

# Consultingempfehlungen zu Jahresbeginn

## POTENZIALE ERKENNEN - RESSOURCEN NUTZEN

Eine möglichst genaue Potenzialschätzung der Zielgruppen ist für den optimalen Einsatz Ihrer Vertriebsressourcen unerlässlich. Maßgeschneiderte Sales Force Effectiveness-Lösungen sind eine wichtige Grundlage, um Kenntnis über die Potenziale der relevanten Verschreiber zu erlangen und somit zur Steigerung Ihres Umsatzes beizutragen. Um alle Ressourcen optimal zu nutzen, empfiehlt sich gerade zu Jahresbeginn eine genaue Betrachtung und Überarbeitung der zu besuchenden Zielgruppen, da sich Märkte regional unterschiedlich entwickeln können.

IQVIA nutzt innovative und datenbasierte Verfahren, kombiniert mit branchen-spezifischem Know-how, um Ihren Innen- und Außendienst bestmöglich im Vertrieb zu unterstützen. Für die Bereiche Hospital, Rx und OTC hat IQVIA maßgeschneiderte Targeting-Ansätze zur Potenzialermittlung der unterschiedlichen Zielgruppen entwickelt, um eine optimierte Bearbeitung der relevanten Zielgruppen zu ermöglichen.

Werden medikamentöse Einstellungen im Krankenhaus getroffen, liefert der **Hospital Profiler** von IQVIA eine **Potenzialbewertung der Krankenhäuser auf Einzelhaus-Ebene** und unterstützt somit bei der Ermittlung der verbrauchsstärksten Krankenhäuser.

Treffen niedergelassene Ärzte die Entscheidung über die Verschreibung eines Medikaments, bietet IQVIA, über verschiedenste Fachgruppen sowie Indikationen hinweg, **Arzt-Targetings** an. **Potenziale der niedergelassenen Ärzte** werden durch Kombination von aktuellen, regionalen Verkaufszahlen mit individuell verfügbaren Datenquellen, wie soziodemographischen Daten, Praxisgröße, Interessenschwerpunkte, uvm. statistisch ermittelt.

Das **Pharmacy Scoring** von IQVIA dient der Potenzialermittlung aller österreichischen Apotheken und wird in den Fällen relevant, wo der Apotheker als Entscheider wirkt. **Potenziale der Apotheken** werden durch Kombination von Verkaufszahlen mit individuell verfügbaren Datenquellen, wie soziodemographischen Daten, Umfeldvariablen, Schwerpunkten, uvm. statistisch ermittelt.

Neben der nachfolgenden Klassifizierung und Segmentierung der Zielgruppen in einem gemeinsamen Workshop unterstützt IQVIA auch bei der Vertriebsplanung. Ob zentrale Fragen wie **Ressourcen-Allokation (optimale Außendienstgröße)**, IQVIA ermittelt datenbasiert und analytisch Lösungen zur Entscheidungsunterstützung für Ihr Unternehmen.

Bei der **Erstellung der Gebietsstruktur** wird nicht nur auf eine ausgewogene Verteilung von Potenzial und Workload der Ressourcen geachtet, sondern auch auf bestehenden Kundenbeziehungen, den Wohnort des Mitarbeiters sowie auf Gegebenheiten der Infrastruktur Rücksicht genommen. Gebietslisten sowie Landkarten unterstützen die Umsetzung durch die Mitarbeiter.

Nutzen Sie zu Jahresbeginn die Möglichkeit einer Zielgruppenoptimierung durch IQVIA, um im kommenden Jahr all Ihre Ressourcen optimal einsetzen zu können.

### Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Mag. pharm. Dr. Karin Komposch, MSc  
Head of Consulting, CES Austria, IQVIA  
E-Mail: [karin.komposch@iqvia.com](mailto:karin.komposch@iqvia.com)  
M: +43 (0)664 8000 2410