

CRM in der Pharmabranche

Von Detailing und Closed Loop Marketing (CLM)

Joachim Neukam, Senior Partner Steinbeis Vertriebs- und
Marketinginstitut (VMI)

Würzburg, 9. November 2016

Transferzentrum Steinbeis VMI



Unser Ansatz

Wir sehen **Vertrieb & Marketing** als Hebel für die **erfolgreiche Umsetzung von Unternehmensstrategien**

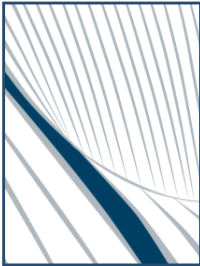
Wir verbessern Ihre **Wertschöpfungskette** systematisch und ganzheitlich durch

Knowledge Managementenerfahrung und wissenschaftliche Erkenntnisse

Execution Begleitung von der Analyse bis in die Umsetzung

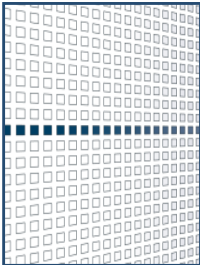
Performance Erfolge schaffen und Mehrwert messbar machen

More Infos >



1. Pharma Branche

- Zielgruppe
- Erfolgsfaktor Besuchsmodell

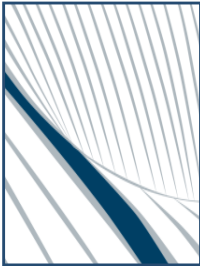


2. CRM und „Detailing“ Zyklus

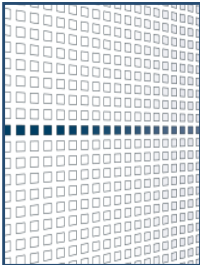


3. Bedeutung von CLM und KPIs

4. Trends und Zusammenfassung



- **CRM Tools – Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung**



- **CLM – integraler Bestandteil bei erklärungsbedürftigen Produkten**



- **Unternehmensweite integrierte Digitalisierungsstrategie**
- **Erfolgsformel: CRM + CLM = MORE SALES!**