

Engage 2019

产业互联下的客户数字化

从营到销，医药行业营销管理探索与实践

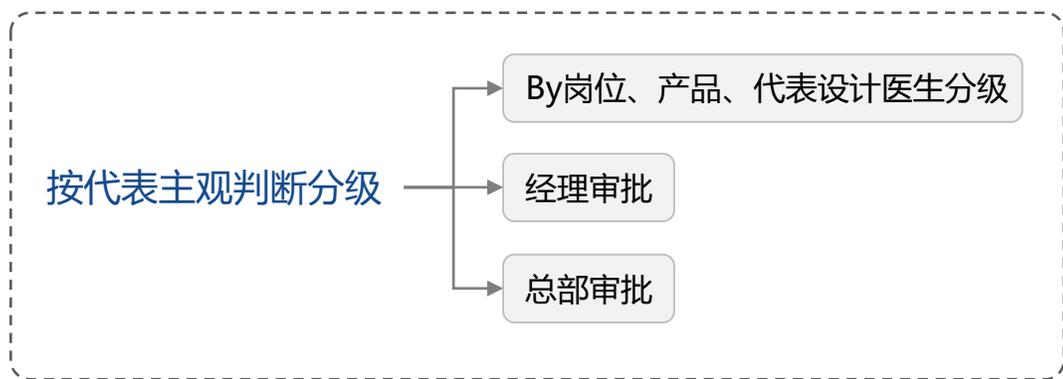
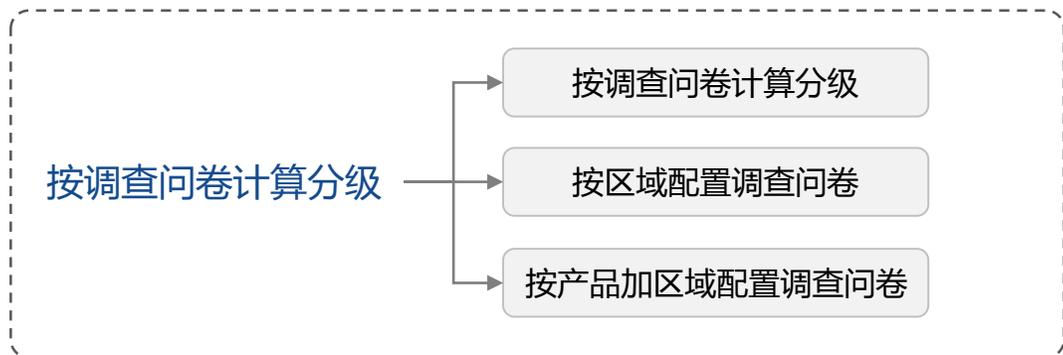
倍通数据集团 北京零壹光年 总经理

Harry 刘志成

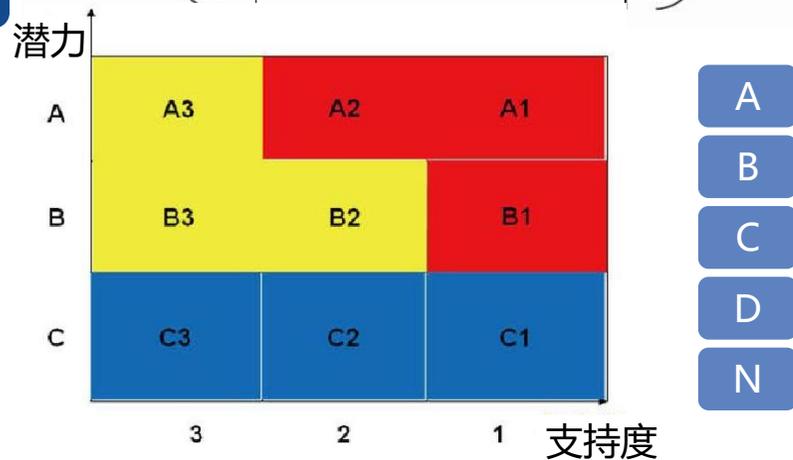
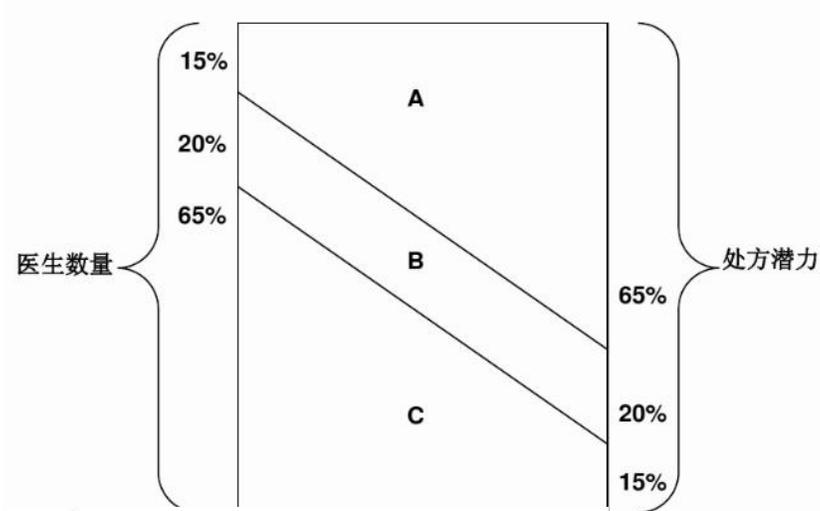
医药行业CRM实践经验分析

