

瑞云 | 决策易

绩效驱动 团队赋能
PERFORMANCE DRIVEN, TEAM ENABLING

决策易

赋能医药企业营销数字化转型

瑞云信息技术有限公司

目录

01

公司简介

02

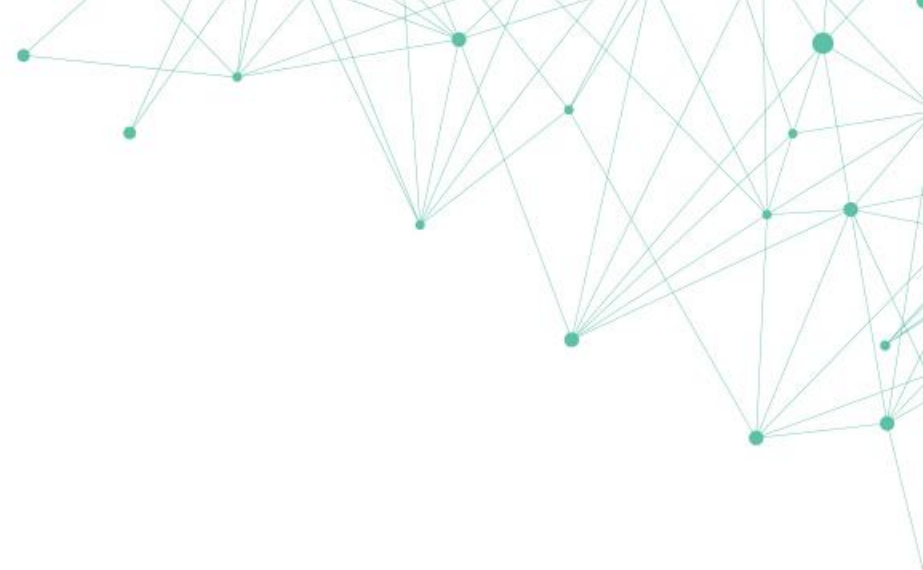
决策易七大应用介绍

03

决策易四大解决方案介绍

04

决策易客户成功体系



1 | 公司简介

决策易 - 专注于医药大健康行业营销数字化

- 来自10多年的实践经验，专为医药大健康行业打造
- 以绩效驱动、团队赋能为理念，助力医药大健康企业的营销数字化转型



10+年

从事医药大健康行业CRM
应用10余年.

7+应用

销售、流向、营销、数据、
绩效、商务、服务等7大应
用，按需配置.

600+顾问和技术

专业的客户成功体系，坚
实的研发队伍.

70000+用户

赋能7万多营销人员实现移动
营销、掌上决策.

