

Oragen: CRM система

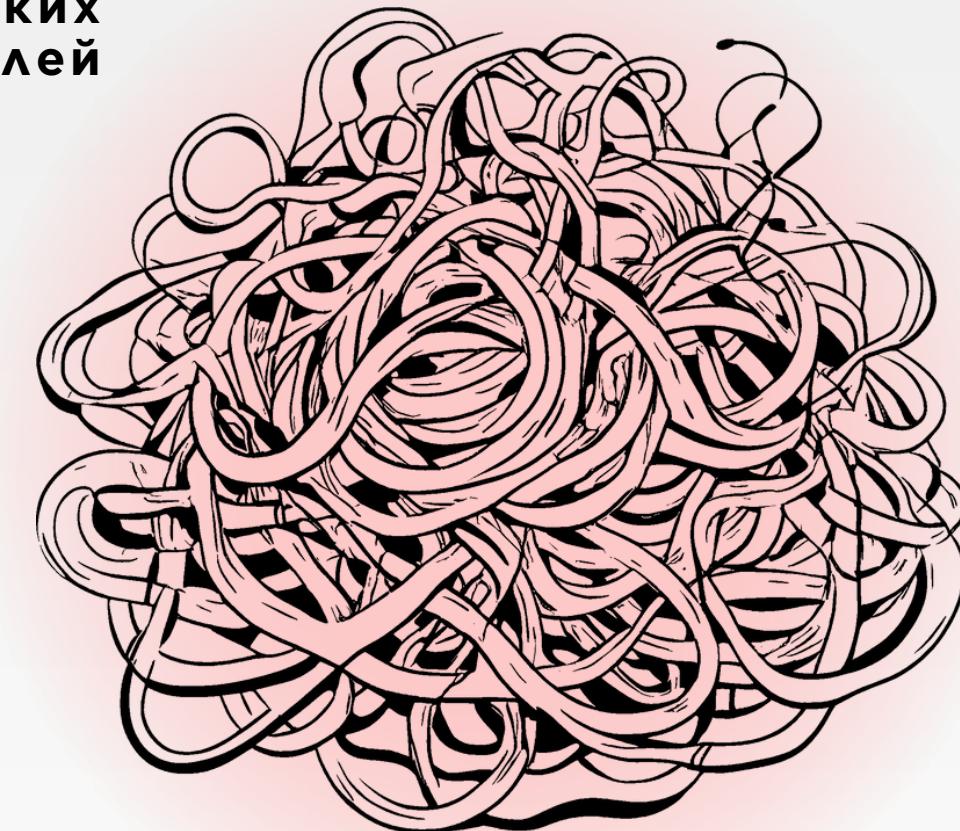
Качественный подход к управлению Sales Force



Почему фармацевтическому бизнесу важно операционное совершенство ?



Отсутствие прозрачности в работе медицинских представителей



Сложность оценки эффективности визитов и маркетинговых активностей

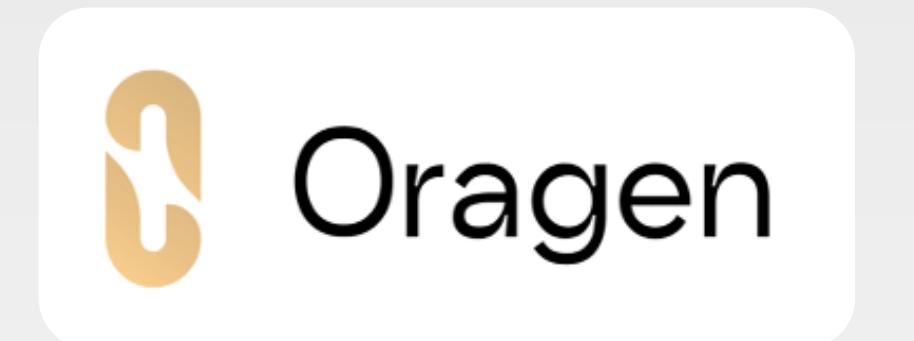


Ручное планирование и неструктурированное управление задачами

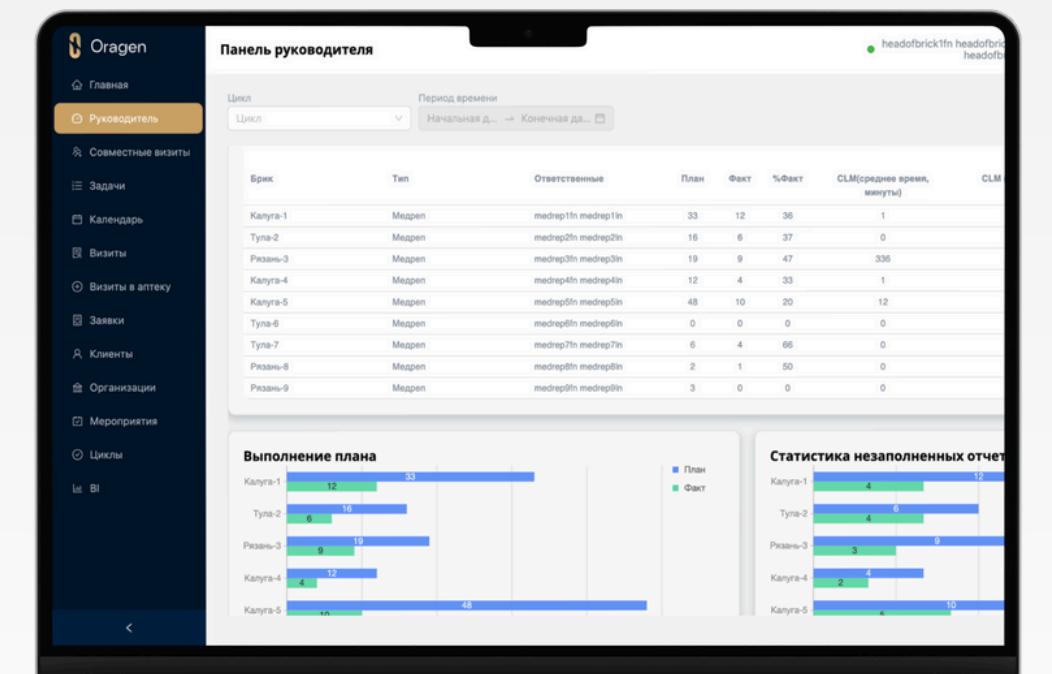
Нет единой системы аналитики, которая объединяет маркетинг, продажи и SFE



Наше решение



CRM система отечественной разработки, которая выведет вашу работу на **новый уровень!**

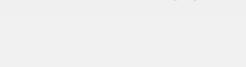


Что может Oragen

ORAGEN



Планшетная версия



Визитные активности



Мероприятия



Модуль менеджер



CLM



База данных СЗ



GPS



Видео-визиты



ORAGEN

Телефония



Rep. e-mail



Rep. смс и мессенджеры



Массовые рассылки



Алгоритмы, триггеры



Модуль ПДН



Кабинет врача

Medtouch (Медгуру)

Знания FF

Анализ CLM презентаций

Управляйте операционным совершенством на каждом этапе

1.

