

Mit Innovationen zu mehr Effizienz – drei neue Module erhöhen die Leistungsfähigkeit der bewährte CRM-Software PharmaData weiter

Die Programmierer der Passus GmbH, den Berliner Spezialisten für Customer Relationship Management Software, haben wieder zugeschlagen: mit drei neuen Modulen ergänzen sie ihre etablierte Kundenkontakt-Management-Software PharmaData. Damit erschließen sich neue Möglichkeiten der Analyse und Planung, die dabei helfen, im kompetitiven Gesundheitsmarkt von heute zu den Gewinnern zu gehören.

PharmaData [Targeting]

Beruhen Vertriebsstrategie und Zielgruppenselektion Ihres Unternehmens auf jahrelangen Erfahrungen und einem gesunden Bauchgefühl für Ihre Zielgruppe? Das sind wichtige Faktoren, die sicherlich ihre Berechtigung haben, aber sind sie auch ausreichend? PharmaData [Targeting] ist ein neues Tool, welches Sie dabei unterstützt, die Aktivitäten Ihres Außendienstes zu optimieren. Über eine Gewichtung von Merkmalen und Profilen finden Sie Ihre wichtigsten Kunden und gelangen zu einer strategisch fundierten Zielgruppenselektion. Dieses Wissen hilft Ihnen dabei, Zielvorgaben zu definieren, Besuchsaktivitäten sinnvoll zu planen und die Kontaktmöglichkeiten Messen, Kongresse und Mailings planvoll einzusetzen.

PharmaData [Reportgenerator]

Eine aussagekräftige Dokumentation von Vertriebsaktivitäten ist das A und O für die Identifizierung von Stärken und Schwächen und einer daraus resultierenden, regelmäßigen Anpassung der Vertriebsstrategie. Die Standardisierung und Automatisierung dieses Berichtswesen ist entscheidend für die Vergleichbarkeit der Ergebnisse und die zeitnahe Auswertung und Aufbereitung der Daten.

Mit dem PharmaData [Reportgenerator] wird die Erstellung von Listen, Berichten und Reports zu einer Routine-Übung. Vorgefertigte Listen und Formulare erleichtern den schnellen Einstieg, individuelle Gliederungsoptionen und frei definierbare Such-

und Selektionskriterien ermöglichen darüber hinaus eine punktgenaue Anpassung dieses Werkzeuges an die individuelle Situation Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Sind die Daten erst einmal erfasst, stehen nahezu unbegrenzte Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung. Von der übersichtlichen grafischen Darstellung bis zu einer detaillierten Auswertung mit Hilfe einer SQL-Datenbank – alles ist möglich. Sobald Sie die passenden Anforderungen definiert haben, stehen Ihnen die aktuellen Reports jederzeit auf Knopfdruck zur Verfügung.

PharmaData [Research]

Sicherlich nutzen Sie das Internet für die Recherche zu Aktivitäten von Mitbewerbern oder Entwicklungen und Trends im Bereich Ihrer Zielgruppe. Mit PharmaData [Research] können Sie diese Arbeit weitgehend automatisieren. Auf diesem Wege können Sie die über das Internet verfügbare Informationsflut kanalisieren und zielgerichteter und effizienter als bisher nutzen.

Sobald Sie Ihre Suchanfrage zu bestimmten Kunden, definierten Fachgruppen oder auch einzelnen Unternehmen erstellt haben, können Sie PharmaData [Research] gestrost über Nacht für sie arbeiten lassen. Die komplexen Suchalgorithmen scannen die verschiedenen im Internet verfügbaren Informationsquellen: Social Media Anwendungen wie Twitter oder Facebook werden dabei ebenso untersucht wie Unternehmensblogs, Foren von Selbsthilfegruppen oder allgemeine Gesundheitsseiten wie netdoktor.de. Auf diese Weise erlangen sie tagesaktuelle Informationen, die Ihnen helfen können, die Marktentwicklung besser einzuschätzen und Ihre Marketingstrategien entsprechend nachhaltiger zu gestalten.

PharmaData [XS]

Eine weitere Innovation aus dem Hause Passus hört auf den Namen „PharmaData [XS]“ und steht für die Möglichkeit, aus der Vielzahl der PD-Module eine individuelle Customer-Relationship-Lösung zu konfigurieren. „Mit PharmaData [XS] wollen wir den Einstieg in das Kundenkontakt-Management so einfach wie möglich gestalten“ erklärt dazu André Pöhler, Inhaber von Passus und Ideengeber von PD [XS]. Gedacht ist diese neue Herangehensweise z.B für Kunden, die gerade erst einen Vertrieb aufbauen und aktuell nur einige wenige Funktionen aus dem umfangreichen

Leistungsspektrum der PD-Familie nutzen wollen. Je nach Geschäftsentwicklung können weitere Module zugekauft und die Leistungsfähigkeit der CRM-Software so dem wachsenden Geschäftsvolumen angepasst werden. „Somit bekommt auch ein Start-up bereits von Beginn an die heute so wichtige Unterstützung durch eine professionelle CRM-Softwarelösung“ betont André Pöhler – und dieses Software wächst später organisch mit den Anforderungen des Kunden. Nicht zuletzt sichert sich der CRM-Neueinsteiger damit auch den Support von einem der erfolgreichsten Player im Markt der Kundenkontakt-Management-Software.

Unternehmensinformation Passus GmbH

Die PASSUS GmbH in Berlin ist ein inhabergeführtes Unternehmen, welches seit 15 Jahren Customer-Relationship-Management (CRM) Software für die Pharmazeutische Industrie entwickelt. Die Softwarefamilie „PharmaData“ ist eine vollständige Eigenentwicklung, deren Leistungsspektrum im Laufe der Jahre immer weiter ausgebaut wurde und die dabei Marktentwicklungen nicht nur nachvollzieht, sondern oft mit innovativen Funktionen Vorreiter ist. Auf Grund Ihres modularen Aufbaus können die CRM-Software-Lösungen der Passus optimal an die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden angepasst werden. Charakteristisch für das Unternehmen ist bis heute der direkte Kontakt zwischen den Passus Mitarbeitern und den Anwendern auf Kundenseite. Dies garantiert einen reibungslosen Umgang mit dem Tool CRM-Software und sichert damit ein erfolgreiches Kundenkontakt-Management.

Informationsnachweis: Passus GmbH, Berlin.

Pressekontakt: Ralf Tietjen, do-ad life-sciences, Oranienstraße 6, GSG-Hof Aufgang 5, 10997 Berlin, Telefon +49 30 43020936, E-Mail: ralf.tietjen@do-ad.de

Abdruck honorarfrei. Wir bitten um Zusendung eines Beleges.