



**Veeva**

6 suggerimenti per accelerare  
la tua trasformazione digitale

## INTRODUZIONE:

# Trasformazione digital nel Life Science

Quattro anni fa, l'industria farmaceutica era in ritardo rispetto ad altri 33 settori nell'adozione della tecnologia digitale<sup>1</sup>.

Ora non è più così.

Le aziende nel Life Science hanno riconosciuto l'importanza di una solida base di dati per accelerare la loro trasformazione digitale.

- Oltre due terzi delle aziende farmaceutiche hanno in programma di spendere dal 25% al 50% dei loro budget per la trasformazione digitale per migliorare la gestione dei dati<sup>2</sup>.
- Vas Narasimhan, CEO di Novartis, che ha annunciato la sua spinta verso il digitale, ha recentemente riconosciuto l'importanza di disporre di dati considerevoli per supportare le iniziative digitali<sup>3</sup>.
- Philippe Houben, global head of data excellence di Boehringer Ingelheim, ha spiegato come i dati siano il carburante per alimentare l'impegno digitale e migliorare l'esperienza del cliente<sup>4</sup>.

**Cosa puoi fare per prendere il controllo dei tuoi dati,**  
anticipare la concorrenza e accelerare il tuo percorso di trasformazione digitale?

“ I dati sono il cuore di tutto ciò che riguarda la trasformazione digitale. L'industria ha bisogno di dati affidabili e di alta qualità che siano accessibili rapidamente. ”

Eric Newmark, Program Vice President - SaaS, Enterprise Applications, Industry Cloud, and Digital Business Models at IDC

## Gradimento della qualità dei dati acquisiti da fornitori di primary customer reference data

La maggior parte delle aziende Life Sciences concorda sul fatto che i dati sono essenziali, ma solamente il 22% è soddisfatto della qualità dei loro dati-cliente<sup>5</sup>.



1. Fonte: [Closing the digital gap in pharma](#), McKinsey & Company Research

2. Fonte: [IDC's Industry CloudPath, 2019: Executive Summary Report](#)

3. Fonte: [Forbes](#), 16 gennaio 2019, "Il CEO di Novartis che voleva introdurre la tecnologia nel settore farmaceutico ora spiega perché è così difficile," di David Shaywitz.

4. Fonte: [Contenuti esclusivi del Veeva Commercial & Medical Summit 2019 in Europa](#)

5. Fonte: [2018 Customer Reference Data Survey Report](#)



## SUGGERIMENTO 1:

# Semplificare i dati dei clienti

**Una solida gestione dei dati è una componente chiave per dei dati di qualità.** Senza questa componente, non si possono sfruttare le informazioni derivanti dai dati e usare appieno i canali digitali per migliorare l'esperienza del cliente.

Sostituisci i tradizionali dati anagrafici da fonte multipla con un **modello di dati unificato**. Un unico modello di dati globali offre processi coerenti di gestione dei dati ovunque senza creare silos e punti ciechi.

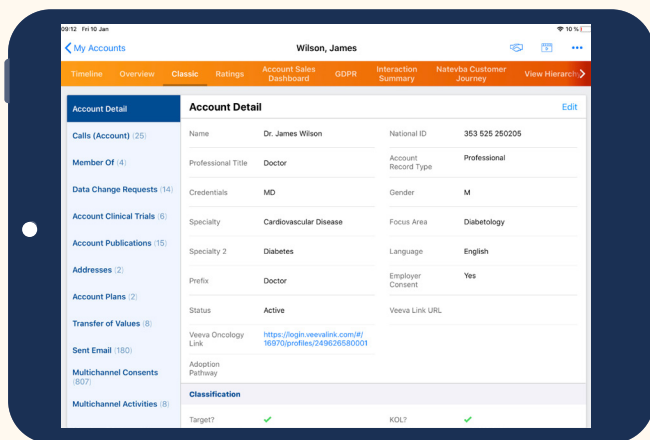
I dati sono dinamici. Poiché il cambiamento è l'unica costante, **accedere ai dati degli operatori sanitari in tempo reale migliora l'efficienza degli uomini sul campo e l'esperienza del cliente.** Il messaggio giusto, alla persona giusta, al momento giusto, attraverso il canale giusto, significa che il tuo piano di azione viene ottimizzato ed eseguito più rapidamente. Immagina cosa potresti fare se risparmiassi il 5% sui tempi delle azioni di vendita.

