



Veeva
MARKETING
AWARDS
2023

Los **Veeva Marketing Awards** son un espacio para reconocer y celebrar el éxito de nuestros clientes a través de la ejecución de estrategias de marketing impulsadas por el uso de las plataformas de Veeva en el ecosistema digital.

Descripción:

- Todos los clientes de Veeva son elegibles para participar en la premiación.
- En el caso de Veeva CRM, todos aquellos clientes en colaboración con un partner podrán someter un caso en los temas disponibles.
- Así mismo, los clientes que cuentan con Vault PromoMats podrán someter un caso de manera independiente sin la colaboración de un partner.
- Los casos de marketing deben centrarse en estrategias de promoción de contenido.
- Idealmente, las estrategias deben de ser locales; sin embargo, pueden considerarse globales en caso de que el proyecto comenzara a nivel local y luego escalara.

Los clientes pueden enviar solo un caso por marca por tema. Esto significa que un cliente podría someter varios casos dentro de una misma clasificación, mientras sean marcas diferentes del portafolio. Una sola marca no podrá enviar más de 1 caso en cada tema.

El caso debe de explicar cómo se aprovecharon las plataformas Veeva para dar solución al reto de negocio. Será necesario explicar cómo las funciones de Veeva ayudaron a definir el plan de acción.

La ceremonia tendrá lugar en el marco del Veeva Commercial Summit México 2023 para anunciar al ganador naranja, al ganador de plata y al ganador de bronce.

Los ganadores tendrán un espacio en la agenda del Veeva Commercial Summit México 2023 para presentar los puntos más relevantes del caso, así como un video de 2 minutos.

Veeva CRM Engagement

Los clientes deberán de enviar casos para medir la efectividad de la campaña de marketing a través de una de las siguientes clasificaciones dentro de la Suite Multicanal de Veeva:

Estrategia Multicanal. Un punto clave a evaluar será la adaptación del contenido a diferentes canales y formatos. Puede considerarse el diseño de un Customer Journey como el punto de partida de la estrategia, de esta manera será más fácil evaluar cómo se definió la adaptación. Es importante tomar en cuenta los canales disponibles: CLM, AE y Engage (Schedule, Meet, Share, Sign, Connect).

CLM inteligente. Segmentación de los profesionales de la salud en la arquitectura de una ayuda visual. Optimización de flujos de navegación y UX.

MyInsights. ¿Cómo ayuda el performance del contenido en nuevas estrategias? Aprendizajes y hallazgos clave.

Otro. Si el caso no se ajusta a las clasificaciones anteriores, puedes enviarlo aquí para consideración.

Veeva Vault PromoMats Content Management

Los clientes deberán de enviar casos sobre la mejoría del desempeño en actividades como los tiempos de aprobación de contenido promocional, el reuso de contenido y cómo esto representa una optimización en los presupuestos y productividad de los equipos involucrados.

Las clasificaciones disponibles son:

Optimización del tiempo en los flujos de trabajo. ¿Cómo ayuda el uso de la plataforma a que el equipo sea más productivo y eficiente?

Portal de la marca. ¿Cómo ayuda esta herramienta a la alineación de la marca ente regiones?

Reuso de contenido. ¿Cómo se reusa o recicla el contenido de la marca en diferentes regiones? Compartir ejemplos de mejores prácticas.

Reportes. Aprendizajes e ideas clave basadas en cómo la data impulsa decisiones de negocio. El cliente debe de presentar el Reporte y el plan de acción para mejorar un aspecto clave en el flujo de trabajo y las métricas de una marca.

Otro. Si el caso no se ajusta a las clasificaciones anteriores, puedes enviarlo aquí para consideración.

¿Cómo participo?

