

Veeva CRM Suggestions

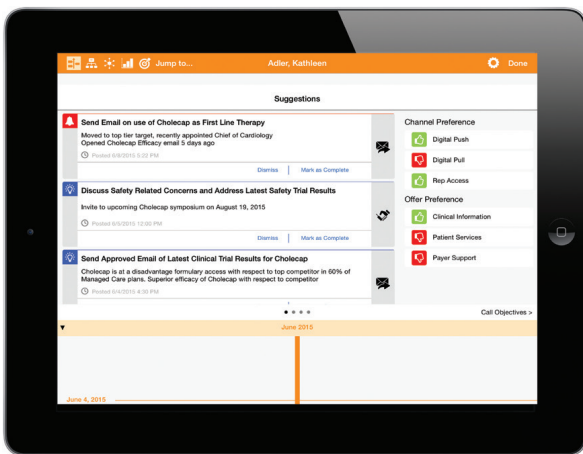
生命科学行业充斥海量数据。如何整合、组织和解读信息以获得值得把握的契机，是企业面临的重大挑战。数据量不断增多，面向客户的职务种类、沟通渠道以及客户中利益相关者的数量也与日俱增。

Veeva Systems引入了Veeva CRM Suggestions，这是一套内置于Veeva CRM中的产品，具备颠覆性功能。通过Veeva CRM Suggestions，您可以借助数据科学，为生命科学企业就筹备新的客户沟通活动推荐最佳行动方案和理想的渠道，帮助他们为客户提供更出色和更一致的体验。

Veeva CRM的新功能将改变生命科学企业与客户的沟通方式

EMD Serono和Lundbeck等生命科学行业的先锋渴望寻求新的方式提供最佳的客户体验。“我们所做的一切都是以客户为中心，”EMD Serono负责肿瘤药物销售的副总裁Joe Horvat说道：“我们一直在寻找改善客户沟通质量、巩固双方关系的解决方案。像Veeva CRM Suggestions这种内置于Veeva CRM并且能够从医药代表的反馈中汲取经验的产品，在改变生命科学企业与客户的沟通方式方面具有巨大潜能。”

“营销和销售团队常常面对海量数据。一款产品如能帮助他们利用这些数据，以采取最佳行动并通过合适的渠道传递正确的信息，这将会带来巨大益处。”Lundbeck高级董事兼全球客户互动管理主管Tim White说：“Veeva CRM Suggestions重视通过数据分析开展客户交流，能大大加快我们实现以客户为中心的目标。”Lundbeck自去年起一直在利用Veeva商业云构建全球商业基础设施。



建立最有效的客户互动过程

Veeva CRM Suggestions能明确地向面向客户的职务推荐最佳信息和渠道，帮助他们提高销售成效。Veeva CRM Suggestions直接在医药代表的工作流程中随时随地提供建议。互动式的建议界面使医药代表可以对建议进行反馈，帮助软件建立连续的学习闭环，提升未来建议的质量。

数据科学带来商业契机

Veeva CRM Suggestions基于数据科学开发。数据科学能挖掘大量数据，利用预测分析和适应性分析提出建议，并从后续行动中汲取经验教训。通过使用Veeva Data Science Connector，企业可以灵活选择合适的数据科学技术或内部解决方案。

数据合作伙伴网络

Veeva数据科学合作伙伴项目利用行业领导者网络（包括致胜咨询和Aktana）在Veeva CRM内毫无阻碍地提供建议。数据科学伙伴解决方案将预先集成在Veeva CRM Suggestions中，从而使这一方案易于启动。

提升医药代表业绩

Veeva CRM Suggestions针对每个客户生成最佳行动和渠道的建议，帮助每位医药代表实现最高的销售业绩。该产品提供的建议涵盖多个沟通渠道，加速医药代表向新型多渠道模式过渡。

更重视客户的沟通

Veeva CRM Suggestions不断改善提供给商业团队的建议，使建议更具可行性，因此提高销售成效并建立更稳固的客户关系。该产品帮助您轻松确保通过客户偏好的渠道将关键信息传递给正确的客户。

