

nomadvantage

NUMÉRO 15
NOVEMBRE 2009

éditorial

Penser court, moyen et long terme... D'abord, face au risque de pandémie de la grippe A(H1N1), Nomadvantage a tout mis en œuvre pour assurer le plan

de continuation de l'activité commerciale auprès de ses clients. Ensuite, dans la prolongation de la loi de modernisation de l'économie de 2008, les solutions de la gamme ont été adaptées pour exploiter pleinement les conditions commerciales rendues possibles. Elles s'enrichissent notamment de modules complémentaires pour le traitement des remises au client (module RFA). Enfin, avec le recul, nous ne pouvons que nous réjouir de l'engouement des utilisateurs pour les solutions Open. Une adhésion rendue possible par la richesse et la clarté de l'information. Dans ce numéro, vous découvrirez la fonctionnalité de cartographie, plébiscitée par tous.

Bonne lecture !

MOBILE santé

Les outils de la mobilité



Les atouts de la géolocalisation

Disposer sur son ordinateur de tous ses clients et prospects avec l'historique de la relation est indispensable pour un délégué. Pouvoir disposer sur une carte des informations essentielles à la gestion de son activité apporte une nouvelle dimension à l'organisation et à la gestion de l'activité terrain (au propre comme au figuré).



Dans les solutions Open, la base de données des clients est géocodée à 99% (le 1% restant étant géolocalisé au fur et à mesure) : un client est automatiquement positionné sur une carte de France (à condition d'être connecté à internet). Avec OpenPharma, chaque collaborateur nomade bénéficie dès lors d'un puissant roadbook. Et les avantages sont nombreux : affichage par double-clic des informations (valeurs de ciblage, historique des visites ou des commandes, marchés en cours, litiges...), présentation des vingt points de vente les plus proches, sélection à partir de critères (pharmacies non visitées depuis une certaine date, prospects d'une UGA, points de vente qualifiés selon certains critères de ciblage)...

Le positionnement géographique d'un groupe de clients permet ainsi de mieux apprécier la dispersion de son potentiel tout en visualisant la facilité d'accès des uns par rapport

aux autres. On peut alors focaliser le démarchage selon les critères de ciblage affichés sur la carte (tranche de chiffre d'affaires, typologie des clients...).

Enfin, le calendrier visualise les rendez-vous de la journée avec les points géolocalisés, la meilleure route possible avec les temps de parcours, l'itinéraire balisé et le kilométrage précis.

Chaque délégué est à même d'investir son secteur en optimisant quantitativement, qualitativement et géographiquement ses efforts et ses déplacements. Une stratégie partagée par l'encadrement qui peut suivre l'activité d'un collaborateur et apprécier son autonomie, sa perspicacité commerciale et son sens de l'organisation.

D'autres fonctionnalités basées sur la géolocalisation sont en cours de développement pour donner plus de confort et de précision aux stratégies commerciales et à la conquête de nouveaux marchés. ■

Nomadavantage répond aux exigences de ses clients et du marché. Illustration avec la prise de commande, désormais modulable au sein d'OpenPharma : en gardant l'initiative sur les conditions des commandes, le délégué peut agir avec souplesse, tout en respectant ses propres directives marketing et commerciales. La relation client en est valorisée.



En complément, le module de gestion dans OpenPharma gère le principe des groupements formels ou informels.

Livraison différée

Le client choisit la date du traitement (livraison ou facturation) de sa commande. Celle-ci sera traitée en logistique à partir de la date déterminée, qui n'est plus modifiable après export.

Multi-livraisons

La multi-livraison peut être attribuée à certains produits, à partir de quantités déterminées. Elle répond à un besoin de condition commerciale (répartition sur deux ou trois dates des quantités de la première livraison).

Commandes cadencées

Conçue pour les articles à rotation forte dont la distribution est parfaitement maîtrisée par le client (en diabétologie, par exemple), elle permet de répartir une quantité globale sur plusieurs dates (12 au maximum), les commandes non encore livrées étant modifiables.

Livraison	Total	Fdp
lundi 19 octobre 2009	2 277,21	5,00
lundi 23 novembre 2009	184,23	10,00
lundi 21 décembre 2009	2 277,21	5,00
lundi 18 janvier 2010	184,23	10,00
lundi 22 février 2010	2 231,73	5,00

Statut : Validée

Supprimer Enregistrer

■ Les conditions commerciales sont maîtrisées à travers une gestion de commande à cadencement variable

Tableau de bord

Multipliez les analyses grâce aux tableaux

Avec OpenPharma, manipulez vos tableaux de bord et tirez le meilleur parti des données commerciales en fonction des analyses que vous envisagez et de vos stratégies.

