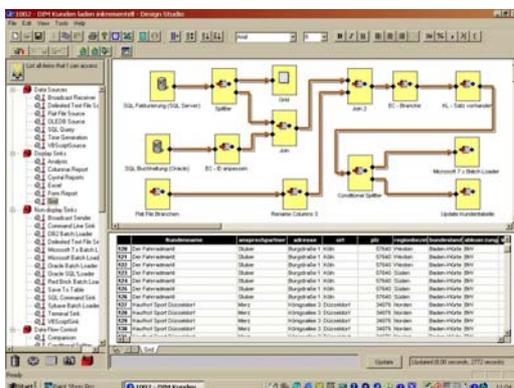


Mit einer gesunden Datenbasis Wettbewerbsvorteile erzielen!

Die pharmazeutische Industrie unterliegt starken Veränderungen, die durch immer wieder neue gesetzliche Regelungen in der Gesundheitspolitik hervorgerufen werden und damit steigenden Wettbewerbs- und Kostendruck auslösen. Um erfolgreich auf dem Markt agieren zu können, müssen die Unternehmen umdenken und ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten neu ausrichten. Dabei bewegen sie sich in einem Umfeld von Arzt, Apotheker, Patient und den Krankenkassen. Die umfangreichen Informationen über diese Kundengruppen sind meist im gesamten Unternehmen verteilt und zusätzlich über externe Quellen zu beziehen. Die optimale Nutzung der Kombination von Kundendaten ist aber entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Dabei unterstützt der Einsatz eines geeigneten Business Intelligence Instruments, welches die Daten konsolidiert und für die Aktivitäten im Vertrieb und Marketing analysiert.

Konsistente Daten

Um Informationen rund um den Kunden, die Produkte und den Markt transparent zu machen, bedarf es einer konsistenten Datenbasis. Gerade im Marketing, dem Vertrieb und Pharma-Außendienst müssen Daten über den Umsatz, Absatz, Apothekenver- und -einkäufe, Lagerbestände etc. tagesaktuell verfügbar sein, um z. B. im direkten Verkaufsgespräch mit dem Kunden erfolgreich zu sein oder sich auf ein solches individuell vorbereiten zu können. Bei diesen Daten kann es sich sowohl um interne Daten (z. B. aus SAP R/3), Marketingdaten oder um manuell erfasste Plandaten aus Excel als auch um externe Informationen wie sie z. B. IMS-Health (RPM, DPM, Xponent, etc.) oder NDC liefert, handeln. Der Zugriff auf diese verschiedenen Datenquellen und die strukturierte Zusammenführung derselben in einen konsistenten Datenpool ist daher essentiell.

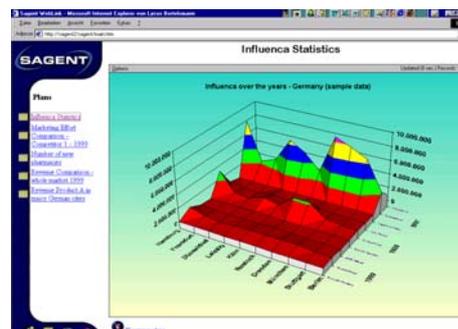


Mit der innovativen Sagent Datenflusstechnologie greifen Sie auf diese Datenquellen zu, ohne programmieren zu müssen. Sie arbeiten mit einer grafischen Oberfläche und erstellen ihre

Datenflusspläne ganz einfach per drag & drop. Während der Datenaufbereitung kann mit der sogenannten Grid-Funktionalität an jeder Stelle des Datenflusses eine exemplarische Stichprobe vorgenommen werden, so dass Ad-hoc-Analysen jederzeit möglich sind, um Prozessschritte zu verifizieren und zu gestalten. Berechnungen, Datenabgleiche oder Bereinigungen der Daten können in den Prozess mit eingebunden werden. Das Ergebnis ist eine qualitativ hochwertige Entscheidungsgrundlage, verfügbar in einem konsistenten Datenpool (z. B. Data Warehouse), mit der Sie in der Lage sind Marktpotenziale frühzeitig zu erkennen und Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Marktpotenziale frühzeitig erkennen – Wettbewerbsvorteile erzielen!