## SUGGERIMENTO 2:

# Semplifica il lavoro al tuo team di vendita

La field force è frustrata quando deve pianificare visite verso medici classificati in modo errato o inesistenti e dalle risposte lente alle richieste di modifica dei dati. Un'efficiente strategia di gestione dei dati **che risponde rapidamente alle richieste di modifica e di aggiornamento dei dati** migliora la produttività del team e la sua soddisfazione. Aumenterai la percentuale di visite chiuse nello stesso giorno e migliorerai le informazioni sul campo.

## Aumenta l'efficienza della Field Force



Dati accurati in tempo reale



Più visite chiuse



Aumento degli insights

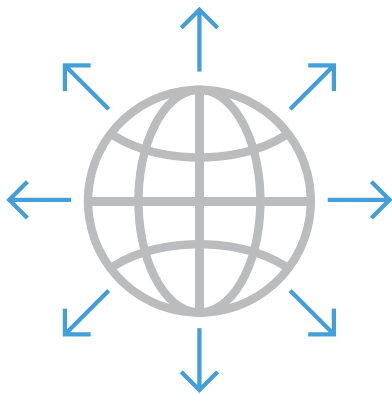


### SUGGERIMENTO 3:

## Ottimizza i tuoi processi e soluzioni



Il database dei medici, i contenuti di marketing e le interazioni con i tuoi clienti devono essere perfettamente integrati all'interno del tuo CRM. Se i tuoi sistemi non sono integrati, parti in svantaggio. Avere tutte le informazioni in un unico posto consente al tuo team di avere **un'unica versione accessibile per tutte le interazioni con i tuoi clienti.**



Man mano che il tuo business si evolve, **la tua soluzione commerciale dovrebbe aumentare o cambiare mantenendo le funzionalità esistenti.** I tuoi sales rep devono avere facilmente accesso alle informazioni di cui hanno bisogno, indipendentemente da dove si trovino a livello globale o da quale dispositivo stiano utilizzando. Devi poter confidare che i tuoi attuali processi e le soluzioni si evolveranno e consentiranno ai tuoi uomini di mantenere alta la produttività.

“ Veeva Commercial Cloud ci consente di accelerare l'intero processo di commercializzazione - dalla pianificazione pre-lancio con dati migliori, alla creazione e distribuzione di contenuti, alla gestione di tutte le nostre interazioni sul campo. ”

Indivior accelera le informazioni sul trattamento delle dipendenze a più operatori sanitari a livello globale. Impara come: [Leggi di più >](#)

## SUGGERIMENTO 4:

# Tagliare il rumore

I professionisti sanitari più influenti ricevono oltre 300 interazioni, digitali o di persona, ogni mese<sup>1</sup>.

Comprendi le preferenze del cliente, quindi raggruppa e ordina correttamente i tuoi impegni. Fornisci il messaggio giusto tramite il canale giusto, al momento giusto, creando una conversazione senza interruzioni e una migliore customer experience.

## La migliore prospettiva oncologica

### Esperienza attuale

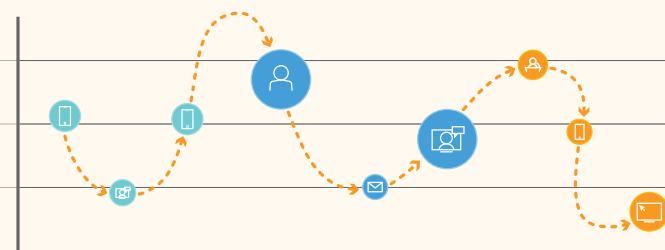
Volume di interazioni da parte di aziende farmaceutiche.

