



Kontinuierliche Optimierung der Kundentargets im Direktverkauf in die Apotheken von Deutschland

Die neue Generation des Business - Intelligence - Systems analysiert ständig alle Ereignisse, die z. B. für die Klassifizierung von Apotheken im Direktverkauf für das Pharma-Unternehmen von Bedeutung sind.

Diese aktuellen Ergebnisse werden mit der bestehenden Klassifizierung verglichen.

Daraus folgt die Empfehlung für

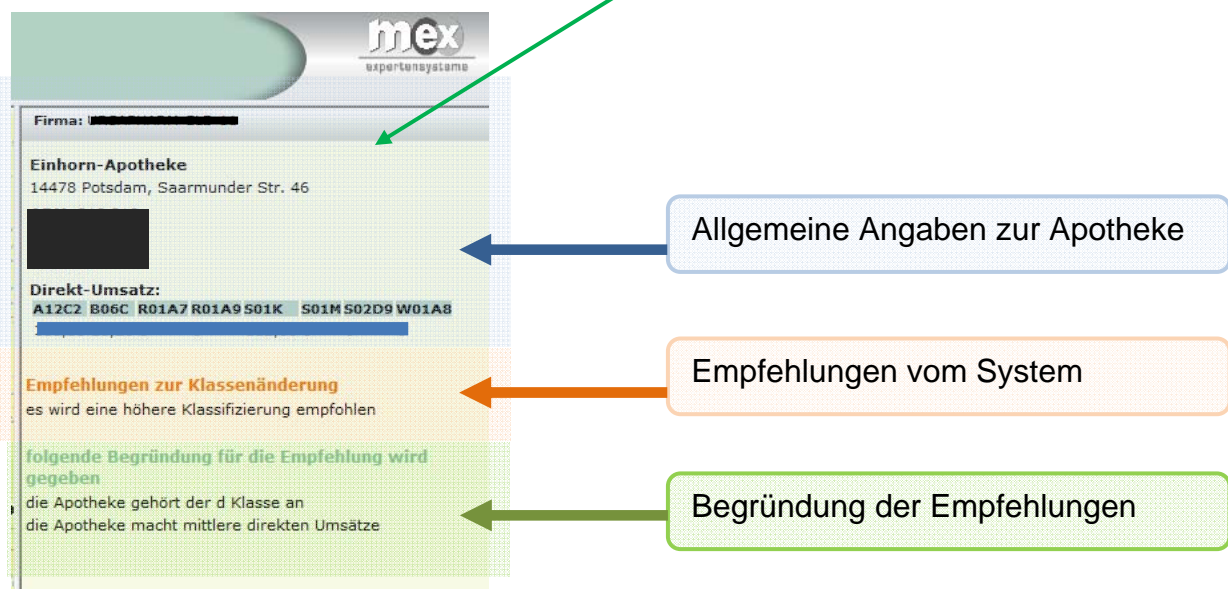
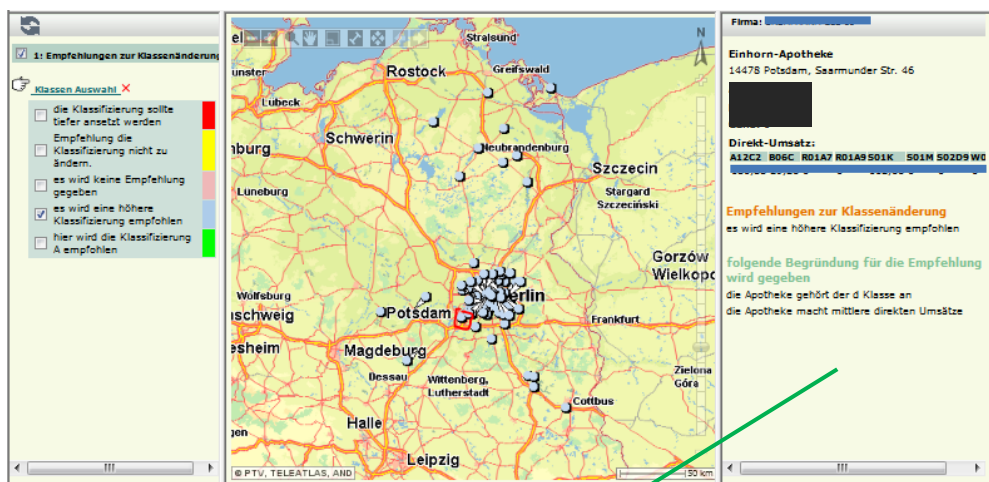
- die Geschäftsführung,
- den Marketingmanager,
- den Vertriebsmanager und
- den Außendienstmitarbeiter.

Der Anwender kann entscheiden, ob er der Empfehlung folgt, oder aus besonderen Gründen die jetzige Klassifizierung beibehält.

Beispiele für die Empfehlungen:

- Klassifizierung sollte tiefer angesetzt werden
- Klassifizierung nicht ändern
- Es wird keine Empfehlung gegeben.
- Eine höhere Klassifizierung wird empfohlen.
- Die Klassifizierung „A“ wird empfohlen.

Die Begründungen für die Empfehlung sind pro Apotheke individuell.



Sobald Sie mit dem Cursor über einen Apothekenpunkt kommen, werden Ihnen Informationen über diese Apotheke in der Karte angezeigt.