

GEMEINSAM AUS DER CORONA-KRISE



MANAGEMENT
BY CAPPUCCINO



WIE KANN ES GELINGEN, ENTGANGENEN UMSATZ NACHZUHOLEN?

Viele Patientinnen und Patienten sind in den letzten Wochen den Praxen fern geblieben. Gerade bei chronisch Kranken und in der Vorsorge konnten daher wichtige Untersuchungen nicht durchgeführt werden.

Um Ihre Einsender bei der Versorgung ihrer Patientinnen und Patienten zu unterstützen, haben wir für Sie und Ihren Außendienst eine dreiteilige Strategie entwickelt:

Planung (inhaltlich und strategisch)

- Die inhaltliche Planung beschäftigt sich mit der Frage, welche Themen die Ärzte je nach Fachrichtung nach der Corona-Krise interessieren könnten und wie man sie von Seiten des Labors unterstützen kann. Gleichzeitig geht es um Möglichkeiten, wie das Labor entgangene Aufträge/Umsätze nachholen kann.

- Mit Hilfe des Vertriebscontrollings werden die zu besuchenden Zielpraxen identifiziert und die Entwicklungen in den einzelnen Laborbereichen analysiert.

Vorbereitung

- Bevor der Außendienst seine Tätigkeit aufnimmt, werden die Besuche im Allgemeinen (z.B. Gesprächsführung, Unterlagen) und im Speziellen (Daten aus dem Vertriebscontrolling, Fachrichtung etc.) vorbereitet und die Zielpraxen im CRM gekennzeichnet.

Umsetzung

- Der Außendienst besucht die Praxen. Die taggleiche Dokumentation im CRM ermöglicht Auswertung und Steuerung der Besuche. Bei der Planung, Vorbereitung und Umsetzung der Strategie unterstützen wir Sie mit unserer Expertise.



MANAGEMENT
BY CAPPUCCINO

mbyc Unternehmensberatung GmbH

Tel.: +49 40 228 130 830 kontakt@mbyc.eu
Fax: +49 40 228 130 839 www.mbyc.eu

Hamburg

Im Mullsen 25 c
D-21149 Hamburg

Berlin

Heerstraße 2
D-14052 Berlin