	2002 - 2005	2006 - 2008	2009 - 2013	2014 - 2018	2019 ~
业务关注点	<ul style="list-style-type: none">• 考勤及行为管理• 办公自动化	<ul style="list-style-type: none">• 业务高速增长可扩展性• 移动办公	<ul style="list-style-type: none">• 精细化管理• 与KPI数据集成	<ul style="list-style-type: none">• 多渠道营销• 与医生现场互动	<ul style="list-style-type: none">• 合规管理• ROI投入产出
系统解决方案	<ul style="list-style-type: none">• 定制化开发	<ul style="list-style-type: none">• 微软 Dynamic CRM	<ul style="list-style-type: none">• Siebel CRM	<ul style="list-style-type: none">• Veeva CRM	<ul style="list-style-type: none">• Mobile CRM• Social CRM
设备网络	 个人电脑	 PDA + GPRS	 公司电脑 + 3G	 iPad + 4G	 手机 + 4/5G
痛点难点	<ul style="list-style-type: none">• 对电脑操作的不熟悉	<ul style="list-style-type: none">• 网络稳定性	<ul style="list-style-type: none">• 填写内容过多, 成为代表负担	<ul style="list-style-type: none">• 多渠道营销有效性	<ul style="list-style-type: none">• 标准不清晰• 创新

