

## ALGUNOS DE LOS BENEFICIOS DE Vat PARA PHARMA

- La eficiencia de los visitantes médicos en el campo de fuerza de ventas aumentó en un 30% gracias a Vat de Pharma, este aumento contribuyó a un crecimiento del 40% de la compañía en 2009.
- Los representantes médicos de la organización tienen ahora una plataforma que les permite ahorrar tiempo y preparar sus planes fácilmente.
- Algunos de los procedimientos manuales que requerían invertir horas extras pueden ser efectuados con mucha facilidad en el sistema. Así pues se logró un ahorro significativo en fuerza de trabajo.
- Los gerentes de producto en el departamento de marketing pueden ahora planificar mejor sus acciones, gracias a los datos obtenidos en el vAT para la plataforma de Pharma
- Ahora es posible intervenir en una etapa temprana, y corregir acciones gracias a los informes elaborados de forma instantánea.
- Los representantes médicos y gerentes de área pueden alimentar los datos sobre sus gastos rápidamente en el sistema, esto ha acelerado el reembolso y pago de los mismos lo que hizo la gestión de pago a empleados efectiva.
- El sistema vAT para Pharma ayudó a corregir la impresión innecesaria de material de promoción eliminando al máximo el desperdicio de publicaciones, posters y folletos, imprimiéndose solo la cantidad necesaria.
- Los datos de entrada manual en el sistema por terceros con anterioridad al vAT ya no es necesario, por tanto, la tasa de error se reduce al mínimo. vAT para Pharma es una plataforma flexible que puede seguir desarrollándose en función de las necesidades futuras.
- El desempeño de los representantes médicos ahora se evalúa sobre la base de datos numéricos, gracias al vAT de Pharma.
- La "administración de las órdenes de venta" módulo de vAT para Pharma permite la eficiente recolección de pedidos de las farmacias y seguimiento a sus stocks de una manera eficiente.

# Mustafa Nevzat incremento la eficiencia de su campo de ventas en un 30% con vAT para Pharma\*

(\* de sus siglas en inglés: virtual Activity Tracking for Pharma/Seguimiento de actividad virtual para la Industria Farmacéutica

"Observamos que el sistema vAT de Pharma ha hecho una contribución significativa a la planificación y el seguimiento de las actividades de ventas de campo. Cuando nos pusimos en las manos de ITG, la empresa que desarrolló el software, en 2008, teníamos una estrategia de expansión comercial, el número de nuestro grupo de productos se duplicó y nuestra diversidad de productos también aumentó significativamente. A pesar de todos estos factores, gracias a la eficacia obtenida con vAT para Pharma, nuestro número total de ventas médicas por representantes aumentó tan solo en un 20% en 2009, algo muy importante para nosotros. Estamos satisfechos con la experiencia obtenida con ITG y el sistema vAT basado en la web, sistema que dio solución a nuestras necesidades e hizo la vida de nuestros representantes mucho más fácil aumentando su eficiencia."

Efdal AKKULAK

Director de Formación, Planeación y Coordinación de Fuerza de Ventas /Mustafa Nevzat



Abidin MEMİŞ – Encargado de Promoción/Mustafa Nevzat, Koray YILDIZ – Administrador Médico / Mustafa Nevzat, Bülent SÖNMEZ – Administrador de Ventas y Mercadotecnia / ITG, Atilla TUTUNÇİM – Encargado de Marketing, Mustafa Nevzat, Esra ÜNSAL – Encargado de Promoción / Mustafa Nevzat, Fatih ÖZTÜRK – Encargado de Estudios de Mercado / Mustafa Nevzat, Efdal AKKULAK – Encargado de Formación, Planeación y Coordinación de Fuerza de Ventas / Mustafa Nevzat, Özkan SABUNCU Gerente de Promoción / Mustafa Nevzat, Celli GERMEYAN – Director General /ITG, Ferran DİNÇER – Director de Ventas y Mercadotecnia / Mustafa Nevzat, Abdülkadir KARADENİZ – Gerente Comercial / Mustafa Nevzat

Mustafa Nevzat, una de las empresas líderes de la industria farmacéutica en Turquía, ha estado utilizando el sistema vAT de Pharma basado en la web (Seguimiento de actividad virtual para la industria farmacéutica) solución desarrollada por ITG desde comienzos de 2009 para planificar las actividades de las ventas de campo, muy útil para medir el rendimiento y para la gestión de su fuerza de ventas de 400 visitantes médicos. El personal de Mustafa Nevzat dice que la eficiencia de sus actividades promocionales se incrementaron significativamente con vAT para Pharma y piensan que la solución ofrecida por ITG es una solución muy conveniente para coordinar la fuerza de ventas de la industria farmacéutica.