医药健康整体解决方案

精准地目标区域
评估和客户确定

基于指标的资源投放
和销售驱动

以提升效能为目标
的行为管理

基于目标达成的
进度和业绩管理



Data

Territory

CRM

Insight

Expense

Loyalty

行业数据提供
和数据集成

终端数据提供
省区容量数据
流向采集和清洗
发货/回款数据集成
主数据管理平台
数据挖掘和分析

销售区域管理

区域组织管理
销售人员管理
小区管理
销售指标制定
区域平衡分析

客户开发和维护

潜在客户开发
客户管理
客户评估和分级
客户拜访
市场活动
会议管理
动销能力评估

绩效分析

市场覆盖分析
业绩达成报告
绩效排名分析
客户异常预警
行为异常分析

市场费用管理

市场费用管理
商业返利管理
代理费用管理
代表绩效管理
费用分析

会员管理

会员档案管理
忠诚度计划
会员营销
会员价值管理
会员大数据分析

七大应用、四大方案，助力药企一站式营销数字化平台



行业方案

临床销售方案 / OTC动销管理方案 / 精细化招商方案 / AI智能流向管理方案



销售云



流向云



营销云



数据云



绩效云



商务云



服务云



数据智能



大数据



机器学习



认知服务



分析服务

灵活：销售、流向、营销、数据、绩效、商务、费用七大云应用，结合企业的营销模式灵活构建；

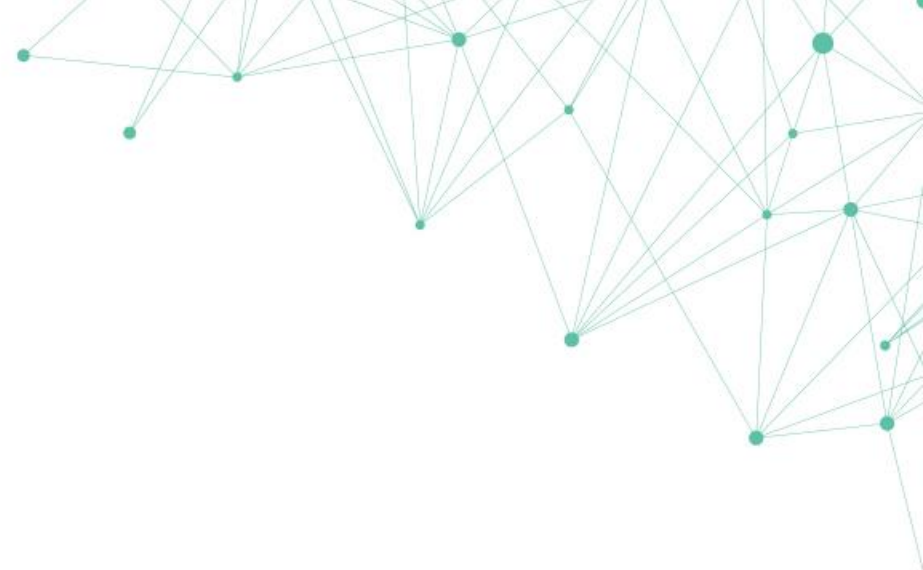
快捷：SaaS模式，部署快、实施快，且版本持续升级；

智能：基于数据来支持决策和行动，内嵌AI来提升效率；

合规：充分考虑政策法规的合规性要求。

部分经典客户





2 | 决策易七大应用介绍

决策易7大应用助力药企营销数字化转型



销售云

助力营销团队销售效能升级，实现效益最大化。



营销云

高效整合数字化营销渠道。让营销更加智能化、便利化。



数据云

采用大数据智能算法，科学制定业绩目标、资源投入，评估区域市场占有率。



绩效云

提升销售人员行为绩效分析及时性和客观性。



流向云

及时采集数据、降低人力投入，获得准确经营状况数据，全面掌握市场动态。



商务云

全面掌控渠道，实现从经销商到终端的全程销售管理。



服务云

打造CSO合规经营体系，实现一站式闭环管理。

决策易销售云



客户池持续性沉淀

决策易客户管理功能，将帮助药企持续更新维护客户信息，并实现异常客户预警和沉睡客户唤醒，提升商机客户转化率。



协访管理更高效

通过访前计划、工作态度、专业知识等多维度协访评价打分，对代表进行综合性评估，并在线记录协访建议，便于管理者对该代表开展更有针对性的培训规划。



移动办公更便捷

整合OA系统，在线提交日报/周报/月报/申请，便捷高效，真正的即开即用、移动办公。



拜访过程更细致

拜访流程更加标准化、细致化，精准定位提升拜访真实性，让代表更便捷的通过决策易跟踪维护客户信息，实现过程管理切实落地。



市场活动管理更精准

从活动策划、人员投入、活动执行、会议管理、效果评估等多维度分析市场活动ROI，优化市场活动资源投入，追踪效果评估。



数据分析更智能

强大的数据分析功能，帮助医药企业进行销售绩效分析、销售行为分析，并提供异常客户预警，实现数据分析智能化。

决策易销售云

- 帮助医院营销团队实现SFE管理，提升销售绩效；
- 辅助OTC团队提升动销执行力；
- 提升销售代表计划与执行能力，提高团队产出，提升市场推广专业能力；

决策易绩效云

决策易绩效云

- 帮助企业建立目标驱动绩效管理模型；
- 实现多目标数据整合，并进行合理绩效规划；
- 提供及时的绩效数据分析，进行绩效校准；
- 根据销售人员绩效，及时进行方案改善。



区域管理更清晰

从区域组织管理、销售人员管理、小区管理等维度提升区域管理能力，通过区域平衡分析，来合理制定销售指标规划。



目标管理更科学

销售指标制定，业绩指标制定依据客观的数据来制定。通过潜在市场容量和区域平衡分析以及历史销售数据更科学合理的设定各区指标，下发销售任务。



奖励规则更客观

帮助企业进行奖励规则配置，更合理定义和配置KPI模型。让奖励规则更客观科学，提升管理流畅度。



绩效分析更高效

从业绩指标达成角度和行为分析指标完成度等方面，帮助管理者和销售人员直观了解业绩达成状况，及时调整工作规划。

决策易营销云



在线培训管理-为店员赋能

邀请店员关注微信，从而与药店店员建立初期互联，继而通过游戏化有奖培训形式，激发店员学习热情，增强互动。后续可通过微信公众号来长期推送产品培训信息，深化店员专业能力。



