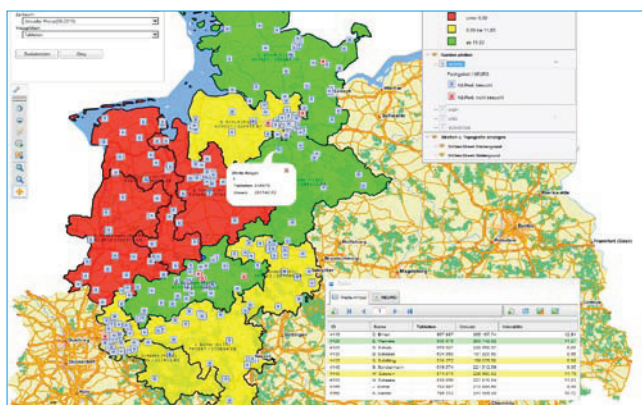


Planowanie terytoriów sprzedażowych i Web-GIS w branży farmaceutycznej

Wdrożenie WIGeoWeb 2.0 w firmie Orion Pharma



Analiza terytoriów sprzedażowych ze względu na sprzedaż i odwiedziny klientów

Firma Orion Pharma GmbH, jako jedna z pierwszych klientów WIGeoGIS zaufała flagowemu produktowi wśród rozwiązań firmy – WIGeoWeb 2.0. Głównymi zadaniami tego, bazującego na przeglądarce internetowej rozwiązania jest możliwość zarządzania obszarami sprzedażowymi i wizualizacja danych sprzedażowych – kluczowych wskaźników efektywności (KPI). Dodatkowo zintegrowane zostały dane z systemu CRM, dane sprzedażowe oraz dane dotyczące obszarów sprzedażowych, tworząc wysoce innowacyjne technologicznie i funkcjonalne rozwiązanie nazwane Territory Manager.

Mającą swoją siedzibę w Hamburgu firma Orion Pharma postawiła na koncepcję „Software as a Service” – w skrócie SaaS. Rozmaite usługi i wszystkie

części składowe oprogramowania leżą po stronie usługodawcy. WIGeoGIS odgrywa tu rolę tak zwanego „Application Service Provider-a” i poprzez WIGeoWeb 2.0 dostarcza platformę do analiz danych rynkowych i sprzedażowych oraz szeroko pojętego raportowania.

Połączenie CRM i WebGIS

Celem firmy Orion Pharma było połączenie funkcjonalności dwóch istniejących aplikacji w jedną oraz jej integracja z rozwiązaniem CRM. Kolejnym czynnikiem przemawiającym za wprowadzeniem rozwiązania była możliwość znacznego uproszczenia i automatyzacji procesów raportowania. Dzięki dostępnym przez Internet interoperacyjnym i aktualnym zastosowaniom, zredukowana została ich pracochłonność, a co za tym idzie koszty. Zorientowana na usługi instalacja (SOA) umożliwia szybką implementację rozwiązania zarówno na rynku niemieckim jak i austriackim. Zapewnienia to dostęp do geofunkcjonalności rozwiązania szerokiego gronu użytkowników.

Łatwość obsługi

Kluczowymi elementami aplikacji są: moduł filtrujący, umożliwiający użytkownikowi

szybkie dotarcie do strategicznych dla niego informacji poprzez dostarczenie odpowiedzi na predefiniowane pytania oraz funkcja „drillowania” – intuicyjne funkcje nawigacyjne w obrębie mapy umożliwiające m.in. określenie hierachii obszarów sprzedażowych.

Moduł filtrujący podlega koncepcji ról i użytkowników oraz posiada klucze dla branży farmaceutycznej zdefiniowane zapytania dotyczące linii produktów, umożliwia definiowanie zestawów zmiennych oraz przeprowadza użytkownika przez aplikację. Dzięki temu pracownik wykorzystuje czas pracy efektywniej.

Celem funkcji „drill” jest umożliwienie w aplikacji prostego i szybkiego nawigowania między strukturami obszarowymi. Dwukrotne kliknięcie myszką pozwala przejść na kolejny – bardziej szczegółowy w strukturze obszarowej poziom. Funkcja ogranicza potrzebę włączania i wyłączania warstw i nadmierne korzystanie z funkcji paska narzędzi, jak ma to miejsce w rozwiązaniach Desktopowych. Dzięki tym ułatwieniom rozwiązanie jest przyjazne użytkownikowi i sprawia, że aplikacja jest pozytywnie przyjmowana przez firmę i jej pracowników, dając możliwość intuicyjnego zarządzania obszarami i szybkiego rozpoznawania KPI.