Déposez les champs des lignes						
	Total général		2006		2007	
	Qté	Total	Qté	Total	Qté	Total
Total général	222 770	1 228 454,50 €	63 849	264 781,50 €	140 207	811 9

■ OpenPharma permet d'utiliser avec souplesse les données que l'on souhaite analyser plus précisément

Liste des pharmacies, des commandes, des factures, saisonnalité du commandé ou du facturé au mois ou à l'année, cumul du chiffre d'affaires par UGA, par pharmacie, par famille, par gamme ou article... : pouvoir croiser des grilles de données est indispensable dès qu'il s'agit d'en affiner l'analyse. Les tableaux de bord dynamiques d'OpenPharma offrent à tous les utilisateurs de la solution, qu'ils soient en back-office (en IP) ou sur leur portable, la possibilité de manipuler l'affichage de leurs données. Intuitives et réactives, les fonctionnalités du tableau dynamique d'OpenPharma se manipulent aisément : trier en cliquant sur une

entête de colonne, déplacer les colonnes par glisser-déposer, afficher ou masquer des colonnes avec le clic-droit... Toutes les nouvelles présentations du tableau obtenues à la suite de ces manipulations sont immédiatement exportables en un seul clic vers les tableurs Excel de Microsoft ou Calc d'Open-Office pour une impression ou une exploitation ultérieure. Ces manipulations ne présentent évidemment aucun risque pour les données, et il suffit aussi d'un clic pour revenir à l'état initial d'OpenPharma. Les tableaux de bord dynamiques possèdent également certaines fonctionnalités plus poussées qui sont l'occasion d'approfondir

l'analyse des résultats affichés. En voici deux exemples :

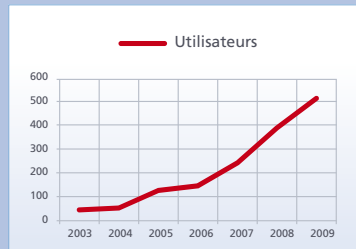
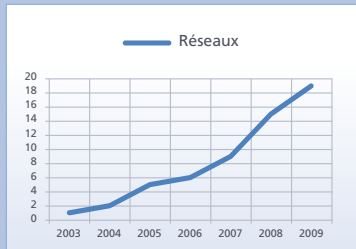


Le regroupement

Chaque entête de colonne peut être utilisé comme élément de regroupement. Par exemple, une liste de cent commandes peut être regroupée par UGA grâce à un simple « glisser-déposer » : chaque UGA possède alors sa propre liste des commandes correspondantes. Un regroupement peut également se faire sur plusieurs niveaux et détailler ainsi les articles par famille et par gamme, chaque niveau affichant les sous-totaux.

Chiffres clés

Six années de collaboration avec tous les acteurs de l'univers de la vente en pharmacie nous permettent aujourd'hui d'annoncer qu'OpenPharma équipe 1 délégué sur 5 en France, et qu'OpenSellOut, notre solution de gestion des équipes d'animation et de formation en pharmacie, est le premier outil dédié à cette activité reconnu par le secteur.



Deux nouveaux clients viennent de choisir OpenPharma pour leurs équipes commerciales :



Spécialiste mondial indépendant des systèmes d'injection pour auto-administration personnalisée des médicaments liquides et fournisseur d'aiguilles à encliquetement universellement compatibles, Ypsomed est basé en Suisse et est présent dans le monde. OpenPharma a été retenu pour équiper le réseau français de vente en pharmacie. Parmi les arguments décisifs : sa parfaite compatibilité avec le système d'information de la maison mère.



Présent dans les secteurs thérapeutiques de la gastro-entérologie, de la pneumologie ou du traitement de la douleur, Nycomed est un acteur mondial du marché pharmaceutique et gère aujourd'hui un large portefeuille de produits OTC. Il vient d'équiper son réseau français de vente en pharmacies d'OpenPharma, notamment pour ses différents modules couplés de sell out, de formation et de vente.

Tableaux dynamiques

La sélection

Ici, il s'agit d'isoler des valeurs dans le tableau (une fonctionnalité souvent rencontrée dans les tableaux classiques). Chaque colonne permet d'accéder à la liste des valeurs correspondantes, qu'il est alors possible de trier afin d'obtenir un second niveau d'enregistrements sélectionnés.

		Total général		2006	
		Qté	Total	Qté	Total
Total GYNECOLOGIE		2 457	11 574,56 €	2 457	11 574,56
GYNECOLOGIE	AGREAL 100MG GELULES BT 20	1 199	7 283,01 €	1 199	7 283,01
	CREME 0.1% CR VAGINALE	451	1 789,62 €	451	1 789,62
	TROPHIGIL GELU VAGINALE BT 14	807	2 501,93 €	807	2 501,93
Total HEMATOL		11 733	38 953,56 €	2 284	7 582,88
HEMATOL	HEMATOL Ampoule Buvable boites de 10	3 007	9 983,24 €	438	1 454,16
	HEMATOL Sachets boites de 10	8 726	28 970,32 €	1 846	6 128,72
Total INFECTIOLOGIE		888	9 503,23 €	888	9 503,23
INFECTIOLOGIE	BACTEX 200MG CPR BT 10	246	2 065,13 €	246	2 065,13

