



IQVIA Pharmacy Services

IQVIA Pharmacy Intelligence – Store Manager

Tiedolla synergiaetuja

Pharmacy Intelligence Store Manager tarjoaa tietoa, jota tarvitset parantaaksesi apteekkisi tulosta: oleellista tietoa päätöksenteon tueksi paikallismarkkinasta, kilpailijoista ja tuotteista.

Store Manager palvelee apteekkiyrittäjiä ja antaa vastauksia kysymyksiin, jotka ovat olennaisia liiketoiminnan tuloksen kannalta.



Miten tulos vertautuu paikallisiin kilpailijoihin? Miten vertaat vahvuuksia ja heikkouksia?



Mitkä ovat eniten myydyt tuotteet ja brändit omalla alueella, ja myytkö niitä?



Missä olet jäljessä kilpailijoista ja voit lisätä myyntiä korjaamalla tuotevalikoimaa, hinnoittelua tai myymäläasettelua?



Ymmärrätkö oman arvosuunnitelman valmistajille ja saatko itse reilun osasi siitä?

MIKÄ ON PHARMACY INTELLIGENCE STORE MANAGER?

- Verkkopalvelu, joka auttaa apteekkeja seuraamaan suoriutumistaan vertailussa markkinaaan
- Paikallisten kilpailijoiden benchmark-vertailuluvut alueellisten ja kansallisten lisäksi
- Täysi myymäläanalytiikka sisältäen reseptivalmisteet, käsikauppalääkkeet ja kosmetiikan
- Tarkastele myyntiä valmiste- ja pakkaustasolle asti

MIKSI TÄMÄ ON LIIKETOIMINNALLE TÄRKEÄÄ?

- Oman tuloksesi vertailu kilpailijoihin on olennaista, jotta tiedät, miten hyvin menestyt
- Asiakkaiden parempi ymmärrys auttaa tunnistamaan tuotteet ja palvelut, jotka myisivät hyvin
- Suhteelliset vahvuutesi ja heikkoutesi tunnistettuasi voit keskittää huomion niille alueille, joissa vaikutus tulokseen on suurin

Moduulit



SNAPSHOT

Yhteenveto apteekin markkinatuloksesta viimeiseltä kuukaudelta verrattuna paikallisiin kilpailijoihin.



SALES

Myyntisi kaikkien tuotteiden ja tuoteluokkien osalta kilpailijoihin verrattuna.



MANUFACTURER

Myyntisi ja hankintasi valmistajakohtaisesti kilpailijoihin verrattuna. KPI:t näyttävät arvosi kullekin valmistajalle ja kunkin luokan menestyneimmät valmistajat.



Moduuli: Pharmacy Snapshot

Pharmacy Snapshot moduuli tarjoaa yhden sivun yhteenvedon apteekin markkinatuloksesta viimeiseltä kuukaudelta verrattuna paikallisiin kilpailijoihin.

Tieto siitä, mitä omalla paikallismarkkinalla tapahtuu juuri nyt, on avain menestykseen. Pharmacy Snapshot näyttää uusimmat trendit yhdellä silmäyksellä ja miten viime jakson tuloksesi vertautuu paikallisiin kilpailijoihin.

Tietoa päätöksenteon tueksi

- Kasvaako liiketoimintani nopeammin vai hitaammin kuin paikallisten kilpailijoiden?
- Olenko voitolla vai tappiolla suhteessa kilpailijoihin apteekin avainalueilla?
- Mitkä ovat suurimman ja alhaisimman kasvun valmistetyypit ja tuotekategoriat omalla alueellani?
- Mikä on markkinaosuuteni omasta alueesta? Onko se laskussa vai nousussa suhteessa kilpailijoihin?

Katso yhteenveto oman liiketoimintasi tilaisuuksista, ongelmista ja trendeistä.

