



IMS PERFORMANCE ANALYTICS

APPLICATION VENTES – GESTIONNAIRE

IMS Performance Analytics est une solution de planification stratégique axée sur les utilisateurs, conçue pour fournir à chaque intervenant de votre équipe d'analyse commerciale la capacité de voir les indicateurs de rendement clés (IRC) et de produire des rapports à leur sujet afin de favoriser l'efficacité et l'efficience et de réduire le coût total de vos renseignements commerciaux. Toutes les éditions sont adaptables pour fournir un maximum de souplesse et d'extensibilité. En sa qualité de progiciel-service (modèle SLaaS), **IMS Performance Analytics** tire le maximum de différentes technologies pour s'assurer de répondre aux besoins de chaque utilisateur à l'aide de la meilleure plateforme de présentation sur le marché. Une multitude d'options de présentation sont offertes pour s'assurer que chaque utilisateur dispose des visualisations les plus propices à favoriser un processus décisionnel efficace.

Des renseignements pour appuyer les décisions opérationnelles qui optimiseront la gestion des territoires et le rendement des ventes

Grâce à Performance Analytics, Application ventes – Gestionnaire (anciennement appelé Sales Intelligence Dashboards), la gestion des ventes prendra connaissance en quelques secondes de la santé de son secteur géographique et décèlera les possibilités d'optimiser l'efficacité de son équipe de vente.

Un ensemble de vues inspirées de la pratique exemplaire, contenant des indicateurs de rendement clés, aidera les gestionnaires à analyser rapidement l'état des affaires et à prendre des décisions éclairées.

Faits saillants sur les ventes : Donne aux gestionnaires des ventes et aux représentants un rapide aperçu des indicateurs de rendement clés pour leur région.

- Quel est le pouls global dans ma région?
- Quel est le rendement de ma région/de mon territoire par rapport aux objectifs?

Rendement du territoire : Établit les tendances en matière de vente et d'activité de prescription des produits promus dans les territoires/régions.

- Quelles sont les tendances chez mes représentants, les uns comparés aux autres?
- Qui atteint (ou non) ses cibles?
- Quels RTA/points de vente accusent un recul?
- Quel est le rendement de mes RTA/points de vente au fil du temps?

Aperçus sur la concurrence : Repère les tendances du marché et analyse le scénario de la concurrence dans chaque territoire/région.


- Quelle est la tendance des produits sous ma responsabilité par rapport aux concurrents?


Liste des médecins-prescripteurs : Fait un suivi du rendement de vos principaux prescripteurs et des produits privilégiés, et les compare.


- Sur quels médecins mes représentants devraient-ils cibler leurs efforts?
- Où en sont mes représentants par rapport à leurs cibles de visite?

Ciblage des médecins-prescripteurs : Diagnostique votre part de marché et vos activités de visite pour un médecin donné.

- Quelle est la tendance de l'activité de prescription des médecins hautement prioritaires?
- Les visites donnent-elles de bons résultats?

 +1 514 428-6000 (MONTRÉAL)

 +1 613 599-0711 (OTTAWA)

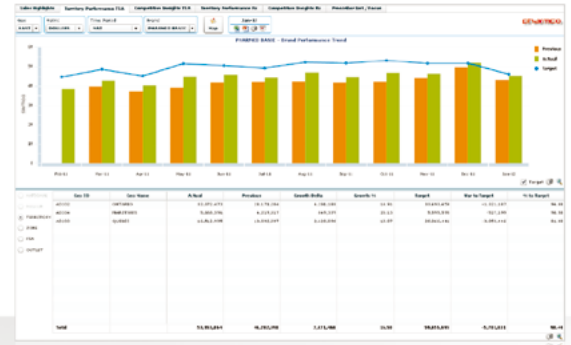
 +1 905 816-5000 (TORONTO)

 www.imsperformanceanalytics.com

Prête à la transmission dans iPad, iPhone et Blackberry, l'application Sales Edition – Rep propose aux représentants et aux responsables de territoire des renseignements instantanés, toujours disponibles, par l'entremise de commandes tactiles pour naviguer aisément la hiérarchie de votre région (offert en ligne ou hors ligne).

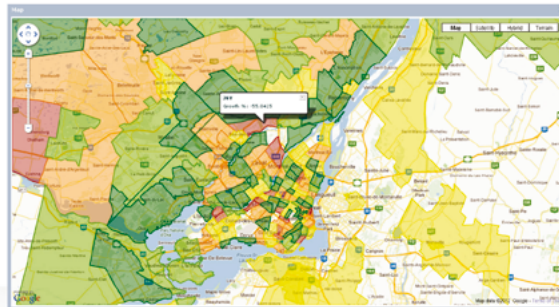


EXEMPLE DE SOLUTION HORS LIGNE POUR IPAD



EXEMPLE DE SOLUTION EN LIGNE POUR IPAD/PORTABLE

Une vue sous forme de carte est aussi offerte. Il suffit de cliquer sur l'icône de mappage pour qu'apparaisse une vue en couleurs des médecins hautement prioritaires et de leur emplacement exact dans un territoire donné. Le codage en couleurs facilite aussi le repérage des territoires qui accusent un recul par rapport à une cible préétablie.



LÉGENDE DE CROISSANCE:
 PREMIERS 20 % = VERT FONCÉ
 PROCHAINS 20 % = VERT PÂLE
 PROCHAINS 20 % = JAUNE
 PROCHAINS 20 % = ORANGE
 DERNIERS 20 % = ROUGE



Pour consulter le site de démonstration et observer la facilité d'utilisation et la qualité des points de vue proposés, visitez:

[Application ventes – Gestionnaire](#)

Pour en savoir plus sur notre suite de solutions IMS Performance Analytics, veuillez contacter votre représentant IMS Brogan pour une démonstration ou visitez www.imsperformanceanalytics.com