EDA推送-医生互动更顺畅

为应对医药代表进院难等难题，决策易专为药企开发在线eDA推送功能。结合系统内医院、科室、医生等详细信息数据，有针对性的发送相关EDM资料，保持顺畅的在线交流。



患者微信管理增强粘性

通过关注微信的方式，增强患者信息的沉淀，并通过精准信息推送、持续性增强与患者的互动，提升营销精准度和频度。



门店激励管理-激发店员热情

医药代表在巡店时，可通过邀请店员关注公众号，在微信上上传小票，待小票通过审核后，获取积分，进行积分兑换。通过这种互动形式激励店员，并且进一步拉近代表与店员之间的关系。



会议管理更专业

从预算/费用、人员投入、活动目的、效果评估等多维度分析会议活动ROI，优化会议活动资源投入，追踪效果评估。形成计划-执行-跟踪闭环管理。



大数据服务更高效

结合营销数据，完善客户标签，构建客户画像，并分类客户类型，帮助代表更好的了解客户爱好，进行针对性的互动。积累客户大数据，优化分析，提高客户的认可度。

决策易营销云

- 高效整合数字化营销管理，全面改善销售团队与客户的数字化沟通方式；
- 建立多维度标签，完善客户画像；
- 帮助代表更好的了解客户，增加互动话题，精准定位客户爱好；
- 提升企业数字化营销管理能力，构建企业营销大数据。

决策易流向云

决策易流向云

- 多模式的流向数据采集，体系化流向数据处理流程，有效节约人力，提高流向处理速度；
- DDI流向直连智能采集平台，及时掌握流向数据，采集效率大幅提升；
- 多维度流向数据智能分析，帮助管理者及时掌握市场信息，提高决策效率。



产品别名管理智能化

系统能够快速匹配产品别名到标准名称，清除冗余数据，确保产品数据准确性。



流向直连更高效

提供和商业之间的DDI直连，更及时抓取流向数据，实现流向数据采集高效、便捷。



流向确认更便捷

流向数据得到一线销售的确认，及时提起申诉，进行沟通，确保数据真实性。



流向导入更便捷

基于标准模板进行数据的收集和导入，快速便捷的进行流向数据导入。



数据清洗更准确

匹配别名到标准名称，清除冗余数据形成准确的流向数据。



流向智能分析更全面

多维度流向分析，并通过PC、移动端体现，帮助管理者实时掌握市场信息，提高决策效率。

决策易数据云



医院大数据：掌握医院终端市场

610000+ 医院大数据，为医药企业提供区域管理基础数据，帮助管理者更合理分配人员、资源等投入，实现精准市场开发。



医生大数据：实现精准营销

1450000+ 医生大数据，帮助医药企业从多维度掌握医生信息，从而顺利开展精准营销，帮助代表开展有针对性的学术推广，提升拜访效率。



KOL专家数据：汇集意见领域资源

5000+ 医药行业专家数据，帮助医药企业掌握所需领域意见领袖数据。通过精准挖掘，寻找KOL为产品在该领域的治疗方案做有效背书。

OTC 药店大数据：掌握OTC终端市场

410000+ 药店终端大数据，帮助管理者第一时间掌握区域市场潜力，有效规划资源、人员投入，提升ROI。

决策易数据云

- 多维度的医药行业大数据,帮助药企科学合理的评估区域市场占有率;
- 帮助管理者科学制定业绩目标、资源投入,确保ROI更合理。

决策易商务云

决策易商务云

- 全面掌控渠道，实现从经销商到终端的全程销售管理；
- 实现精细化商业库存和窜货管理；
- 打造移动化商务管理平台，加深药品流通大数据的挖掘利用，进行全面准确的渠道覆盖、终端纯销、业绩考核、费用核算等分析。