Этап планирования



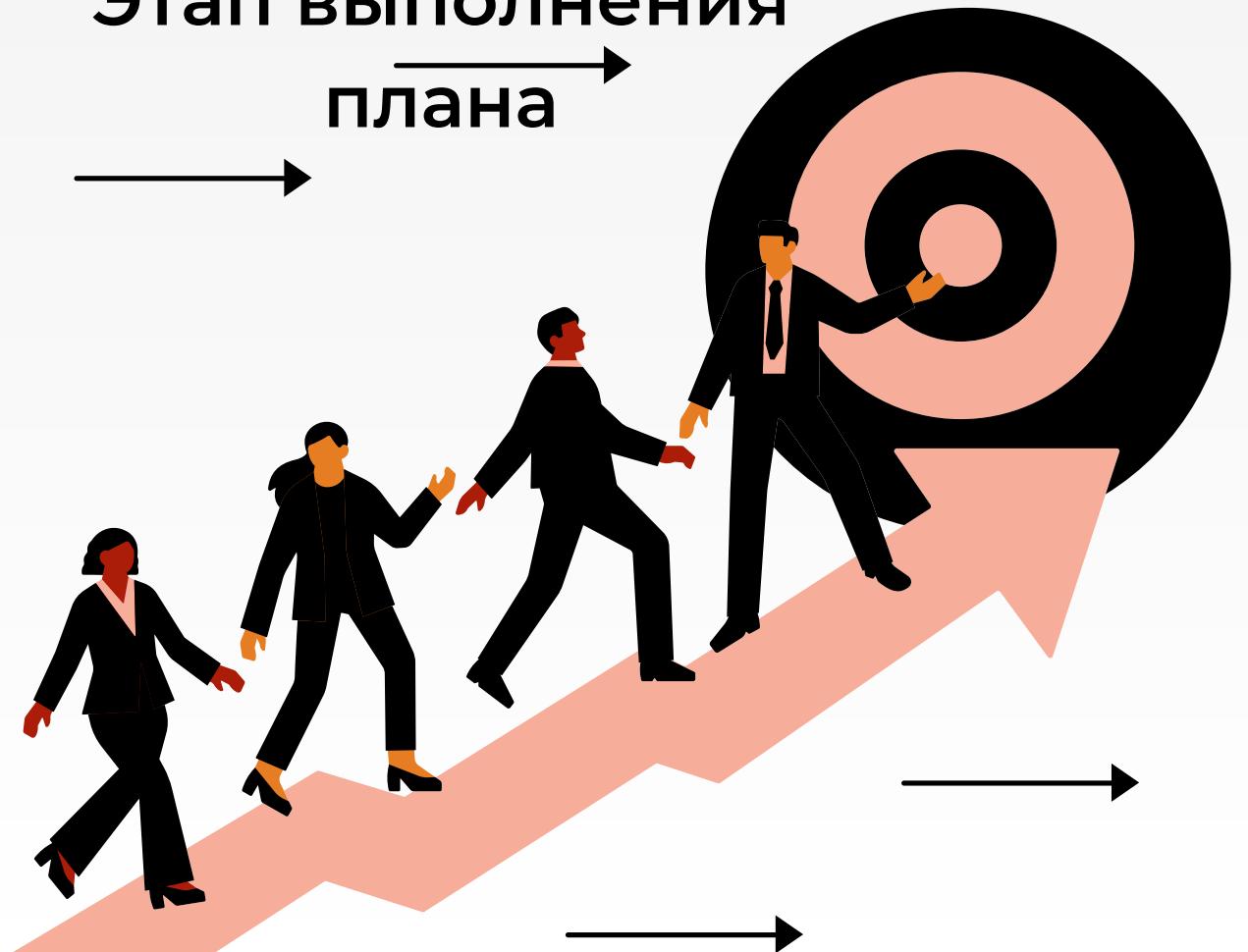
3.

Этап оценки выполнения плана



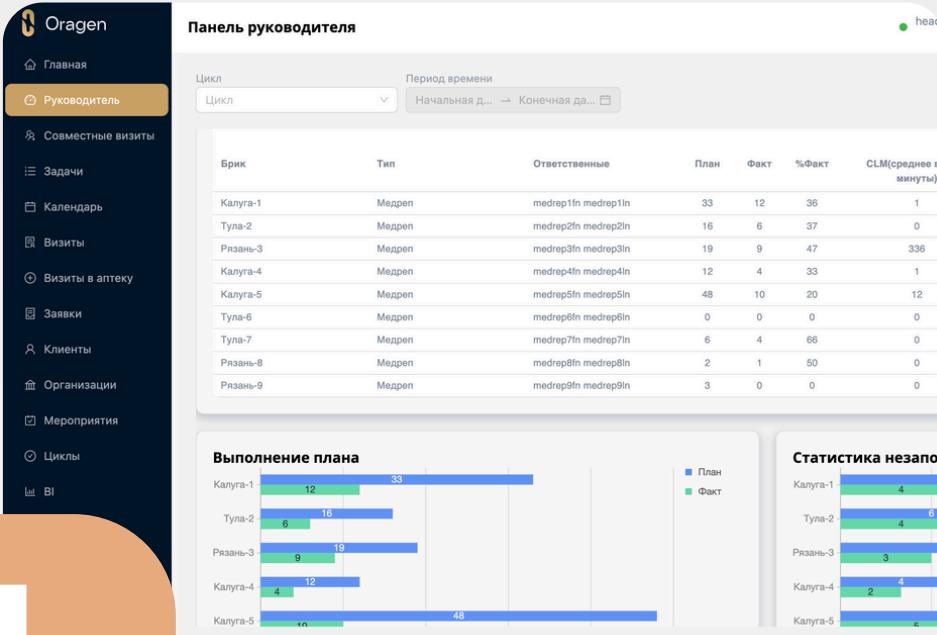
2.

