



ОБЗОРНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ



XCLM – МОБИЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ВИЗИТОВ:

- **ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ**
- **СУПЕРВАЙЗЕРОВ**
- **АУДИТОРОВ И ТАЙНЫХ ПОСЕТИТЕЛЕЙ**
- **МЕДИЦИНСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ**

ХСЛМ СОСТОИТ ИЗ ДВУХ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ:

ПЛАТФОРМЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ СТАНДАРТНЫЙ ФУНКЦИОНАЛ УДАЛЕННОГО ВИЗИТА:

- Планирование маршрутов
- Ведение клиентской базы
- Контроль геопозиции с помощью GPS, WiFi и вышек сотовой связи
- Сбор и обработку собранных данных
- Синхронизация данных от сервера в реальном времени

МОДУЛЕЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ РАЗНООБРАЗНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОТРУДНИКУ ВО ВРЕМЯ ВИЗИТА:

- Демонстрация презентаций
- Чек-листы для аудита
- Сбор данных о наличии товаров в торговых точках
- Опросы, анкеты
- Интерактивные калькуляторы
- Базы знаний и документов
- А также большое количество другого функционала, необходимого в той или иной области работы представителей компании

Модули могут быть использованы в любом сочетании, формируя удобную диджитал среду для удаленных визитов представителей компании.

Однако, исходя из практического опыта внедрения системы, мы выделяем несколько конфигураций, которые максимально отвечают тем или иным отраслям:

XCLM. МОДУЛЬ ФАРМА

Для медицинских представителей
фармацевтических компаний

XCLM. ДИСТРИБЬЮЦИЯ

Для производителей товаров и
дистрибьюторов

XCLM. АУДИТ

Для торговых сетей

XCLM. МОДУЛЬ ФАРМА

XCLM. ФАРМА автоматизирует визиты медицинских представителей.

С помощью системы медицинские представители строят маршрутные планы, планируют визиты. Данные выполнения маршрутных планов, в том числе геолокации по GPS, WiFi и вышкам сотовой связи, доступны для просмотра руководством в реальном времени.

На визите они могут демонстрировать интерактивные презентации, содержащие наглядные медиаматериалы: видео, 3D, анимацию.

Все действия во время визитов: показ слайдов, видео, всплывающих окон, а также длительность и частота просмотра отправляются на сервера XCLM. На основании собранных данных можно оценить востребованность и эффективность маркетинговых материалов, как на уровне отдельных слайдов, так и на уровне ключевых сообщений или продуктов.

Дополнительные инструменты: калькуляторы, виртуальные пациенты, опросы, анкеты, формы обратной связи и др., позволяют вовлечь специалистов здравоохранения в визит и получить от них необходимую фармацевтической компании информацию.



Е-DETAILING

Наглядные презентации препарата на визитах к врачу. Любые медиаматериалы: видео, лекции OL, анимации механизма действия, 3D инструкции к медицинскому оборудованию.



КОНТРОЛЬ

Маршрутное планирование. Контроль длительности и места проведения визитов к врачу. Оценка работы медицинского представителя и выполнение KPI



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Обратная связь от сотрудников здравоохранения: опросы, анкеты, формы нежелательных явлений и запросов медицинской информации. Формирование базы врачей и их интересов



ИНТЕРАКТИВ

Вовлечение врачей в процесс презентации: виртуальные пациенты, фармакологические модели и др. Геймификация и соревновательность в работе медицинских представителей.



CLOSED LOOP MARKETING

Сбор данных о ходе визита и использовании материалов. Доступна любая информация: от длительности показа слайда до аналитического отчета по эффективности ключевого сообщения.



ИНТЕГРАЦИЯ И КАСТОМИЗАЦИЯ

Интеграция с CRM и другими информационными системами. Интеллектуальная система импорта мастер-данных. Кастомизация продукта под бизнес-требования.

XCLM. МОДУЛЬ АУДИТ

XCLM. АУДИТ автоматизирует аудит торговых точек ритейл-сетей.

Система позволяет создать чек-листы для проверки торговых точек, передать их на мобильные устройства исполнителей и централизованно собрать данные их заполнения.

При заполнении чек-листов автоматически формируются задачи для руководителей точек и осуществляется контроль их выполнения.