主数据管理全面化

包括组织架构信息、人员信息、经销商档案、协议管理及终端客户档案等主数据的质保管理。并通过对主数据各维度分析，进行辖区管理。



渠道管理流程化

决策易可与ERP等营销系统对接，实现基订单、发货、开票、库存、回款信息的全流程管理，起到内控作用。并通过商业补差、返利计算等为经销商提供全面服务。



决策分析多维度化

基于客户、团队、产品等多维度建立分析报表，包括进销存分析，窜货分析，指标进度分析，实现销售的绩效跟踪和管理。



销量管理自动化

决策易对渠道及终端销量进行自动化采集，智能化清洗，移动化申诉与审核。同时决策易提供多维度销售指标、销售预测模型及数据上报机制。



商务行为管理可视化

包括客户信息360度视图、应收账款预警、销售数据实时查询、商业拜访管理、商业协防管理等。

决策易服务云

流程规范化

深入管理CSO的服务过程和结果。通过时间记录、GPS定位、现场拍照、业务数据提报等方式，完善营销服务管理流程，规范营销服务体系。

推广专业化

加强学术推广，建立以学术会议、科室研讨会、服务活动为中心的业务体系，提升营销专业形象。

使用便捷化

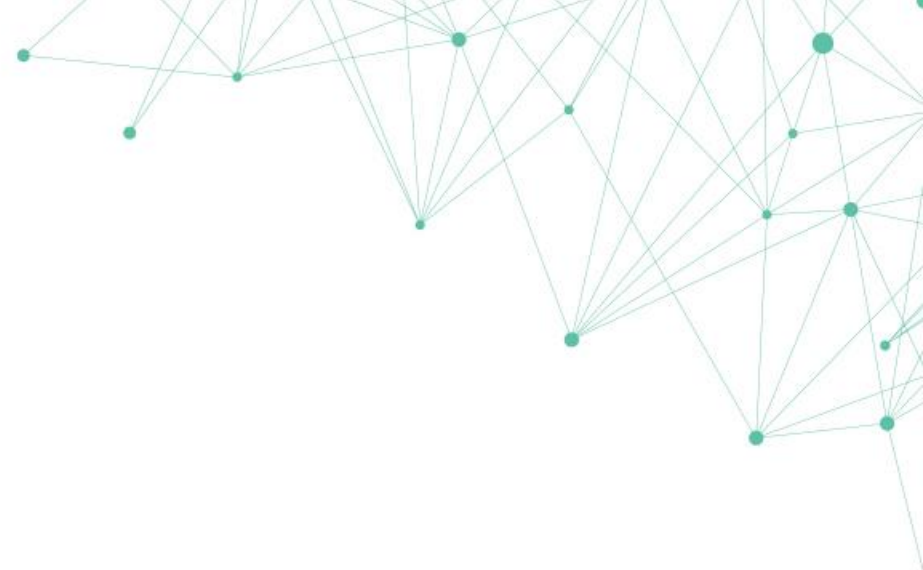
通过APP移动端和WEB端，便捷管理客户数据、服务协议、预算、合同、活动、验收结算、申请审批等，并支持语音输入、GPS定位、拍照等功能，让日常工作变得更便捷。

数据可视化

清晰直观的多维度数据分析，支持不同角色查询对应的报表数据信息，了解相关工作，协助管理者进行明智决策。

决策易服务云

- 系统全流程合规化支持，形成完整证据链；
- 服务商资质审核、开户管理、协议、费用等主数据档案规范一体化管理；
- 学术推广专业化管理，提升营销形象；
- 所有素材提交均可在线生成电子报档，提高费用结算效率。



3 | 决策易四大解决方案介绍



OTC动销解决方案

客户主数据管理

- 实现连锁、药店信息沉淀管理；
- 产品品类、规格等数据管理；
- 结合客观数据为销售人员制定更合理的组织架构与销售策略。

目标管理

- 药店大数据
- 市场大数据
- 组织目标管理
- 代表目标管理
- 连锁目标管理
- 核心门店目标管理
- 动销指标管理
- 行为考核指标管理

动销激励

- 提供一系列功能支撑，如生动化展示、促销活动管理、市场活动管理、店员培训激励、上传小票积分等活动，帮助代表加强和店员的沟通，更好传递产品知识，加强和店员的感情维系。

巡店管理

- 通过手机端即可实现药店的全方位管理；
- 可了解药店的360度全方位信息；
- 依据工作轨迹更合理的设定日常拜访路线，制定拜访计划，管理巡店内容，使巡店流程专业、便捷、高效、移动化。