Automatyzacja raportowania

Obok map i tabel użytkownicy systemu WIGeoWeb w firmie Orion Pharma mają do dyspozycji dalsze możliwości analiz i wizualizacji danych – szeroki wachlarz raportów i moduł Cube do wielowymiarowego analizowania. Nowym rozwiązaniem jest tu całkowicie zautomatyzowane generowanie raportów. Po każdorazowym imporcie danych sprzedażowych lub danych z CRM zostaje uruchomiona rutynowa procedura, która w trybie batchowym generuje wszystkie raporty i równocześnie ładuje je do aplikacji, tak aby już następnego dnia

można było mieć dostęp do danych. Moduł Cube umożliwia przeprowadzenie złożonych – wielowymiarowych analiz wybranej grupie użytkowników stacjonarnych i terenowych. Automatyzacja zastępująca manualne generowanie raportów (pochłaniające najwięcej czasu) i dystrybucję pomogła zredukować czas opracowania do minimum.

Międzynarodowe użytkowanie

Z WIGeoWeb dla Orion Pharma korzysta około 60 użytkowników w Niemczech i 8 użytkowników w Austrii. Ich indywidualne wymagania różnią się zarówno ze względu na kraj, jak i typ użytkownika. Istotną zaletą dla branży farmaceutycznej jest możliwość wykorzystania rozwiązania dla wspomagania pracy w różnych działach firmy. Przy różnych wymaganiach, z WIGeoWeb 2.0 korzystać mogą zarówno działy zajmujące się obsługą szpitali, lekarzy jak również te odpowiedzialne za sieci aptek. Bazując na jednej aplikacji mają one dostęp do różnych, sobie dedykowanych, danych i funkcji.

Wdrożenie

Z tego powodu proces wdrożenia systemu powinien zostać przeprowadzany, jak w tym przypadku, według schematu:

■ Aby przygotować i zharmonizować różne wymagania niezależnie od ogólnej

specyfikacji została rozwinięta aplikacja pilotażowa, którą wydajnie przetestowano w firmie Orion Pharma. Opracowanie wersji testowej wykonane zostało jesienią 2008 roku i trwało 3 tygodnie.

■ Działania testowe, trwające do kwietnia 2009 roku, pozwoliły zebrać, odpowiedzianym za projekt po stronie firmy Orion Pharma osobom, bogaty pakiet sugestii dotyczących dopasowania rozwiązania ze względu na jego funkcjonalność i layout. Następnie dane te zostały skategoryzowane i spriorytetowane.

■ Podczas końcowego Workshopu, na bazie zgromadzonych informacji, określona została specyfikacja warunków zamówienia, stanowiąca część finalnej oferty.

■ Rozwój docelowej aplikacji został rozpoczęty w czerwcu 2009 roku.

■ We wrześniu 2009 roku, działająca już na obszarze Niemiec, aplikacja została rozszerzona o Austrię.

■ Końcowy odbiór równolegle rozwijanych aplikacji odbył się w czerwcu 2010 roku.

■ Territory Manager Orion Pharymy utrzymywany jest na serwerach WIGeoGIS.

Zebrane niejednokrotnie w trudnych fazach rozwoju aplikacji doświadczenia

wykorzystywane są przy dalszej rozbudowie Territory Managera dla firmy Orion Pharma. Włączanie nowych elementów innowacyjności w Orion Pharma oraz dalsza rozbudowa o interaktywny Dashboard stanowią obecnie główne cele działania.

Dalszy rozwój

Dzięki wdrożeniu WIGeoWeb 2.0 połączonemu z nowoczesnym systemem CRM firma Orion Pharma postawiła na najnowocześniejsze rozwiązania w obszarze technologii informacyjnych i geoinformacyjnych. Koncepcje takie jak SaaS i SOA oraz wykorzystanie nowoczesnego, opartego na przeglądarce internetowej systemu, redukują znacząco nakład zasobów. Przede wszystkim wskazują możliwości zastosowania rozwiązań geograficznych w przedsiębiorstwie.

ORION PHARMA

- Firma farmaceutyczna działająca w sferze badań i rozwoju leków neurologicznych i psychiatrycznych jak również onkologicznych i pulmonologicznych
- Rok założenia: 1917
- Obroty 2009: ~ 770 Mln €
- Siedziba firmy: Espoo, Finlandia
- Ponad 3.000 pracowników na całym świecie