

mStrategy

Business Strategy & Mobile Systems

mStrategy

Business Strategy & Mobile Systems



Foco:

Desenvolvimento de soluções corporativas móveis, business intelligence e internet para o setor Farmacêutico.



Setor: *Marketing e Vendas*



Missão:

Incorporar os últimos desenvolvimentos tecnológicos em hardware, software e telecomunicações na formulação de *soluções personalizadas* realçando as *particularidades* e os *diferenciais competitivos* de nossos clientes.





Produtos e
Estrutura de Serviços



Apoio ao Marketing e Vendas:



✓ Sistemas de gerenciamento da *Co-Promoção* e *Co-Marketing* farmacêutico;



✓ Sistemas e Serviços de validação de médicos e informações cadastrais;



✓ Higienização e de-duplicação do cadastro médico;



Apoio ao Marketing e Vendas:

- ✓ Targeting Effectiveness:

Desenvolvimento de Datamarts, sistemas e heurísticas para apoio ao Targeting e Segmentação.

Tríade:

Consolidar informações

Auditorias de mercado, PBM's, convênios, congressos, eventos, histórico de contatos (CRM), estatísticas esforço x resultado, posicionamento estratégico, etc

Extract "inteligência de negócios"

Data Mining, Técnicas Estatísticas e Ferramentas de Visualização
Definir alvo: Potencial Prescritivo do Médico por Produto?

Propagar "inteligência" e estratégias à força de vendas.

WEB, relatórios, email, solução personalizada, treinamento ...

Explorar diferenciais competitivos de nossos clientes!

Apoio ao Marketing e Vendas:

Sistemas de Automação da Força de Vendas

- ✓ *Desenvolvimento:*

Sistemas de visitação a Médicos e Farmácias,
Entrada de Pedidos, Relatórios de Despesas, etc

- ✓ *Outsourcing:*

Desenvolvimento, suporte técnico de primeiro e segundo nível, controle e gerenciamento operacional.



Outros Produtos e Serviços:



✓ **Desenvolvimento sob medida:**

Integração de Sistemas Corporativos, Sistemas Móveis e Internet;



✓ **Consultoria:**

Seleção, implementação e gerenciamento de sistemas de “Mobile Business” e “Business Intelligence”;



Gerenciamento de projetos, implantação e rollout de sistemas complexos;



Diferencial competitivo:



Flexibilidade de soluções

Expertise no mercado farmacêutico!



Junto a parceiros estratégicos, estamos preparados para ofertar todo o “mix” de soluções:



- Personalização de Sistemas,
- Locação de Hardware, Software e infra-estrutura,
- Help Desk.



Diferencial competitivo:

Diretor Executivo: Boris Krajnc Alves

Formação Acadêmica:

PhD Engineering Science - University of California, Berkeley

MA Mathematics - University of California, Berkeley

MSc Mecânica Computacional, COPPE/UFRJ

Engenharia Mecânica – PUC/RJ

Experiência Profissional:

20+ Anos na área computacional

7 Anos mercado de automação de forças de vendas / Setor Farma.

Forte atuação Acadêmica/Negócios

Dendrite: Gerente de Tecnologia e Desenvolvimento – 1998 ~ 2002

Fundação Getúlio Vargas: Professor/Informática e Mét. Quantitativos

GVConsult: Coordenador de Projetos,
Consultor em Sistemas de Informação e Automação

Principais Clientes:



Co-promoção Cymbalta – Lilly x Boehringer

Inteligência de Mercado

2° Lugar Lupa de Ouro 2005



Gerenciamento Co-marketing & Co-promoção



Objetivos

- ★ Integração de Informações de co-promoção entre Laboratórios Farmacêuticos.
- ★ Intercâmbio de visitação e outras informações estratégicas para os representantes no campo (Integração com os sistemas ETMS).
- ★ Relatórios gerenciais estratégicos para controle e definição da política de visitação e targeting: especialidades visitadas, frequência de contatos por força de vendas, etc.
- ★ Relatórios Operacionais: controle da aderência da visitação pelos setores no campo, seqüência e frequência na força de vendas conjunta, etc.
- ★ Controle dos esforços promocionais por laboratório, segundo contratos de co-promoção.



