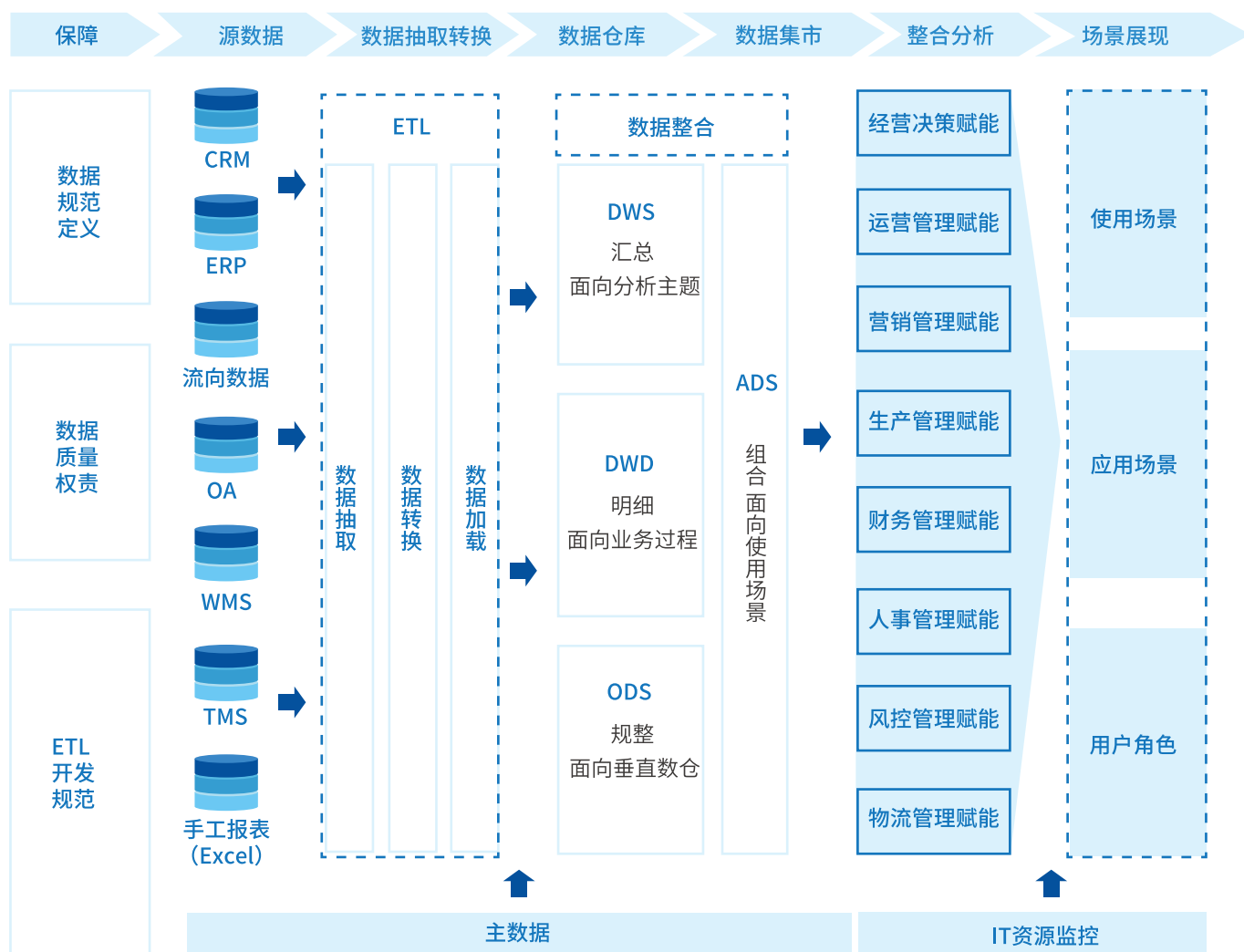


PHARMACEUTICAL SOLUTIONS

帆软医药行业解决方案

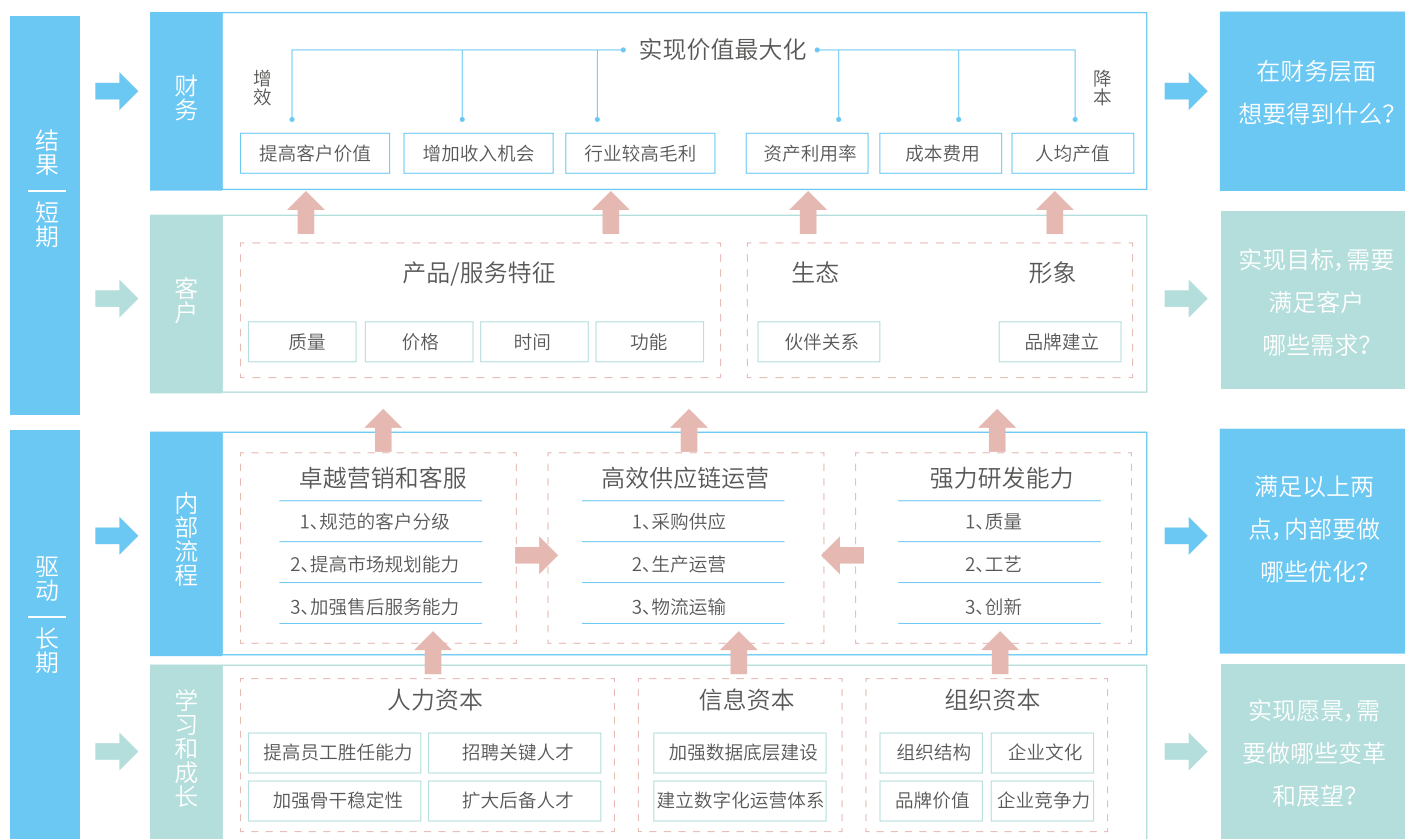
全面分析体系、全盘规划落地

1 / 整体方案平台介绍



2 / 计分卡梳理企业业务赋能需求

通过计分卡梳理企业数据赋能业务场景, 分别从财务、客户、内部流程以及学习成长四个维度进行展开。财务维度, 需要思考的是站在财务视角能够为企业带来哪些良好的经营分析建议。客户维度, 想要实企业相关财务目标, 我们需要审查客户对产品质量、数量, 时间, 相关服务的要求是否得到满足。内部流程与学习成长维度, 需要企业对自身不断进行优化提高, 比如财务成本的核算来优化企业成本结构, 销售多级人员赋能提高客户服务满意度等层面。



