

#### VAT FOR PHARMA İLE ELDE EDİLEN KAZANIMLAR

- vAT for Pharma ile saha teşkilatındaki tıbbi mümessillerin verimliliği yüzde 30 arttı ve bu verimlilik, kuruluşun 2009 yılında kaydettiği yüzde 40 büyümeye katkıda bulundu.
- Teşkilatı oluşturan tıbbi mümessiller zamandan tasarruf ederek planlarını kolayca oluşturabilecekleri bir platforma kavuştular.
- Saha teşkilatının üzerindeki mesai saatleri dışına taşabilecek bazı manuel işlemler sistem üzerinden çok kısa zamanda yapılabildiği için işgücünden tasarruf edildi.
- Pazarlama bölümündeki ürün yöneticileri, vAT for Pharma platformundan edindikleri bilgiler sayesinde aksiyonlarını daha iyi planlayabilir hale geldiler.
- Anlık takip edilebilen raporlar sayesinde erken müdahalelerde bulunmak mümkün hale geldi.
- Etkin bir masraf yönetimi ile mümessillerin ve bölge müdürlerinin masrafları hızlı bir şekilde sisteme dahil edildiği gibi ödemeler de hızlandı.
- vAT for Pharma sayesinde, doğru hedeflere ulaştırılabilen olanağı elde edildiği için, tanıtım, literatür, broşür gibi materyallerin gereksiz üretimi ve israfı engellendi ve gerektiği kadar oluşturulması sağlandı.
- vAT for Pharma öncesi dönemde üçüncü kişiler tarafından yapılan manuel veri girişleri ortadan kalktığı için, hata oranı minimize edildi.
- vAT for Pharma, geleceğe yönelik ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirilebilir, esnek bir platform olanağı sağladı.
- vAT for Pharma sayesinde tıbbi mümessillerin performansı nümerik veriler üzerinden değerlendirilmeye başlandı.
- vAT for Pharma'nın "satış sipariş yönetimi" modülü sayesinde eczane siparişlerinin düzenlenmesi ve verimli bir şekilde takibi sağlandı.

# Mustafa Nevzat, vAT for Pharma\* ile saha satış verimliliğini yüzde 30 artırdı

(\* ) virtual Activity Tracking for Pharma-İlaç sektörü için saha satış otomasyonu

"vAT for Pharma'nın, saha satış aktivitelerimizin planlanmasında ve takibinde ciddi bir verimlilik artışı sağladığını görüyoruz. Ürünü geliştiren ITG firması ile yola çıktığımız 2008 yılı başından bu yana ürün grubu sayımız iki kat artarken, ilaç çeşitliliğimizde ciddi oranda yükseldi. Buna rağmen, vAT for Pharma'nın kurumumuza kazandırdığı verimliliğin de etkisiyle tıbbi mümessil sayımız sadece yüzde 20 arttı. Tıbbi mümessillerimizin hayatını kolaylaştırarak verimliliklerini artırmaya hizmet eden, web tabanlı vAT for Pharma çözümünden ve ITG uzmanlığından memnuniyet duyuyoruz."

Efdal AKKULAK  
Eğitim Planlama ve Koordinasyon Müdürü / Mustafa Nevzat



Abidin MEMİŞ-Tanıtım Müdürü / Mustafa Nevzat, Koray YILDIZ-Medikal Müdür/ Mustafa Nevzat, Bülent SÖNMEZ-Satış ve Pazarlama Müdürü / ITG, Atilla TÖTÜNÇİM-Pazarlama Müdürü / Mustafa Nevzat, Esra ÜNSAL-Tanıtım Müdürü / Mustafa Nevzat, Fatih ÖZTÜRK-Tanıtım Müdürü / Mustafa Nevzat, Efdal AKKULAK-Eğitim Planlama ve Koordinasyon Müdürü / Mustafa Nevzat, Özkan SABUNCU-Tanıtım Müdürü / Mustafa Nevzat, Celil GERMEYAN-Genel Müdür / ITG, Ferran DİNÇER-Satış Pazarlama Direktörü / Mustafa Nevzat, Abdülkadir KARADENİZ-Satış Müdürü / Mustafa Nevzat

Türkiye ilaç sektörünün öncü oyuncusu Mustafa Nevzat, 2009 yılı başından itibaren, saha satış aktivitelerinin planlanması, yürütülmesi ve performans ölçümlenmeleri için ITG'nin geliştirdiği web tabanlı vAT for Pharma (virtual Activity Tracking for Pharma) çözümünü kullanarak, 400 tıbbi mümessilden oluşan saha satış ekibini yönetiyor. vAT for Pharma ile tanıtım faaliyetleri verimliliğinin çok olumlu yönde arttığını belirten Mustafa Nevzat yetkilileri, ITG'nin bu özel çözümünün ilaç sektörü için çok uygun bir çözüm olduğunu düşünüyor.