Efdal AKKULAK,  
Director de Formación, Planeación y  
Coordinación de Fuerza de Ventas /  
Mustafa Nevzat

"Tenemos que acceder a los objetivos precisos con el fin de aumentar la eficiencia de nuestro negocio. Creemos que hemos cambiado la regla de hacer el 80% del negocio con un 20% de clientes de manera efectiva, en Mustafa Nevzat con la ayuda del sistema vAT para Pharma ahora tenemos acceso a los potenciales correctos. Hemos crecido en un 44%, tres veces más que el mercado desde que comenzamos a aplicar el sistema vAT en el año 2009. Este crecimiento se ha logrado gracias a los saltos estratégicos implementados por Mustafa Nevzat, apoyar su recurso más valioso: su fuerza de ventas y gerencial por medio de la tecnología".

#### EN BUSCA DE UNA PLATAFORMA EFICAZ DENTRO DEL CAMPO DE VENTAS

La eficiencia de las actividades de la fuerza de ventas tiene una importancia significativa en el éxito de las empresas que operan en la industria farmacéutica, donde hay una competencia feroz. Con plena conciencia de esta importancia y bajo la filosofía de "mejora continua", los directivos de Mustafa Nevzat Pharma se enfocaron en la búsqueda de obtener mayor eficiencia en la planificación e implementación de las actividades de la fuerza de ventas y por eso comenzó a buscar una solución que les permitiera hacer un mayor uso de las tecnologías informáticas a finales del 2007.

Efdal Akkulak, Director de Formación, Planificación y Coordinación de Fuerza de Ventas en Mustafa Nevzat desde 1981, recuerda que la compañía ha desempeñado un papel pionero en el establecimiento de estándares y normas en el campo de la organización de ventas: "Mustafa Nevzat es una empresa innovadora que siempre ha establecido las normas en su ramo de negocios, tanto en el desarrollo de productos farmacéuticos como en las actividades de venta de los mismos, manteniéndose como líder en la mejora continua y rompiendo los sistemas establecidos para mantenerse en la vanguardia. Por ejemplo, recientemente se ha dado comienzo a la producción de varios productos psicotrópicos y antidepresivos de alto nivel, así como algunos productos oncológicos de nueva generación. Así mismo, se ha observado que el número de indicaciones médicas para estos productos está aumentando en niveles exponenciales, por lo que nuestro alcance de mercado se está extendido. Como resultado de ello, dado que tenemos un amplio margen de cobertura, tenemos que planificar adecuadamente y poner en práctica toda nuestra experiencia en ventas de la manera más eficaz."

Mustafa Nevzat tuvo conocimiento de la experiencia de ITG a finales de 2007, pero fue después de trabajar con ellos que llegó a la conclusión de que el nivel de eficiencia deseado se puede lograr con una solución basada en web ya que los alcances son ilimitados.

