



PharmaField
Groupe

ADAPTATION (COVID-19) ÉPIDÉMIE



DIGITAL-NUMERIQUE

- V1 Salon medical virtuel
- V2 E-detailig
- V3 Home call center
- V4 Réunion digitale

ADAPTER NOTRE METIER – HOME CALL CENTER

(COVID-19) ÉPIDÉMIE



N'attendez pas et anticipez la solution à vos besoins



Besoin
communication
medical

UNE PLATEFORME DIGITALE

ADAPTATION
STRUCTURE D'ENTREPRISE
SOLUTIONS



Besoin
de rester
present



HOME CALL CENTER



Besoin
contacts
relationnels

E-DETAILING-REMOTE

Besoin de former
et de partager



E-EVENEMENTS

GARDER LE LIEN AVEC LE PHARMACIEN

4 Raisons pour rester présent



Solution du Home call center

Le déconfinement à venir

La situation des délégués Pharmaceutiques sera difficilement conciliable avec le dispositif de déconfinement envisagé.

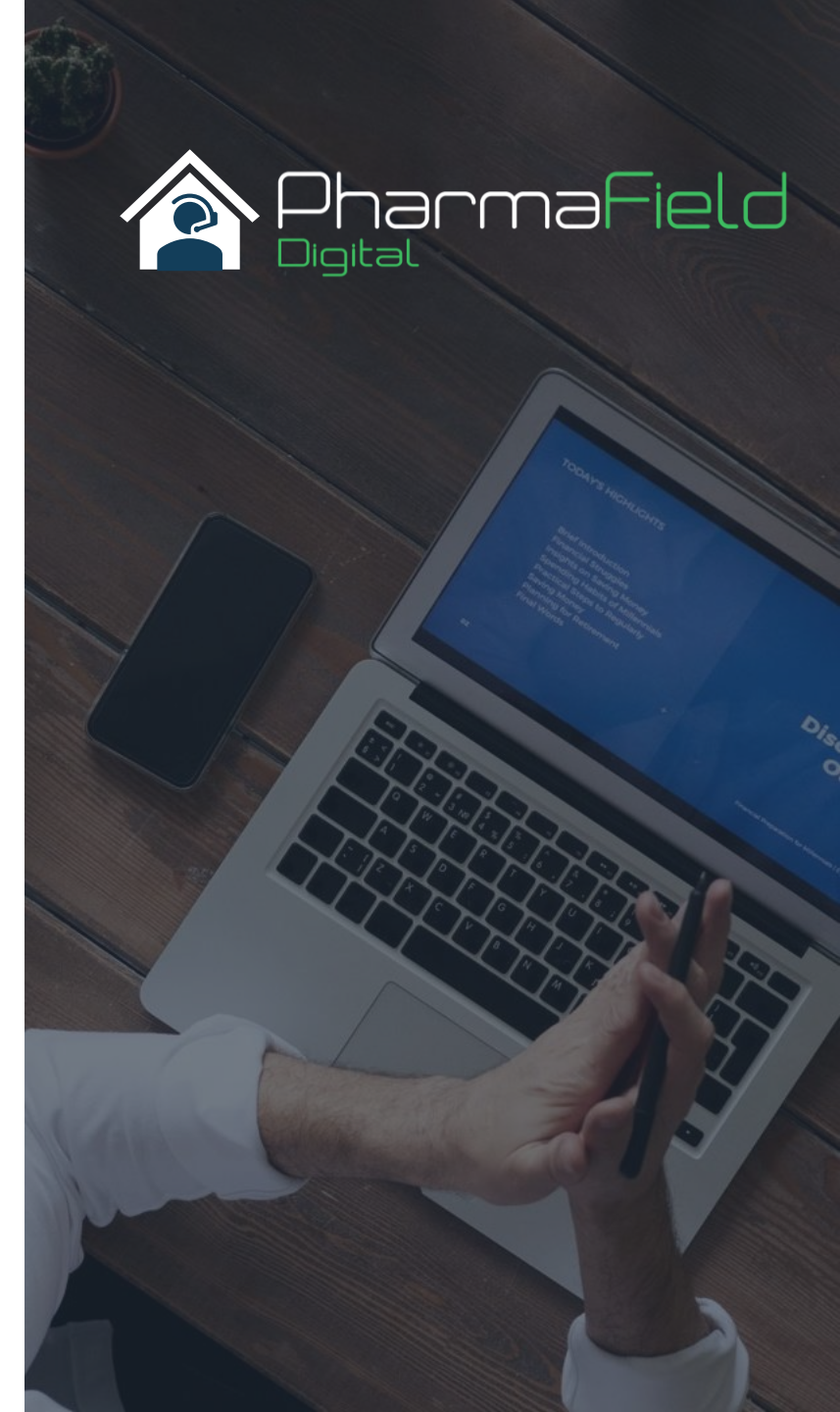
Vous pourrez vous retrouver face aux éventualités suivantes :