**Efdal AKKULAK**  
Eğitim Planlama ve Koordinasyon  
Müdürü / Mustafa Nevzat

“İşimizin verimliliğinin artması için doğru hedefe ulaşmamız gerekiyor. İşin yüzde 80’ini, müşterilerin yüzde 20’si ile yapma kuralını Mustafa Nevzat’ta vAT for Pharma’nın da yardımı ile doğru potansiyellere ulaşarak olumlu yönde değiştirdiğimize inanıyoruz. vAT for Pharma’yı hayata geçirdiğimiz 2009 yılında yüzde 44 oranında, yani pazarın üç katı oranında büyüdük. Bu büyümede, Mustafa Nevzat’ın stratejik atılımlarının, tıbbi mümessillerinden yöneticilerine kadar çok değerli insan kaynağının yanı sıra sahip olduğu teknolojinin de payı büyüktür.”

## SAHA SATIŞ AKTİVİTELERİNDE VERİMLİ BİR PLATFORM ARAYIŞI

Saha satış aktivitelerinin verimliliği, rekabetin çok yoğun yaşandığı ilaç sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlar için iş başarısında büyük bir önem taşıyor. Bu önemin farkında olarak, “sürekli gelişim” felsefesi doğrultusunda, saha satış aktivitelerinin planlanması ve yürütülmesinde en yüksek verimliliğe ulaşmayı hedefleyen Mustafa Nevzat İlaç Sanayi yetkilileri, bilgisayar teknolojilerinden daha etkin bir şekilde yararlanabilecekleri bir çözüm için 2007 yılı sonunda araştırmalara başladı. 1981 yılından bu yana Mustafa Nevzat bünyesinde görev alan Eğitim Planlama ve Koordinasyon Müdürü Efdal Akkulak, kuruluşun saha satış organizasyonu çerçevesinde standartları koyma konusunda öncü bir kimliğe sahip olduğunu hatırlıyor: “Mustafa Nevzat, her konuda olduğu gibi saha satış aktiviteleri tarafında da standartları koyan, kurduğu sistemi sürekli geliştiren, yenilikçi bir kuruluştur. İlaç üretiminde çeşitliliğimiz ve ürün sunduğumuz alan sayısı her geçen yıl daha da artıyor. Örneğin, yakın zamanda psikotrop ilaçların ve antidepresanların, bunun yanı sıra bazı onkolitik ilaçların üretimine girmiş bulunuyoruz. Dolayısıyla tedavi edilebilecek endikasyonların sahası giderek artarken, kapsanacak pazar alanını da genişletmiş oluyoruz. Sonuç olarak, böyle geniş bir kapsama alanında, saha satış aktivitelerimizi de en etkin şekilde planlayarak yürütmek durumundayız.” 2007 yılı sonunda ITG uzmanlığı ile tanışan Mustafa Nevzat yetkilileri, hedeflenen verimliliğe web tabanlı bir çözüm ile ulaşabileceğine karar verdi.