#### COMO EL GRUPO DE PRODUCTOS AUMENTA, EL PROCESO DE SUPERVISIÓN SE HACE MÁS COMPLICADO

A finales del 2007, cuando ITG y Mustafa Nevzat comenzaron a discutir acerca de lo que podría hacerse para mejorar su proceso, el número total de representantes médicos en su fuerza de ventas era de alrededor de 300 en plantilla y estaban a cargo de tres grupos de línea de productos en total. A Efdal Akkulak le llamaba mucho la atención el hecho de que no sólo la variedad de productos de una misma línea se incrementaba, sino también la producción de medicamentos de diversos campos de especialidades médicas y terapéuticas había aumentado en el mediano plazo, era un hecho que requiríamos apoyar la parte comercial con mayor personal de ventas especializado, cada año era incrementada la plantilla en números considerables sin embargo los procesos de supervisión, atención a las órdenes de venta levantadas por los representantes y el pago de gastos, viáticos y reembolsos a personal foráneo lo hacía algo poco probable. Actualmente hay seis grupos de medicamentos promovidos a través de Turquía dentro y fuera del país y el número total de representantes médicos en nuestra fuerza de ventas ha llegado a 400 y allí se ha mantenido. Agregó que si no hubieran hecho uso de la tecnología, este número podría haberse ido incrementando anualmente hasta llegar a 600 sin imaginar los costos administrativos para mantener la eficiencia de toda la plantilla, y continuó: "Mustafa Nevzat es una empresa que continuamente crece en paralelo al desarrollo de la industria farmacéutica mundial. Las actividades de ventas en el campo deben ser planeadas y controladas muy bien para que vayan a la par con el crecimiento de la empresa y de la industria de lo contrario frenaría el desarrollo. En años pasados cuando no empleábamos la tecnología para apoyar la fuerza de ventas, hubo una pérdida significativa de costo, tiempo y mano de obra ya que la planificación y el seguimiento era cada vez más difícil, se ponía una gran carga de trabajo y responsabilidad sobre los nuestros representantes médicos y la conclusión fue una gran ineficiencia por errores y fallas de comunicación con áreas de interacción lo que ocasionó una gran rotación de personal; perdimos mucha gente de gran valor en la que habíamos invertido mucha especialización, si hubiéramos continuado de este modo habríamos tenido la necesidad de contratar una planta superior a 600 representantes con todo el mecanismo necesario para coordinarlos eficientemente."

#### LAS NECESIDADES QUE LLEVARON A MUSTAFA NEVZAT A DESARROLLAR "vAT FOR PHARMA"

Antes de comenzar a utilizar el sistema vAT desarrollado por ITG para la Industria Farmacéutica, Mustafa Nevzat empleaba un sistema manual para llevar un registro de lo que pasaba en el mercado, más allá de los reportes de ventas del sistema, ellos siempre tenían un reporte especializado que les apoyaba a conocer estadísticamente las tendencias del personal médico del país y así producir informes necesarios que apoyaran en preparar planes para el futuro y definir la estrategia del lanzamiento de nuevos productos. Estos reportes recaían en las manos de su fuerza de ventas o representantes médicos. La mayor desventaja de un sistema manual es la falta de capacidad de ver la situación real de forma instantánea y tener que esperar hasta el final del mes para tener una idea más clara de ciertas cosas. Akkulak dijo: "En el momento en que recibimos el informe que necesitábamos, ya era demasiado tarde para tomar las medidas necesarias. Sabíamos que necesitábamos una infraestructura que nos permitiera ver la situación de forma instantánea y realizar las intervenciones necesarias en el momento preciso. Por esta razón, empezábamos a considerar la gestión del proceso en una plataforma basada en web".

Las visitas físicas que los representantes médicos tenían que hacer para cubrir la cuota del grupo de productos a su cargo era supervisado mediante la elaboración de una agenda con horarios y mediante el cumplimiento programado y seguimiento a esta agenda y a su base de datos de médicos distribuidos en todo el país: centros de salud, consultorios, hospitales y farmacias. Los informes de los representantes se producían totalmente en papel para el seguimiento de un área concentradora a estos requerimientos de la empresa.

Akkulak explicó "La industria farmacéutica en Turquía es controlada por un organismo llamado IMS, una empresa muy conocida dentro de la industria farmacéutica. IMS ha dividido el mercado en su conjunto en secciones llamadas bloques basados en los municipios y administraciones locales del distrito. Los datos de IMS nos permiten conocer qué producto se prescribe (sustancia activa) y se vende en todos los bloques a través de Turquía. También podemos obtener los datos de prescripciones médicas por cada bloque, pero esta clasificación es muy general, no se proporciona de acuerdo al área de especialidad de los médicos que la prescriben. El sistema nos da información como las sustancias activas que más son prescritas en toda Turquía así como las enfermedades más comunes", pero no nos puede proporcionar información detallada para hacer estadísticas y basar estrategias de mercado, al menos no solo basados en esta información. "El mercado en Turquía está determinado por las prescripciones de alrededor de 100 mil médicos. Sin embargo, ninguna de las compañías farmacéuticas puede tener acceso a todos estos 100 mil médicos. Por lo tanto, lo más importante para nosotros es definir y decidir a quiénes llegar directamente para promocionar nuestros productos basados en la información de IMS. Es por eso que una infraestructura de ventas eficiente nos ayuda a tomar las decisiones correctas para colocarnos como líderes en el mercado".

