

专门针对医药代表的客户关系管理软件

PharmaCRM 简介

PharmaCRM 是上海宏能软件公司（简称：宏软，Brightech-Magnsoft）自主开发的专门面向国内医药企业的客户关系管理软件。该软件在通用型 CRM 软件系统的基础上，结合宏软公司在医药行业信息技术服务领域多年的经验，根据我国医药行业的市场和销售的独特现状和业务需求，专门针对医药代表的业务流程而量身定做，简捷、实用、省钱，是目前国内唯一的医药代表客户关系软件。

宏软是一家专心致力于为中国医药业提供专业化信息技术软件与服务的民营高科技企业，公司拥有一批行业咨询专家、资深项目经理、高级软件设计师，公司总经理为前 SAS 中国区经理、SAS 在中国的独资公司的首任董事总经理张少华博士。

公司的详细情况参见宏软网址 www.magnsoft.com

PharmaCRM 的特点:

- 设计标准 PharmaCRM 针对国内医药流通领域的独特情况，专门根据医药代表的业务而量身定做，适合我国医药企业客户关系管理的实际情况。
- 应用范围 PharmaCRM 专用于各类医药企业关于医药代表的业务管理。
- 功能全面 PharmaCRM 的功能涵盖了医药企业的销售机构设置，销售队伍（医药代表）管理，产品管理，医院管理，科室管理，医生管理，医院/科室/医生用药量管理，销售指标管理，销售业绩管理，医药代表拜访日程管理等各个方面，以及各种统计分析功能。
- 流程合理 PharmaCRM 的软件流程符合各类国内医药企业的销售业务管理，也可以根据企业的特殊情况，灵活定制。
- 固化知识 PharmaCRM 把所有医药代表的业务记录作为企业的资产永久存储在数据库中，医药企业可以根据需要，对这些业务记录进行共享和加工处理，有效地解决了我国医药流通领域，由于医药代表的高流动性而带给医药企业的市场资源损失。
- 成本低廉 PharmaCRM 的开发完全基于 Web 技术，保障了系统的随时可用性，具有很低的部署与运行成本。
- 操作方便 基于浏览器的功能界面，操作简单，符合用户的使用习惯。用户不需要专门的计算机知识，即可使用软件。

PharmaCRM 的功能模块:

- 医院/科室/医生管理
- 医院/科室/医生用药量管理
- 拜访日程管理
- 销售指标管理

- 销售业绩管理
- 产品管理
- 统计汇总
- 基础设置
- 权限管理

PharmaCRM 关键模块介绍:

- 医院/科室/医生管理

全面管理医院、科室、医生的档案资料，记录针对医院、科室、医生的所有促销活动和拜访情况，分析用药评级情况和重点医生的开发情况。

- 医院/科室/医生用药量管理

跟踪医院、科室、医生的实际用药情况，掌握药品使用的历史情况，评估它们的销售潜力，预测销售趋势。

- 拜访日程管理

PharmaCRM 专门为医药代表的拜访活动提供计划和管理功能，使得医药代表能够合理地安排拜访活动，完成销售任务。

- 销售指标管理

PharmaCRM 为各级管理部门给下级部门或医药代表分配销售指标，为医药代表把各自的指标分解到各家医院，提供灵活方便的工具。

- 销售业绩管理

PharmaCRM 及时跟踪各个医药代表的销售业绩，并且根据医药代表所属的部门，自动按照部门逐级汇总成部门销售业绩报表。

- 统计汇总

PharmaCRM 提供大量的统计汇总报表，满足医药企业各级营销/销售管理部门的需要。

- 基础设置

PharmaCRM 可以根据医药企业的情况，灵活设置销售组织机构和销售人员配置。软件也可以根据情况，对一些基本运行参数进行设置。