## İLAÇ GRUPLARI ARTTIKÇA SÜREÇ TAKİBİ ZORLAŞIYOR

ITG ve Mustafa Nevzat yetkililerinin görüşmeye başladığı 2007 yılı sonunda, kuruluşun tıbbi mümessil sayısı 300 dolayında idi ve bu mümessiller, toplam üç ilaç grubu için hizmet veriyordu. Efdal Akkulak, geçen zaman içerisinde ürün çeşidinin de ilaç üretimini gerçekleştirdikleri alan sayısının da arttığına dikkat çekiyor. Şu anda Türkiye genelinde altı ilaç grubu ile yola devam ettiklerini ve tıbbi mümessil sayılarının da 400’e ulaştığını belirten Akkulak, teknoloji den yardım almamış olsalardı, bu sayının 600’ü bulabileceğini de söylüyor ve şöyle devam ediyor: “Mustafa Nevzat, ilaç endüstrisindeki gelişime paralel olarak sürekli büyüyen bir kuruluş. Büyüme doğrultusunda saha aktivitelerinin de çok iyi bir şekilde planlanması ve takip edilmesi gerekiyor. Teknoloji den yardım almadığımız dönemlerde, planlama ve takipte çok ciddi zaman ve işgücü kayıpları söz konusuydu, süreç giderek zorlaşıyor ve mümessillerimizin üzerine daha fazla iş yükü getiriyordu. O zamanki manuel yöntemlerle ilerleyecek olsaydık, Mart 2010 itibarıyla 400 civarında olan mümessil sayımızın 600’lere ulaşmış olması gerekiyordu.”

Akkulak, yeni ürünleri pazara sunacakları için Mayıs 2010 itibarıyla mümessil sayısını da 450’ye çıkaracaklarını, her yeni ürünün grupların iş yükünü artırdığını belirtiyor.

## MUSTAFA NEVZAT’I “vAT FOR PHARMA” İLE BULUŞTURAN İHTİYAÇLAR

Mustafa Nevzat, ITG’nin vAT for Pharma (virtual Activity Tracking for Pharma) ürününün hayata geçirmeden önce, manuel bir sistem ile sahada olup bitenleri kontrol ediyor, ihtiyaç duyduğu raporları yine manuel olarak üretiyor ve ileriye dönük planlarını da bu raporlar doğrultusunda yapıyordu. Manuel bir sistemin en

büyük sıkıntısı, durumun anlık olarak görülemeyişi, bazı şeylerin resmini çıkarabilmek için ay mertebesinde beklemek gerekmesiydi. Akkulak; “İstediğimiz rapora ulaştığımızda, artık bir önlem alamayacak kadar zaman geçmiş oluyordu. Oysa bizim anlık olarak durumu görmemizi sağlayacak, gerekli müdahalelerde bulunmamıza izin verecek bir yapıya ihtiyacımız vardı. Bu nedenle, süreci web tabanlı bir platform üzerinde yürütmeyi düşünmeye başladık” diyor.

Eski sistemde, mümessillerin sorumlu oldukları ilaç ürünleri için yapmaları gereken doktor ziyaretleri tamamen kâğıt ortamında, çizelgeler tutularak, program ve takip föyleri üzerinde gerçekleştiriliyordu. Durum raporları da yine kâğıt üzerinde oluşturuluyordu.

Akkulak, sürecin temelde nasıl yürütüldüğü ve neden elektronik bir takip platformuna ihtiyaç duyulduğu hakkında ise şu bilgileri veriyor: “Türkiye’de bir ilaç pazarı bulunuyor ve pazar istatistikleri, ilaç sektöründe çok iyi bilinen IMS tarafından tutuluyor. IMS, belediye ve muhtarlıklara uygun olarak tüm pazarı ‘brick’ adını verdiği alanlara ayırması bulunuyor. IMS verileri sayesinde, Türkiye’de hangi brick üzerinde hangi ilacın yazıldığını, satıldığını takip edebiliyoruz. Satış bilgilerini brick bazında tek tek alma olanağımız var, ancak uzmanlığa göre ayırım genel olarak yapılabiliyor. Yani sistem bize, ‘A ilacını tüm Türkiye’de şu kadar dâhiliyeciyi, şu kadar çocuk doktoru, şu kadar KBB doktoru yazıyor’ bilgisini veriyor ama ‘A ilacını Saryer’deki dahiliyeciler en çok yazıyor’ türü bir ayrıntılı bilgi veremiyor. Çünkü sistem, belli bir sayıdaki doktor üzerinden projekte ederek söz konusu sonuçlara varabiliyor. Türkiye’de pazarı, kabaca 100 bin doktorun yazdığı reçeteler belirliyor. Ancak, hiçbir ilaç firmasının, bu 100 bin doktora birebir ulaşması söz konusu değil. Dolayısıyla, bu 100 bin doktor içerisinde kime ulaşacağımıza karar vermek bizim için en önemli konu olarak karşımıza çıkıyor. İşte bu kararın en doğru şekilde vermeye yardım edecek verimli bir altyapıya ihtiyaç duyuluyor.”

