

Категоризация врачей

Настроить категоризацию врачей

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание

Настроить категоризацию врачей	4
Настроить расчет потенциала и лояльности врача	4
Присвоить врачу категорию	5

Настроить категоризацию врачей

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Для правильного выбора стратегии дальнейшей работы с врачами необходима актуальная информация о потенциальной значимости клиента с позиции возможных объемов продвижения продуктов вашей компании и фактического участия врача в их продвижении. Эти данные можно увидеть на странице контакта в полях [*Потенциал*] и [*Лояльность*], а также в поле [*Категория*] профиля контакта.

В поле [*Потенциал*] указано оценочное значение потенциала контакта, определяющее его коммерческую привлекательность с точки зрения продвижения продуктов вашей компании. Потенциал врача определяется на основании сравнения данных о количестве пациентов с определенными заболеваниями (нозологиями), полученных медицинским представителем во время визита, со значениями справочника [*Настройка потенциала врача*].


В поле [*Лояльность*] содержится показатель лояльности врача к продуктам вашей компании и его фактического участия в продвижении этих продуктов. Например, “1” — высокая, “2” — средняя, “3” — низкая. Этот показатель рассчитывается путем сравнения данных о количестве продуктов вашей компании, выписанных данным врачом пациентам, с данными справочника [*Настройка лояльности врача*].

Значения полей [*Потенциал*] и [*Лояльность*] рассчитываются системой при выполнении категоризации врачей и недоступны для редактирования.

На основании данных о потенциале и лояльности врача региональный менеджер присваивает ему категорию. История изменения категорий сохраняется на детали [*История категоризации*] страницы контакта.

Настроить расчет потенциала и лояльности врача

Показатель **потенциала** врача зависит от количества пациентов с различными заболеваниями, которые обращаются к врачу в период между визитами медицинского представителя. Чтобы настроить расчет потенциала врача:


1. Откройте дизайнер системы, например, по нажатию кнопки .
2. В разделе [*Справочники*] откройте справочник [*Настройка потенциала врача*].
3. Добавьте новые записи в справочник и укажите значения показателей потенциала врача в удобном для вас формате. Например, “А” — наивысший, “В” — средний, “С” — низкий.
4. Выберите, для какой специальности врачей будут применяться эти правила.

На заметку. Показатели потенциала необходимо настроить для каждой специальности врачей, с которыми работают ваши медицинские представители.

5. Назначьте диапазон количества пациентов, посещающих врача в период между визитами медицинского представителя.

На заметку. Чтобы медицинский представитель на визите мог зафиксировать данные о потенциале врача, необходимо настроить связь между специальностями врачей и заболеваниями (нозологиями), с которыми к ним обращаются пациенты. Эта настройка осуществляется в справочнике [*Нозологии*].

Показатель **лояльности** врача зависит от количества продвигаемых препаратов, которые он выписывает пациентам в период между визитами медицинского представителя. Чтобы настроить расчет показателя лояльности врача:

1. Откройте дизайнер системы, например, по нажатию кнопки .
2. В разделе [*Справочники*] откройте справочник [*Настройка лояльности врача*].
3. Добавьте новые записи в справочник и укажите значения показателей лояльности врача в удобном для вас формате. Например, “1” — высокая, “2” — средняя, “3” — низкая.
4. Выберите, для какой специальности врачей будут применяться эти правила.

На заметку. Показатели лояльности необходимо настроить для каждой специальности врачей, с которыми работают ваши медицинские представители.

5. Назначьте диапазон количества выписок продвигаемых препаратов, совершаемых врачом в период между визитами медицинского представителя.

На заметку. Чтобы медицинский представитель на визите мог зафиксировать данные о лояльности врача, необходимо указать в Creatio список препаратов, которые через него продвигаются. Это можно сделать, добавив контакту с типом “Врач” продукты из каталога на деталь [*Продвигаемые продукты*] вкладки [*Продукты*], или добавив контакт врача на деталь [*Контакты*] страницы продукта.

Присвоить врачу категорию

Категория присваивается врачу региональным менеджером по результатам анализа данных о потенциале и лояльности этого врача. Расчет показателей потенциала и лояльности выполняется на основании данных, которые были получены медицинским представителем на последнем визите. Чтобы рассчитать показатель потенциала врача, система суммирует количество пациентов с различными заболеваниями (нозологиями) и сравнивает полученное число с данными справочника [*Настройка потенциала врача*].

Чтобы выполнить категоризацию врача:

1. В реестре записей раздела [*Контакты*] выберите одну или несколько записей, для которых хотите произвести расчет.

На заметку. Вы также можете запустить категоризацию на странице контакта с типом “Врач”.

2. Нажмите кнопку [*Действия*] и выберите команду [*Выполнить категоризацию*].

В результате будут рассчитаны показатели потенциала и лояльности врача. Категоризация выполняется в фоновом режиме, по ее завершении вы получите сообщение в центре уведомлений.

3. На основании результатов расчета показателей потенциала и лояльности врача в профиле контакта укажите его категорию. История изменений сохранится на детали [*История категоризации*] страницы контакта.

На заметку. Настроить список категорий вы можете в справочнике [*Категория контакта*].