

Business Case: Co-promoção Boehringer Ingelheim e Pfizer

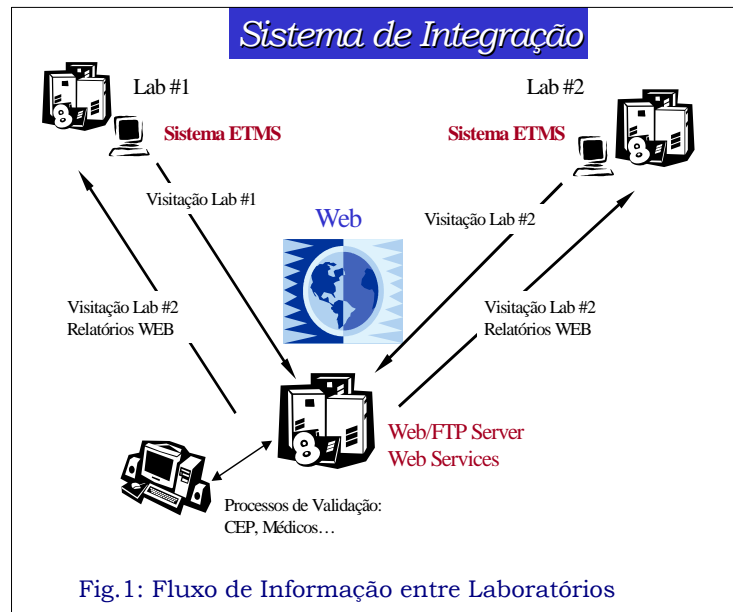
Com o lançamento, em co-promoção, de produto estratégico no Brasil, os Laboratórios Boehringer Ingelheim e Pfizer identificaram a necessidade de integrar dados de visitação e cadastro médico oriundos de seus esforços promocionais junto aos seus respectivos sistemas de automação da força de vendas. Esta integração teria como objetivo não só prover informações para os representantes no campo, mas também fornecer instrumentos para a gestão e o controle do *targeting* e da estratégia de visitação para as diversas especialidades médicas.

Como fundamental nesta estratégia destaca-se também o desenvolvimento de uma base de dados única, integrando todo o histórico de visitação e as informações cadastrais de ambos os laboratórios. Esta base de dados integrada torna possível o desenvolvimento de relatórios gerenciais consolidados, uma visão unificada do esforço promocional, bem como foco nos resultados – *targeting effectiveness* - através da utilização de ferramentas de visualização e “business Intelligence”.

Para viabilizar esta integração torna-se imperativo padronizar e validar as informações promocionais, adequando-se às particularidades e distintas regras de negócios adotadas por cada laboratório em suas estratégias de marketing e em seus sistemas de automação. Destacam-se também, como fundamental, garantir a correta identificação dos médicos e endereços (bricks de co-promoção) envolvidos na visitação. A identificação de endereços e profissionais de saúde sendo baseada por:

- Informações de CRM, nome do médico, e outras informações fornecidas nos arquivos transacionais;
- Utilização de outras fontes de informação tais como Auditorias, Cadastro dos Conselhos Regionais, Base de Endereços/CEP e etc;
- Contato telefônico com os médicos em seus locais de trabalho.

Face às necessidades descritas acima, a mStrategy Systems foi selecionada para prover esta solução integrada além de serviços adicionais de validação, operação e suporte aos sistemas desenvolvidos. Na Figura acima, fornecemos o fluxo de informações entre Laboratórios e o Sistema de Integração desenvolvido.



Business Case: Co-promoção Boehringer Ingelheim e Pfizer

Para viabilizar o alto volume de validações a custos altamente competitivos, a *mStrategy Systems* desenvolveu diversas rotinas automatizadas para a decomposição e normalização de nomes e endereços além de heurísticas de similaridade.

Fundamental para a utilização destas heurísticas é a adoção de bases de dados padronizadas e a definição de métricas de proximidade para nomes e endereços. Como padrões adotamos as informações provenientes dos Conselhos Regionais de Medicina, bem como de base de dados de Ruas e CEP.

