

# E-detailing

Комплекс решений  
для дистанционного сотрудничества  
фармкомпаний и врачей



Взаимодействие с врачами — важная часть стратегии фармацевтических компаний по продвижению своей продукции. Специфика отрасли всегда побуждала опытных игроков использовать сложные и разнообразные пути, чтобы донести до своей аудитории преимущества товара и, в свою очередь, получить обратную связь от профессионального сообщества и конечных потребителей.

В период пандемии — то есть, в период роста значения индустрий здоровья, а значит, и роста возможностей, — часть этих путей оказалась закрыта. Отменилось несколько крупных отраслевых мероприятий. По инициативе компаний или в соответствии с действующими ограничениями сократилось количество визитов медицинских представителей.

В этих обстоятельствах особенно актуальным становится **омниканальное решение e-detailing**, активизирующее удаленные каналы взаимодействия. Оно может быть аналогом или дополнением к традиционным визитам медицинских представителей.

- ✓ **Повышение лояльности врачей к продукции компании**
- ✓ **Оптимизации затрат на продвижение продукции**
- ✓ **Всесторонний контроль за проектом**
- ✓ **Территориальное расширение присутствия бренда**
- ✓ **Детализированные маркетинговые исследования**

## Ключевые элементы системы



Digital-презентации  
о продуктах бренда



Рассылки  
и оповещения



Операторы  
(исходящие презентации  
по телефону и интернету)



Горячая линия  
(обратная связь для врача,  
телефон, email)



Страница  
для регистрации,  
выбора времени



Отчеты по работе медпредов,  
маркетинговым результатам  
и обратной связи от врачей



Дополнительные функции  
в зависимости  
от интересов бизнеса

Информирование врачей о продукте проходит в форме дистанционных визитов, которые проводятся операторами, прошедшими специальное обучение по продукции и внутренние тренинги.

Из интерактивных презентаций врачи узнают о преимуществах продукции бренда, функциональном составе, назначении при различных диагнозах и результатах клинических исследований.

Это омниканальное решение, позволяющее удобным образом выстраивать взаимодействие с врачами, контролировать работу проекта и собирать аналитику.

## Как это работает



## Больше, чем удаленные продажи

Почему мы говорим о e-detailing как о комплексном решении, а не просто как об удаленном формате общения?

Оmnikanальный подход к коммуникации делает e-detailing стратегическим решением, направленным сразу на несколько задач бизнеса. Каждый этап, от регистрации до отчетности, встроен в единую систему. Управление информацией и контроль за проектом становятся проще и прозрачнее.

Презентация e-detailing – не просто слайд-шоу. Это сложный интерактивный продукт, встроенный в CLM-систему. Он позволяет эффективно донести информацию до аудитории и получить обратную связь: ответы на вопросы и статистику.

Интерактивные технологии и разнообразные визуальные решения помогают не только наглядно изложить свойства продукта, но и вовлечь собеседника, вызвать эмоции, рассказать историю, убедить и запомниться.





## Наши контакты:

 /company/teleperformance

 /TeleperformanceRussiaGroup

 @TP\_Russia

 @teleperformance\_ru\_group

 /teleperformance

 ru.teleperformanceblog.com

[teleperformance.ru](http://teleperformance.ru)