Этап выполнения плана

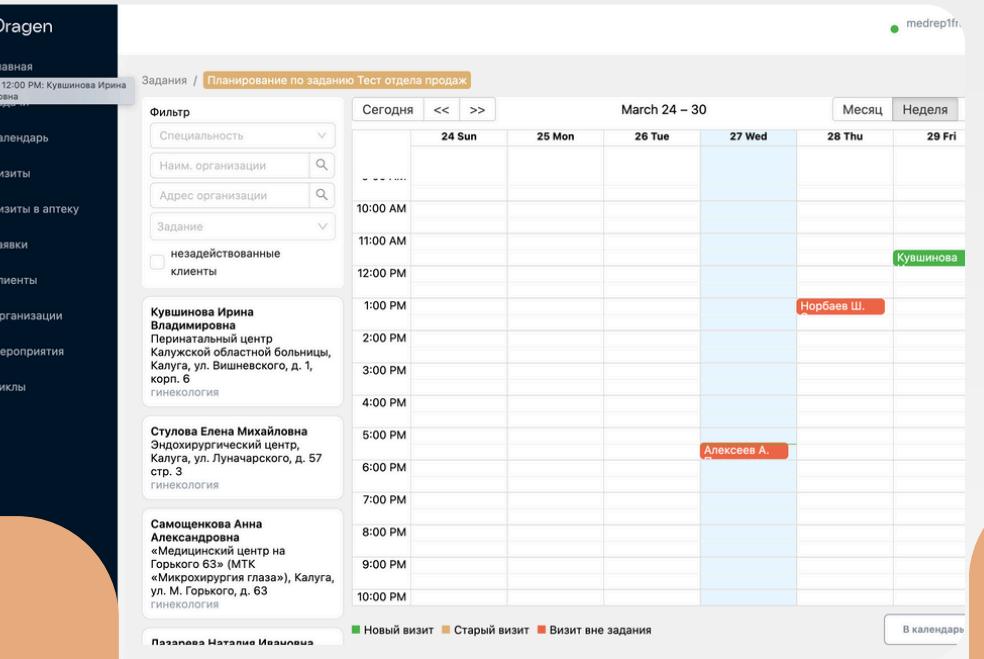


Управляйте операционным совершенством на каждом этапе

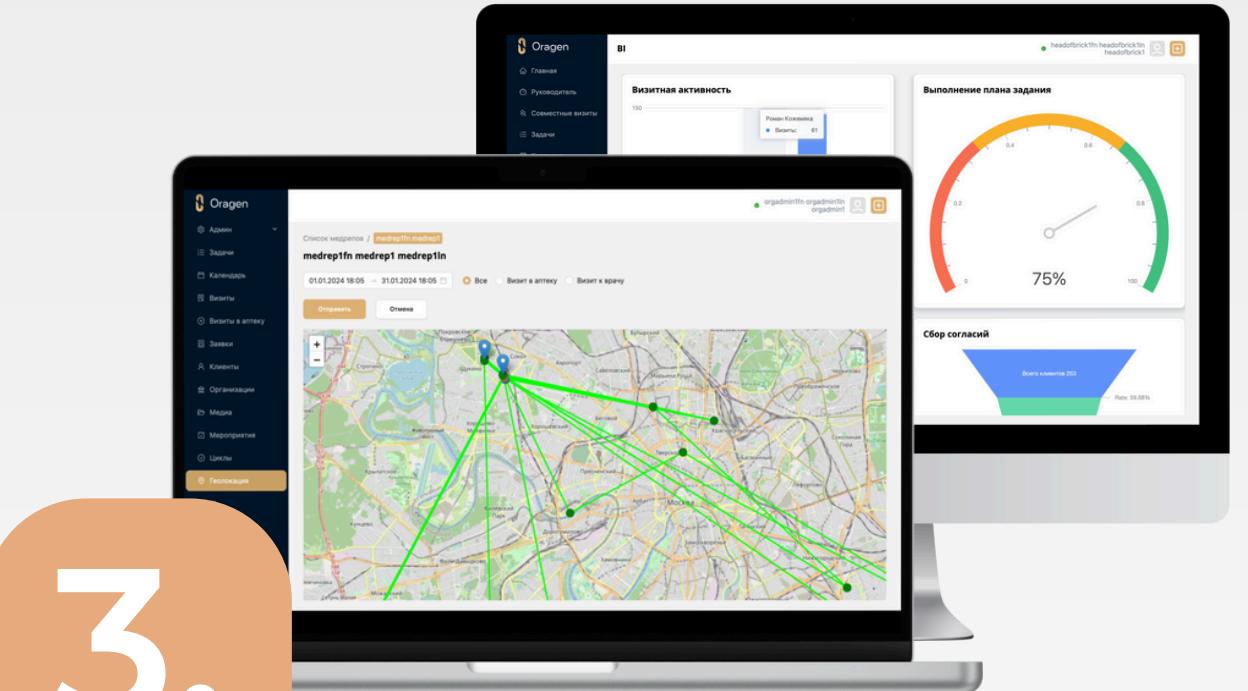
1.



2.



3.



Сформируйте цикловой план и создайте цикловые задания. Распределите задачи между медицинскими представителями: количество визитов, встречи и мероприятия.

Медицинские представители посещают врачей в ЛПУ, заполняют отчёты о визитах и обновляют информацию о целевой аудитории.

Отслеживайте результаты работы команды через геотрекинг и сводные отчеты, анализируйте тренды, которые помогут повысить эффективность вашего бизнеса!



Интеграция отчетов
для оценки эффективности работы SF по территориям

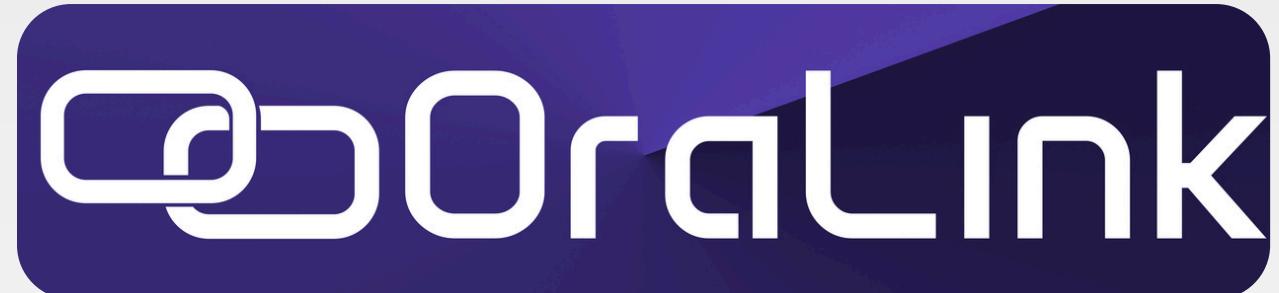
HeadWay, etc.

Ph.Chains

МДЛП, etc.

OraLink решит ваши проблемы с базой

Выстраиваем цифровую гигиену базы для наших партнеров



OraLink – это универсальная база данных врачей (НСР) и медицинских учреждений (НСО), которая обеспечивает фармацевтические компании актуальной, **верифицированной** и **готовой к использованию** информацией.

>600 000

специалистов для вашей
эффективной работы!

- Онкологи
 - Акушеры-гинекологи
 - Аллергологи-иммунологи
 - Хирурги
 - Неврологи
 - Кардиологи
 - Терапевты
 - Педиатры
- И другие



*"Мы не просто предоставляем
данные, а инсталлируем их в
экосистему клиента, обеспечивая
постоянное обновление и
поддержку."*

—Карен Аютов, ИТ директор
Medguru



Преимущества продукта



Единая платформа с
проверенными данными
о врачах (НСР) и
медучреждениях (НСО).



Автоматизированная верификация
через открытые источники +
экспертная проверка.



Дополните профайл врача его
диджитал портретом
(эксклюзивные данные Medtouch)



Полная интеграция с
CRM и другими
системами.