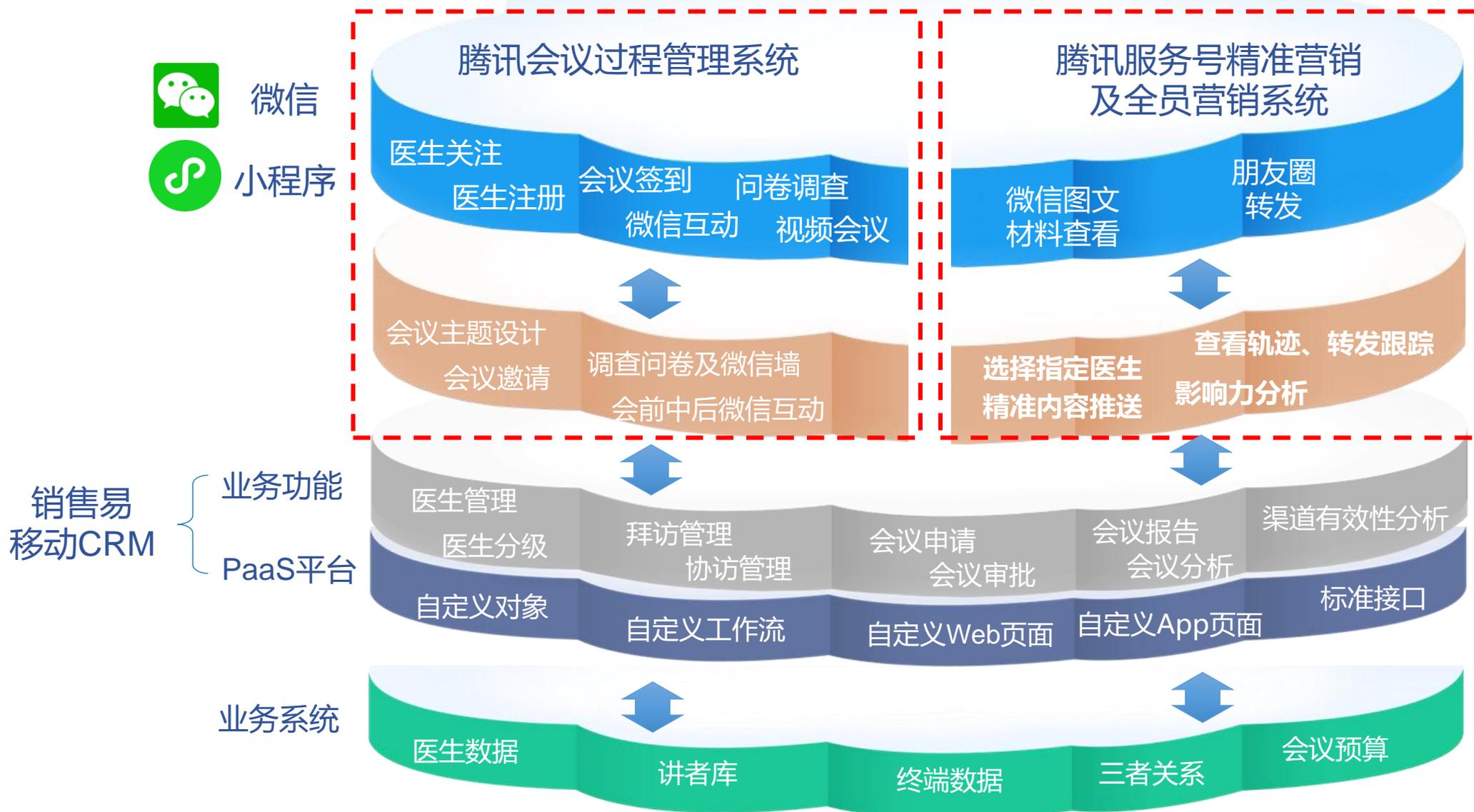
以医生分级为中心的学术营销管理

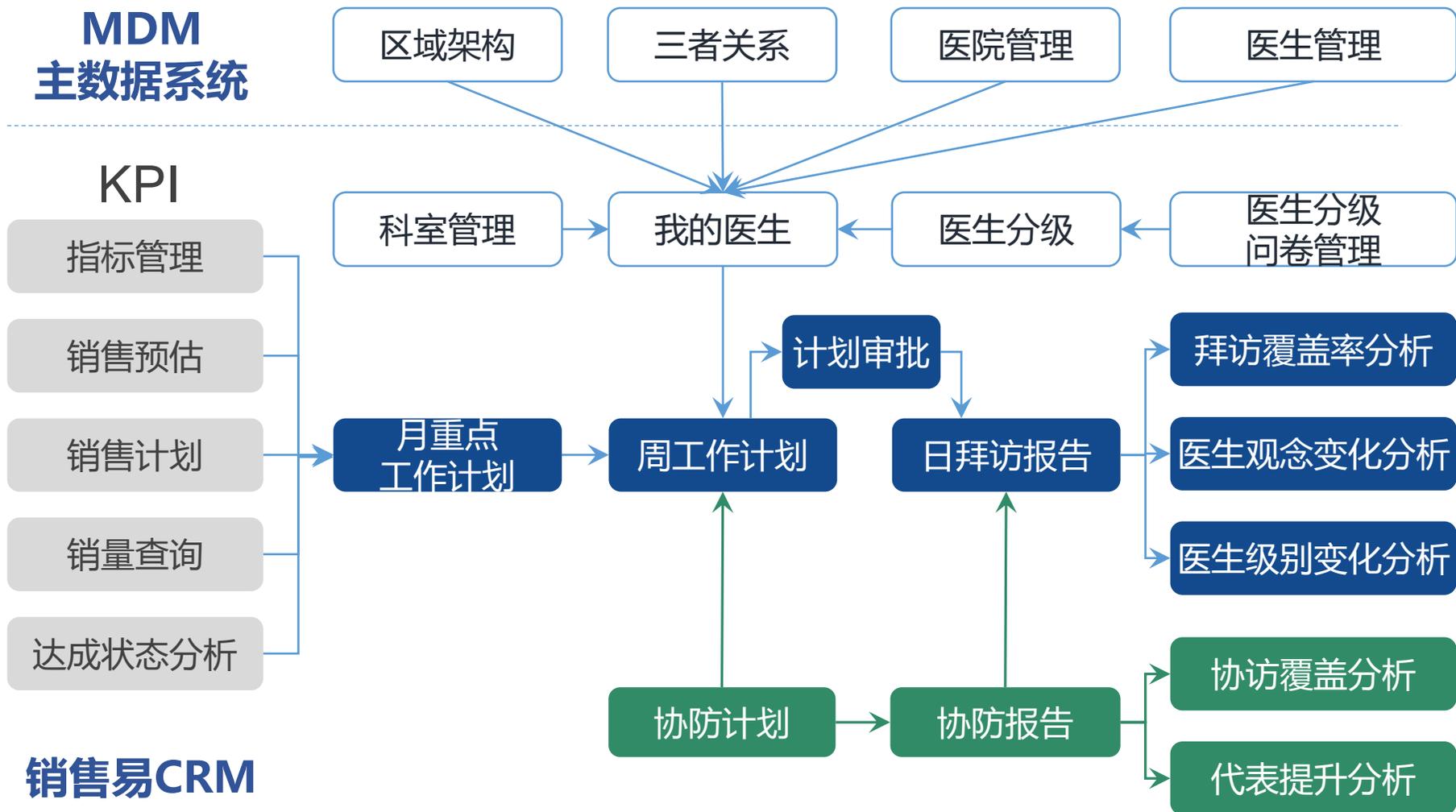