Vertaa

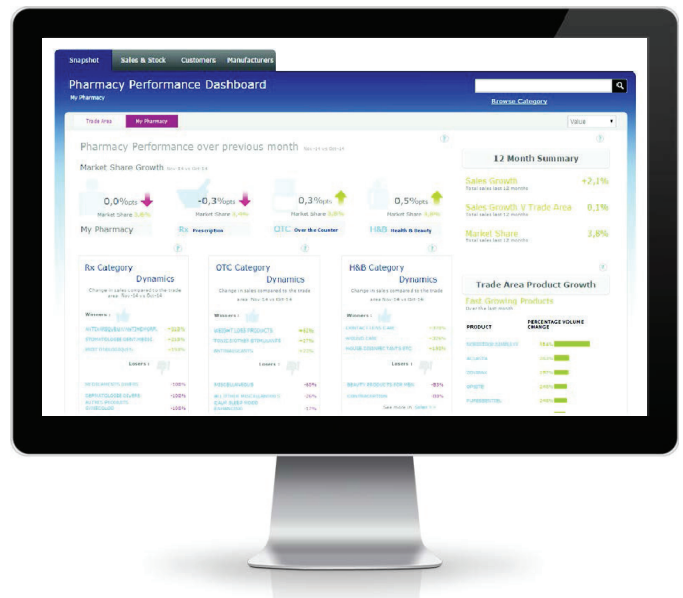
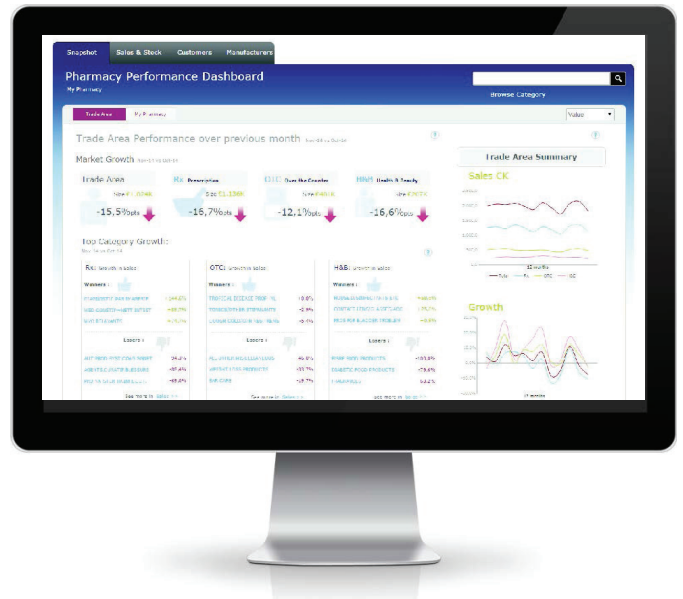
Katso oman markkinan tuoreet tulokset yhdellä silmäyksellä. Saa helposti käsitys markkinaosuuden, valmistetyyppien, tuotekategorioiden ja generisen substituution trendeistä suhteessa naapuriapteekkeihin.

Tutki

Napsauttamalla kohtaa saat lisätietoa ja voit diagnosoida tilaisuuksien tai ongelmien juurisyitä. Saat käsityksen kilpailijoiden menestyksestä ja voit arvioida omaa menestystäsi oikeassa kontekstissa.

Ryhdy toimiin

Varmista, että keskityt oikeisiin kasvualueisiin ja huolehdi niistä alueista, joilla alisuoriudut. Ota myyntiin menestystuotteita ja hyödy markkinoiden kasvutrendeistä.



Moduuli: Sales

SALES on helppokäyttöinen moduuli, joka auttaa hahmottamaan myyntiäsi kategoria-, tuote- ja pakkaustasolla vertailussa paikallisiin kilpailijoihin.

Tieto oman apteekin myynnistä tuote- ja kategoriakohtaisesti suhteessa paikallisiin kilpailijoihin on olennaista, jotta voit maksimoida liike tuloksesi.

