

Dzięki systemowi Emigo, Polfarmex S.A. zwiększa celność i skuteczność kampanii medycznych we wszystkich specjalizacjach lekarzy. Firma poprawia efektywność sprzedaży aptecznej oraz uzyskuje bieżący dostęp do danych o sprzedaży i odsprzedaży w hurtowniach.

Polfarmex S.A., jeden z największych producentów leków z polskim rodowodem (takich marek, jak: Cerutin, Diuresin SR, Setal MR, Nasen, Fluconazole, Erfin i wiele innych), wdrożył system Emigo szczecińskiej firmy Sagra Technology. Wdrożenie objęło trzy Dywizje: Medyczną, Apteczną i Key Account, a w ich ramach centralne i regionalne kierownictwo sprzedaży i marketingu, oraz łącznie ok. 180 reprezentantów mobilnych.

Precyzyjne targetowanie lekarzy

Polfarmex S.A. wykorzystał system Emigo do precyzyjnego odzwierciedlenia założeń segmentacji lekarzy wg specjalności i wielu innych kryteriów. W rezultacie reprezentanci odwiedzają głównie tych lekarzy, których profil zawodowy i zainteresowania ściśle odpowiadają założeniom i celom kampanii prowadzonych w ramach cyklu. „Dzięki Emigo dla każdej kampanii realizowanej w ramach cyklu sprzedażowego możemy precyzyjnie dobierać grupę targetową, która nie tylko nominalnie, ale faktycznie rokuje najlepsze efekty współpracy. Trafiamy z przekazem do tych, do których powinniśmy trafić – i wyłącznie do nich. To oznacza, że reprezentanci optymalnie wykorzystują swój czas pracy” – mówi Mariusz Wilczyński, Kierownik ds. Systemów Wspomagania Zarządzania.

Krótsze wizyty, więcej efektów

Emigo pomaga Polfarmex S.A. zaplanować wizyty, a także sprawnie je przeprowadzić. Reprezentanci medyczni Polfarmex S.A. mogą błyskawicznie przeprowadzać ankiety i rejestrować reakcje i odpowiedzi na kluczowe pytania. Zamiast tracić czas na pisanie, wskazują jedną z gotowych odpowiedzi. Zamiast szukać dodatkowych informacji, mogą ich udzielić natychmiast, korzystając z kontekstowej bazy wiedzy. W przypadku reprezentantów aptecznych Emigo skraca czas przyjmowania zamówień: ułatwia znalezienie promocji najlepiej pasującej do preferencji klienta, ułatwia nawigowanie po ofercie. Umożliwia także przyjmowanie zamówień od razu na kilka aptek. Krótsze wizyty to możliwość odwiedzenia większej liczby lekarzy i/lub klientów tego samego dnia, co zwiększa dotarcie i sprzedaż

Natychmiastowa pętla zwrotna

Kierownictwo marketingu Polfarmex S.A. może teraz na bieżąco śledzić reakcje lekarzy na prezentowane komunikaty. Możliwość modyfikowania przekazu jeszcze w trakcie trwania kampanii to jedna z kluczowych korzyści wdrożenia w Dywizji Medycznej. „Emigo pozwala na wygodne wprowadzanie danych jeszcze w trakcie spotkania, a synchronizacja odbywa się zaraz po jego zakończeniu. Dzięki temu można z dnia na dzień podnosić skuteczność działań marketingowych” – podkreśla Michał Zaremba, Business Development Director w Sagra Technology.

Pewne i aktualne dane adresowe

W ramach wdrożenia systemu Emigo Polfarmex S.A. korzysta z oferowanych przez Sagra Technology usług Ipocrates. Dzięki nim reprezentanci podróżujący po kraju mają pewność, że lekarze i ZOZ-y, do których się udają, faktycznie istnieją, a ich dane teleadresowe i godziny pracy są aktualne. „Dzięki usługom Ipocrates dane teleadresowe są zawsze aktualne. Nie ma więc mowy, żeby do tego samego lekarza w tym samym cyklu zgłosiło się niezależnie dwóch reprezentantów” – mówi Marcin Koch, Dyrektor ds. wdrożeń, Sagra Technology.

Koniec raportowania po pracy

System Emigo zastąpił w Polfarmex S.A. system CRM wykorzystujący notetbooki jako narzędzie pracy reprezentantów. „Nasz dotychczasowy system wykorzystywał aplikację internetową, która w praktyce nie pozwalała reprezentantom na sprawną pracę podczas wizyt. Emigo tymczasem działa na smartfonach. Wygoda i miniaturyzacja wyeliminowały ‘pracę biurową po pracy’, co przełożyło się na możliwość optymalizacji czasu wizyt w ciągu jednego dnia” – mówi Mariusz Wilczyński, Kierownik ds. Systemów Wspomagania Zarządzania

Potwierdzenia zamówień online

W ramach wdrożenia systemu Integra Emigo, Polfarmex S.A. podłączył systemy magazynowe swoich dystrybutorów. Dzięki temu zamówienia spływające z terenu są natychmiast dostarczane do hurtowni regionalnych i zwrotnie potwierdzane. „Integra potwierdza zamówienia bezpośrednio w systemach informatycznych dystrybutorów, dzięki czemu klienci wiedzą, że na pewno otrzymają towar na czas” – mówi Marcin Koch, Dyrektor ds. wdrożeń Sagra Technology.

Zapasy i sprzedaż jak na dłoni

Kierownictwo sprzedaży Polfarmex S.A. zyskuje dzięki Emigo możliwość analizowania stanów magazynowych towaru u każdego z dystrybutorów i porównywania ich z bieżącym tempem sprzedaży. „Jeden rzut oka na standardowy raport i wiemy, na ile dni sprzedaży wystarczy towaru w hurtowni. Emigo daje nam do ręki proste, ale bardzo skuteczne narzędzie do zapobiegania brakom w sieci dystrybucji. Na bieżąco widzimy także ilości i wartość odsprzedaży dystrybutorów, co wspomaga ocenę skuteczności naszych reprezentantów” – Mariusz Wilczyński Kierownik ds. Systemów Wspomagania Zarządzania.

Sagra Technology