决策分析

- 通过动销指标评估模型，从店面铺货分析、客户拜访分析、生动化展示分析、陈列分析、激励分析、店员培训分析、活动分析等多维度掌控市场情况，基于数据更高效的制定决策。

效益提升/benefit promotion

实现营销团队协作：基于统一平台进行客户、流向、拜访、市场活动等业务处理。

系统快速有效采集、处理、分析流向数据，提高流向数据采集和分析效率。

建立终端报备体系，节约大量市场费用。

提升销售团队效能：实现客户的分级管理，制定针对性的拜访策略和市场活动规划。

临床SFE解决方案

掌握市场潜力

- 系统提供医院大数据、医生大数据、专家大数据帮助企业掌控终端市场、可以定位目标客户,实现快速洞察薄弱市场环节,确保资源高效投入。

合理投放资源

- 实现组织架构、销售人员分配管理,从而在有限资源情况下实现区域资源分配平衡,制定合理的销售指标,实现效益最大化。

行为管理

- 基于客户分级,设定不同的行为指标,有针对性的制定拜访\协访计划,通过系统提高医生拜访流程专业、高效化,通过数字化营销等功能拓展和医生互动的方式和渠道。

绩效和激励

- 针对不同等级客户,不同用户角色,不同拜访维度设定对应的行为考核标准以及激励政策;
- 通过行为层面多种维度的考核分析以及最终业绩达成后的激励政策,实时了解组织、部门、代表的绩效达成。

全面决策支持

- 通过系统实时了解到市场覆盖和占有率情况、终端市场的异常预警、业绩达成进度跟踪、行为指标达成进度跟踪、行为效能以及有效性的分析等多种分析维度,帮助领导层基于数据更科学的制定决策。

效益提升/benefit promotion

实现客户信息公司化,及时更新,便于查询。

通过CRM系统贯彻SFE管理,提升了员工的销售能力,提高单位产出。

建立终端报备体系,节约大量市场费用。

提升销售团队效能:实现客户的分级管理,制定针对性的拜访策略和市场活动规划。

精细化招商解决方案

主数据管理

- 掌控终端客户信息，实现客户360度视图，防止代理商流失而导致对终端市场的失控；
- 对代理商档案进行管理，实时了解到代理商负责终端的进货情况以及代理商相关的背景和资质；
- 对产品、销售区域等基础数据进行管理。

市场及目标管理

- 结合决策易医药行业大数据功能，掌握市场容量和终端潜力，帮助代理商进行有效的目标市场管理评估和区域市场管理；
- 结合历史销售数据以及空白市场容量合理的设定区域指标。

商务管理

- 实现商业客户的档案管理、商业公司的拜访、协访、商业数据分析；
- 订单的发货申请、审核和回款跟踪；
- 流向数据的采集、清洗和分析；
- 渠道库存的采集，帮助企业快速提升商务管理能力。

代理商管理

- 建立潜在代理商信息评估体系，便于进行代理商资源汇总和日常维护；
- 通过对代理商的日常拜访、以及陪同代理商对终端的拜访，加强和代理商的沟通，配合代理商更好的向终端传递产品知识，使推广更学术，加大对市场管控力度。

决策分析

- 通过发货指标达成、回款指标达成、分销指标达成、省区指标达成、重点品种达成等功能实现多维度业绩达成分析，提升销售人员行为绩效分析及时性和客观性；
- 通过对招商经理日常行为统计分析，加强对代理商的管理以及对终端市场的管控。