#### La transición de una estructura abierta a errores manuales a la infraestructura del sistema vAT para Pharma

Efdal Akkulak dijo que los planes elaborados manualmente y carteras de seguimiento habían ya tratado de ser trasladados a plataformas electrónicas sin embargo requería mayor tiempo y era más propicio a los errores humanos. "Antes de vAT para Pharma, se habían intentado varios métodos, como el lector óptico para superar este problema. Una vez en la implementación del sistema nos enfrentamos a varios problemas en la presentación de informes que hizo buscar otras opciones. Lo más importante era tener un sistema que pudiera ayudarnos a analizar la información y que le diera a nuestros representantes una guía para poder abarcar al máximo los 100 mil médicos en el país para mostrarles nuestros productos y cubrir el mercado al máximo.

#### vAT para PHARMA BAJO LA LUPA

"Hemos aumentado nuestra eficiencia de ventas después de que empezamos a usar vAT para Pharma y ahora contamos con la información precisa de un modo más eficiente para poder moldear el futuro de una manera mucho más sólida. He tenido la oportunidad de experimentar diversas soluciones desarrolladas para este propósito en la industria farmacéutica. Y considero que vAT ha sido la solución más sencilla y la más eficiente. Gracias a este sistema, no sólo se puede evaluar con mucha facilidad en donde están nuestros esfuerzos, sino que también tenemos más elementos para decidir hacia dónde debemos ir. El número total de médicos en campos específicos dentro del país como la oncología es información que conocemos por diversos organismos. Lo importante en nuestra empresa es identificar cuál es la necesidad directa y el mensaje que debe darse a cual el médico y con qué frecuencia. vAT para Pharma nos proporciona la mejor orientación a este respecto. El sistema también nos permite obtener datos importantes para las evaluaciones de desempeño de nuestros representantes médicos. Los resultados ahora los obtenemos de modo fácil y en cualquier momento, lo cual constituye una base indispensable para nuestras evaluaciones de desempeño anuales."

Cuando conocimos a ITG. "En ese momento le encomendamos nos hiciera un proyecto para que adaptara la infraestructura tecnológica desarrollada por ellos (ITG) y que respondiera a las necesidades de Mustafa Nevzat desarrollada en la web. Se crearon grupos de trabajo junto con los expertos de ITG, que incluían a los representantes médicos con el fin de transferir todos los procesos y la experiencia en la plataforma electrónica de la manera más correcta posible. Se consideraron todos los parámetros para evaluar e identificar a los médicos a los que llegan nuestros representantes. Agrupamos los productos y a los médicos de acuerdo a estos parámetros. Se comenzó un proceso de segmentación, en primer lugar se identificó a los médicos que ya habían sido visitados por representantes para incluirlos en los registros y elaborar una tarjeta de identificación. En este punto los representantes tuvieron la oportunidad de identificar mejor el potencial de venta de cada grupo de productos, evaluarlo y luego extender sus territorios. Los gerentes de Promoción de entonces incluyeron el criterio de "potencial de la identificación" en los criterios de evaluación del rendimiento desarrollados en años.

Akkulak dijo: "Al final del día, lo que nos gustaría lograr es asegurarnos de que tenemos una estructura que nos permite cubrir y evaluar a todos los médicos en Turquía, no importa si tenemos productos que pueden ser de interés para ellos. Hace un año, no estábamos interesados en los psiquiatras, porque no teníamos un producto relevante para ellos. Ahora tenemos también productos para ese campo. En la actualidad (2007) cubrimos 30 mil de los 100 mil médicos autorizados en Turquía. Sin embargo, con esta plataforma podemos tener cada vez más y mejor identificados a todos los médicos en el sistema, entonces si podremos decir: "De los aproximadamente 100 mil médicos, nuestros representantes han identificado correctamente el 100%, conocemos sus necesidades y les damos atención a ellos con la promoción de nuestros productos."