医生分级

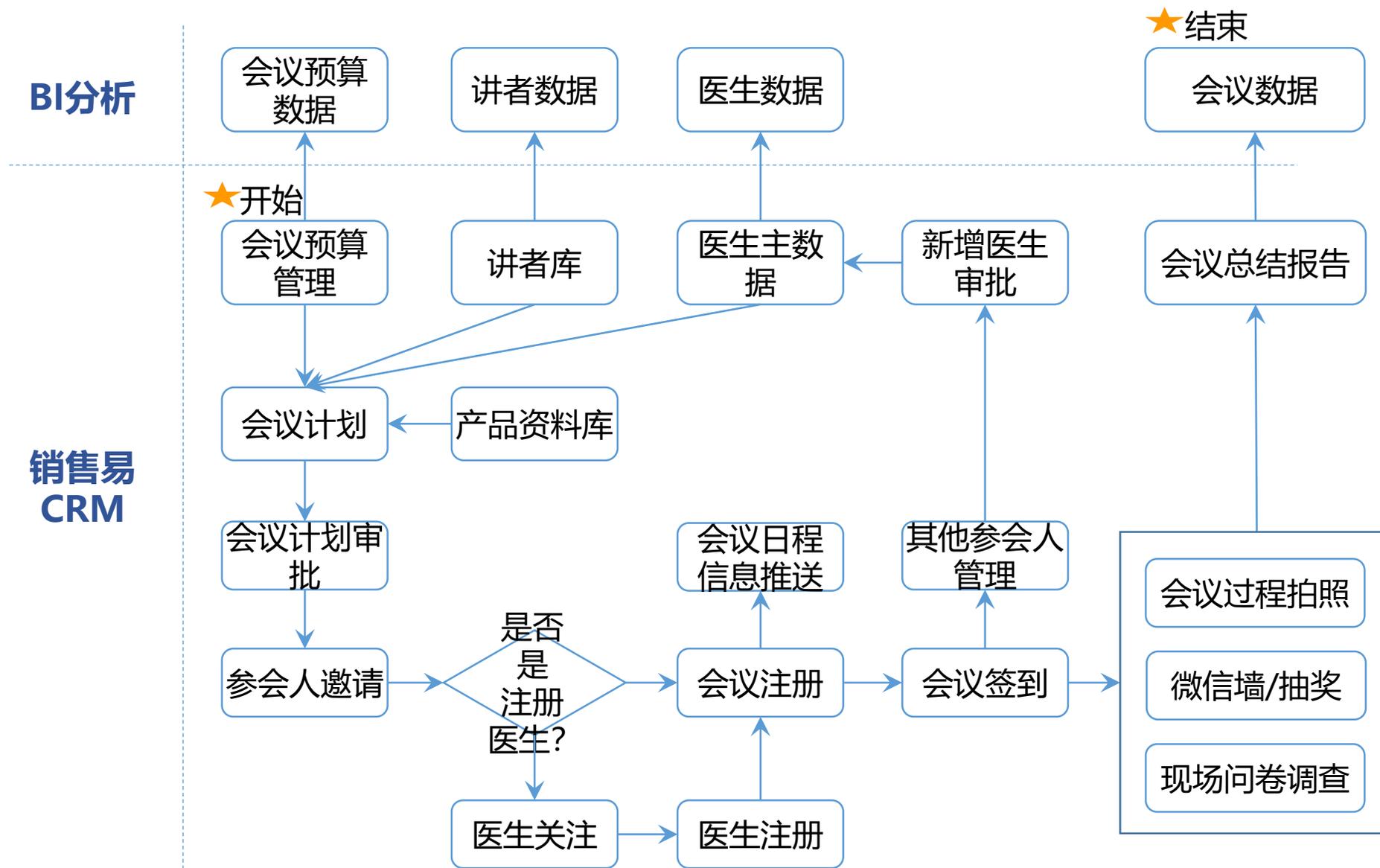


腾讯+销售易+倍通 整体解决方案





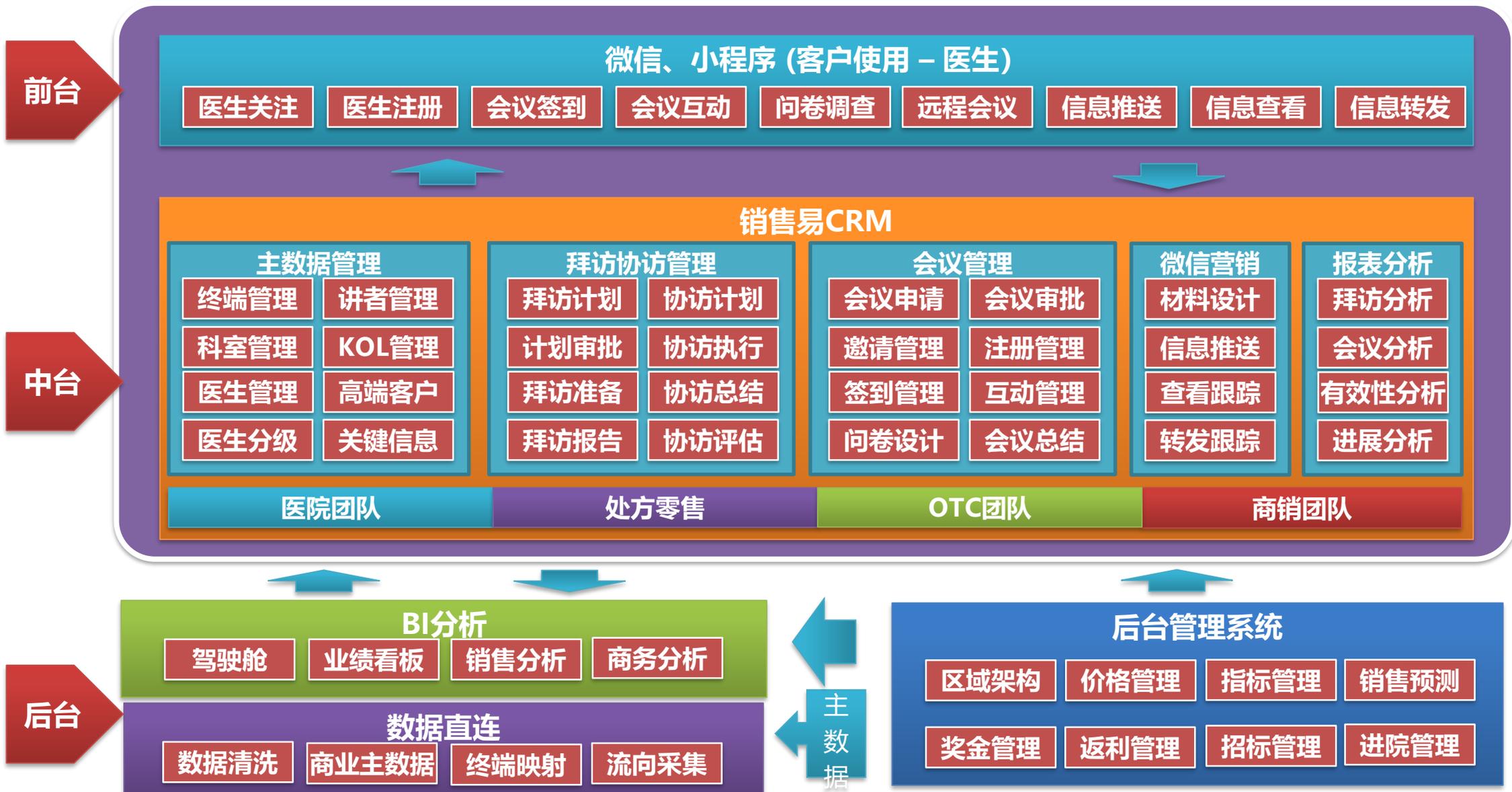
学术会议全生命周期管理



微信营销 (服务号精准运营 + 全员营销)



医药行业销售易CRM解决方案



THANK
ENGAGE 2019
YOU