■ La sélection
Une fonctionnalité pour atteindre rapidement l'analyse du périmètre souhaité

■ Le regroupement
Une vision synthétique de vos données, en un simple glisser-déposer

		Total général		2006		
		Qté	Total	Qté	Total	Qté
Total général		222 770	1 228 454,50 €	63 849	264 781,50 €	140 20
	ACNESTOP100MG GE CPR BT 15	354	845,96 €	41	96,97 €	31
	ACNESTOP100MG GE CPR BT 30	545	2 548,03 €	112	525,47 €	43
	ACNESTOP100MG GE CPR BT 5	255	304,87 €	120	142,46 €	13
	ACNESTOP50 MG GE CPR BT 14	15	27,45 €			1
	ACNESTOP50 MG GE CPR BT 28	90	252,41 €	10	27,50 €	8

« Les tableaux dynamiques sont en perpétuelle évolution, et d'autres fonctionnalités sont encore à exploiter dans le prolongement de ce qui existe aujourd'hui. Les équipes de développement de Nomadvantage y travaillent déjà, conformément à leurs engagements envers leurs clients. »

Plan de continuation de l'activité

Face au problème crucial du risque de pandémie de la grippe A(H1N1),
Nomadvantage apporte ses réponses.

La prévention d'abord...

La souplesse de l'organisation de Nomadvantage permet de faire face à une éventuelle contamination des équipes : les membres de la hotline peuvent être remplacés dans un délai très court. Les outils de suivi utilisés sont structurés, et leur rigueur offre la possibilité à tout collaborateur de reprendre en secours des services d'assistance client à distance.

Par ailleurs, la structure informatique et téléphonique exploitant les technologies de VPN et de VOIP permet, en toute sécurité, d'accéder de son domicile aux ressources de l'entreprise avec un ordinateur équipé.

La vaccination ensuite !

Pour assurer la continuité de l'activité commerciale chez ses clients, Nomadvantage a mis au point des configurations nomades utilisables de son domicile par toute personne, en toute sécurité.

Nuxe, par exemple, dispose de postes pouvant être déportés sans délai pour assurer les fonctions d'administration des ventes par Open ADV (gestion des litiges, suivi des commandes et de la facturation) et pour utiliser toutes les fonctionnalités courantes d'OpenPharma (prise de commande). ■

La LME et les conditions commerciales

La loi de modernisation de l'économie de 2008 a permis de clarifier les règles de fonctionnement entre clients et fournisseurs.

Les conditions commerciales ont toujours été complexes du fait de nombreux facteurs comme la diversité des canaux commerciaux, les stratégies marketing, la concurrence, les règles de branche, la législation internationale sur les pro-

duits... La LME, votée l'an dernier, a pour but de simplifier et d'accélérer les processus de règlement, et d'éviter retards et litiges de paiement, très souvent sources de frais de gestion.

Désormais gérées de façon plus souple, les conditions commerciales intègrent conditions de prix, de délai, de paiement, de livraison avec plus de visibilité sur les promotions et les avantages tant au niveau de la commande que de la facturation. L'action commerciale

auprès des pharmacies n'échappe pas à cette règle. Nomadvantage apporte sa contribution en fournissant un module spécifique qui calcule automatiquement ces RFA à partir des données de facturation réelle. Dans ce cadre, les remises de fin d'année, précisées dans les conditions générales de vente et calculées sur une historisation des mouvements de commande ou de facturation sur une période annuelle, sont gérées avec transparence et rigueur. ■

Responsabilité environnementale

Nomadavantage fait son Grenelle... Partenaire depuis quelques années d'Acer pour la fourniture de PC portables, l'entreprise a déjà déployé les nouveaux modèles du constructeur, aux composants à basse consommation. L'équipement des réseaux se fait désormais sur la base du TravelMate 8371. Celui-ci intègre un processeur puissant et peu gourmand en électricité, qui assure une productivité exceptionnelle tout en économisant de l'énergie.



Avec une autonomie de batterie de plus de 8 heures, le TravelMate 8371 offre des performances excellentes tout au long de la journée avec une seule charge.

Grâce à la technologie Acer Thermal Comfort, votre ordinateur portable reste froid et agréable au toucher même après une utilisation prolongée. De surcroît, ce modèle, d'une épaisseur réduite, est un véritable poids-plume légèrement supérieur à... un kilo. L'ultra-portabilité au service de l'environnement ! ■

 **nomadvantage**
Editeur de solutions mobiles

www.nomadvantage.com

NOS PARTENAIRES :      

Mobile Santé est la lettre d'information de Nomadvantage S.A.S. - 90 rue Victor Hugo 94200 Ivry-sur-Seine - Tél. : +33 1 45 17 27 77 - Fax : +33 1 45 17 27 38