

PLATAFORMA TECNOLÓGICA COMERCIAL (CRM - Red de ventas)



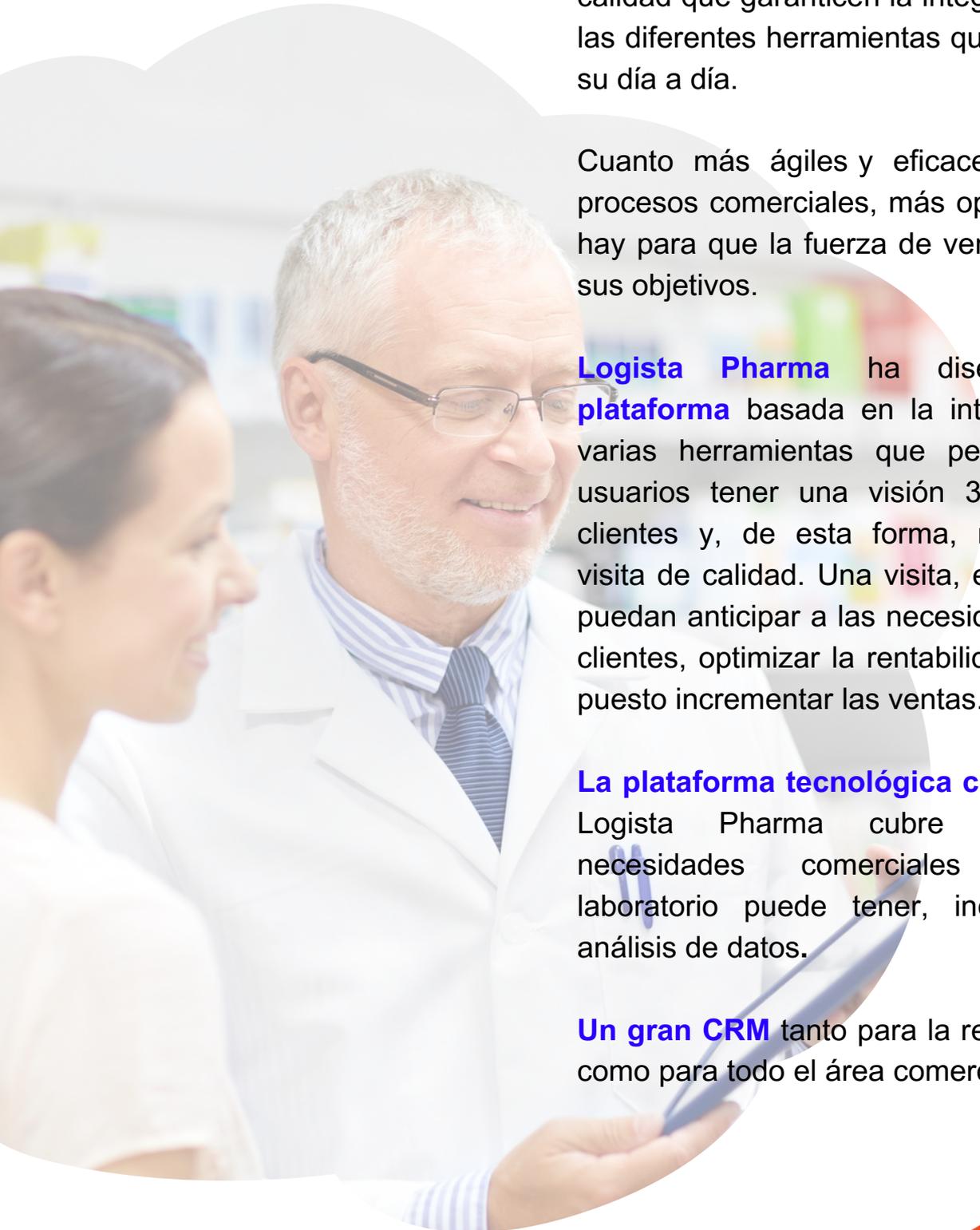
El equipo comercial es, para los clientes, la cara visible de la compañía, por lo que es fundamental dotarles de soluciones de calidad que garanticen la integración entre las diferentes herramientas que utilizan en su día a día.

Cuanto más ágiles y eficaces sean los procesos comerciales, más oportunidades hay para que la fuerza de ventas consiga sus objetivos.

Logista Pharma ha diseñado una **plataforma** basada en la integración de varias herramientas que permite a los usuarios tener una visión 360° de sus clientes y, de esta forma, realizar una visita de calidad. Una visita, en la que se puedan anticipar a las necesidades de los clientes, optimizar la rentabilidad y por su puesto incrementar las ventas.

La plataforma tecnológica comercial de Logista Pharma cubre todas las necesidades comerciales que el laboratorio puede tener, incluyendo el análisis de datos.

Un gran CRM tanto para la red de ventas como para todo el área comercial.



NUESTRA PLATAFORMA



**UNA GESTIÓN EFICIENTE DE LA
ACTIVIDAD COMERCIAL**

NUESTRA PLATAFORMA

Segmentación de clientes

Disponemos de una base de datos de más de 15.000 farmacias y utilizamos nuestra herramienta de categorización para clasificar los clientes según su potencial, datos sociodemográficos, categorías trabajadas, entre muchos otros aspectos. Una buena segmentación de clientes contribuye a mejorar las ventas.



