

PDA: Nutzen und Vorteile für die tägliche Praxis

Nice-to-have

oder

Erhöhung der Vertriebseffizienz ?

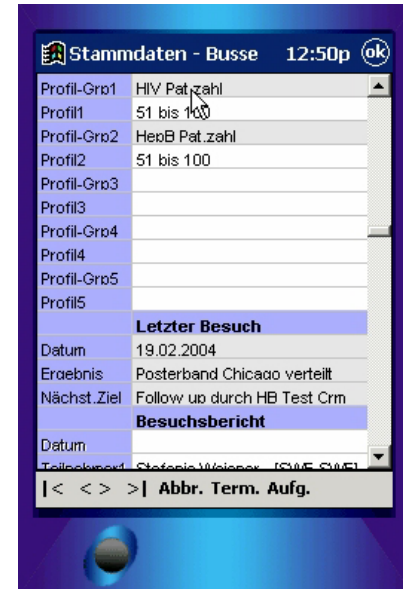
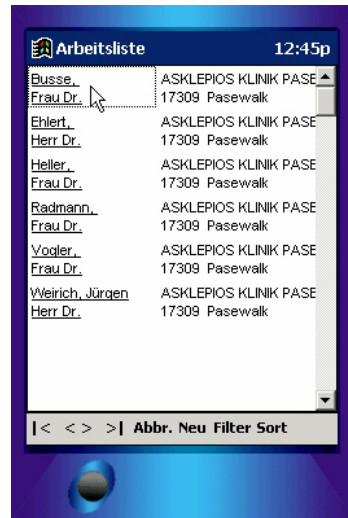
Gilead Today

- **Top 5 Biotech Company**
- **Spezialisiert auf Infektionskrankheiten**
 - HIV, Hepatitis B, systemische Pilzinfektionen
 - Mehrere Late- and Early-Stage Development Programs
- **Multinational Commercial Capability**
 - ~ 1,500 Employees (Germany 62 employees; 24 Salesreps)
 - 13 Sites
 - 10 Countries



Gilead sciences CRM-PDA System: REGPDA

- Tages-Ablauf
- Vorteile



Verkaufsgespräch: ADM - Kunde

Gilead ADM

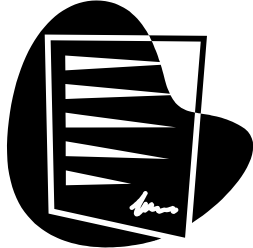
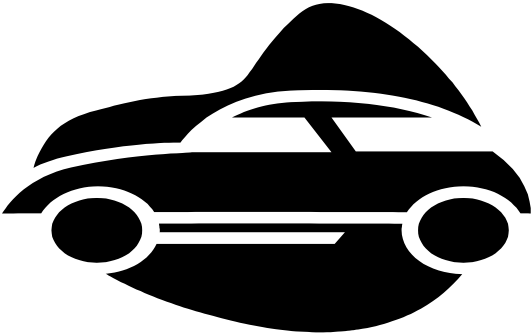
Arzt / Kunde

Produkt-
botschaft



Kaufsignal

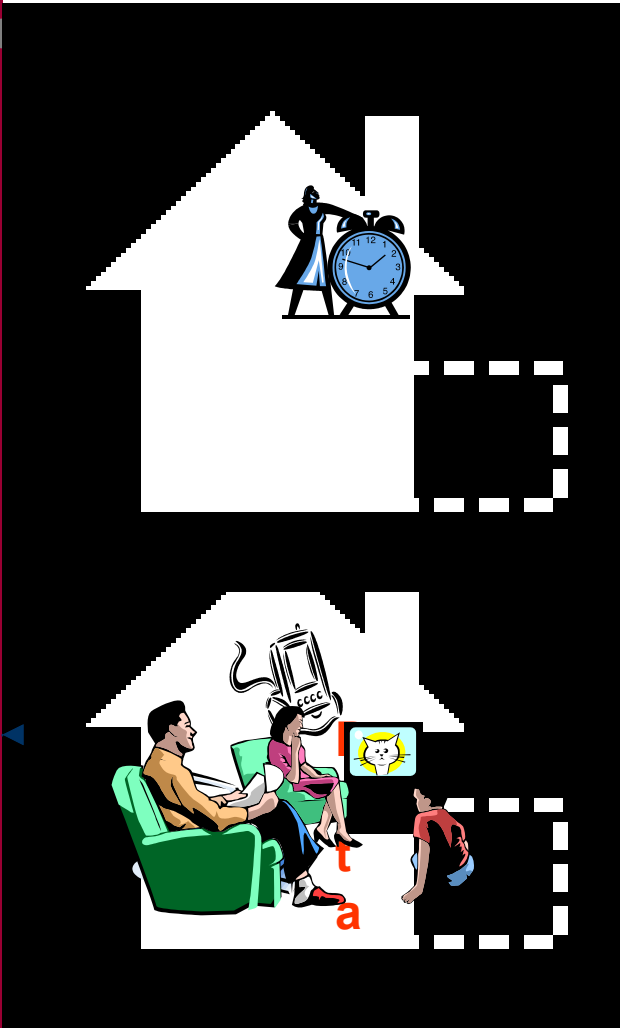
Nach den Gespräch.....



Report



.....home office



Nutzen für Gilead Sciences GmbH

- Weniger Zeit an Besuchsberichten investieren um mehr Zeit zur Analyse des Gebiets zu haben
- PDA-Reporting ist zeitsparend und macht Wartezeiten produktiv
- Automatisches und ständiges Update von Besuchsinformation und -reports
- Sofortiger Zugriff auf aktuelle und historischer Information
- Steigert die Außendiensteffizienz *

Erhöht die Besuchsfrequenz

Steigert den Verkauf und Gewinn

Hoch motivierter Außendienst!!

Zusammengefasst

Mobiles CRM-PDA

- Vermindert die Zeit- (und Nerven-) zehrende administrative Arbeit
- Adäquate und “frische” Wiedergabe des Gesprächs
- Wartezeit wird zur produktiven Arbeitszeit umgewandelt
- Fokussierung auf Stärken unseren Außendienst:

– **Verkaufen**

– **Kundenbeziehungen**