AI Rep-check — это система, использующая искусственный интеллект для анализа и оценки работы медицинских представителей. Она помогает оценить ключевые показатели, такие как эффективность, коммуникативные навыки, качество визитов и соответствие бизнес-целям.

Зачем это вашему бизнесу?

1. Коучинг ваших медицинских представителей

Анализ поведенческих факторов вашей целевой аудитории в динамике

3. Качественный анализ с ИИ сегментации базы



#NEW

Digital-кабинет

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Отслеживание выполнения целей задания полевыми силами по дистанционным касаниям



Создание заданий для выполнения условий маркетинговой книги по дистанционным касаниям с врачами



Дашборд-руководителя для отслеживания плана/факта заданий по дистанционным касаниям



Планировщик дистанционных касаний



Подключение АТС для проведения звонков с врачами, запись разговоров



Подключение сервиса проведения видео-визитов, запись видео-визитов



Определение потенциала и лояльности врача на территориях, которые не покрываются классическими face-2-face визитами



Интеграция с омниканальной площадкой MEDTOUCH, для формирования 360-overview портфеля врача



Фиксация административных активностей (тренинг, командировка, больничный, отпуск и т.д.)

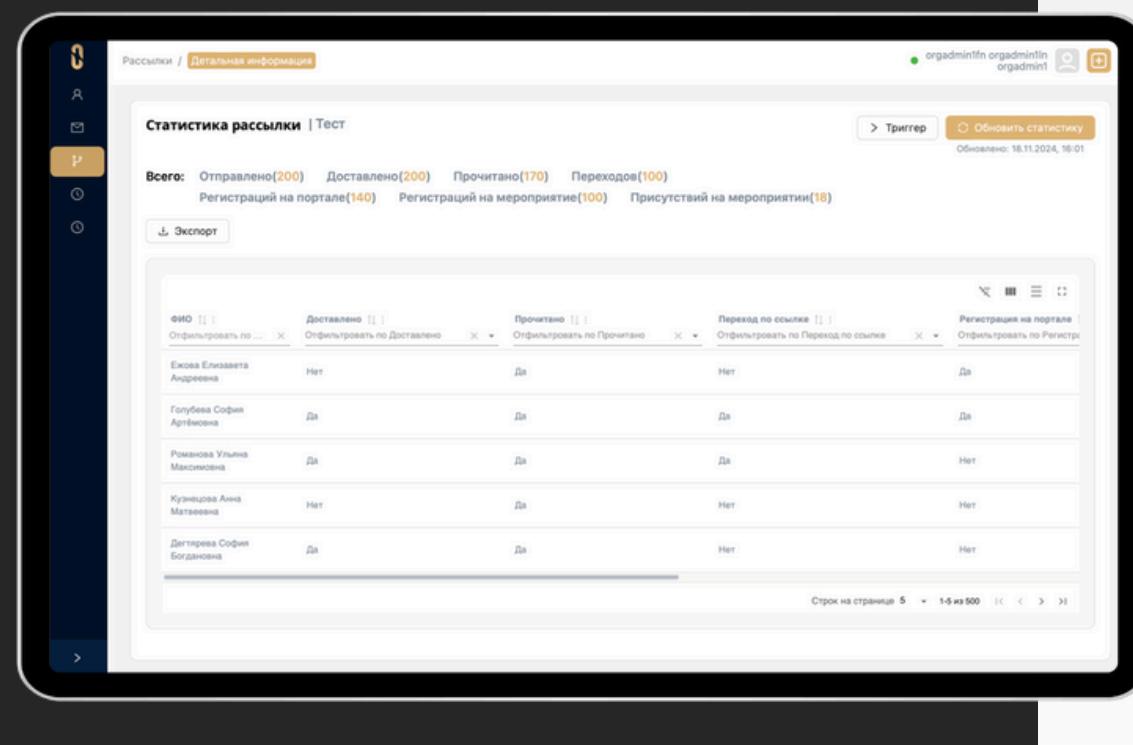


Med Guru

#NEW

МСМ-модуль

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ

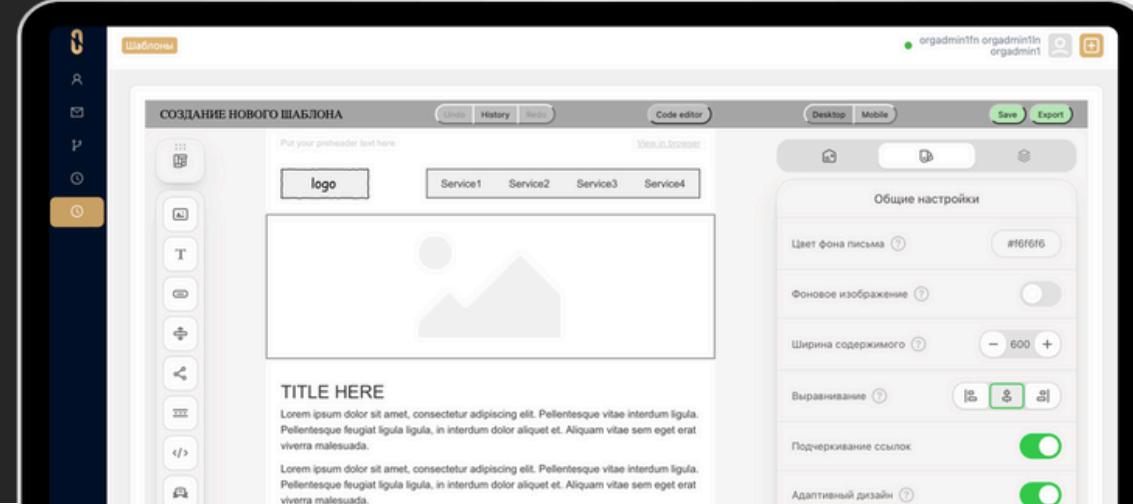


The screenshot shows the 'Статистика рассылки' (Campaign Statistics) section of the MailChimp interface. It displays various metrics for a campaign named 'Тест':

- Всего: Отправлено(200), Доставлено(200), Прочитано(170), Переходов(100)
- Регистраций на портале(140), Регистраций на мероприятие(100), Присутствий на мероприятии(18)

Below this, there is a detailed table of recipient statistics:

ФИО	Доставлено	Прочитано	Переход по ссылке	Регистрация на портале
Ежова Елизавета Андреевна	Нет	Да	Нет	Да
Голубева София Артемовна	Да	Да	Да	Да
Романова Ульяна Максимовна	Да	Да	Да	Нет
Кузнецова Анна Матвеевна	Нет	Да	Нет	Нет
Дегтярева София Богдановна	Да	Да	Нет	Нет



The screenshot shows the 'Шаблоны' (Templates) section of the MailChimp interface. It displays a preview of a new template being created, titled 'Создание нового шаблона'. The template includes a logo placeholder and four service buttons labeled 'Service1', 'Service2', 'Service3', and 'Service4'. On the right, there is a detailed configuration panel with sections for 'Общие настройки' (General settings) and 'Выравнивание' (Alignment). The 'Цвет фона письма' (Background color) is set to #E6F6F6.



