

Qualificação de Cadastro Farmacêutico



Essencial à estratégia de Marketing e Vendas na Indústria Farmacêutica, pilar dos esforços de gerenciamento da Força de Vendas com foco nas últimas tendências da indústria (CRM, Targetting Effectiveness e Inteligência de Mercado), destaca-se a necessidade de informações de clientes de forma precisa e atualizada.

Tradicionalmente na Indústria Farmacêutica, e a despeito de grandes investimentos em tecnologia de sistemas de automação e CRM, imprecisões nas informações de Cadastro Médico atingem níveis muito altos, onde erros na ordem de 10% são comuns.

Como problemas freqüentemente encontrados destacam-se:

- CRM atribuído ao médico incorreto,
- Nome preenchido de forma incorreta,
- Duplicidades de registros de médicos (com informações muitas vezes contrastantes),
- Endereços incompletos com informações cadastrais pouco confiáveis,
- CEP e Brick incorretas – parâmetros estes amplamente utilizados na indústria para a alocação territorial das distintas unidades de negócios (setores da Força de Vendas).

Em função dos problemas descritos acima, têm-se as seguintes consequências:

- *Dificuldade no gerenciamento do cliente segundo Visão 360 graus:* imprecisões cadastrais impedem ou dificultam a abordagem de múltiplos canais seguindo as últimas tendências de marketing e relacionamento com o cliente.
- *Perda de produtividade* dos representantes com foco na higienização de seu cadastro – tarefa esta tipicamente de *Back Office* - em detrimento de seus objetivos promocionais. A baixa produtividade sendo agravada face à freqüente rotatividade dos representantes não só entre Setores da Força de Vendas, como também Laboratórios.
- Em geral o conceito de Brick é universalmente utilizado na indústria para *re-estruturação de setores*. Imprecisões no cadastro dificultam enormemente este gerenciamento. Não incomum defrontar-se com re-estruturções setoriais, perdurando vários meses com fortes impactos na produtividade dos representantes envolvidos.
- A Indústria farmacêutica é uma das que mais investe em *inteligência de mercado*, adquirindo informações de auditorias, PBM, vendas, prescrições e outras informações estratégicas para a segmentação (*targeting*) de médicos com potencial prescritivo para seus produtos. Imprecisões cadastrais provocam forte impacto nesta estratégia, principalmente face à necessidade do cruzamento de informações entre distintas fontes.

Face a relevância dos problemas descritos acima, a mStrategy introduziu produtos e serviços inovadores no mercado visando a Qualificação do Cadastro Médico junto aos Laboratórios Farmacêuticos.

Esta qualificação visa aprimorar o grau de confiabilidade das informações presentes destacando-se custos reduzidos e portanto alto retorno sobre o investimento. Com este foco, desenvolvemos diversas heurísticas automatizadas para *matching* de médicos e endereços, visando minimizar manipulações e validações manuais. Nossa linha de serviços "DataStrategy" vem a prover uma solução formatada segundo as necessidades específicas de nossos clientes, atendendo a todos os quesitos de segurança e confidencialidade das informações.

Nossa solução contrasta com outras ferramentas de higienização e Data Cleansing que – desenvolvidas para um mercado genérico – auxiliam mas não agregam valor expressivo para os problemas comumente encontrados na indústria farmacêutica.



Fundamental na nossa estratégia 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.**