- Déconfinement par région
- Garde d'enfants
- Maladie
- Réfractaires aux contacts face/face
- Effectifs au chômage



Objectif:

Être présent sur les secteurs non couverts ou très partiellement



GARDER LE LIEN AVEC LE PHARMACIEN

4 Raisons pour rester présent

Solution du Home call center



Des pharmaciens moins enclins à recevoir la visite

Avec les préconisations de distanciations sociales, des volumes de commandes en baisse, un effectif officinal présent en moyenne à 50 % dans les pharmacies, les titulaires « filtreront » probablement le temps à consacrer aux rendez-vous face/face.



Objectif:

Bien que le besoin de réassort reste présent, les méthodes de travail vont évoluer, le savoir faire digital deviendra indispensable.

GARDER LE LIEN AVEC LE PHARMACIEN

4 Raisons pour rester présent



Solution du Home call center



Les opportunités de marché qui se présentent :

Déclencher des lancements rapides de produits/de services/ou de relais d'informations.

Si les volumes de ventes ont beaucoup baissé jusque là sur les produits « classiques » vendus en officine, **des niches ont vu le jour**. En l'absence d'équipes terrain disponibles, mais aussi dans un souci de faire vite pour répondre à la demande patients/titulaires, il est nécessaire de pouvoir déployer une capacité importante de volume de contacts en peu de temps et ainsi toucher le cœur de cible du laboratoire



Objectif:

Être réactif pour faire la différence



GARDER LE LIEN AVEC LE PHARMACIEN

4 Raisons pour rester présent

Solution du Home call center



Installer dès maintenant ce renfort Call Center :

Surmonter ou optimiser la situation actuelle, mais aussi avoir un canal de commercialisation prêt à couvrir les cibles quelles que soient les circonstances à venir, exceptionnelles ou plus classiques :

- Secteurs vacants,
- Recherche de CA sur cibles couvertes
- Informations descendantes rapides
- Réception d'appels suite à débordements internes...



Objectifs :

Être prêt maintenant pour faire face à la situation actuelle et aussi capitaliser sur votre investissement HOME CALL CENTER pour un déploiement rapide dans des situations plus classiques à venir



PharmaField
Digital

LA PLATEFORME RELATION CLIENTS

Equipes expertes de l'industrie pharmaceutique à domicile.



Proximité :

- Notre niveau d'exigence et de professionnalisme est similaire à celui d'une équipe interne.



Réactivité :

- Vos clients pharmacies ont un interlocuteur joignable en permanence.
- Une réponse est apportée dans l'heure.
- Les demandes Laboratoires sont traitées à J + 24 H maximum (intégration nouvelles cibles ; envoi d'emailing ; requêtes variées...).