Tietoa päätöksenteon tueksi

- Mitä tuotteita ja kategorioita paikalliset kilpailijat myyvät enemmän kuin minä?
- Mitkä ovat markkinan kuumat tuotteet, joita minulla ei ole myynnissä?
- Missä kategorioissa jään jälkeen kilpailijoista? Missä olen heitä edellä?
- Onko tekemilläni muutoksilla vaikutusta? Paraneeko myyntini prioriteettialueilla?

Korosta liiketoimintasi keskeiset mahdollisuudet tai ongelmat ja näe, missä ryhtyä toimenpiteisiin myynnin parantamiseksi.

Vertaa

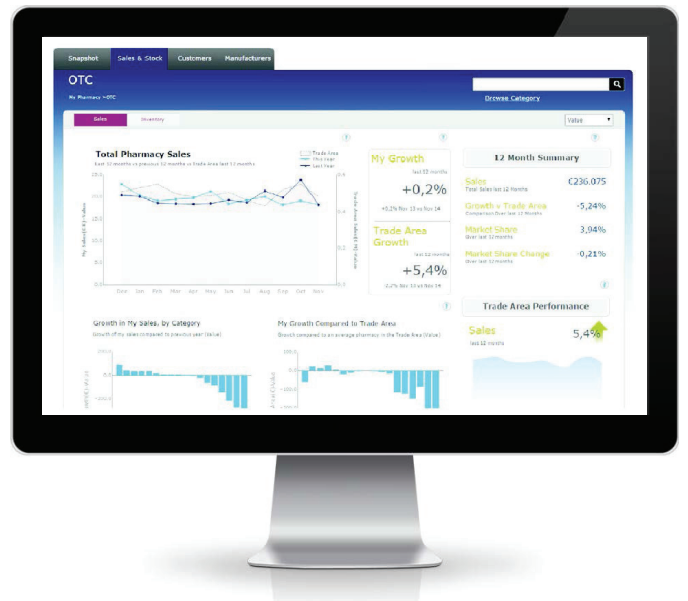
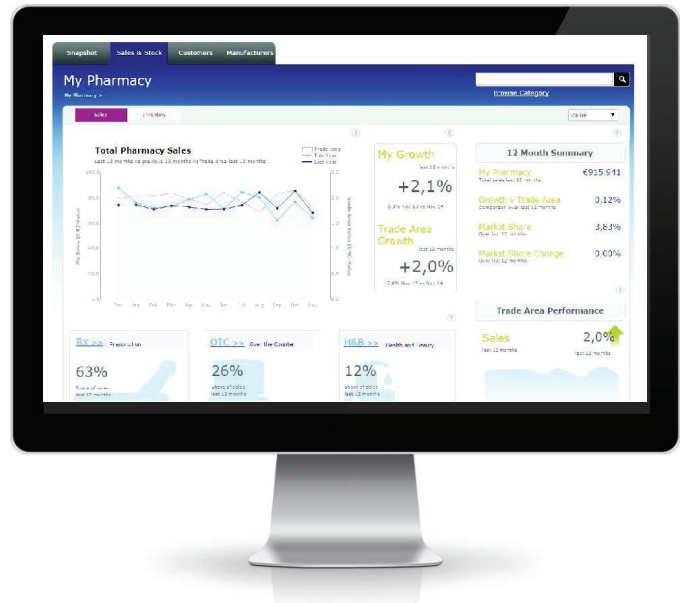
Vertaa myyntiäsi paikallisiin kilpailijoihin nähdäksesi vahvuutesi ja heikkoutesi kategoria- ja tuotekohtaisesti. Saat käsityksen kilpailijoiden toiminnasta ja missä oma myyntisi alisuoriutuu. Tunnista alueesi markkinoiden keskeiset trendit, jotka ovat mahdollisuuksia liiketoiminnallesi.

