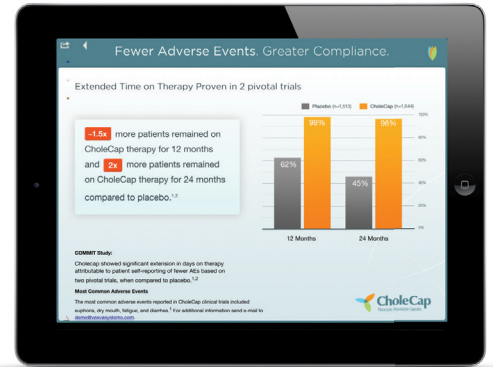


# Veeva CRM Mobile + Veeva CLM

## 及时、全面获得与医生的互动信息 提高代表与医生的沟通效果



Veeva CRM Mobile和Veeva CLM融合了客户关系管理平台（Veeva CRM）和闭环营销（CLM）的强大功能，为区域医药代表提供统一且操作便捷的移动解决方案，帮助您规划并执行高效的医生拜访与互动，提高代表与医生沟通效果，带来更加个性化的互动体验。

### Veeva CRM Mobile和Veeva CLM帮助您：

- 提升公司对业务的掌控：随时随地访问所有医院和医生信息，区域代表提前规划医生拜访计划，通过系统自动记录每一次医生拜访情况，为公司管理层在团队绩效评估和改进方面，提供数据依据。
- 使医生拜访更加有效：以医生为中心，获得所有团队与医生互动的历史信息，提前了解医生的兴趣点并做相应准备，使拜访更加有效。
- 在客户互动中创造更多价值：通过移动端设备（iPad/平板）演示药品电子推广材料，详尽记录药品关键信息传递情况和医生反馈，为产品定位和客户分级提供参考数据。

### 解决方案特色

#### 移动CRM

iPad和Windows 10的移动设备用户可充分利用Veeva CRM的强大功能——专为生命科学行业开发的云端客户关系管理（CRM）系统。用户随时随地、甚至离线时都可查看客户数据。内置了合规邮件、医学问询提交、订单管理、记录进销存数据、电子签名等功能不仅可以改善客户体验，还能提高区域代表的工作效率。

#### 客户管理 & 规划拜访

Veeva CRM Mobile为区域销售团队提供了完整的客户资料，以便有效管理医生和医院。

多渠道日历可以在单一视图上显示所有的客户拜访、活动/会议和医学问询，极大地简化了拜访规划的流程。在统一的平台上管理所有资料，便于查看行程安排、快速浏览客户信息，查看医生“影响范围”。此外，简单、直观的时间表汇总了不同渠道的所有互动情况，在每次拜访前都能快速更新。

#### 闭环营销（CLM）

Veeva CLM是具有良好拓展性的闭环营销解决方案，可以帮助区域医药代表创建与客户更为丰富的面对面互动，并为营销和销售团队提供详细反馈。CRM的客户数据与演示文稿无缝链接，以便为医生传递定制化内容，提升每次客户互动的效果。

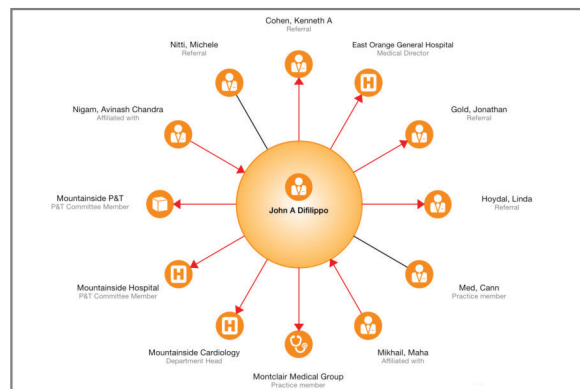


图1：影响范围

## 在客户互动中创造更多价值

借助Veeva CLM，一线代表可直接打开移动设备中的推广材料，如视频、交互演示文稿等丰富内容。在演示过程中就可记录医生的兴趣点和反馈。完成一次拜访以后，使用电子签名的功能，帮助医生申请样品，允许医药代表向其发送邮件或提交医学问询。