Формирование СЖМ для взаимодействия с врачами



Создание и запуск триггерных цепочек



Создание шаблонов для рассылок



Отслеживание статистики в режиме реального времени
по продвижению клиента к достижению целей



**Получите бесплатный
демо-доступ и опробуйте
Oragen сами!**

Карен Аютов
Руководитель IT-отдела
+7 999 869-92-76
k/ayutov@medguru.studio

Appendix

Как обычно выстроена работа в компании

Этап планирования

Цикловой план

Цикловые задания

Администратор

Маркетинг/SFE/
руководство

Этап выполнения заданий

Назначение визитов

Триггерные
коммуникации

Назначение
мероприятий

Территориальный руководитель

Медицинский представитель

Этап оценки выполнения заданий

BI

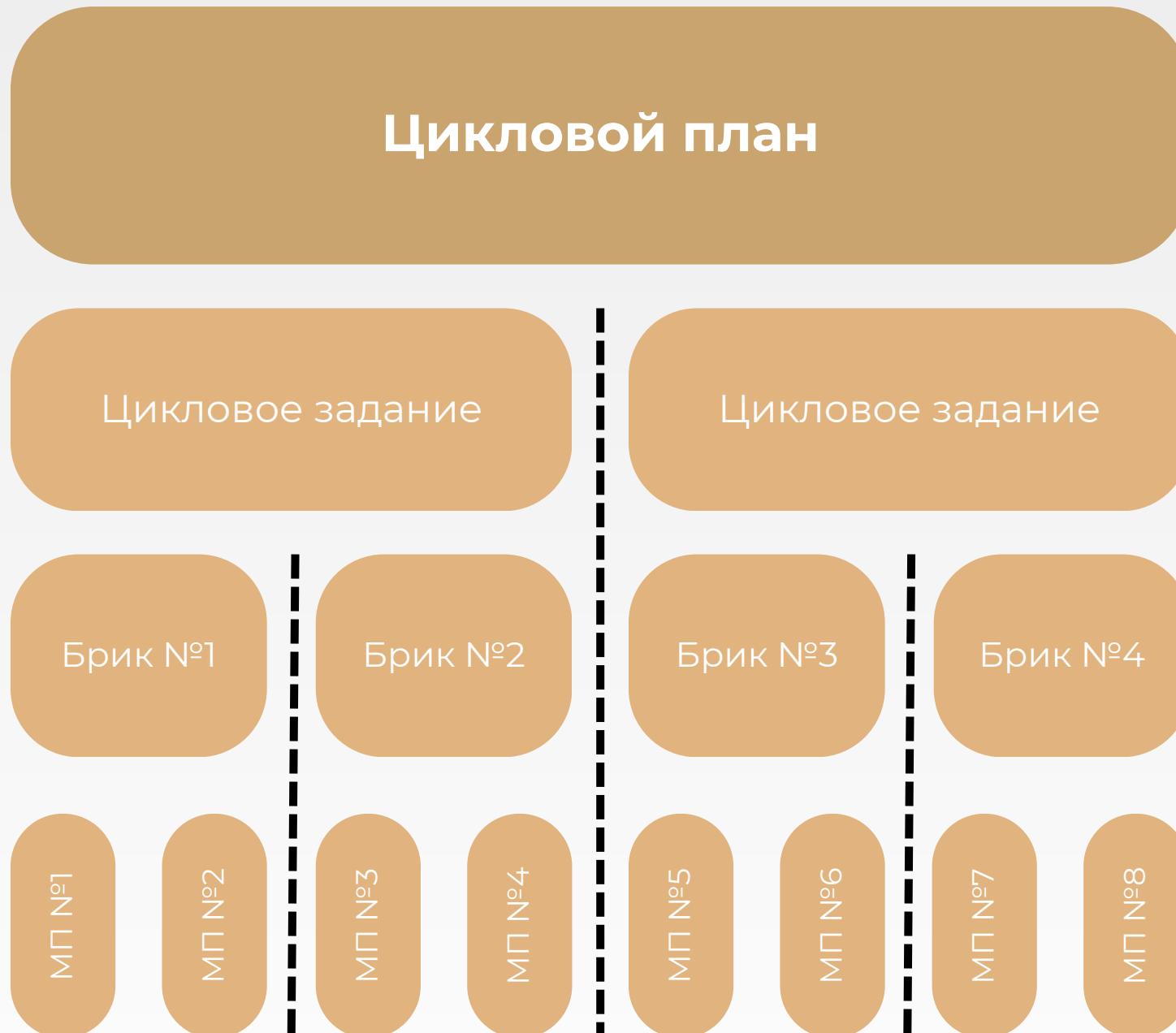
Отчеты

Администратор

Маркетинг/SFE/
руководство

#Этап планирования

Oragen закрывает каждый этап



Oragen

Админ

Задачи

Календарь

Визиты

+ Визиты в аптеку

Заявки

Клиенты

Организации

Медиа

мероприятия

Циклы

Добавить цикл

Название	Начать	Закончить	Создан	ID	Действия
2024 год	26.12.2023	31.12.2024	26.12.2023	1	
123	22.02.2024	31.03.2024	21.02.2024	2	
Тестирование	29.02.2024	31.03.2024	28.02.2024	3	
Цикл	01.03.2024	31.03.2024	29.02.2024	5	
Тест отдела продаж	20.03.2024	30.04.2024	19.03.2024	6	

Строк на странице 10 1-5 из 5 < >

Задания

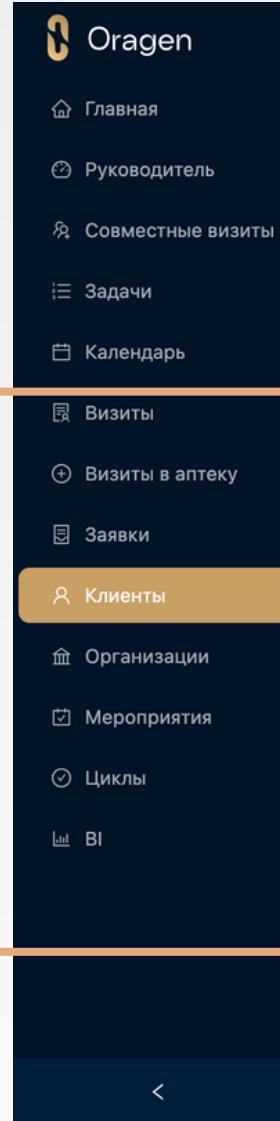
Добавить задание

Название	Тип	Состояние	Начать	Закончить	Действия
Задание XXXIV	ЛПУ	В работе	27.12.2023	31.12.2024	
Задание XXXV	Аптека	В работе	28.12.2023	31.03.2024	
Задание XXXVI	ЛПУ	В работе	08.02.2024	30.06.2024	
Задание XXXVII	ЛПУ	В работе	08.02.2024	31.05.2024	
Задание XXXVIII	ЛПУ	В работе	08.02.2024	29.02.2024	
123	ЛПУ	В работе	01.03.2024	31.03.2024	
1233	Аптека	Ожидает начала	01.03.2024	31.03.2024	

