



Soluciones IT – Sector Farma

Sistema de Cálculo de Objetivos de Venta



¿Qué es Zoom Sales Quota?

Es una solución que permite establecer y calcular los objetivos de venta de la red comercial de una compañía farmacéutica por territorio, producto y comercial en función de diferentes parámetros y un objetivo de ventas general.

¿Por qué este sistema?

El cálculo de los objetivos de venta puede representar un proceso delicado, laborioso y muy sensible, con un impacto significativo en la red comercial y el negocio. La automatización del mismo requiere el uso de aplicaciones abiertas, flexibles y que se adapten a las necesidades de cada laboratorio.

Conocedora de dicha problemática y avalada por una dilatada experiencia en el sector farmacéutico, **Grupo SCA** ha desarrollado una herramienta de "Cálculo de Objetivos de Venta" que proporciona como beneficios tangibles:

- Mecanización de los procesos de cálculo de objetivos simplificando las tareas de los responsables de establecerlos.
- Flexibilidad a la hora de definir los objetivos en base a la definición de parámetros y diferentes criterios de cálculo y distribución de presupuestos.
- Capacidad para que los diferentes implicados en la definición de los objetivos, por ejemplo los directores territoriales, trabajen con una herramienta común.
- Proporciona ayuda a la hora de tomar decisiones mediante el establecimiento de diferentes escenarios para un mismo período de tiempo.
- Mejora la confianza de la red comercial en que el reparto territorial de los objetivos de ventas se realiza en base a unas reglas claras
- Sistema integrable con otros sistemas de la compañía como el ETMS o el sistema de Business Intelligence.

Características del sistema

- Definición de las estructuras territoriales y de productos (reales o simuladas)
- Posibilidad de trabajar con diferentes escenarios, creando tantos planes como se desee.
- Distribución de objetivos a toda la red de ventas de una forma ágil y rápida, desde el valor nacional hasta el *brick*.
- Posibilidad de establecer períodos de referencia diferentes para cada producto o tipo de productos, en función de si son estacionales, crónicos y/o en lanzamiento, crecimiento o madurez.
- Cálculo de los objetivos de ventas de la red comercial aplicando diferentes indicadores y criterios (de mercado, producto, etc.)
- Posibilidad de ajustar los resultados manualmente en función del dato obtenido o del crecimiento esperado.
- Totalmente parametrizable y adaptable a cualquier compañía.

Nuevo de Plan de Objetivos



Producto Presentación

Descripción: Plan de Objetivos 1er Trimestre Ceclon

Fecha Inicio: 1/2009 Fecha Fin: 3/2009

Producto: CECLON Repartir objetivo entre presentaciones

Mercado: B1C1 INHIB PLAQ CICLO OXIGEN

Objetivo Nacional: 3480000 g Porcentaje de mercado: 50

Estructura Territorial: Simulación 2009 Línea: Anticoagulantes

Mensualización: Producto

TAM de referencia: 6/2008 Producto para el cálculo del TAM: CECLON

Aplicar Matriz de cálculo:

Aceptar Cancelar

Mensualización



Descripción: Primer Cuatrimestre-2009 ASTIDOL.L.Dolor

Línea	Objetivo Nacional	Fecha Inicio	Fecha Fin	Mensualización Producto	Nombre Mensualización
Dolor	3.760.000	1/2009	4/2009	Producto	Automatica Producto
Reporte: Simulación 2009		Producto: ASTIDOL	Producto referencia para el TAM: ASTIDOL	Mercado: C10A1 ESTATINAS IN HMG-COA RED	
Porcentaje de Mercado:	50	Esta mensualización tiene incidencias			
Nacional - Gerente de Área		Enero	Febrero	Marzo	Abril
Nacional	1.013.475	890.599	889.094	966.832	
AREA RESTO UNIDAD 1	0	198	68	28	
DOMINGO VALLEJO, FELPE	150.785	133.442	130.273	138.554	
MATEO TARRAGONA, JOSE MARIA	136.583	121.004	118.847	125.302	
QUINTANA HERNANDEZ, EMILIO	117.729	104.613	117.031	118.519	
RAMA MARTINEZ, JOSE N.	152.256	135.311	128.405	150.234	
RUBIO DE REY, J. MANUEL	142.664	122.446	120.739	135.305	
SAENZ GONZALEZ, JAMIE	154.058	140.090	140.382	154.032	
SANCHEZ SERRANO, JOSE A.	159.400	133.497	133.350	144.856	

Grupo SCA

Raimundo Fernández Villaverde 61, 5ª Planta
28003 Madrid
Tlf: 902 01 00 01 / +34 91 252 60 52 / 55 / 58
Fax: (91) 252 60 50 / 51



Soluciones IT – Sector Farma

Sistema de Cálculo de Objetivos de Venta

Nuestra experiencia

Grupo SCA está presente en el sector Farma desde hace más de 14 años desarrollando productos específicos y prestando servicios informáticos y de consultoría de diferente naturaleza, aunque desarrollando un mayor nivel de especialización en área comercial.

Ello nos ha permitido conocer el sector y el modelo de negocio de los laboratorios en profundidad y depurar los factores de éxito en la gestión, diseñando servicios y productos adaptados a las necesidades reales y que aportan un valor añadido al negocio.

Disponemos de soluciones como Alef y Vantir y ofrecemos servicios personalizados como un Help-Desk de soporte a la red de ventas, instalaciones, inventario y mantenimiento del stock de equipos de la red, desarrollos personalizados y consultoría.



Alef es un completo ETMS en entorno web para el sector farmacéutico, con una potente herramienta de Business Intelligence integrada. Desde el año 2000 se ha ido consolidando como un producto flexible y robusto, adaptable a las redes de ventas de cualquier sector.

Nuestra firma

Grupo SCA es una firma de servicios profesionales de consultoría cuya especialización, carácter internacional y capacidades permiten aportar valor al cliente tanto a nivel estratégico, en la planificación de su negocio, como a nivel funcional para mejorar la gestión de su organización, procesos y tecnología, y a nivel operativo, ayudando en la ejecución de determinadas tareas, bien por colaboración directa con los departamentos usuarios o por externalización de las mismas.



Grupo SCA

Rambla de Catalunya, 18, Planta 3
08007 Barcelonad
Tlf: 902 01 00 01 / +34 91 252 60 52 / 55 / 58
Fax: (93) 342 92 41