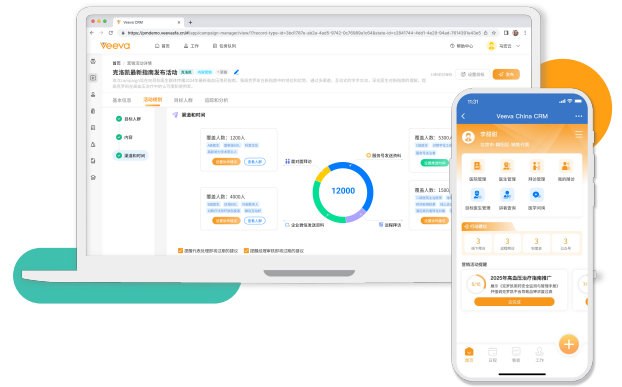


V China Campaign Manager

赋能市场与销售步调一致 推动品牌策略精准落地

全渠道覆盖，全流程可视，打造个性化的客户互动体验。



Veeva China Campaign Manager是专为中国生命科学行业量身定制的营销活动管理平台。它能够帮助药企实现营销项目全渠道、全流程的精细化管理和可视化管理，增强市场和销售团队的协同协作；显著简化营销项目的全渠道协同，覆盖包括微信服务号、企业微信、线下会议、远程会议、远程拜访、面对面拜访等多渠道；同时支持市场营销团队根据一线洞察实时调整策略，提高执行效能，提升全渠道精准营销效率。

业务价值

- ▶ **客户精准分级：**与Veeva China CRM Suite深入集成，通过洞察客户跨渠道的行为与观念，实现客户精细分层与精准标记，并提供开箱即用的数字化互动渠道。
- ▶ **营销渠道融合：**支持全渠道客户营销项目的协同管理，助力药企无缝规划和执行线上线下、广覆盖群发和点对点覆盖等跨渠道学术营销活动。同时销售代表能够根据实际情况，调整目标客户及内容和渠道选择，并通过内置的反馈功能提供实时建议，帮助市场部获取有价值的一线销售洞察。
- ▶ **获取实时洞察：**市场部在市场活动执行中可以无缝地获取执行洞察，以改善和优化诸如目标覆盖、渠道选择和现场执行等方面。
- ▶ **基于业务目标，全流程追踪：**市场营销人员能够借助营销项目看板等内置工具，基于业务目标（如特定人群的特定关键信息传递覆盖）实时追踪各渠道的执行情况，设置不同渠道的有效触达定义，全面了解营销活动的效果，及时优化营销和执行策略。

差异化优势

内置渠道

Veeva China Campaign Manager提供开箱即用的数字化营销渠道，如服务号、企业微信、电子资料等渠道，大幅减少渠道集成的时间与成本。

同一平台

无缝嵌入Veeva China CRM Suite，实现统一识别同一医生在全渠道的行为，节约跨渠道医生行为的归导时间；还可以直接使用问卷引擎获取医生观念，节省调研数据导入导出的时间。

行业专属

凭借专为生命科学行业设计的直观界面和预定义模版，市场营销人员可快速上手，高效创建和运行营销活动，轻松将策略转化为执行计划。