#Этап выполнения

Профайлинг клиента

Общая информация +
контактные данные



Абашкина Екатерина Сергеевна

Моб.телефон: 79991111390
Почта: dozus_atosi82@hotmail.com
Создан: 26.12.2023
Последние изменения: 13.03.2024
Верификация: Да
Активен: Да

Места работы

Организация	Специальность	Основное
Роддом №1 Рязань, ул. Новоселов, д. 33А	акушерство	<input type="checkbox"/>
Роддом №1 Рязань, ул. Новоселов, д. 33А	гинекология	<input checked="" type="checkbox"/>

История взаимодействия

Дата визита	Тип	Исполнитель
26.01.2024	Визит к врачу	medrep2fn medrep2ln

headofbrick1fn headofbrick1ln headofbrick1

A map of Ryazan, Russia, with a blue marker indicating the location of the client's workplaces. Labels on the map include 'Рыбное', 'городской округ Рязань', and 'Рязань'. A legend at the top right shows icons for location, user, and add.

Геоданные места работы

История взаимодействий
с врачом

#Этап выполнения



Назначение визитов, исходя из цикловых заданий

The screenshot shows a daily calendar from March 24 to 30. The sidebar on the left lists clients such as Kuvshinova, Norkbaev, and Alexeev, each with their contact information and specialty. A filter for 'non-active clients' is applied. The main area shows the schedule for each day from 10:00 AM to 10:00 PM.



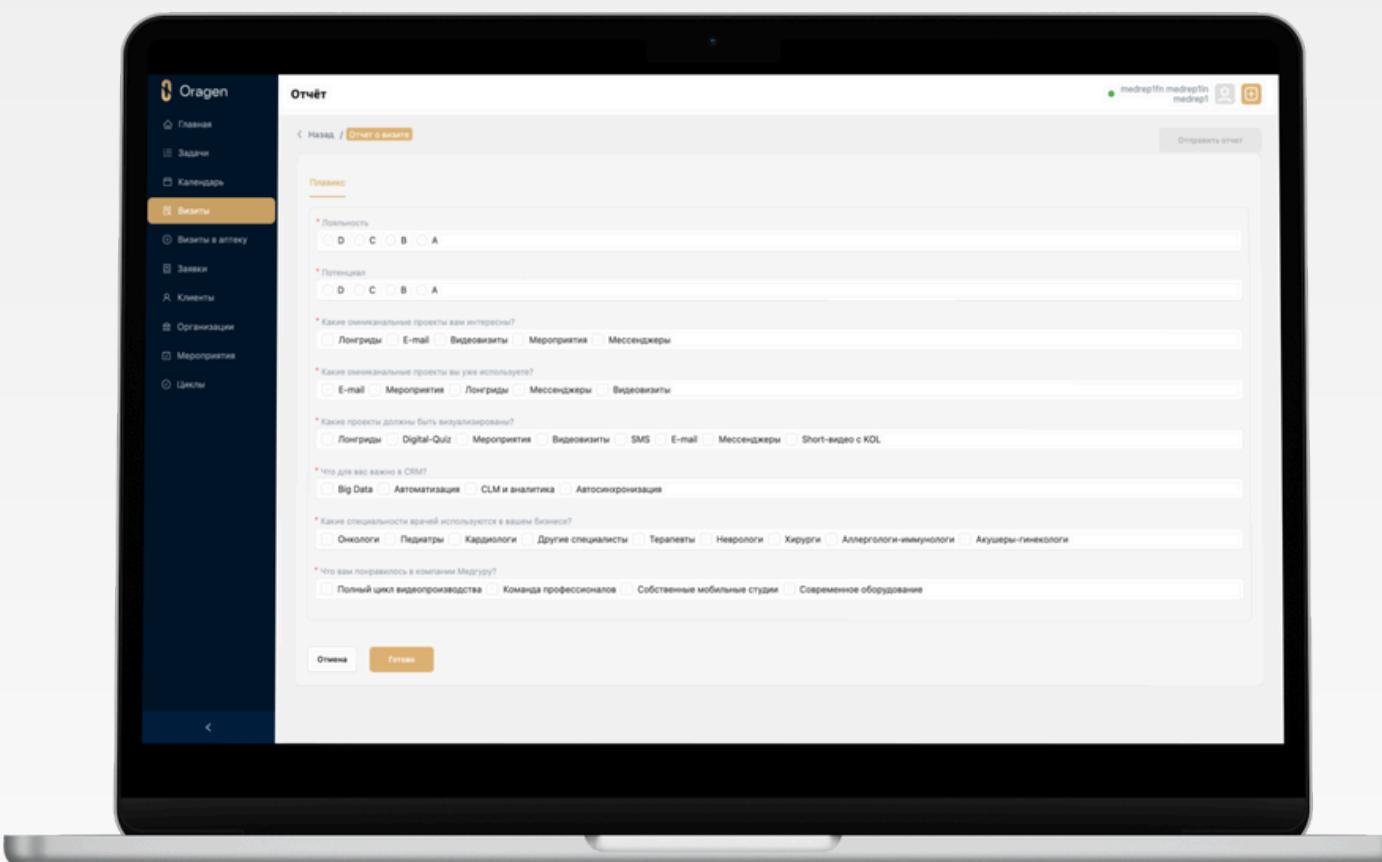
Особая форма отчетности под аптеки

The screenshot shows a reporting page for pharmacies. It includes questions about staff count (0-5, 6-10, 11+), client zone size (0-5, 6-10, 11+ m³), and promotional materials (cashier zone, advertising counter, wall advertising). A 'Send report' button is at the bottom.

Назначение визита

CLM презентации

#Этап выполнения



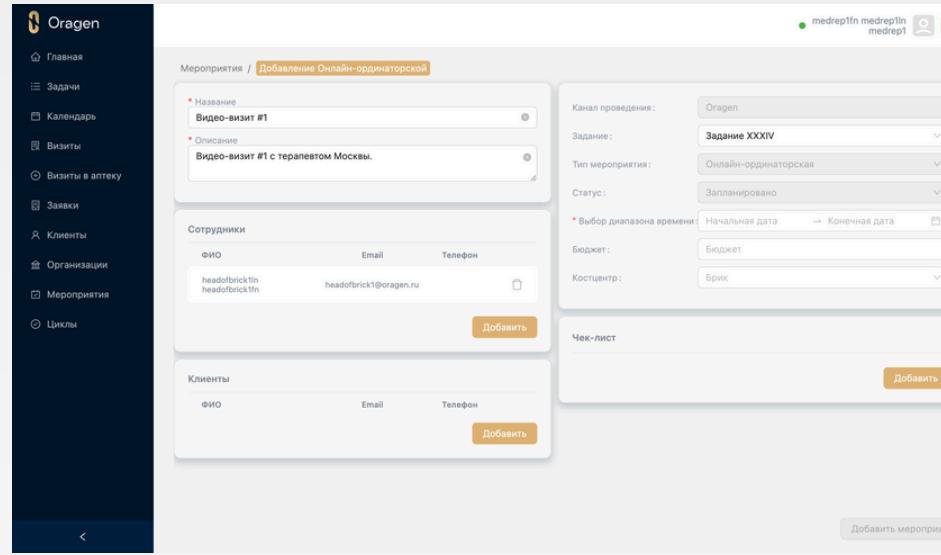
Демонстрация CLM презентации
со снятием всех метрик по
переходам, нажатиям и др.