## İNSAN HATASINA AÇIK YAPIDAN ‘vAT FOR PHARMA’ ALTYAPISINA GEÇİŞ

Efdal Akkulak, manuel ortamda üretilen program ve takip föylerinin, daha önce çalışmakta oldukları bir kuruluş tarafından elektronik ortama geçirildiğini, ancak bu sürecin, hem çok zaman aldığını hem de insan hatasına açık olduğunu belirtiyor: “vAT for Pharma öncesinde, bu sorunu kendi içimizde çözebilmek için, optik okuyucu gibi bazı yöntemler denedik. Burada da raporlama tarafında birtakım zorluklarla karşılaştık. Ancak en önemlisi, verileri değerlendirecek ve mümessillerimize 100 bin doktorun hangileri ziyaret etmesi gerektiği konusunda yol gösterecek bir sisteme ihtiyaç duymamızdı. İşte bu noktada ITG ile yollarımız keşişti.” Bu noktadan itibaren, ITG’nin geliştirdiği teknoloji altyapısının Mustafa Nevzat’ın ihtiyaçlarına yanıt verecek bir uygulama haline getirilmesi için çalışmalar başlatıldı. Süreçlerin en doğru şekilde elektronik ortama aktarılabilmesi için mümessillerin yer aldığı proje grupları oluşturularak, ITG uzmanları ile birlikte uzun analiz çalışmaları yürütüldü. Doktorların değerlendirildiği kriterler oluşturuldu, ilaçlarla doktorlar bu kriterlere göre eşleştirildi. Segmentasyona öncelikle erişilen, zaten ziyaret edilmekte olan doktorlarla başlandı ve ardından diğer doktorlar da kayıtlara girmeye başladı. Mümessiller, bu sistemle birlikte potansiyeli daha iyi belirlemeye, değerlendirmeye ve alanlarını genişletmeye başladılar. Hatta tanıtım müdürleri, ‘potansiyel belirleme’ başlığını da, yıllar içinde geliştirilmiş olan, tıbbi mümessillerin performans değerlendirme kriterlerine eklediler.

Akkulak, “Sonuçta varmak istediğimiz nokta, kendilerini ilgilendiren

## KULLANICININ GÖZÜNDEN vAT for PHARMA

“vAT for Pharma kullanımı ile birlikte saha satış verimliliğimizi artırarak, geleceği çok daha sağlıklı şekillendirme gücü elde ettik. Sektörde, bu alana yönelik geliştirilmiş farklı çözümlerde deneyimim oldu. vAT for Pharma çözümünün, kullanımı en kolay ve en verimli çözüm olduğunu düşünüyorum. Bu sistem sayesinde, çabamızın karşılığında nereye geldiğimizi kolayca görebildiğimiz gibi, nereye gideceğimizi de en doğru şekilde sorgulayabiliyoruz. Onkoloji gibi spesifik ilaç alanlarında doktor sayısı net olarak bellidir. Burada önemli olan; hangi doktora, hangi mesajla, hangi sıklıkla ziyaret gerçekleştirmemiz gerektiğinin tespitidir. vAT for Pharma, bize bu konuda en iyi şekilde rehberlik ediyor. Sistem ayrıca, sahadaki tıbbi mümessillerimizin performans değerlendirmeleri için de çok önemli verileri elde etmemize olanak veriyor. Periyodik olarak gerçekleştirdiğimiz iş değerlendirme toplantılarından elde ettiğimiz sonuçlar, yıllık performans değerlendirmelerimiz için taban oluşturuyor.”