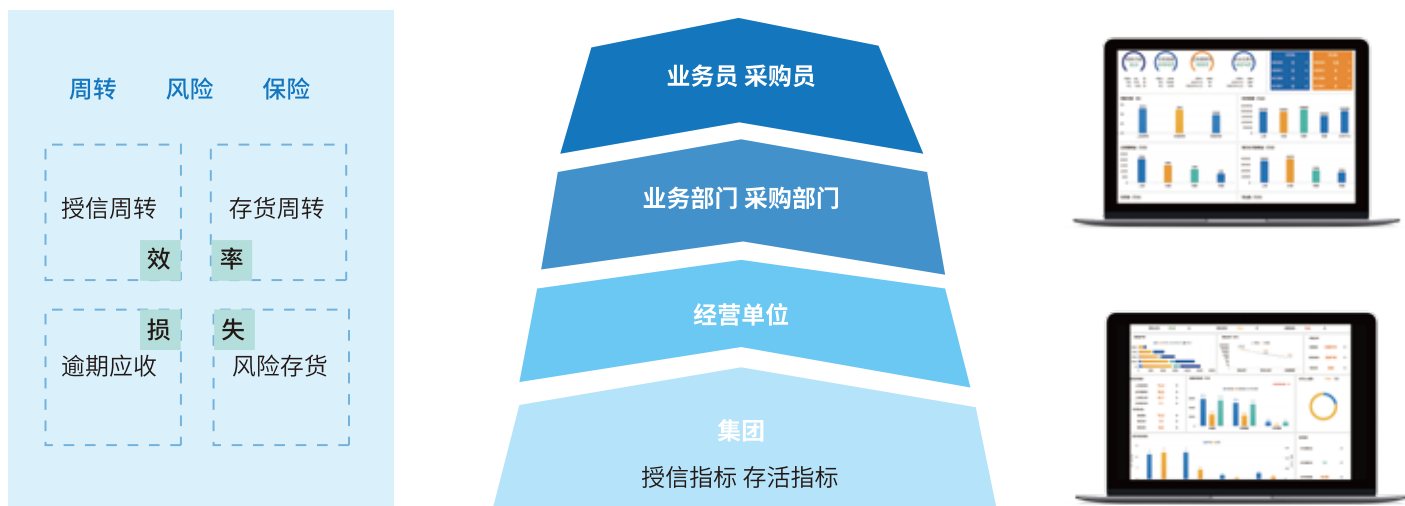
3 / 医药流通风险监控体系建设

聚焦核心, 精简指标

过程控制, 前置管理

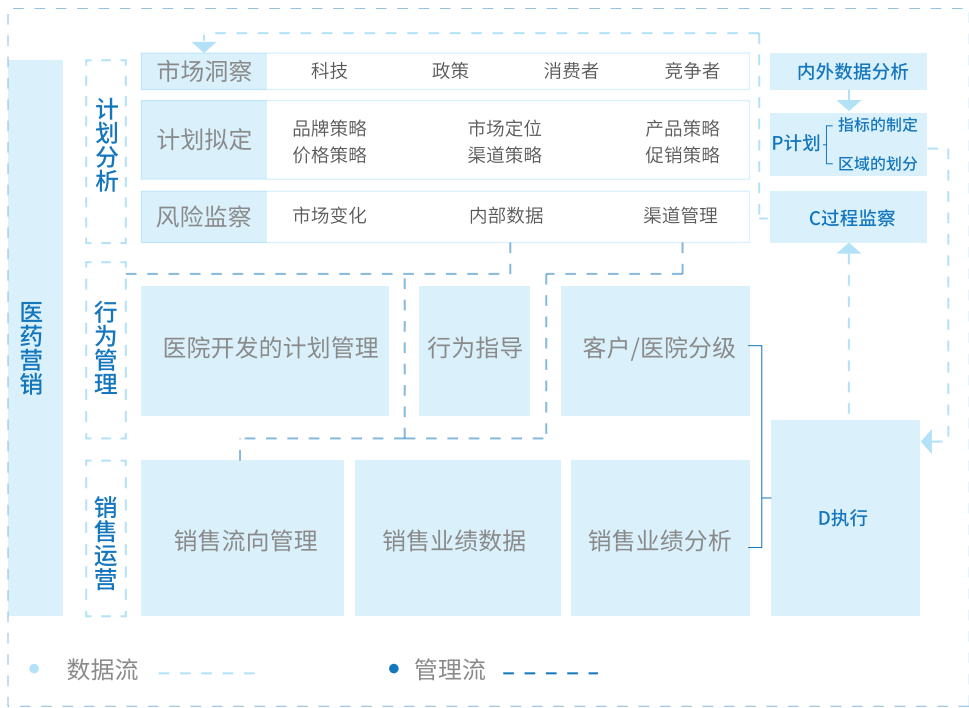
区间管理, 浮动调配

分解指标, 明确责任



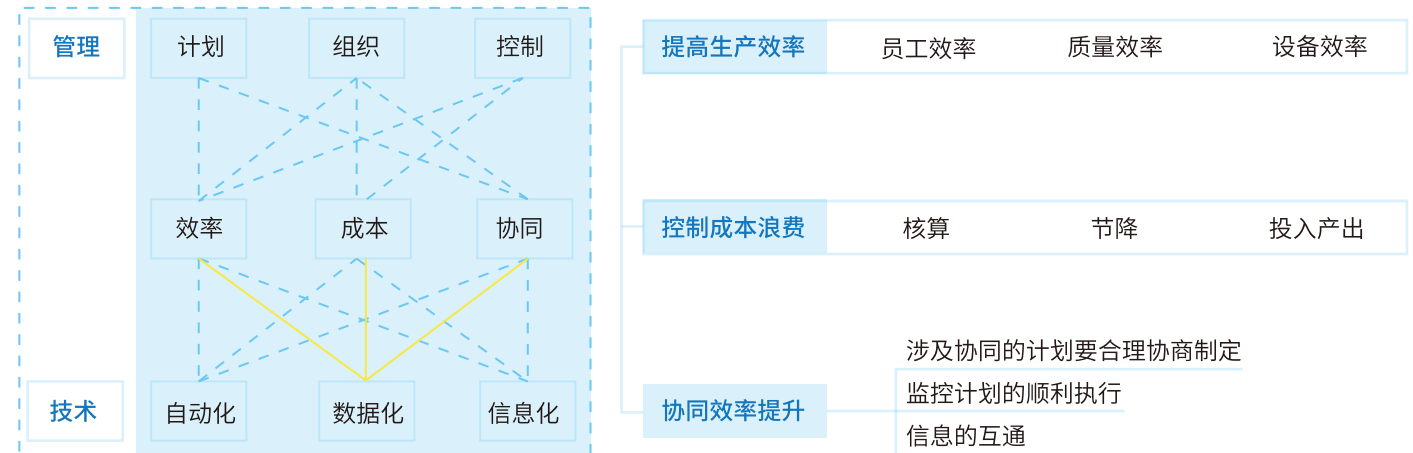
4 / 制药营销数据分析系统建设

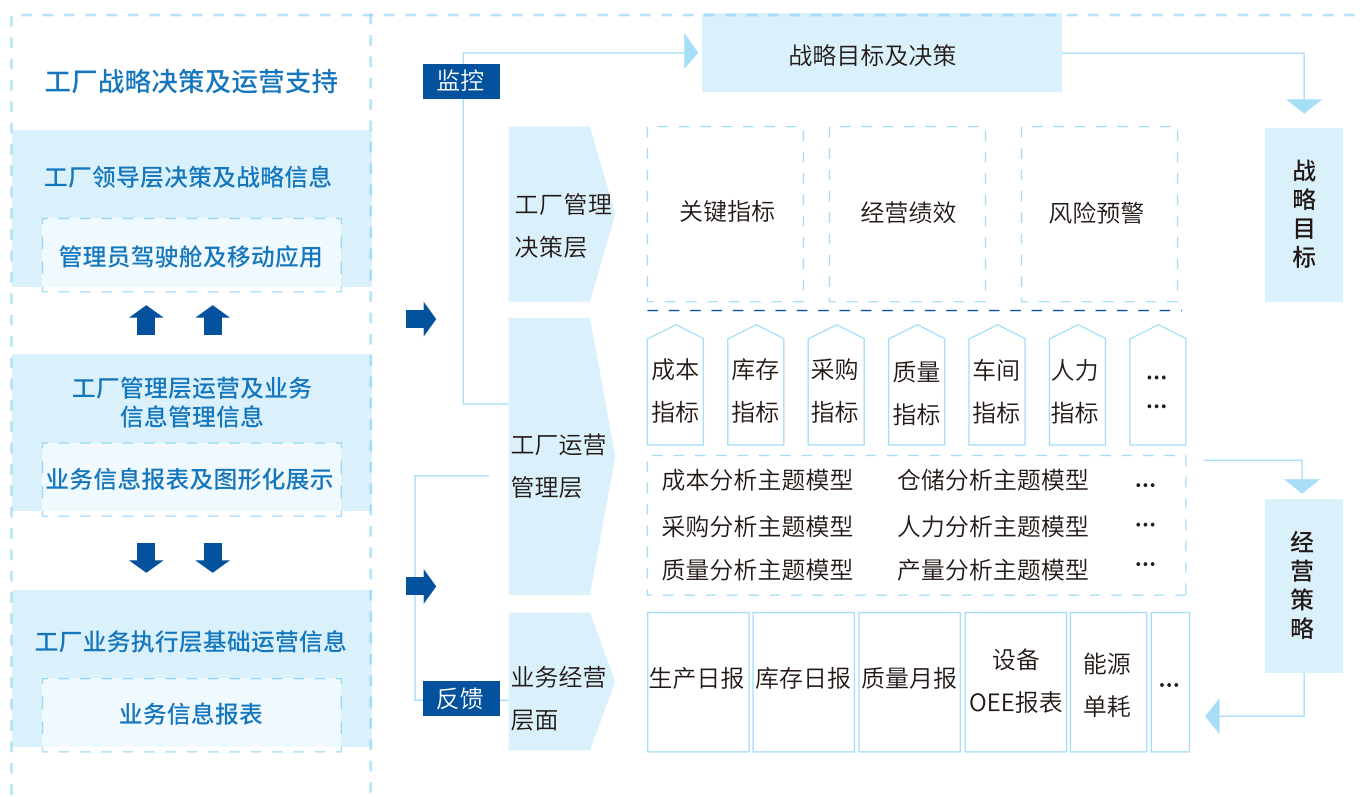
1、计划分析。做好输入环节的信息获取和有效分析，辅助业务洞察内外环境中的关键因素，形成有效计划并滚动执行。2、行为管理。决策下达到执行反馈，形成业绩数据管理化的闭环。