



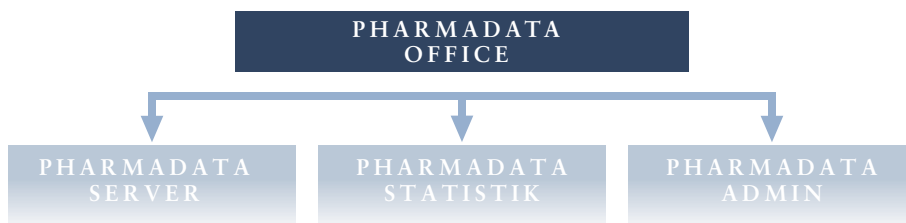
PharmaData Office

Die Informationszentrale im Innendienst

Die tägliche Arbeit des Innendienstes im Pharmaunternehmen wird durch die umfassenden Funktionen der Passus CRM-Software optimal unterstützt.

PharmaData Office ist ein Frontend für alle gängigen Datenbanksysteme, wie SQL-Server, Oracle und anderen. Das System integriert sich nahtlos in das firmeneigene Netzwerk.

Die Passus CRM-Software für die Zentrale ruht auf drei Säulen:
Der operative Lösung, der statistische Lösung und der administrative Lösung.



Durchgängige Lösung mit offener IT-Struktur

Kundenspezifische Geschäftsprozesse flexibel abbilden

Office-Integration

Zentrale Administration und Kontrolle

Bündelung aller Kommunikationskanäle

Offen für Add-ons

passus []

Healthcare Relationship Management

PharmaData Server

Zentrale Daten, detailliertes Kundenwissen

In dieser Applikation werden alle kundenrelevanten Daten gebündelt. Die unterschiedlichen Informationskanäle aus dem Innen- und Außendienst und auch externe Kundeninformationen fließen hier zusammen und zeichnen so ein umfassendes Bild des einzelnen Arztes.

Die Daten laufen beim Operator zusammen, der Clearing- und Editier-Funktion übernimmt. Der strukturierte Aufbau der Daten gestattet eine übersichtliche Darstellung von Herkunft und Historie. Auf diese Weise werden alle zentral gesammelten Informationen dem gesamten System zur Verfügung gestellt.

Damit wird ein entscheidender CRM-Grundsatz erfüllt: Alle im Kundenkontakt stehenden Mitarbeiter verfügen über den gleichen, umfassenden Informationsstand.

Darstellung aller Ärzte/Kunden mit allen Eigenschaften und Aktionen des Außen- und Innendienstes	Mehrlinienfähigkeit	Schnittstelle für SQL-Server	Incl. Reisekostenabrechnung
		Incl. Schnittstelle zu Excel/Access/Word	Incl. Replikationsmodul

PharmaData Statistik

Punktgenaue Marktanalysen, individuelle Auswertungen

Marktorientiertes Handeln ist die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg. Mit dem Analyse- und Reporting-Tool des CRM-Systems PharmaData lassen sich entscheidende Markttendenzen frühzeitig erkennen.

Von der Besuchsdokumentation über Fehlzeitenanalysen bis zur geographischen Darstellung aller relevanten Daten stehen dem Analysten einfache und wiederholbare Statistiken jederzeit zur Verfügung. Umfangreiche Exportmöglichkeiten dokumentieren das Konzept der offenen Architektur.

Zielorientiertes Handeln durch exakte Information ist ein weiterer entscheidender CRM-Grundsatz, dem die Passus CRM-Software PharmaData Rechnung trägt.

Besuchsfrequenzanalysen	Monatsbericht numerisch/grafisch
Selektion mit Schnittstelle zu Office	Jahresbericht numerisch/grafisch
Besuchsrating	Geographische Analyse
Tagesbericht numerisch/grafisch	Direkt- und IMS/NDC-Umsätze

PharmaData Admin

Einfachste Administration, fehlerfreie Daten

Mit PharmaData Admin stehen dem Administrator alle wichtigen Funktionen zur Pflege und Wartung des Datenpools unter PharmaData zur Verfügung. Die Verwaltung aller internen Komponenten wird ebenso übernommen, wie die Administration der externen Systeme beim Außendienst.

Die Berichtstätigkeit der Außendienstmitarbeiter wird durch eine übersichtliche Analyse überwacht und aktualisiert.

Aktuelle und fehlerfreie Informationen auf allen Systemen und die Anpassung an neue Marktbedingungen erlauben hohe Effizienz des Marketings und professionelle Vertriebsarbeit.

Komplette Verwaltung der Rechtevergabe	Strukturierung der Gebiete
Einfügen/Löschen/Ändern sämtlicher Initialisierungsdateien	Anzeige fehlender Tagesberichte
Erstellen von automatischen Update-Mails für die Außendienstmitarbeiter	Automatische Synchronisation
	Controlling der Reisekosten
	Stornieren von Spesentagen

Beate Stolze
Leiterin Marketing und Vertrieb
Fon +49 (030) 36 71 06 46
beate.stolze@passus.de

Passus GmbH Berlin
Germany
Fon +49 (030) 36 71 06 46
Fax +49 (030) 37 58 55 27

www.passus.de
info@passus.de