**Özkan SABUNCU**  
Tanıtım Müdürü/Mustafa Nevzat

ürünlerimiz olsa da olmasa da, Türkiye'deki tüm doktorları değerlendirebildiğimiz, hepsini kapsayabildiğimiz bir yapı oluşturmak. Bir yıl önce psikiyatri doktorlarıyla hiç ilgilenmiyorduk, çünkü ilacımız yoktu. Artık bu alanda da ürünlerimiz var. Şu anda yaklaşık 100 bin doktorun neredede, ne alanda hizmet verdiği gibi bilgilerinin doğru ve güncel olarak tutulması büyük önem taşıyor. ITG ekibi, bu noktada önemli bir görev de üstleniyor. ITG Genel Müdürü Celil Germeyan, sadece verilere sahip olmanın da yeterli olmadığına değiniyor: "Mustafa Nevzat ile çok uyumlu bir işbirliği yürüterek, ilaç sektörünün ihtiyaç duyduğu çok kritik bir alanda, web tabanlı, güçlü bir çözüm ortaya çıkardık. Ancak bu çözümü değerli kılan unsurlardan biri de, Türkiye çapında mevcut 100 bin doktorun neredede, ne alanda hizmet verdiği gibi bilgilerin doğru ve güncel olarak tutulmasıdır. Doktor bilgileri de tek başına yeterli değildir, bu bilgilerin Mustafa Nevzat'ın ilaç segmentasyonu ile eşleştirilmesi, bu anlamda bilgilerin sağlıklı olarak güncel tutulması asıl katma değeri yaratmaktadır. Bu noktada, ITG olarak bizim bir hizmetimiz bulunuyor. Bu bilgileri sahadan toplanıp ürün yöneticileri tarafından onaylandıktan sonra, ITG destek masasında sistemin güncel tutulması sağlanıyor. Bu bilgiler, bölge müdürleriyle de sürekli iletişim kurularak kontrol altında tutuluyor."

## GÜNCEL BİLGİLER İÇİN ITG KATKISI

vAT for Pharma platformunun verimli kullanılmasında, Türkiye çapında mevcut 100 bin doktorun neredede, ne alanda hizmet verdiği gibi bilgilerinin doğru ve güncel olarak tutulması büyük önem taşıyor. ITG ekibi, bu noktada önemli bir görev de üstleniyor. ITG Genel Müdürü Celil Germeyan, sadece verilere sahip olmanın da yeterli olmadığına değiniyor: "Mustafa Nevzat ile çok uyumlu bir işbirliği yürüterek, ilaç sektörünün ihtiyaç duyduğu çok kritik bir alanda, web tabanlı, güçlü bir çözüm ortaya çıkardık. Ancak bu çözümü değerli kılan unsurlardan biri de, Türkiye çapında mevcut 100 bin doktorun neredede, ne alanda hizmet verdiği gibi bilgilerin doğru ve güncel olarak tutulmasıdır. Doktor bilgileri de tek başına yeterli değildir, bu bilgilerin Mustafa Nevzat'ın ilaç segmentasyonu ile eşleştirilmesi, bu anlamda bilgilerin sağlıklı olarak güncel tutulması asıl katma değeri yaratmaktadır. Bu noktada, ITG olarak bizim bir hizmetimiz bulunuyor. Bu bilgileri sahadan toplanıp ürün yöneticileri tarafından onaylandıktan sonra, ITG destek masasında sistemin güncel tutulması sağlanıyor. Bu bilgiler, bölge müdürleriyle de sürekli iletişim kurularak kontrol altında tutuluyor."

## ZAMAN VE İŞGÜCÜ KAYBI MİNİMUMA İNDİ

vAT for Pharma öncesinde, gerek ziyaret gerçekleştirilecek hedef doktorların belirlenmesi, gerekse haftalık ya da aylık ziyaret planının oluşturulması oldukça fazla zaman alıyordu. Efdal Akkulak, "Eskiden, her yılbaşında yeni stratejiler belirlenip, bölgede plan yapılıırken en az iki gün oturup bu iş için çalışılıyordu. Oysa artık, 'hangi brick hangi mümessilin sorumluluğundadır' bilgisini verecek kadar bir zaman geçiyor. Bölge müdürü, bu bilgiyi verdikten sonra herkes bilgisayarının başında kendine plan hazırlayabiliyor. Brick dağıtımı, en fazla bir-iki saatte bitecek bir iş olarak süreç içerisinde yer alıyor. Mümessiller bu andan itibaren 10 dakikada planlarını yaratabiliyorlar" diyor.

## ZİYARET VERİMLİLİĞİ ARTTI

Efdal Akkulak, vAT for Pharma ile anlık takip edilebilirlik ve ziyaret verimliliğinin de arttığını belirtiyor: "vAT for Pharma üzerinde ziyaret hareketlerini istenilen günler için anlık olarak görebilmek büyük bir kolaylık sağlıyor. Bu sistemde bütün veriler, planlamanın yapılabilmesine yönelik olarak kurgulanmış durumda. Bir doktor için, bir de ziyaret için olmak üzere iki tür raporumuz bulunuyor. Çünkü planlanmış olduğumuz kadar ziyaret gerçekleştirmiş olabiliriz ancak planlanmış olduğumuz kadar doktor ziyaret etmemiş olabiliriz. Aynı zamanda bunun terside olabilir. Bunun irdelenmesi, beraberinde ziyaret verimliliğini de getiriyor."