Informações Integradas



★ *Targeting e Estrutura da Força de vendas*



★ *Alocação Territorial*



★ *Data da Visita*



★ *CRM e Nome do Médico*



★ *Especialidade*



★ *Endereço de Visitação*

★ *Comentários da Visita*

★ *Amostras e Brindes*

★ *Agenda de visitação*



Outras Informações comuns aos sistemas de automação?



Desafios



★ **CEP/Brick controla cadastramento endereços/Setor**

- Validação do CEP obrigatório
- Determinação de bricks de co-promoção
- Padronização/Normalização dos dados para intercâmbio



★ **Matching: Validação de CRM e nome de médico**

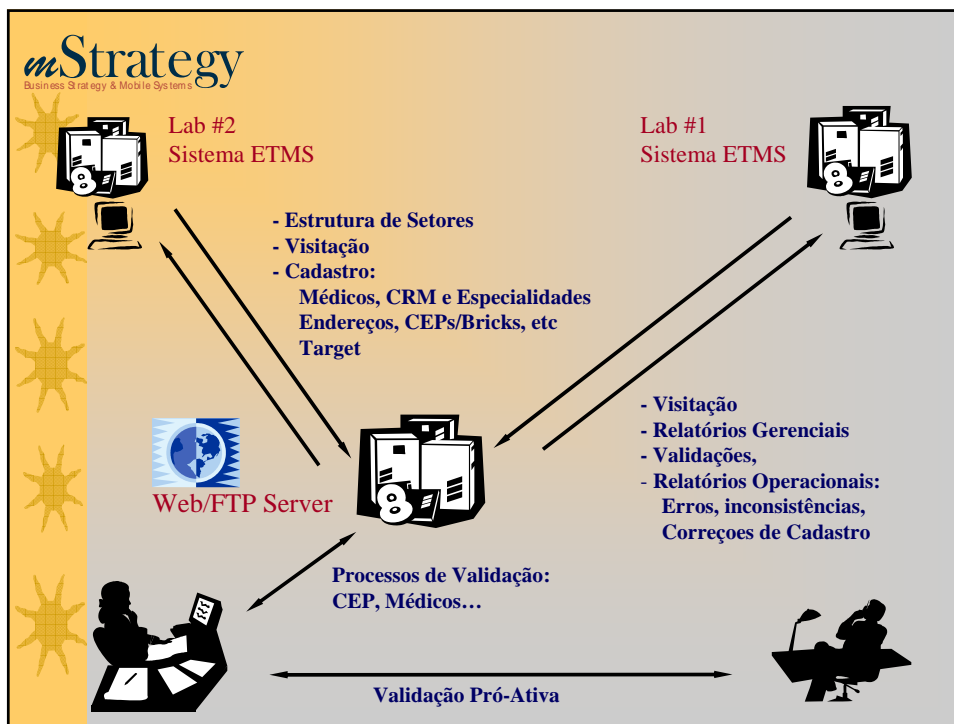
- Validação essencial para integração e qualidade dos dados
- Desafio: Identificação de Médicos utilizando-se chaves de CRM e NOME (similaridade) são essenciais



★ **ETL: Extração, Transformação e Carga**

- Adequação da estrutura dos dados integrados para carga nos respectivos sistemas ETMS/CRM.







Serviços Correlacionados



- ✓ Sistemas e Serviços de validação/aprovação de médicos e informações cadastrais;
- ✓ Higienização e de-duplicação do cadastro médico;
- ✓ Outras Oportunidades:
 - ✓ Intercâmbio de cadastro entre Laboratórios:
Serviços de validações e integração de dados
 - ✓ Padronização/Unificação do Cadastro entre Laboratórios
Base de dados Padrão com alta confiabilidade