Condiciones generales:

- | Los clientes pueden enviar un caso por marca por tema.
- | En el template disponible para descargar en la página de los Veeva Marketing Awards desarrollar un documento escrito o una infografía con los siguientes puntos:
 - Brief y contexto del reto de negocio
 - Solución y aprovechamiento de la plataforma de Veeva
 - Resultados y KPIs
- | Video de 2 minutos en formato .mp4 con la misma estructura del punto anterior (Brief y contexto, solución y resultados).
- | La apertura y el cierre del video deben de incluir el logo del Cliente, el logo de la marca, el logo de la plataforma de Veeva utilizada en el caso y el logo del partner (en los casos de CRM).
- | Al menos una fase de implementación del caso debería de haber sido ejecutada en un período de tiempo entre el 1° de mayo de 2022 y el 31 de mayo de 2023.
- | La convocatoria de premios se lanzará el 19 de junio, 2023.
- | La inscripción de los casos tendrá lugar del 3 de julio al 11 de agosto, 2023.
- | Veeva revisará que los casos presentados cumplan con las condiciones generales del 14 al 18 de agosto.
- | El jurado evaluará los casos del 21 al 29 de agosto.

Los ganadores se anunciarán 2 semanas antes del Veeva Commercial Summit México 2023 para que el equipo pueda prepararse para presentar en el evento.

Puntos clave a considerar:

- El título del caso deberá de estar relacionado con la plataforma de Veeva utilizada para resolver el reto de negocio.
- Indicar la información de contacto de la persona que inscribe el caso.
- Los casos deben ser inscritos por el cliente (gerente de marca o un representante del equipo).
- Información del cliente.
- Información del partner.
- Equipo involucrado en el caso.
- Los casos deberán dirigirse a Karla Nyssen, Program Manager al correo karla.nyssen@veeva.com
- Si el caso fue sometido correctamente, la persona responsable de la inscripción recibirá un correo de confirmación. De no ser así, les solicitamos enviar un segundo correo exclusivamente para dar seguimiento al sometimiento más no para volver a enviar la información completa. El objetivo de esto, es prevenir que si el correo del caso excede el tamaño excedido, y por lo tanto, el servidor lo rechaza, podamos identificarlo.

Criterios de evaluación:

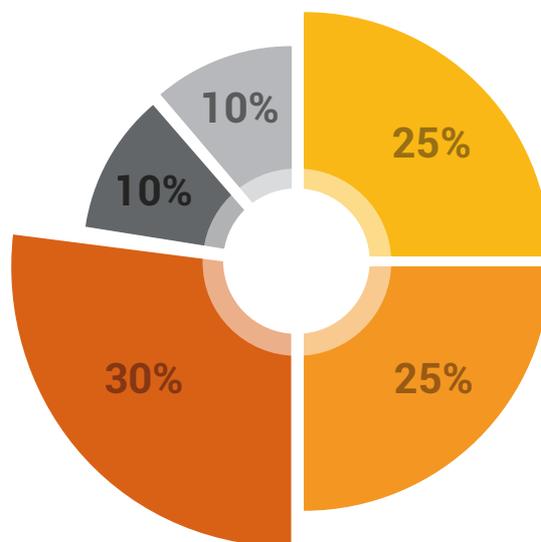
10% Brief y contexto.

10% Storytelling.

30% Uso de la plataforma de Veeva (CRM o Vault PromoMats).

25% Estrategia.

25% Efectividad, KPIs definidos en el objetivo de negocio.



Preguntas frecuentes:

¿Con cuántos casos puedo participar?

Un cliente puede someter varios casos dentro de una misma clasificación mientras sean marcas diferentes del portafolio. Una sola marca no podrá enviar más de 1 caso en cada tema.

¿Los partners pueden someter los casos de CRM?

Los partners no podrán inscribir los casos, si bien pueden apoyar al cliente en la realización del mismo, deberá de ser el cliente quien someta la información.

Si el caso seleccionado para la premiación aún está en fase de implementación, ¿se puede inscribir?

Muchos proyectos están divididos en fases, si el caso a inscribir al menos ya concluyó la primera etapa, es válido para la inscripción.

¿Cómo sabré si soy ganador de un Veeva Marketing Award?

Una vez que el jurado defina a los ganadores, el equipo organizador coordinará una sesión de zoom de 30 minutos o menos para anunciar a los ganadores y explicar la dinámica que tendrá lugar en el Veeva Commercial Summit México 2023.