Заполнение отчета по визиту после
демонстрации CLM

#Этап выполнения

Мероприятия любого формата

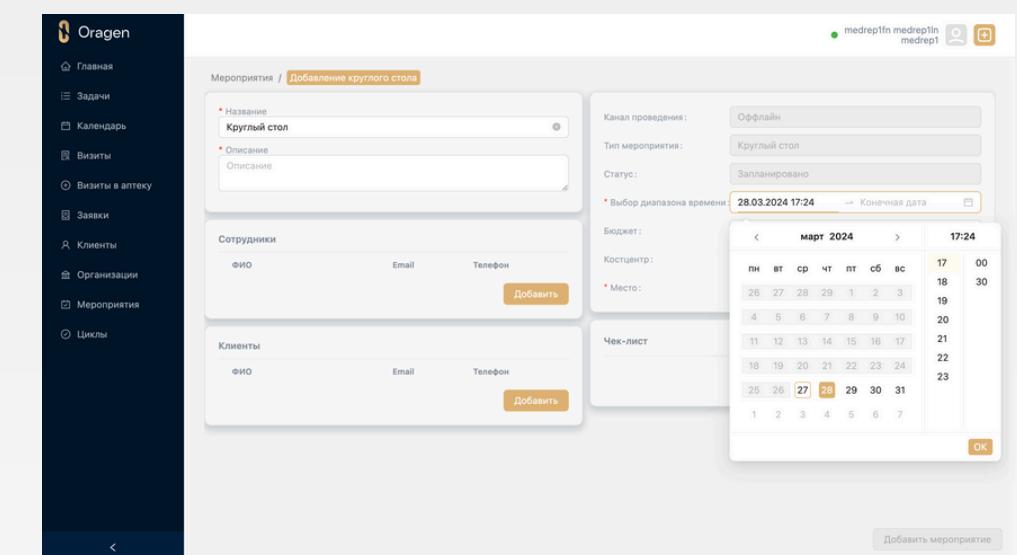
1. Онлайн ординаторская (онлайн встреча)



1

Назначаем встречу

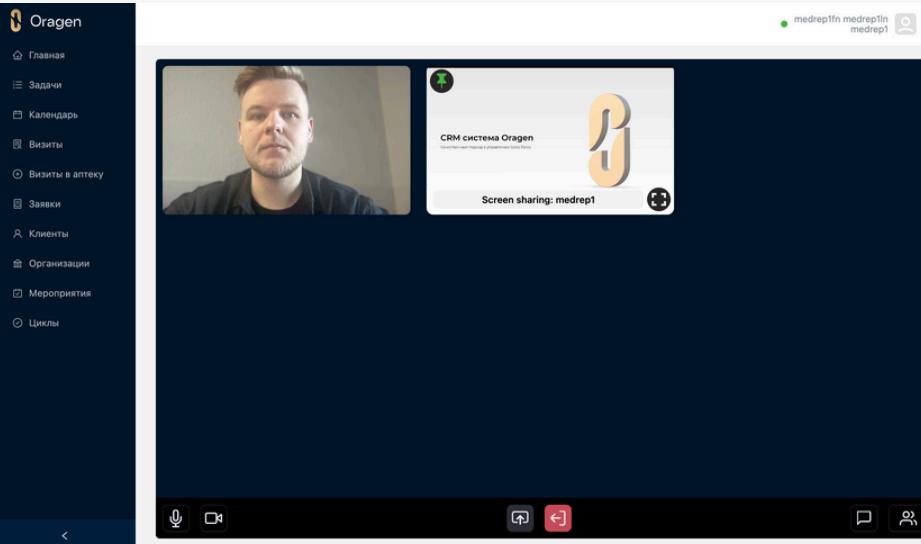
2. Круглый стол (оффлайн встреча)