Ventas  
Marketing  
Digital



### L'opportunità

"Intelligent engagement" attraverso i canali



1. Fonte: Veeva Internal - Migliore media di sensibilizzazione per oncologi negli Stati Uniti

## SUGGERIMENTO 5:

# Ottimizzare. Perfezionare. Ripetere.

Utilizza i dati in tempo reale per prendere decisioni efficaci. Consenti ai tuoi rep di agire e creare strategie di coinvolgimento più efficaci, utilizzando informazioni del cliente pertinenti e tempestive, al momento dell'esecuzione e direttamente nel loro CRM.

**Utilizza i dati per analizzare, perfezionare e migliorare** le tue strategie di interazione e di messaggistica. Scopri cosa genera interesse e crea percorsi più coinvolgenti per i clienti.

**Riunisci tutte le informazioni in un unico posto.** Metti al centro i tuoi clienti e personalizza la loro esperienza migliorando al contempo pianificazione, collaborazione e sinergia tra i team.

**Crea dashboard** che aiutino il tuo team di vendita a visualizzare lo stato attuale dell'account, a capire i trend delle vendite o a vedere quanto sono importanti i KOL nei loro territori.

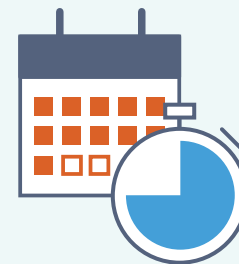
## Trasmetti il tuo messaggio



Concentrati  
sui migliori  
obiettivi



Scopri quali  
messaggi hanno  
funzionato



Pianifica le  
comunicazioni  
imminenti

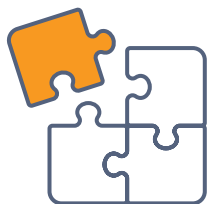
## SUGGERIMENTO 6:

# Scegli un partner con valori condivisi

Collabora con organizzazioni che non solo forniscono ottime soluzioni ma investono anche nella promozione di una comunità che ti incoraggia a imparare, a condividere e a crescere.

→ Un partner strategico è un'estensione del tuo team.

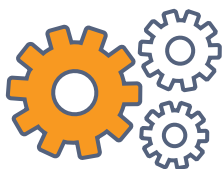
Trova un'organizzazione **impegnata per il tuo successo** che ti aiuterà a:



Costruire e sviluppare team di vendita informati e consapevoli



Accelerare i tuoi processi generali



Raggiungere gli obiettivi operativi

“ Comprendere i nostri clienti e fornire loro l'informazione giusta al momento giusto, attraverso il canale giusto è la chiave della nostra strategia commerciale. Ci stiamo unificando su un'unica soluzione CRM globale per realizzare questa visione con Veeva, nostro partner globale di fiducia. ”

Chetak Buaria, Global Head of Commercial Excellence  
Merck KGaA, Darmstadt, Germany

Merck KGaA, Darmstadt, Germany adotta Veeva CRM a livello globale per migliorare l'esecuzione commerciale attraverso i vari canali. Scopri come puoi accelerare la tua trasformazione digitale: [Leggi di più >](#)





## Scopri di più

I **dati qualitativi dei clienti** integrati in modo nativo con una **piattaforma CRM avanzata** e consolidata ti aiutano a migliorare la produttività nelle vendite, ad aumentare il coinvolgimento di tutti gli attori coinvolti e dei clienti e a prendere decisioni aziendali più consapevoli.



### Contattaci

Scopri come possiamo supportare la trasformazione digitale della tua azienda e potenziare i tuoi team di vendita.

**Ulteriori informazioni su**  
[veeva.com/eu](https://veeva.com/eu)