#### LA CONTRIBUCIÓN DE ITG, CONTAR CON INFORMACIÓN AL DÍA

Es de crucial importancia para la estrategia de ventas disponer en todo momento de información al día acerca de dónde ejercen estos 100 mil médicos y su área de especialidad a fin de garantizar que la plataforma vAT de Pharma se utiliza de manera eficiente. El equipo de ITG tiene un papel importante que cumplir en este punto. Celil Garmeyan, el Director General de ITG, destacó la importancia del hecho de que tener los datos disponibles no es suficiente por sí solo: "Hemos disfrutado de una colaboración muy armoniosa con el personal de Mustafa Nevzat ellos fueron capaces de transmitirnos su necesidad para poder producir una solución especializada basada en la web en un campo muy específico y especial de la industria farmacéutica. Sin embargo, uno de los aspectos que hacen de esta una valiosa solución es el hecho de que la información estratégica de la operación de su negocio se basa en los 100 mil médicos autorizados en Turquía, eso les da una gran herramienta para tomar decisiones tanto de producción como del desarrollo de nuevos productos, por lo que mantener esa base de datos actualizada de acuerdo a sus áreas de especialidad y segmentada de acuerdo a la línea de productos requeridos por ellos es vital. La información por sí sola no es suficiente, el hecho de que esta información se corresponda con la segmentación de productos que ofrece Mustafa Nevzat y que esta información sea sólida y actualizada al día es el verdadero valor añadido de este sistema. Esta información se recoge en el campo por cada representante pero con la plataforma se ha validado que ya se logró identificar y dar seguimiento más fácil a más del 60%, situación sorprendente, ya que el incremento es exponencial por lo que la meta de Mustafa Nevzat de identificar y llegar al 100% ahora si es posible con la misma plantilla, esta información es aprobada por los jefes de producto y luego se mantiene actualizada en la base de datos. La información es continuamente monitoreada por los administradores de áreas y el soporte técnico de ITG proporciona a la empresa las herramientas para que resguarden su información con plena seguridad."

#### LA PÉRDIDA DE TIEMPO Y MANO DE OBRA SE REDUCE

Antes de vAT para Pharma, se requería una gran cantidad de tiempo para identificar a los médicos divididos en cada bloque, se hacían bases de datos en hojas de cálculo que eran supervisadas por cada Gerente de Área que coordinaba a varios representantes médicos, y se tomaba esa información para preparar los planes de visita semanal o mensual, muchas veces no se coordinaba adecuadamente y el crecimiento de línea de productos hacía más complicada la labor haciendo difícil poder crecer a la par el alcance de médicos o de mercado. Akkulak dijo: "En el pasado, al comienzo de cada año, nos llevaba por lo menos dos días para hacer estos planes después de haber identificado las nuevas estrategias y preparar los planes de acuerdo en las regiones. Hoy en día, "cada representante es responsable de su territorio y es supervisado virtualmente". El gerente de área proporciona esta información de modo diario, toda la fuerza de venta se prepara un plan por sí mismo y el Gerente coordina y supervisa adecuadamente las funciones de promoción. Tras la finalización de esta etapa, los representantes pueden preparar sus planes en sólo 10 minutos y el Gerente puede compartir labores de estrategia de venta."

#### AHORA HAY VISITAS DE PROMOCIÓN EFICIENTES

Efdal Akkulak también subrayó el hecho de que hay ahora una mayor flexibilidad de monitorización en tiempo real y una mayor eficiencia en las visitas. "Se nos hace la vida mucho más fácil al ver las visitas planeadas para los días elegidos de forma instantánea, estas son efectuadas por los representantes médicos desde internet al momento de la visita. En este sistema todos los datos disponibles están diseñados para preparar un plan. Tenemos dos tipos diferentes de informes, uno para el médico y otro para la visita en sí misma. Podríamos haber hecho el número total de visitas previstas, pero no necesariamente el número total de médicos a alcanzar como estaba previsto. Puede ser que también sea justo lo contrario. Al examinar la situación de esta manera trae consigo una visita eficiente y una cobertura de mercado eficiente para los objetivos comerciales de la empresa.