1

Назначаем встречу

2



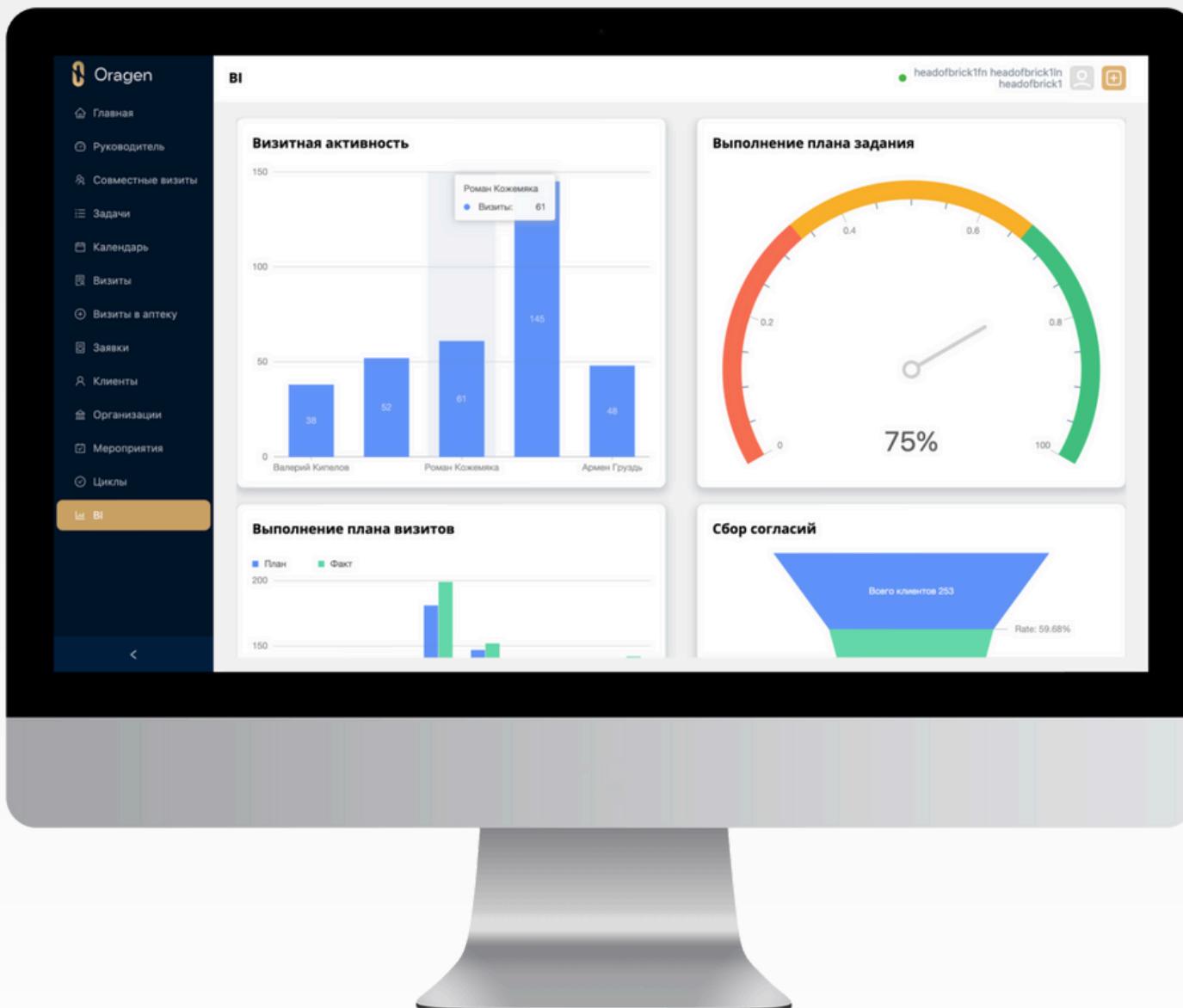
Входим во встроенный
модуль для общения

2

Организуем мероприятие

Инструменты тактической оценки эффективности

BI дашборды

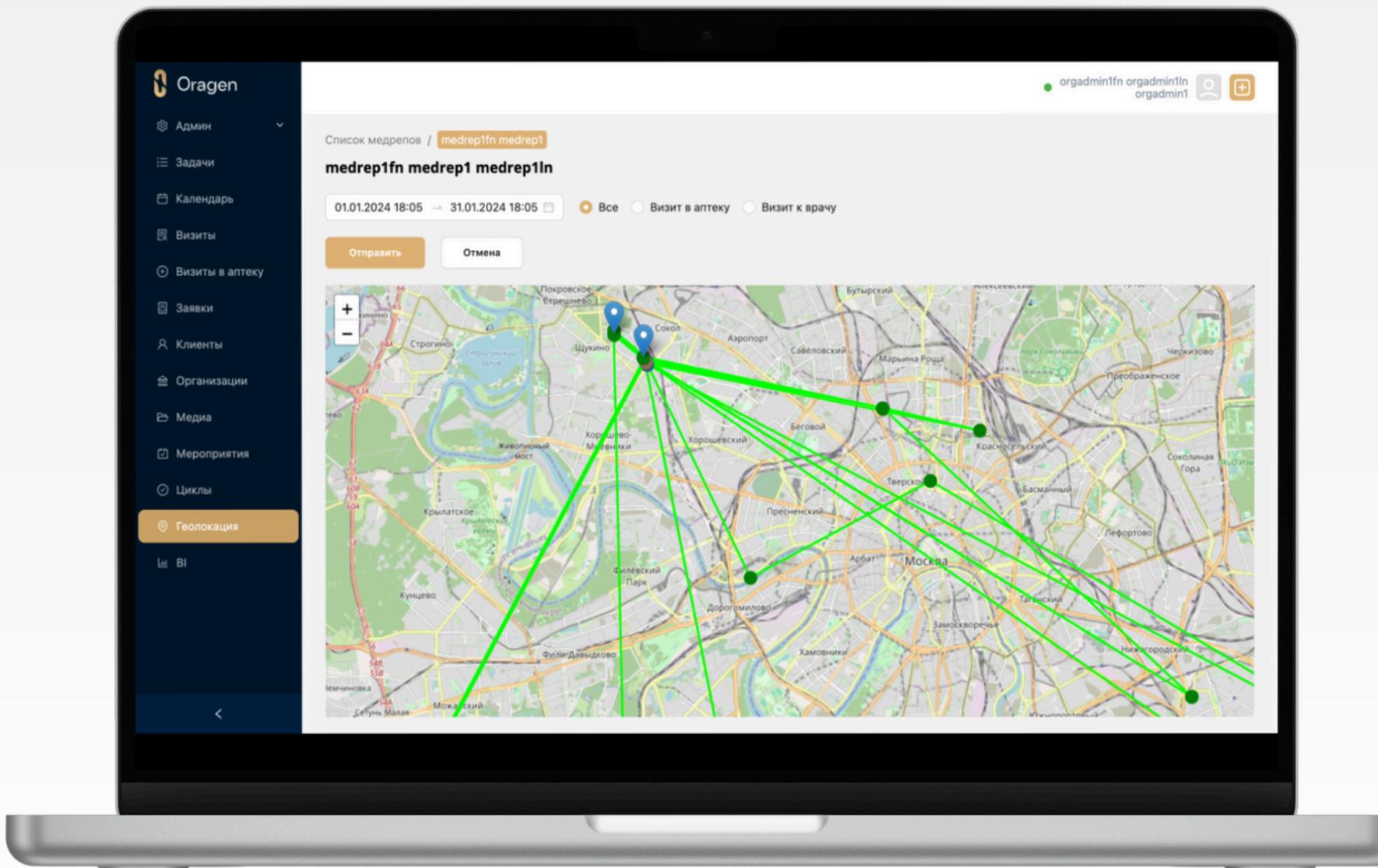


Что дают BI дашборды для партнера

- 1. Мониторинг производительности:** BI дашборды помогают отслеживать ключевые показатели производительности, такие как выполнение циклового плана/задания в разделе бриков и представителей, сбор согласий на обработку ПД и др.
- 2. Анализ клиентской базы:** BI дашборды предоставляют возможность анализировать данные о клиентах, их предпочтениях и поведении, что позволяет оптимизировать маркетинговые стратегии и улучшить взаимодействие с клиентами.
- 3. Прогнозирование и планирование:** BI дашборды помогают прогнозировать и планировать продажи и спрос на продукцию, что помогает компании адаптировать свои стратегии в соответствии с изменяющимися рыночными условиями.

Инструменты тактической оценки эффективности

Геотрекинг



Что дает геотрекинг

- 1. Мониторинг маршрутов:** Система геотрекинга позволяет в реальном времени отслеживать маршруты и перемещения медицинских представителей по различным локациям, что позволяет руководству компании эффективно контролировать их деятельность.
- 2. Планирование и оптимизация маршрутов:** На основе данных о перемещениях медицинских представителей система геотрекинга может предложить оптимальные маршруты и планы посещений клиентов, что помогает сократить время в пути и повысить эффективность взаимодействия с клиентами.
- 3. Контроль активности и результативности:** Геотрекинг позволяет анализировать время и местоположение встреч с клиентами, количество посещений, а также результаты взаимодействия (например, количество проведенных презентаций). Это позволяет руководству компании оценить активность и результативность работы медицинских представителей и принимать соответствующие управленческие решения.