



## MICROSTRATEGY BI-LÖSUNGEN FÜR DIE PHARMABRANCHE

PHARMAUNTERNEHMEN NUTZEN MICROSTRATEGY ZUR VERBESSERUNG IHRER PRODUKT-ENTWICKLUNG UND -VERMARKTUNG, SOWIE ZUR STEUERUNG UND OPTIMIERUNG DER SUPPLY CHAIN VON DEN VORLIEFERANTEN BIS ZU DEN ENDVERBRAUCHERN.

Pharmaunternehmen vertrauen auf BI-Lösungen von MicroStrategy, um in den folgenden Geschäftsbereichen effizientere Entscheidungen zu treffen:

### PATIENTENANALYSEN

- » Entwicklung zielgenauer Kundenprofile, die nicht nur auf Produkte fokussieren, sondern auch Kaufkraft und historische Gesundheitsdaten mit demographischen Daten verknüpfen.
- » Identifikation und Ansprache von nicht diagnostizierten Einzelpersonen und demographischen Gruppen mit Aufklärungskampagnen, um diese Individuen zu screenen und zu untersuchen.
- » Kombination von Vertriebsdaten mit Kundengruppen- und Channelinformationen, zur Analyse, welche Gründe Patienten veranlassen, Rezepte regelmäßiger anzufordern oder wann Ärzte bestimmte Medikamente bevorzugt verschreiben.

### PROZESS- & FINANZANALYSEN

- » Analyse der Verschreibungen einer Region zur Anpassung der Vertriebsmannschaft in Abhängigkeit von Marktgröße und -durchdringung.
- » Aufgliederung von Kauf-Trends der größten Kunden zur proaktiven Preisgestaltung, um Preispunkte zu finden, die Vorteile für Einkäufer und Unternehmen bieten.

### VERTRIEBS- & MARKETINGANALYSEN

- » Bereitstellen von mobilen Analysen für den Außendienst, ohne kontinuierliche Datenanbindung. Dadurch können nicht nur detaillierte Produktinformationen übermittelt werden, sondern auch Fragen zu Trends und Erfahrungswerten beantwortet werden.
- » Ansprache von bestimmten Ärzten mit neuen Produktinformationen, wenn die Ärzte eine hohe Verschreibungsrate eines Medikaments oder einer Behandlungsmethode aufweisen.

### PRODUKTANALYSEN

- » Analyse von Kauf Tendenzen und Behandlungserfolgen, um neue Produktvariationen für alle Altersgruppen mit unterschiedlichen Risikofaktoren zu entwickeln.
- » Kombination von demographischen und historischen Daten, um die alltäglichen Bedürfnisse der Patienten zu erfassen und mit Lifestyle-Medikamenten zu verbessern, speziell bei nicht-akuten Symptomen.

### SUPPLY CHAIN ANALYSEN

- » Verbesserte Produktionspläne durch eine Analyse von Lagerbeständen und Verkaufsmengen.
- » Effizientere Verwaltung der Medikamentenvorräte zur Vermeidung von Fehlbeständen im Handel und bei Apotheken auf Basis von historischen Trends und Patientenverhalten.

## KUNDENBEISPIELE

## ASTRAZENECA

- AstraZeneca Mitarbeiter können Berichte aus ihrem Vertriebsportal nutzen oder Abfragen im Data Warehouse durchführen und so schnell Entscheidungen treffen, die den Marktanteil verbessern.
- Endkunden können wichtige pharmakologische Vertriebsinformationen in Sekunden anzeigen lassen und so besser für Ihre Patienten handeln.



## SANACORP PHARMAHANDEL AG

- Sanacorp setzt bei der Umsetzung seiner internen Benchmarkingprozesse auf die Architektur von MicroStrategy. Durch flexible Berichte können die Niederlassungen Fehlerquellen analysieren und kontinuierlich verbessern, ohne selbst IT Spezialisten werden zu müssen.
- Sanacorp nutzt MicroStrategy für die Weiterentwicklung seines internen Controlling, zentrale Metriken und Berichte sichern identische Zahlen.



**Sanacorp**

#### Die MicroStrategy Plattform unterstützt die technischen Anforderungen der Kunden aus der Pharmabranche:

- Die Vielzahl der Vertriebs- und Distributionswege für pharmazeutische Produkte macht es unabdingbar, Informationen zu verteilen und Analysen und Trends aus jedem relevanten Kanal zu erfassen.
- Ein zentraler Ort, an dem alle Security Policies, Zugriffskontrolllisten und –rechte innerhalb einer Pharmafirma verwaltet werden, gibt die Möglichkeit, Sicherheit bei einer organisatorisch und geographisch verteilten Nutzerschaft zu garantieren.
- Traditionell werden Produkte an vielen Orten und in vielen Produktlinien und Testreihen entwickelt. Historische Daten sind über viele Systeme und Orte verstreut. Um diese zu analysieren, muss die BI Lösung einfachen Zugriff auf heterogene Daten bieten.

#### 9 DER FÜHRENDEN 10 UNTERNEHMEN IM PHARMABEREICH NUTZEN MICROSTRATEGY

*“Die Performance und Skalierbarkeit von MicroStrategy-basierten Anwendungen ist beachtlich und erlaubt unseren Usern effizienter und produktiver zu arbeiten.”*

— KEITH MEGAY, ASTRAZENECA

#### WEITERE INFORMATIONEN ONLINE

**MicroStrategy wurde von der weltweiten Anwenderbefragung “The OLAP Survey” in den Bereichen Kundenloyalität, Datenvolumen und Standardisierung auf Platz 1 gewählt.**

**Umfassende Ergebnisse finden Sie unter:**

<http://www.microstrategy.de/OLAP6Survey>

**Eine nach Branchen geordnete Kundenliste finden Sie unter:**

<http://www.microstrategy.de/Customers>