效益提升/benefit promotion

建立完整的客户档案，实现360°客户信息快速查看，并进行分级管理。

实现市场活动闭环管理，活动策划、申请批准，效果跟踪到结合人力，资源投入分析活动效果，实现活动全流程管理。

加强团队沟通交流，实现信息数据的及时查阅反馈，提高销售效能。

AI智能流向管理解决方案

流向采集更高效

- 帮助企业与商业公司间进行DDI直连，及时抓取流向数据，实现流向采集高效、便捷；
- 也可以基于标准模板进行数据收集和导入，快速便捷的进行流向导入。

别名管理智能化

- 系统快速将产品别名、客户别名匹配到标准名称；
- 清除冗余数据，确保数据准确性。

数据清洗更便捷

- 流向智能清洗，匹配标准名称、流向归属，清除冗余数据，减轻数据处理人员每月重复性的工作。

流向申诉审批

- 一线代表可随时通过移动端核对自己负责的流向，如果有问题可以及时通过审批流程进行申诉，使沟通变得及时高效，确保数据准确性。

流向智能分析更全面

- 多维度分析，通过PC、移动端体现，帮助管理者实时掌握是续航信息，提高决策。

效益提升/benefit promotion

便捷式流向数据导入并进行清洗，减少人力成本支出。

快速匹配到标准名称，一线销售及时确认，减少因冗余数据形成的误差。

流向数据上报及时，不再延时，管理者可实时掌握市场动态，提高效率。



4 | 客户成功体系



基于微软Azure云部署 – 安全可靠，快速实施

部署于微软 Azure 云平台上，为客户提供安全、稳定、可靠的云服务，客户只需按照使用量付费，不用考虑服务器、网络等的购买、运维和安全方合。

Figure 1. Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service, Worldwide



Source: Gartner (May 2018)

Azure – 全球一流的、可信赖的云服务

- 拥有最多全球区域的云提供商，在全球有54各区域，覆盖140多个国家；
- 直接连入3大电信运营商的网络，在一线城市拥有T4机房，确保随时随地的快速访问；
- 95% 财富 500 强公司放心在 Microsoft Azure云上开展业务；
- 利用 Azure 全球网络的高可用性、灾难恢复和备份，自动备份，快照，自动主机更换，灵活扩展计算和存储资源；
- 提供多层安全性，3,500 多名全球网络安全专家来帮助客户通过 Azure 保护业务资产和数据。

微软 Azure 连续5年位于全球 IaaS、PaaS 领导者象限

完备的数据安全管理机制

身份认证

支持多种场景密码策略应用
身份信息加密传输



授权体系

系统全操作权限管控
基于角色层级授权管理体系



操作审计

完善的用户操作记录
异常操作警告



合规安全

ISO27001安全管理体系认证
产品符合国家知识产权的法律法规



代码安全

安全编码规范体系
第三方安全检测认证



手机端安全

APP防黑加固处理
多个应用商店安全检测



基础设施安全

成熟的云平台安全防护
网络信息加密传输
异地容灾备份



人员安全

入职员工背景调查
员工保密协议签订

严谨的项目快速实施方法论：一个月上线

里程碑	项目准备	系统培训	系统配置	测试验证	上线支持
顾问关键活动	沟通项目实施方法 了解客户营销组织与业务模式 讨论并制定项目计划	用户先导培训 差异需求分析 配置方案讨论确认 提供数据收集模板	系统配置 差异需求开发 数据收集支持与校验	数据导入 培训支持与用户辅导	问题跟踪处理 使用效果总结
客户关键活动	确认实施范围 成立项目组织 召开启动会议	参与系统培训并进行系统操作	数据收集与校验	功能测试和数据验证 终端用户培训/考试	上线情况跟踪 使用情况考核
特别注意事项	确认项目实施策略 选派业务骨干组成项目组	关键用户充分熟悉系统以确认系统配置	按照计划和要求完成基础数据的收集	客户方要做系统使用价值宣导和动员 成立支持小组以及及时响应用户问题	对使用情况进行考核以养成用户习惯 管理者使用系统中的报表分析和考核

完善的客户成功管理体系，提供售前、实施、运维和持续优化保障

以客户效益为核心的方案，以最佳实践为目标的交付；

专项人员确保应用效益目标实现，专属客户经理为您提供持续改善的建议和服务



先导培训

根据客户实际需求，安排客户成功经理进行先导培训。



系统搭建

平台部署,进行系统搭建。



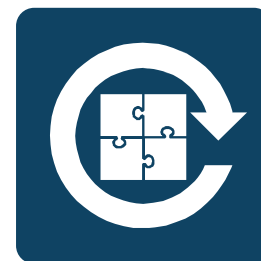
系统培训

各级别用户培训；并配套详细的用户操作手册。



技术支持

专业的服务团队提供7*24小时技术服务支持。



服务优化

根据客户的业务成长 and 变化提供持续改善的建议和服务

瑞云 | 决策易

绩效驱动 团队赋能
PERFORMANCE DRIVEN, TEAM ENABLING



期待与您沟通及合作

400-9282-589

瑞云信息技术有限公司

ReCloud Information Technology Co., Ltd.