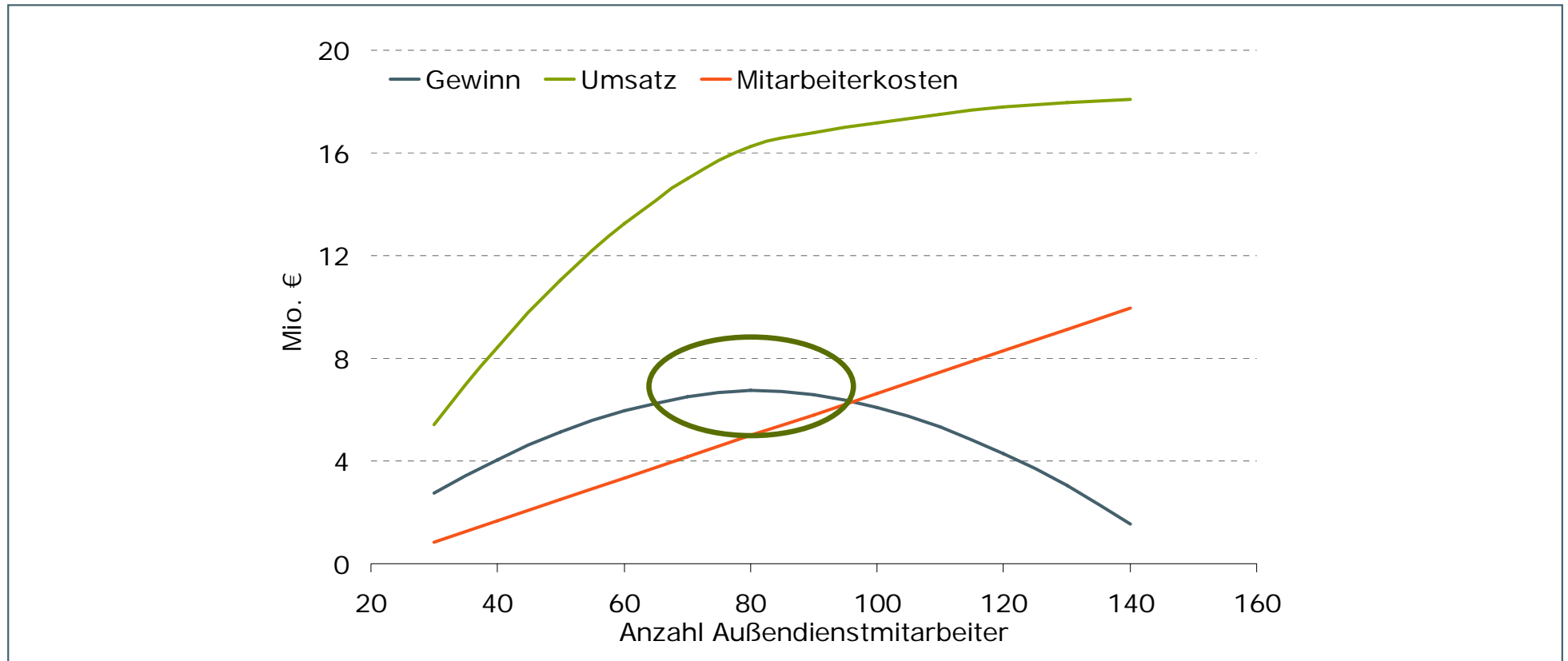


Im Beispiel lohnt sich der achte Besuch bei einem A-Arzt eher als der vierte Besuch bei einem C-Arzt.

Die gleichzeitige Betrachtung der Besuchseffekte für unterschiedliche Arzt- bzw. Apothekensegmente ermöglicht eine fundierte Planung von Besuchsfrequenzen. Sie können so die Besuchsmenge optimal auf gewinnbringende Kundengruppen verteilen. Die Effektivität des Außendienstes kann dadurch deutlich gesteigert werden.

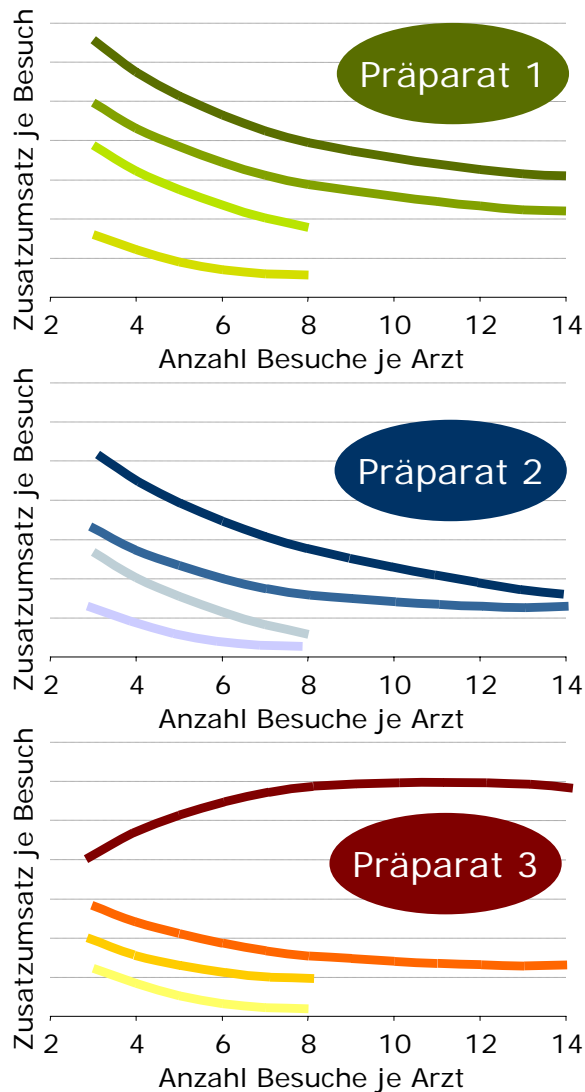


Die Ergebnisse der Responsemodellierung lassen sich auch für die Bestimmung der idealen Außendienstgröße ...



Mit Hilfe der Responseanalyse können wir den Effekt von Besuchen und damit von Mitarbeitern prognostizieren. Eine fundierte Überprüfung bzw. Bestimmung der Außendienstgröße ist so möglich. Weitere Analysen, z.B. zur Zielgruppenabdeckung, werden hinzugezogen.

... oder zur responseorientierten Zuweisung von Ressourcen zu Präparaten und zur Besprechungsplanung nutzen



Allokation der Besprechungsressourcen auf Präparate und Ärzte
Varianten:

- Generelle Besprechungsplanung (bei einer Klassifikation je Arzt)
- Arztindividuelle Besprechungsplanung (bei präparate-spezifischen Klassifikationen)

beides unter Einhaltung der jedem Präparat zugewiesenen Ressourcen

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.



Ihre Ansprechpartner zur Optimierung von Besuchsfrequenzen:

saletelligence – systematische vertriebsplanung

Meisenstr. 96

33607 Bielefeld

Alexander Wittke

Fon 0521.2997-407

Fax 0521.2997-408

alexander.wittke@saletelligence.de