#### AHORRO DE MATERIALES PROMOCIONALES

Akkulak hizo hincapié en el hecho de que la infraestructura del sistema vAT para Pharma ha ofrecido un ahorro también en los materiales promocionales y añadió que han recorrido un largo camino en el uso de los materiales adecuados para los médicos adecuados y las farmacias. "Tenemos que proporcionar información más detallada a los médicos que recetan productos de Mustafa Nevzat, menos por sus tratamientos que ya conocen y explicar mejor a ellos y a nosotros mismos con respecto a por qué nuestros productos son los preferidos del mercado. En el pasado, se imprimían los materiales de promoción más allá de lo necesario. Hoy en día, como ya hemos establecido la base de datos correcta a la que debemos llegar, no producimos 10 mil copias de un material cuando en realidad sólo necesitamos 1.000 ya que nuestra fuerza de ventas son nuestra verdadera promoción directa con los médicos y el material general solo se distribuye a las farmacias y centros de salud. Esto también nos ha dado la oportunidad de hacer ahorros significativos en nuestro presupuesto de promoción ya que ahora tenemos un sistema que nos permite ver de antemano qué médico debe ser visitado con qué tipo de material promocional.

#### UN SISTEMA DE COSTOS MÁS EFICIENTE

vAT para Pharma, abarca también un módulo de gestión de gastos de los representantes médicos y gerentes de área. Gastos de venta y viáticos, tales como las tarifas de estacionamiento, gastos de alojamiento, tarifas de carretera, gastos de traslado, gasolina o pasaje todos estos son gestionados por este sistema. Anteriormente, estos gastos eran entregados de forma manual al área contable. Tomaba algún tiempo para completar los controles, como firmas de autorización y entregar físicamente los comprobantes, y otro tiempo demoraba el dinero en ser depositado en la cuenta de la persona en cuestión, la operación se hacía más lenta, los representantes que debían concentrarse en sus funciones debían financiar de su bolsa los gastos casi todo el mes ya que su actividad se encuentra en el campo y no en las oficinas administrativas. El área contable a veces tenía problemas debido a los retrasos en el cierre del mes y del año y los conflictos no se dejaban esperar. Ahora, la gestión de gastos se realiza en línea a través del vAT para Pharma con el fin de eliminar todos estos problemas, los comprobantes son escaneados por los representantes desde su casa, se llena un formato en línea y las autorizaciones son electrónicas, entregándose solamente al final del mes los comprobantes en forma física para que sean archivados. El área contable puede validar la solicitud de reembolso por correo para su registro y emplear los comprobantes digitalizados, así como las autorizaciones como soporte para su registro.

#### Que se puede hacer con vAT para Pharma

##### Definición de Metas

Los médicos pueden tener diferentes potenciales de venta para distintos productos. El potencial de los médicos para el producto A podría ser alto y bajo para el producto B. El potencial de cada médico para todos y cada uno de los productos es diferente para los 6 grupos de productos que elaboramos. La frecuencia de las visitas a los médicos se determina por separado y mucho basada en este sistema de segmentación y en función de este potencial. Como los potenciales de los médicos, pueden diferir unos de otros en función de la ubicación y las condiciones, la información pertinente se actualiza después de cada visita para generar un objetivo y alcance de mercado cubierto con cada médico.

##### Planes mensuales y semanales

Cada representante puede visitar 100 de los 1.000 médicos de los que él o ella es responsable en su territorio sobre una base mensual. La selección de estos 100 médicos se realiza durante la fase de establecimiento de metas. El sistema automáticamente genera un plan de visitas mensuales y semanales a la aprobación de la repetición. El representante puede revisar esta recomendación y hacer cambios al plan dejando sus comentarios y haciendo las modificaciones a la agenda para la supervisión en línea.

##### Seguimiento de las actividades y al desempeño

Cada representante entra en su horario al sistema sobre una base diaria o agenda y puede monitorear hasta qué punto él o ella ha estado siguiendo el programa de actividades sobre una base diaria. Los Gerentes de Área y Gerentes de promoción pueden hacer un seguimiento en el sistema de lo que el representante hizo el día anterior y en qué medida los objetivos de la visita fueron alcanzados.