## TANITIM MATERYALLERİNİN KULLANIMINDA TASSARRUF

vAT for Pharma altyapısının, ilaç tanıtım materyallerinin kullanımında da tasarruf getirdiğine dikkat çeken Akkulak, doğru materyalin doğru doktor ve eczanelere ulaştırılmasında önemli

bir yol kat ettiklerini vurguluyor: "Mustafa Nevzat ilaçlarına tedavilerinde daha az yer veren doktorlara daha detaylı bilgiler götürebilmemiz, ilaçlarımızın tercih edilme nedenlerini kendilerine aktarabilmemiz gerekiyor. Eskiden ilgili tanıtım materyalini, gereğinden fazla üretebiliyorduk. Şimdi doğru bir veritabanı oluşturduğumuzdan hareketle, aslında 1000 tane gereken materyalden 10 bin tane üretiyoruz. Bu bize tanıtım bütçemizde tasarruf olanağı da sağlıyor. Çünkü artık, hangi doktora, hangi tür materyali götüreceğimizi önceden görebiliyoruz bir altyapıya sahibiz."

## MASRAF YÖNETİMİ DAHA VERİMLİ YÜRÜTÜLÜYOR

vAT for Pharma, gerek mümessillerin gerek bölge müdürlerinin yapmış olduğu masrafların yönetimini de kapsıyor. Çeşitli noktalarda işletilen büroların elektrik, su gibi masrafları; mümessillerin park, konaklama, otoban ücretleri gibi harcamaları bu uygulama üzerinde yönetiliyor. Eskiden bu masraflar manuel olarak iletiliyordu. Kontrollerden sonra paranın ilgili kişinin hesabına yatırılması için bir süre geçiyordu. Ay ve yıl kapanışlarında gecikmelerden dolayı da muhasebenin birtakım sorunları olabiliyordu. Bunların hepsini ortadan kaldırmak için masraf yönetimi vAT for Pharma üzerinden online hale getirildi.

## VAT FOR PHARMA İLE NELER YAPILABİLİYOR?

### Hedef Belirleme

Doktorların ilaçlara göre potansiyelleri değişik olabilir. A ilacı için yüksek, B ilacı için düşük potansiyele sahip olabilir. Her doktorun potansiyeli, toplam 6 ilaç grubunda yer alan her ilaç için farklılık gösterir. Doktorlara yapılacak ziyaret sıklığı, bu potansiyele göre ilgili ilacın her mümessili için sistem tarafından ayrı ayrı belirleniyor. Doktorların potansiyeli, konum ve koşullara göre değişiklik gösterebileceği için, her ziyaret sırasında bilgiler tekrar tekrar güncelleniyor.

### Aylık ve haftalık planlama

Her mümessil, sorumlu olduğu alandaki 1000 doktorun 100 tanesini aylık olarak ziyaret edebiliyor. Bu yüz doktorun seçimi hedef belirleme safhasında gerçekleştiriliyor. Daha sonra aylık ve haftalık ziyaret planını mümessilin onayı ile sistem otomatik olarak üretiyor. Mümessil bu plan önerisini revize edebiliyor.

### Aktivite ve performans takibi

Her mümessil, sisteme günlük olarak programını giriyor, aktivite programına ne kadar uyduğunu, günlük olarak sistem üzerinde takip edebiliyor. Bölge Müdürleri ve Tanıtım Müdürleri de, her mümessilin bir gün önce neler yaptığını, ziyaret hedeflerinin ne kadarına ulaştığını sistem üzerinden takip edebiliyor.