Com a estratégia adotada obtivemos ganhos expressivos de produtividade, minimizando-se validações manuais no sistema e aperfeiçoando de forma expressiva a qualidade das informações originais - *diferencial competitivo de nossa solução.*

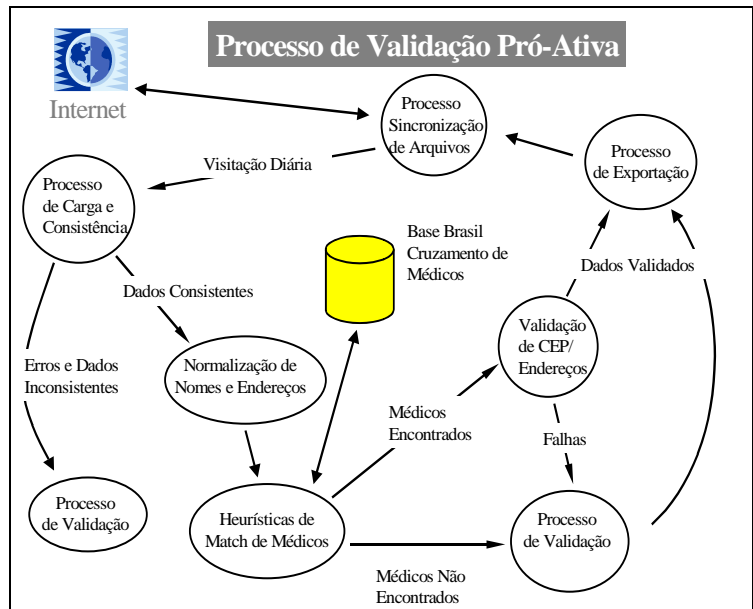


Fig. 2: Processo de Validação de informações Cadastrais.

Etapa #1: Normalização

Nome/CRM:

- Eliminação de acentos, sinais ortográficos, capitalização, etc;
- Decomposição do nome: primeiro nome, último nome, sobrenomes, prefixos e sufixos;

Etapa #2: Matching de Similaridade

Comparações entre métricas de similaridade: Laboratórios x Conselhos Regionais.

Tab. 1: Etapas do Matching de Médicos

Validação	Nome Original	CRM UF / NUM	Telefone	Espec	Client	ID Med	ID Prom	Origem
1	ANTONIO CARLOS DA SILVA	SP 34555	6979-7572	CARD	BI	111175	236770	BOE20030627_001_OUT

ID CFM	Nome Normalizado	CFM CRM UF / NUM	Sexo	Fase	Cod	Erro
1	ANTONIO CARLOS DA SILVA	SP 34555	M	MCLE	ERR	MÉDICO NÃO IDENTIFICADO

Primeiro Nome	Último Nome	Prefixo	Sobre Nome	Nome Família	Sufixo
ANTONIO	DA SILVA	A	CARLOS	CARLOS	

CRM - Conselho Federal	Nome	Status	Id CI
SPO34555	MITSUYOSHI SAKAI	A	2906

Fase	Tipo	Código	Descrição
MCLE	ADDRESS	EXEC	ADDRESS SIMILARITY (70/ 100) ADDRESS_ID: (
MCLE	POSTCOD	EXEC	POSTAL CITY EQ
MCLE	SECTOR	EXEC	SECTOR EQ
MCHP	CRM	ERR	REGISTRO NÃO SIMILAR COM CRM CADASTRAL
MCHP	EGID	ERR	ALTERAÇÃO NO CRM DE REGISTRO PREVIAEME
MCHP	EGID	WARN	ALTERAÇÃO DETECTADA DE ID CADASTRADO:
MCLE	POSTCOD	EXEC	POSTAL CITY EQ
MCHP	CRM	ERR	REGISTRO NÃO SIMILAR COM CRM CADASTRAL

Fig. 3: Interface de Validação de Médicos e Endereços.