基于角色的配置对各项功能进行了个性化设计，满足各个团队（包括专业医药代表和医学学术专员）的具体需求。

借助集成的Veeva CRM Approved Email，在路上就能发送合规邮件，轻松实现后续跟进。面向客户的团队还可通过移动设备发起Veeva CRM CoBrowse会议，通过远程讲解，分享内容。

## 快速便捷地创建拜访报告

内置拜访报告功能，自动收集和存储拜访数据，代表只需检查后提交，就能创建一份精确的报告，大大降低了医药代表的案头工作。

## 随时随地分享合适内容

通过人工操作来管理和发布合规内容容易出现失误和合规风险，而通过与Vault PromoMats的预制连接可以降低这些风险，Vault PromoMats是Veeva的基于云技术的宣传内容管理解决方案。

获批的合规内容存储在统一的全球电子资料存储平台。所有渠道的人工切换已被内容的自动发布、更新、过期和撤回所取代。

## 引导互动

借助数据科学，Veeva CRM Suggestions可以为下一次客户拜访/互动推荐最佳的行动方案 and 适合的渠道，帮助您为构建更出色的客户体验。作为Veeva CRM的组成部分，这些建议可随时随地直接提供在医药代表的工作流程中。通过使用Veeva Data Science Connector，企业可以更快、便捷地灵活使用自己选择的数据科学技术或内部解决方案。互动式的建议界面使医药代表可以对建议进行反馈，提升未来建议的质量（2015年秋季推出）。

## 将您的真知灼见在所有渠道付诸行动

通过无缝链接VInsights（Veeva CRM的VInsights数据库基于云计算技术、精简高效，可提供丰富的处方、销售和客户互动数据），精确数据尽在您的掌握之中。VInsights为一线销售团队和销售管理层提供操作简便的在线和离线报告。便于更好地掌握整合后的客户数据，帮助您的团队做出更为明智的决定，并为客户提供定制化体验。

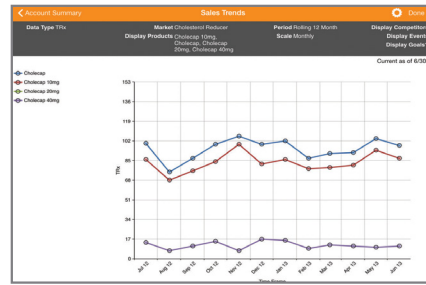


图2：可付诸行动的真知灼见

## 随时随地管理订单和库存

使用集成的订单管理功能，销售代表可随时随地便捷地创建药房和机构订单。即使处于离线模式，先进的定价引擎仍可实时计算折扣和奖励。

借助库存监控功能，一线销售人员可以记录产品陈列和店内产品数量等信息，还可拍照并添加到每条记录中。在每次访问时，陈列图帮助销售代表确认陈列的准确性与合约的执行情况。

## 更优质的活动，更加符合规定

通过无缝集成的Veeva CRM Events Management，您可以完成任何活动类型的创建、获得审批、与供应商合作、管理预算、与会者的邀请和收集签名等工作。

通过追踪价值传递和预算花费情况来确保合规，从未变得如此容易。全面掌握演讲者和与会者信息以及便捷生成的拜访报告，使后续对参会者的跟进工作，更加容易。

## 客户数据

与Veeva Network Customer Master（客户主数据管理软件）实现内部集成，可按需查看新客户的数据资料，帮助医药代表即刻了解新客户的情况。

如果医药代表对客户资料有变更需求，可提交给Veeva数据管家，直接通过Veeva CRM Mobile获得验证。对数据变更请求的更新会及时发送到移动设备，以帮助一线医药代表随时了解情况。

## 没有网络连接？完全没有问题！

用户可轻松、自由地查看在线和离线内容。大部分功能均可离线使用，还能查看全部现有客户信息，一线销售团队即使没有网络也可高效工作。

## 一次配置，随时随地使用

借助强大且非常易用的系统管理功能，可快速完成系统配置工作。集中完成系统的更新工作后，所有用户同步后即可使用最新版本的系统（无需额外的流程或编程来管理系统配置、安全性和数据共享规则）。