### Saha sipariş yönetimi

Eczaneler, genellikle ilaç bittiğinde ya da bir kutu kaldığında listeye not alıyor ve plasiyer geldiğinde veya telefonla bu ilacın siparişini veriyor. Ilacın bu süreç içerisinde 'yok satması' söz konusu olabiliyor. Tıbbi mümessil buna engel olabilmek adına, eczane ziyaretinde iki önemli işi gerçekleştiriyor: Birincisi, hangi doktorla hangi ilacı çalıştığı bilgisini veriyor; ikincisi hangi ilaçtan kaç tane kaldığını kontrol ediyor, bir tane kaldıysa hatırlatma yapıyor. Bu yaklaşımın etkilerini ölçmek isteyen Mustafa Nevzat, vAT for Pharma'nın "saha sipariş yönetimi" özelliğini de kullanıyor ve eczaneleri de potansiyellerine göre belirliyor.



Cihan ERDEM  
Proje Yöneticisi / ITG

"İlaç sektöründeki geçmiş deneyimlerimizden hareketle çekirdeğini oluşturduğumuz vAT for Pharma ürünümüzü, Mustafa Nevzat'ın ihtiyaçları doğrultusunda geliştirerek, çok daha ileri bir düzeye getirmiş olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Geliştirme öncesindeki analiz sürecinde, kuruluş içerisinde oluşturulan proje grupları ile tam bir uyum içerisinde hareket ettik. Mustafa Nevzat yönetiminin vizyoner yaklaşımı da ürünün bugün geldiği noktada önemli bir rol oynamıştır."

## KULLANICININ GÖZÜNDEN vAT for PHARMA

"Elle raporlama yaptığımız dönemlerin ardından, vAT for Pharma sayesinde çok daha kolay, pratik ve sağlıklı planlama yapabildiğimiz bir sisteme geçtik. İşimizi takip etmemizde sağladığı disiplin ile verimliliğimizi ve iş başarısını artırmada önemli bir araç olduğuna inanıyorum. Başarının sürekliliğini sağlayan ve iş ihtiyaçlarımızla uyumlu bir ortam yaratan vAT for Pharma'yı kullanmaktan memnunuz."

Can KARA  
Tıbbi Mümessil/Mustafa Nevzat

#### vAT for Pharma Hakkında

vAT for Pharma (virtual Activity Tracking for Pharma), ilaç sektöründe satış ve pazarlama faaliyetleri yapan kuruluşların saha satış aktivitelerinin planlanması, yürütülmesi, takibi ve performans ölçümlenmesi için kullanılan web tabanlı sektörel bir çözümdür.

- vAT Saha Veritabanı
- vAT Segmentasyon & Planlama
- vAT Ziyaretler
- vAT Coaching (İkili Ziyaretler)
- vAT Masraf Yönetimi
- vAT Sipariş Yönetimi
- vAT Analiz ve Raporlar
- vAT E-Mail & SMS Servisleri



### MUSTAFA NEVZAT İLAÇ SANAYİ HAKKINDA

Mustafa Nevzat İlaç Sanayi, Türkiye'de önde gelen ve en eski farmasötik firmalardan biridir. Firma 1923'te Üsküdar, İhsaniye'de Mustafa Nevzat Laboratuvarı adı altında kurulmuştur. Kurucusu olan Prof. Mustafa Nevzat Pısak'ın çağdaş eczacılığın gelişmesinde, eczacılık eğitiminin batı yöntemlerine göre değiştirilmesinde ve Türk Eczacılık Endüstrisinin kurulmasında büyük rolü olmuştur. Onun "Laboratuvarı", Türkiye'de enjektabl üreten ilk ilaç şirketlerinden biri olarak bu alandaki önemli bir boşluğu doldurmuştur. Bugün Mustafa Nevzat İlaç Sanayi, 1.000 kişilik uzman kadrosu ve modern tesisleriyle Türkiye'nin önde gelen mamul ilaç ve ilaç hammaddesi üreticilerindedir.