Tutki

Tarkastele alikategorioita tuote- ja pakkaustasolle asti ymmärtääksesi oman alueesi parhaiten myyvät kategoriat ja tuotteet. Opi, millä brändeillä tehdään tulosta missäkin kategoriassa, ja vertaa näitä nykyisiin myymiisi brändeihin.

Ryhdy toimiin

Keskitä huomio markkinan eniten myyviin ja kasvaviin kategorioihin. Huolehdi siitä, että pidät myynnissä menestyneimpiä brändejä. Pohdi, miten asemoit ja laitat esiin suuren potentiaalin kategoriat ja brändit myymälässä.





Moduuli: Manufacturer

Itsehoito- ja kosmetiikkavalmisteisiin keskittyvät MANUFACTURER moduuli pisteyttää sinut asiakkaana verrattuna paikallisiin kilpailijoihin. Se myös pisteyttää kunkin valmistajan markkinalla tuotekategorioittain.

Kun käsität arvosi valmistajalle, osaat paremmin hyödyntää sitä. Samoin, nyt kun tiedät, minkä valmistajan tuoteportfoliot menestyvät parhaiten, voit valita myyntiin menestyvimät tuotteet.

Tietoa päätöksenteon tueksi

- Miten paljon olen ostanut valmistajalta? Miten tämä vertautuu oman alueeni keskivertoapteekkiin?
- Olenko tärkeä asiakas? Miten paljon arvoa tuon kullekin valmistajalle?
- Mikä on kunkin valmistajan asema markkinalla? Ketkä ovat johtajia? Ketkä kasvavat? Mitä tuotebrändejä ja tuoteportfolioita minun pitäisi hankkia?

Käsitä valmistajalle tuomasi arvo ja näe, millä valmistajilla on menestyvimät tuotevalikoimat.

Vertaa

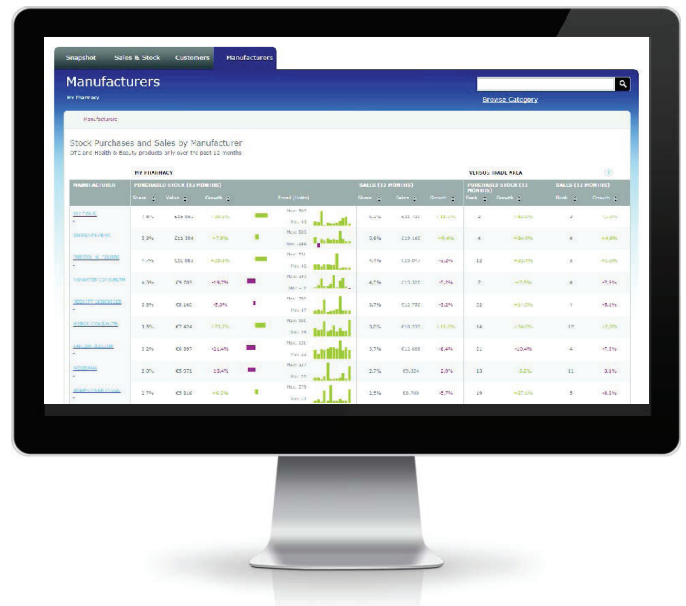
Näe oma asiakasarvosi kunkin alueesi valmistajan kannalta verrattuna paikallisiin kilpailijoihin. Näe, miten kukin valmistaja menestyy paikallisella markkinalla myynnin ja myynnin kasvun osalta.

Tutki

Tarkastele dataa lähemmin nähdäksesi, mikä on asiakassuhteesi arvo kullekin valmistajalle tuotekategorioittain ja miten valmistaja suoriutuu markkinalla tuotekategorioittain.

Ryhdy toimiin

Jos olet avainasiakas valmistajalle omalla alueellasi, varmista, että hyödynnät sitä. Jos et ole tyytyväinen valmistajaan tai tämän tuotteiden suoriutumiseen, vaihda toiseen toimittajaan, joka tarjoaa paremman myynnin ja katteen.





CONTACT US
iqvia.com