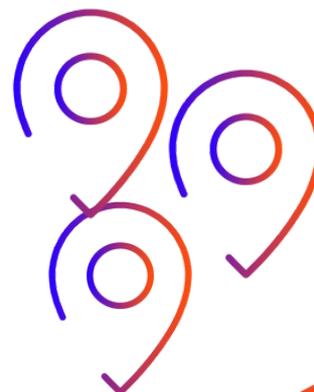
Reparto territorial

Se distribuyen los clientes entre las diferentes zonas de trabajo de la red de ventas. La herramienta de territorios ayuda a realizar un reparto equilibrado entre los delegados según multitud de variables.

Creación de rutas

Utilizamos la herramienta de optimización de rutas llamada ICRO para planificar las visitas de los delegados comerciales. ICRO considera factores como la frecuencia de visitas, citas concertadas, horarios disponibles y campañas de marketing, permitiendo crear incluso rutas cerradas que se repiten en el tiempo.

Al estar integrado con Salesforce, el delegado dispone de las rutas en el CRM y puede ver su agenda y preparar las visitas.



NUESTRA PLATAFORMA

Preparación y reporte de visitas

Utilizamos Salesforce como CRM para grabar pedidos y reportar la actividad. La integración de todas las herramientas proporciona una visión completa del cliente, incluyendo datos de pedidos anteriores, facturación y resultados de visitas anteriores. Esto facilita la preparación de la visita y maximiza su aprovechamiento.



Documentación de apoyo a la venta

Los delegados tienen acceso a la documentación necesaria para realizar su actividad a través de la plataforma: alta de clientes, plantilla de devoluciones, catálogos, fichas técnicas de producto, etc.. Esto permite acompañar la visita con material visual de calidad.

Grabación de pedidos

El módulo de pedidos está diseñado para adaptarse a las particularidades de cada laboratorio.

La herramienta ofrece un pedido predictivo en función de un algoritmo que sugiere el pedido ideal para cada cliente.

Una vez grabado el pedido, se vuelca automáticamente a SAP para su tratamiento.



NUESTRA PLATAFORMA

Pricing

El pricing está totalmente parametrizado en la plataforma, lo que minimiza los posibles errores humanos.

Se pueden aplicar diferentes tipos de descuentos: descuentos en cabecera, descuentos porcentuales fijos, descuentos según escalados conforme al número de unidades compradas, descuentos por surtido y visibilidad, campañas puntuales, entre otros.

Esta funcionalidad permite una gestión eficiente de los precios y descuentos de los productos.

Digitalización de la sala de ventas

Logista Pharma ha digitalizado las salas de ventas de las mejores 100 farmacias de España. Esto implica que los delegados comerciales pueden acceder a información en tiempo real sobre la ubicación de los expositores, materiales PLV (publicidad en el punto de venta) y otros elementos de visibilidad en la farmacia.

Esta herramienta permite un seguimiento y auditoría de los acuerdos de visibilidad alcanzados con la farmacia, lo que facilita el trabajo de los delegados en la sala de ventas.

E-learning:

Logista Pharma proporciona una herramienta de E-learning para la formación continua de los delegados comerciales. Esta herramienta permite realizar cursos de producto y procedimientos, manteniendo a los delegados actualizados en su conocimiento y habilidades.

Además, si el laboratorio lo requiere, también se puede activar el E-learning para los titulares y auxiliares de farmacia, ya que desempeñan un papel clave en la recomendación farmacéutica.



NUESTRA PLATAFORMA

Business Intelligence

Se utiliza PowerBI, una herramienta de Business Intelligence, para el análisis de datos en profundidad y la preparación de visitas.

PowerBI proporciona informes sólidos y analizados previamente para que la red comercial pueda centrarse en las ventas.

Se dispone tanto de informes estándar como específicos para que los delegados puedan hacer seguimiento de sus ventas, objetivos, últimas visitas, histórico de ventas, cumplimiento, etc.

Cada aspecto está diseñado para optimizar el desempeño de los delegados comerciales y aumentar las oportunidades de ventas.

El acceso a nuestra plataforma se puede realizar desde cualquier dispositivo móvil, ordenador o tablet.

Está disponible tanto si el laboratorio externaliza su red de ventas con Logista Pharma como si dispone de una red comercial propia.

Además, se puede seleccionar los módulos de la plataforma a activar en función de las necesidades de cada laboratorio.

En resumen, la plataforma tecnológica de Logista Pharma integra una serie de herramientas que permiten una gestión eficiente de la actividad comercial en farmacias.



PARA VENDER

MAS Y MEJOR

NUESTRA PLATAFORMA

PROXIMAS FUNCIONALIDADES. PROYECTO RED.ES

Nuestro proyecto ha sido seleccionado como beneficiario de la convocatoria de ayudas 2021 destinadas a proyectos de investigación y desarrollo en inteligencia artificial y otras tecnologías digitales y su integración en las cadenas de valor.

Estas tecnologías vanguardistas son claves para que una organización sea capaz de aprovechar el potencial de la información que posee y pueda extraer el máximo potencial a los datos que se generan durante sus actividades empresariales.

Esta ayuda nos va a permitir introducir en una serie de mejoras y nuevas funcionalidades que se irán incorporando próximamente:

- 1.- Recomendación de productos con IA y analítica automatizada
 - 2.- Planificación y gestión de citas automática
 - 3.- Alta de clientes con firma electrónica
 - 4.- Gestión de documentos comerciales
 - 5.- Registro horario del personal
 - 6.- Reporte de visita automático
 - 7.- Gestión y análisis del sellout
- 

Logista

PHARMA

www.logistapharma.com

900 101 304



red.es