

DAY 1

BUSINESS DEVELOPMENT

TELESELLING

2024



Ordini Farmacia



Ordini Farmacia è il progetto di **Teleselling** ideato da DAY1 che ha lo scopo di supportare le aziende farmaceutiche nella **vendita** sul **canale farmacia**

- > **Call Center**
- > **Copia commissione digitale**
- > **Portale ordini**

• TEAM ESPERTO

Il nostro call center è **specializzato nella vendita telefonica** e supportato da un **team scientifico** per la formazione tecnica sui prodotti

• STRUMENTI AVANZATI

L'**alta tecnologia** negli strumenti di lavoro permette al team di Ordini Farmacia di **aumentare il numero di chiamate** e la loro efficienza

• RISULTATI MISURABILI

Grazie ai tool utilizzati, ogni interazione con il farmacista verrà monitorata.

Report analitici verranno periodicamente inviati alle aziende clienti

PER QUALI AZIENDE È CONSIGLIATO IL TELESELLING DI ORDINI FARMACIA?



Aziende che **hanno già la forza vendite** che per migliorarne l'efficienza demandano al nostro team la verifica dell'interesse commerciale delle farmacie per poi lasciare ai propri venditori la conclusione della trattativa commerciale



Aziende che hanno la forza vendite, ma vogliono **potenziare la loro attività** o **coprire aree scoperte**



Aziende **prive di forza vendite** che hanno l'obiettivo di coprire tutto il territorio nazionale a costi contenuti e alta efficienza

PER QUALI PRODOTTI È CONSIGLIATO IL TELESELLING DI ORDINI FARMACIA?

MATURI

**IN LANCIO, MA
SUPPORTATI
DA UN LISTINO
PIÙ AMPIO**

**NUOVI,
IN SOSTITUZIONE
A QUELLI
MATURI**

DATABASE SEMPRE AGGIORNATI



Telefono
E-mail
Consenso privacy
Indirizzo
Cluster qualitativi

**20 MILA
FARMACIE**



COPERTURA E FREQUENZA

COPERTURA NAZIONALE



FREQUENZA MENSILE



Ritorno elevato tra il

3%

e il

5%

di conversione in ordini sulle chiamate effettuate

PROCESSO DELLE CHIAMATE

A

CALL

Il sistema chiama in automatico il database selezionato per permettere maggiore efficienza nelle chiamate

B

SCRIPT

Lo script dinamico e basato sul target è accompagnato dai dati della farmacia comprensivi degli esiti delle precedenti chiamate e delle note inserite dall'operatore

C

ESITI

Gli esiti sono personalizzabili e possono essere automatizzati in modo da eseguire delle azioni diversificate a fine chiamata; per esempio, possono inviare e-mail contenenti copie commissioni oppure inserire a calendario un richiamo

D

INDAGINE DI MERCATO

La chiamata può essere implementata con un sondaggio i cui esiti saranno rilasciati all'azienda sotto forma di report qualitativi e/o quantitativi a seconda dell'obiettivo ricercato

ORDINI IN TO O IN VENDITA DIRETTA

1

Preso ordini giornaliera con copia commissione

2

Invio ordini a fine giornata ai depositi per l'evasione

3

Report analitico e dettagliato a fine settimana dell'attività svolta e degli ordini presi

4

Allineamenti mensili e personalizzati, volti al continuo miglioramento dell'attività

STEP 1

SET UP

- Configurazione del database
- Stesura script
- Formazione operatori
- Personalizzazione degli strumenti (scelta esiti, creazioni sondaggi ecc.)

STEP 2

RILASCIO

- Contatto del target definito con la cadenza prescelta
- Presa ordini
- Gestione listini

STEP 3

REPORT

- Creazione e consegna report personalizzati sulla base delle esigenze

CONTATTI

www.day1.business

info@day1.business

02 83961729

Via Caduti Della Liberazione, 2
Saronno (VA)

DAY1

BUSINESS DEVELOPMENT