##### Módulo de Gestión de Pedidos

¿Qué farmacias por lo general toman nota o llevan un buen control en sus sistemas de inventario y saben cuándo se encuentran fuera de stock o cuando sólo les queda una caja y no cuentan con una proyección de las ventas, esperando hacer pedidos cuando la demanda lo pide, o sustituyendo el producto por el similar de otra casa farmacéutica, haciendo el pedido hasta que el representante los visita o hacerlo por teléfono o vía mail al área de ventas. Es por esto que cuando el representante médico visita la farmacia, él o ella cumple dos funciones importantes: En primer lugar les dice a las farmacias de la zona acerca de cuál es el producto principal que él o ella ha promocionado para un tratamiento específico a un médico y en segundo lugar, comprueba cuántas cajas y unidades de estos productos les quedan y advierte al farmacéutico cuál es el stock por área en un tiempo determinado de acuerdo a sus estudios de distribución y desplazamiento de mercado. Mustafa Nevzat quería medir el impacto de este enfoque por lo que el "módulo de la gestión de pedidos o distribución de la venta final", son una característica añadida al sistema vAT para Pharma que también se utiliza para clasificar a las farmacias en cada territorio y que permite identificar la demanda final de acuerdo a sus potencialidades guardando una base de datos que ha servido de mucho para proveer información a sus áreas de distribución y generar los pedidos de un modo más eficiente.



Cihan ERDEM  
Líder de Proyecto /ITG

"Estamos muy contentos de haber desarrollado aún más del objetivo inicial del proyecto nuestro sistema vAT para Pharma, el núcleo central de este desarrollo se elaboró con base en nuestra experiencia en la industria farmacéutica y en base a las necesidades de Mustafa Nevzat. Hemos trabajado en armonía con los grupos de trabajo establecidos dentro de la organización durante la fase de análisis previo al desarrollo del software. El enfoque visionario del equipo de dirección de Mustafa Nevzat ha jugado un papel importante para lograr el nivel alcanzado en este software."

#### vAT for Pharma desde los ojos del cliente

"Después de haber preparado los informes manualmente por años, hemos pasado a un sistema mucho más fácil, práctico y saludable para preparar nuestros planes. Creo que es una herramienta importante para incrementar nuestra eficiencia y el éxito empresarial, ya que ofrece una disciplina para el seguimiento de nuestro trabajo y del negocio. Estoy muy contento de usar vAT para Pharma ya que nos ha ofrecido tener más visión de la importancia de nuestra labor para los objetivos de la empresa, hemos logrado el éxito continuo en nuestro trabajo y ha creado un ambiente de armonía a las necesidades de nuestro negocio".

#### Acerca de vAT para Pharma

El sistema vAT (Seguimiento Virtual para la Industria Farmacéutica) es una solución basada en la web para la industria farmacéutica empleada para la planeación, implementación, coordinación y la medición del desempeño de la fuerza de ventas y de las actividades de las organizaciones que llevan a cabo ventas estratégicas y de marketing. "vAT Saha Veritaban"

- vAT Base de Datos Estratégicos de Campo
- vAT Segmentación y Planificación
- vAT Agenda de Visitas
- vAT Coaching (Guía de Visita)
- vAT Gestión de Gastos
- vAT Gestión de pedidos
- vAT Análisis e Informes
- vAT e-mail, SMS y comunicación EDI



#### ACERCA DE MUSTAFA NEVZAT İLAÇ SANAYİ

Mustafa Nevzat İLAC Sanayi es una de las compañías farmacéuticas más importantes y antiguas de Turquía. La empresa fue fundada en la región İhsaniye, Üsküdar en 1923 bajo el nombre de Laboratorio Mustafa Nevzat. El profesor Mustafa Nevzat Pisak, fundador de esta empresa, desempeñó un papel importante en el desarrollo de la farmacia actual dentro de Turquía para cambiar y adaptar la educación farmacéutica de acuerdo con los métodos occidentales y contribuyó grandemente al establecimiento de la Industria Farmacéutica turca. Su "laboratorio" llenó rápidamente un vacío importante en este campo en Turquía como una de las primeras compañías farmacéuticas en elaborar productos inyectables. Hoy Mustafa Nevzat İLAC Sanayi es uno de los principales productores farmacéuticos en elaborar ingredientes terminados y dosificados en Turquía, cuenta con modernas instalaciones reconocidas mundialmente y con un recurso humano de más de 1.000 expertos.