Dünya standartlarındaki "Güncel İyi İlaç Üretimi (cGMP)" ve "Güncel İyi Laboratuvar Uygulamaları (cGLP)" kurallarına uygunluk içinde, sürekli eğitim, bilgi birikimi ve modern teknoloji ile Mustafa Nevzat tesislerinde üretilen ilaçlar, yurt içinde olduğu gibi yurt dışında da birçok ülkede insan sağlığının hizmetine sunulmaktadır. Temmuz 2004'te Mustafa Nevzat İlaç Sanayi A.Ş.'ne ampicillin sodyum/sulbaktam sodyum için Almanya'dan EU-GMP sertifikası verilmiştir. 2005 yılında Mustafa Nevzat İlaç Sanayi A.Ş. ürünlerinin ABD'de satış, pazarlama ve dağıtım için imzalamış olduğu stratejik ortaklık anlaşmaları ile Türk İlaç Endüstrisi'nde yerli firmalar adına da çok önemli bir başarıya imza atmış ve diğer Türk şirketlerinin de önünü açmıştır. İlk ANDA dosyası FDA onayına sunulmuştur. Bu Türk İlaç Endüstrisi için de bir iktir. Kasım 2006'da hammadde ve mamul ürün tesisleri FDA tarafından teftiş edilmiş ve her iki tesis de steril ürünler için FDA onayından geçmiştir. Mustafa Nevzat, mamul ürüne yönelik olarak FDA onayı almış ilk Türk ilaç üreticisi olmuştur. Farmasötik ürünlerini, ruhsat aldığı ABD, Afganistan, Almanya, Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Cezayir, Çek Cumhuriyeti, Filipinler, Gürcistan, Kazakistan, Kosova, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Makedonya, Malezya, Malta, Özbekistan, Pakistan, Rusya Federasyonu, Suudi Arabistan, Venezuela, Vietnam ve Yemen'e ihraç etmektedir. Prof. Mustafa Nevzat Pısak'ın daima en iyiyi yapmayı hedef alan meslek ahlakı ve çalışma hayatında insan unsuruna verdiği büyük değer, bugün de Mustafa Nevzat İlaç Sanayi'nin temel felsefesini oluşturmaktadır.

### ITG HAKKINDA

Tedarik Zinciri Yönetimi ve ERP (Kurumsal Kaynak Planlaması) uygulamaları konusunda uzmanlaşmış bir yazılım firması olan ITG, 15 yılı aşkın süredir bu alanda hizmet veriyor. ITG, özellikle ana sanayi üretim firmalarına ve perakende gibi çok tedarikçili çalışılan sektörlerle çözümler sunuyor. Tedarikçi Programları, Milkrun, VMI-Vendor Managed Inventory, Otomatik Stok Yenileme, e-Kanban, EDI gibi ileri düzey tedarik zinciri uygulamalarının yer aldığı bu çözümler arasında, Java ve XML teknolojileri ile geliştirilmiş B2B tedarik portalı vSRM (virtual Supplier Relationship Management) özel bir konumda. Türkiye'nin yanı sıra, başta ABD, Brezilya ve İspanya olmak üzere birçok ülkede, çok sayıda firma tarafından kullanılan vSRM, altı farklı dilde kullanılan, uluslararası standartlarda bir uygulama. Bu sistemin kurulumunu gerçekleştiren ITG, müşterilerine, vSRM'in tedarikçiler arasında yaygınlaştırılması ve host edilmesi konularında da servis hizmeti sunuyor. Ayrıca ITG'nin özel ürünleri arasında, ilaç satış ve pazarlaması yapan firmalar için geliştirilmiş, saha satış aktivitelerinin planlanması, yürütülmesini ve performansı ölçümlenmesinde kullanılan web tabanlı vAT for Pharma (virtual Activity Tracking for Pharma) ürünü de bulunuyor. ITG'nin en önemli artlarından biri de, 80'li yıllardan bu yana, otomotiv ana sanayi (OEM) ve yan sanayi firmalarında uluslararası ERP paketlerinin uygulanması ve yerleşmesinde görev almış deneyimli bir kadroya sahip olması.

 **ITG Ltd**  
Information Technology Group

Avrupa - Asya / Merkez  
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

[www.itg.com.tr](http://www.itg.com.tr)

Avrupa - Asya / Ofis  
ITG Ltd.  
Emirhan Cad. Fulya Sitesi  
E Blok No: 25/31  
34349 Beşiktaş, İSTANBUL  
Telefon: +90 212 258 5484  
Fax +90 212 258 5483

Kuzey Amerika / Ofis  
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

Güney Amerika / Ofis  
VITG Brasil, L.T.D.A  
Avenida Cristiano  
Machado,1630,SALA  
404 Cidade Nova, 31110-230  
Belo Horizonte, MG / BRASİL  
Telefon: +55 31 9279 0451

Daha fazla bilgi için, <http://www.itg.com.tr/itgindex.html> adresinden web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.