Работа аудиторов и тайных покупателей мониторится системой. Строятся маршрутные планы, определяется место проведения визита, его длительность. Данные доступны для просмотра в реальном времени.



МОБИЛЬНОСТЬ

Заполнение чек-листов аудиторами и управление задачами руководителей на мобильном устройстве.



КОНСТРУКТОР

Удобный конструктор чек-листов, задач и критериев KPI.



КОНТРОЛЬ

Маршрутное планирование. Контроль длительности и места проведения визитов. Фотоотчет.



НАГЛЯДНЫЕ ОТЧЕТЫ

Визуализация данных и отчеты, наглядное отображения выполнения KPI.



УПРАВЛЕНИЕ ЗАДАЧАМИ

Система управления задачами для руководителей аудируемых точек.



ИНТЕГРАЦИЯ

Интеграция с учетными системами. Интеллектуальная система импорта мастер-данных.

XCLM. МОДУЛЬ ДИСТРИБЬЮЦИЯ

XCLM. ДИСТРИБЬЮЦИЯ автоматизирует визиты торговых представителей в торговые точки.

Во время визита торговые представители могут указывать наличие в точке SKU, рекламных материалов, элементов индивидуального мерчандайзинга, участие ТТ в акциях. При необходимости система позволяет сформировать прямо в точке заказ и отправить его дистрибьютору. В процессе визита представитель может приложить фотографии, которые будут автоматически переданы на сервер.

Вся собранная информация доступна на сервере сразу после завершения визита, т.е. в реальном времени и может быть проанализирована в срезе сформированных KPI. Система поддерживает фокусные группы товаров, must-листы и др.

Визиты торгового представителя планируются с помощью модуля маршрутного плана. Выполнение этого плана, включая геопозицию, собранную с помощью GPS, WiFi и вышек сотовой связи, доступно для просмотра руководством в реальном времени.

Также система предоставляет и другие инструменты, делающие работу представителя компании более эффективной: презентации, модуль отправки документов, анкеты, опросы, др.



СБОР ИНФОРМАЦИИ В ТТ

Во время визита ТТ может собрать информацию о наличии товаров, рекламных материалов, элементов индивидуального мерчандайзинга, участии торговой точки в рекламных акциях. Также в процессе визита можно приложить фотоотчет.



МАРШРУТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Работа торгового представителя начинается с маршрутного планирования. Запланированный маршрут и его выполнение (включая геопозицию по GPS, WiFi и вышкам сотовой связи) доступны руководству в реальном времени.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Во время визита, торговый представитель может с помощью мобильного устройства показать презентации товара, воспользоваться базой документов, отправить запрос и др.



ЗАКАЗ И ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Система позволяет сформировать заказ и отправить его соответствующему дистрибьютору, прямо во время визита. Кроме того поддерживаются шаблоны закупок, скидки для торговых точек, скидки от объема, акционные скидки и др.



ВЫПОЛНЕНИЕ КРІ

Система поддерживает группы фокусных товаров (must-листы), индивидуальные планы, а также позволяет создать другие критерии оценки эффективности и построить аналитические отчеты.



ИНТЕГРАЦИЯ И КАСТОМИЗАЦИЯ

Система легко интегрируется с CRM компании и системами заказа с помощью Web API. Также возможна кастомизация под бизнес-процессы заказчика.

ПРЕИМУЩЕСТВА



Система работает без доступа к сети Интернет: данные, собранные на визитах, хранятся на мобильном устройстве до подключения в Интернет.



Система размещена на серверах, расположенных в России, и соответствует требованиям закона о Персональных данных.



Стоимость системы ниже зарубежных аналогов и зафиксирована в российских рублях.



Система хорошо документирована, содержит видеоинструкции для представителей и руководителей.



Осуществляется техническая поддержка по email и телефону.

КОНТАКТЫ

ИГОРЬ ШЕМЯТЕНКОВ

МОСКВА, УЛ. КИЕВСКАЯ, Д. 19, ОФ. 429

МОБ.: +7 (985) 661-72-90

ОФИС: +7 (495) 118-40-95

E-MAIL: INFO@XPRACTICE.RU