Los productos son fabricados de acuerdo a "Prácticas de Manufactura Certificadas (cGMP)" y "Prácticas de Laboratorio Certificadas (cGLP)" y, resultado de la mejora continua, la formación, educación e investigación constante y la tecnología moderna, los productos son utilizados por pacientes, tanto en Turquía y como en varios países del extranjero. En julio del 2004, la división de productos MN farmacéuticos obtuvo en la EU-GMP, certificado de Alemania para la ampicilina sódica / sulbactam sódico. La División Farmacéutica MN como resultado de esto firmó un acuerdo de asociación estratégica, lo cual fue un gran éxito en el nombre de las empresas locales, con varias de las principales empresas de Estados Unidos genéricas para la comercialización y venta de sus productos y ha presentado el primer expediente de ANDA a la FDA en 2005. Esta es también una primicia para la industria farmacéutica turca. MN Pharmaceuticals abrió el camino a seguir para las otras empresas farmacéuticas turcas. En noviembre de 2006, la API y las instalaciones de dosificación terminada han sido inspeccionadas por la FDA. Como resultado de la inspección de la FDA, MN Pharmaceuticals ha sido la primera empresa farmacéutica turca en conseguir la aprobación de la FDA para productos esterilizados de máxima calidad.

Mustafa Nevzat exporta sus productos farmacéuticos a países como los EE.UU., Afganistán, Alemania, Albania, Azerbaiyán, Bosnia y Herzegovina, Argelia, la República Checa, Filipinas, Georgia, Kazajistán, Kosovo, la República Turca del Norte de Chipre, Macedonia, Malasia, Malta, Uzbekistán, Pakistán, la Federación de Rusia, Arabia Saudita, Venezuela, Vietnam y Yemen.

El objetivo profesional del profesor Mustafa Nevzat Pisak su fundador de lograr siempre la mejor calidad de sus productos y su gran respeto por el bienestar humano siguen siendo los principios básicos de los productos farmacéuticos MN.

#### ACERCA DE ITG

ITG es una compañía de servicios de software especializada en aplicaciones para la Gestión de la Cadena de Suministro y ERP (Enterprise Resource Planning) Planeación de Recursos Empresariales ha servido en este campo durante más de 16 años. ITG en especial ofrece soluciones a las principales empresas de la industria de producción y de venta al por menor en su Gestión de Proveedores. Entre estas soluciones, que incluyen un nivel avanzado de las aplicaciones de cadena de suministro, tales como programas de proveedores, Milkrun, VMI-Inventario Manejado por el Vendedor, Reposición de inventario automático, e-Kanban y EDI; vSRM (Gestión de relaciones con los proveedores virtuales), el portal de suministro de proveedores B2B desarrollado con Java y Tecnologías XML ocupa una posición especial. vSRM es una plataforma utilizada en ocho idiomas diferentes a nivel internacional en muchos países, sobre todo, incluyendo los EE.UU., Brasil, Polonia, Alemania y España, además de Turquía, el sistema de ITG es empleado por muchas compañías a nivel internacional. ITG quien realiza la instalación de este sistema, ofrece a sus clientes servicios de hosting y la expansión de vSRM entre los proveedores. Los Productos especializados de ITG también incluyen un software basado en la web para la Industria Farmacéutica vAT para Pharma (Seguimiento de la actividad virtual para Pharma) producto que fue desarrollado para las empresas de venta y comercialización de productos farmacéuticos para la planificación, ejecución y medición del desempeño de las actividades de ventas de campo. Una de las ventajas principales de ITG es tener un equipo experimentado que ha llevado a cabo tareas en la implementación y ejecución de paquetes internacionales de ERP en la industria automotriz (OEM) de la industria principal y las empresas proveedoras de esta industria.



Europe-Asia/Headquarters ITG Ltd.  
GOSB Teknopark  
Gebze Organize Sanayi Bölgesi  
High-Tech Bina Kat: 1 No:A-9  
41480 Gebze / KOCAELİ  
Telefon: +90 262 678 7240 - 41  
Fax +90 262 678 8989

Europe-Asia/Branch Office ITG Ltd.  
Emirhan Cad. Fulya Sitesi  
E Blok No: 25/31  
34349 Beşiktaş, İSTANBUL  
Telefon: +90 212 258 5484  
Fax +90 212 258 5483

North America/Branch Office  
VITGUSA, L.L.C.  
3923 28th St. SE PMB #177  
Grand Rapids, MI 49512  
USA  
Telefon: +1 231 796 1704  
Fax +1 231 796 4071

South America / Branch Office  
VITG Brasil, L.T.D.A  
Avenida Cristiano  
Machado,1630,SALA  
404 Cidade Nova, 31110-230  
Belo Horizonte, MG / BRASIL  
Telefon: +55 31 9279 0451

Para mayor información por favor visítenos en <http://www.vitg.com.mx>