3、销售运营。打通流向和部门数据壁垒、沉淀数据，实现实时多维分析、反馈运营风险和市场变化的洞察。



5 / 制药生产数据分析系统建设

“在规定的时间内，以规定的量去高效率的生产高品质的产品”——维基百科:生产管理的目的





6 / 客户案例

► 正大天晴营销驱动效果

- 原来的销售情况汇报往往要20天之后才能放到领导的办公桌上。
- 十年磨一剑的新药上市，营销副总急于获取市场的动态和反响，原有汇报分析机制被淘汰。
- 能够实时掌握新药的市场变动情况，及时调整营销策略和市场布局，新药首年营收较历史新药大幅提升

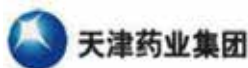


► 东阿阿胶辅料库存管理效果

- 东阿阿胶为购买阿胶的客户提供免费熬胶服务，所用辅料成本 10+元
- 门店零散分布，无法管控这一辅料库存的实际情况，造成一定损失和浪费
- 通过帆软平台监控阿胶销量与辅料库存的变化情况，既控制风险同时能够为未来可预期的销量及时补足辅料库存



7 / 我们的行业客户



• 以上仅为部分行业客户,且排名不分先后

联系我们 CONTACT US

商务电话 / 400-811-8890

商务邮箱 / business@fanruan.com

总 部 / 江苏省无锡市 锡山区 丹山路66号 充矿信达大厦2/3/4/5层

运营中心 / 南京市秦淮区龙蟠中路218号中航大厦10楼

官方网站 / www.fanruan.com



扫码咨询