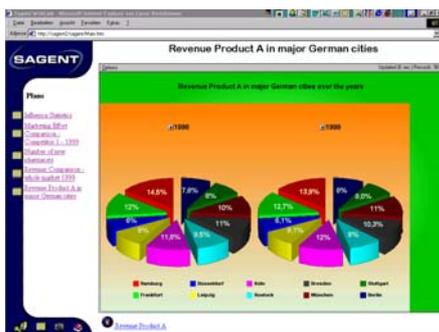
Damit ihr Außendienst im Tagesgeschäft erfolgreich agieren kann, müssen konsistente Informationen z. B. über die Produkte, die Kunden oder auch die Kosten vorliegen. Mit Sagent Reports können die im Data Warehouse verfügbaren Informationen in Form von standardisierten Berichten zeitgesteuert und automatisiert zur Verfügung gestellt werden. Auf Knopfdruck können daraus entsprechende Grafiken generiert werden.



Sagent Analysis dient der tieferehenden Analyse. Dabei kommen intelligente und umfangreiche Möglichkeiten zum Einsatz, um aus den vorhandenen Daten die relevanten Informationen wie z. B. das unterschiedliche regionale Verordnungsverhalten der verschiedenen Facharztgruppen oder die Verordnungsschwerpunkte, sichtbar zu machen. Analysen über den Umsatz oder Absatz in einer bestimmten Region im Verhältnis zur Konkurrenz bieten Unterstützung bei einer eventuellen Neugestaltung der Verkaufsstrategie.

Machen Sie Ihren Außendienst erfolgreicher!

Nutzen Sie die Flexibilität der Sagent Datenflusstechnologie und ermöglichen Sie ihrem Außendienst den Zugriff auf die für ihn relevanten Berichte. Die Informationen können automatisiert über das Internet bereit gestellt werden.



Der Außendienstmitarbeiter ruft sich die Daten online ab und kann diese dann für seine Region nochmals tiefergehend analysieren und so individuell auf den Markt und seine Kunden reagieren oder sich auf einzelne Verkaufsgespräche vorbereiten.

Schnelle Reaktion auf Ad-hoc Fragestellungen

Die enorme Zunahme an Informationen, die raschen Veränderungen und die Anpassung an die Gegebenheiten im Markt erfordern nicht nur eine strukturierte Datenbasis, sondern auch den Zugriff auf die Daten, die dort noch nicht abgebildet werden. Mit unserer innovativen EII-Lösung (Enterprise Information Integration) innerhalb der Sagent Datenflusstechnologie werden Sie in die Lage versetzt (operative) Daten für kurzfristig relevante Ad-hoc-Analysen einzubinden. Sie

verändern die Struktur des Data Warehouses nicht und können trotzdem auf temporäre Fragestellungen reagieren und wichtige Kennzahlen können sofort generiert werden. Daher eignet sich EII hervorragend für das Prototyping. Erweisen sich die Daten als dauerhaft relevant, können sie später ohne Zeitdruck in das Data Warehouse integriert werden.

Mit der Sagent Datenflusstechnologie erhalten Sie eine durchgängige Softwarelösung, die sowohl ein intuitives Werkzeug für die IT als auch für den Endanwender in den unterschiedlichsten Fachabteilungen wie Vertrieb, Marketing, Marktforschung, Controlling sowie dem Management darstellt.

Ihr Mehrwert:

IT:

- Schneller Zugriff auf wichtige Informationen in verschiedenen Datenquellen ohne Programmierung
- Bereitstellung der relevanten Daten in einem konsistenten Datenpool
- Automatisierte Informationsversorgung der Fachabteilungen und des Außendienstes
- Einbindung von (operativen) Daten für kurzfristig relevanten Analysen

Endanwender:

- Effizienter Zugriff auf Kundendaten für Initiativen im CRM-Umfeld
- Weiterführende Analysemöglichkeiten zur umfassenderen Planung der Kundenansprache
- Berichte auf Knopfdruck zur eingehenden Betrachtung des Marktes
- Antworten auf Ad-hoc-Fragestellungen zu datenübergreifenden Themen

Group 1 Software GmbH
Rosenheimerstraße 143b
81671 München
Tel: 089 462387-0
Fax: 089 462387-44
e-mail: info@group1.de
www.group1.de