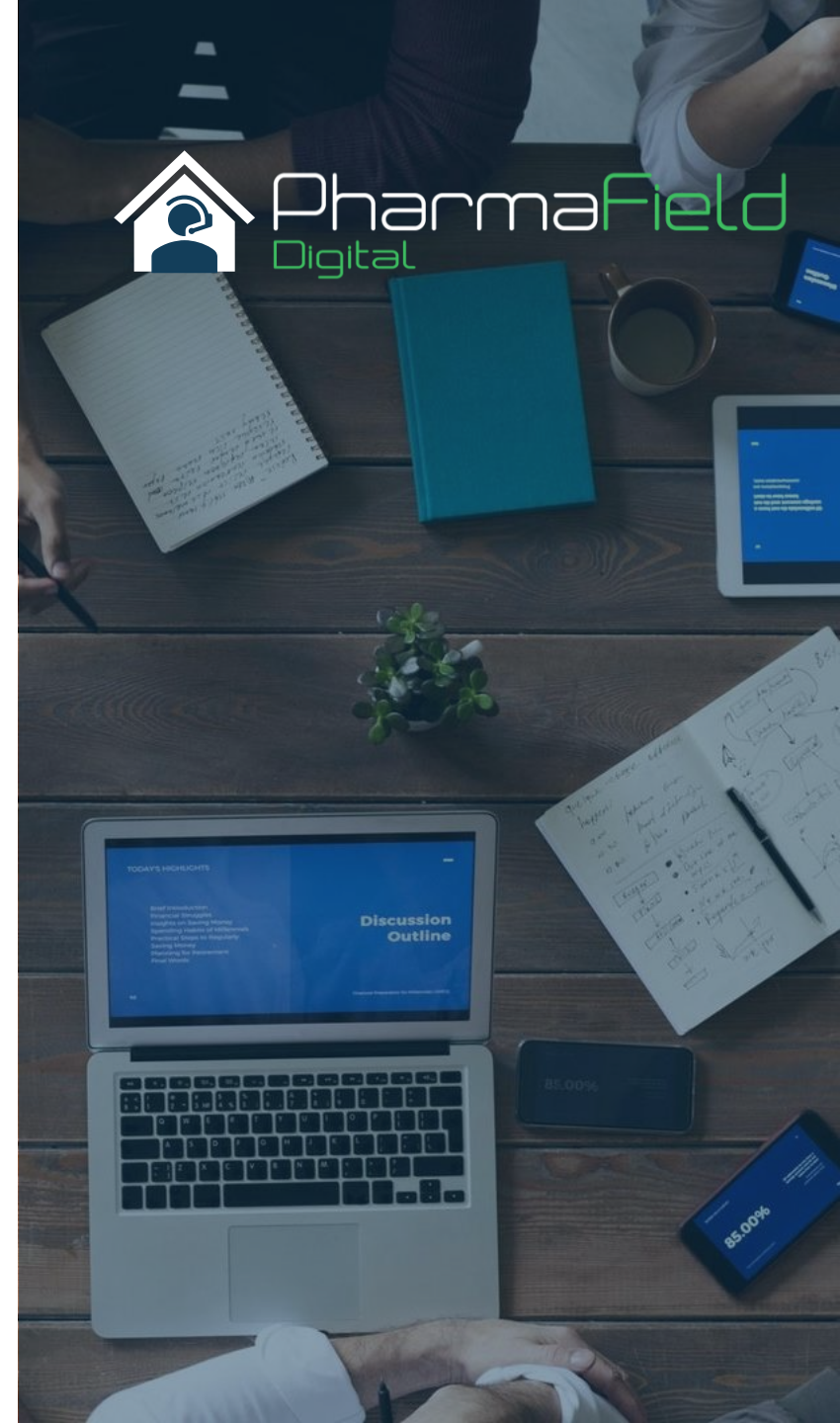


Qualité :

- L'encadrement des équipes sédentaires est assuré par des experts de l'industrie pharmaceutique garantissant un discours de qualité auprès de vos clients et prospects (Formation par téléphone...).
- KPI hebdomadaires et fichiers qualifiés pour les laboratoires.



**Adaptation
Digitale**



**PharmaField
Digital**

LA PLATEFORME RELATION CLIENTS

Equipes expertes de l'industrie pharmaceutique à domicile.



PharmaField
Digital

LES ACTIONS DU PLATEAU D'APPEL:

- TELEVENTE
- DEVELOPPER / FIDELISER
- PRISE DE RENDEZ-VOUS
- FORMER / INFORMER

Analyse et l'amélioration continue des prestations:

Expert des spécificités du secteur pharmaceutique, PHARMAFIELD soutient par la formation et accompagne la montée en compétence de ses effectifs tout au long de leur mission.



- FORMATION
- ENCADREMENT
- SUIVI QUALITE

Le reporting:

Le pilotage de la performance, les indicateurs statistiques et les indicateurs d'information accessible et structurée.



- PERFORMANCE CENTRE D'APPEL
- STATISTIQUES
- INFO / STRUCTURE

PLATEFORME RELATION CLIENT

Home Call center

CONTACT:

Expert en stratégie d'actions Call Center,
Pharmafield vous conseille et vous accompagne sur vos besoins:

Pour plus d'informations,

Benjamin Levistre

Directeur Exécutif

PHARMAFIELD Groupe

benjamin.levistre@pharmafield.fr

Tel: 06.88.05.76.46





PharmaField
Groupe



Nous restons présents pour nos salariés et nos clients.

Posez vos questions à Benjamin.levistre@Pharmafield.fr