

Account Planning

Es un proceso estratégico que permite **gestionar de manera estructurada y personalizada las cuentas clave de una empresa**, maximizando el valor de la relación con cada cuenta.

¿Por qué es importante el Account Planning?

El Account Planning permite una **gestión más eficiente y rentable de los clientes clave**, optimizando los recursos y asegurando relaciones comerciales sostenibles a largo plazo.

LABSALES monitor

Qué es LabSalesMonitor

Es un conjunto de procedimientos analíticos orientados a **determinar la eficiencia de la actividad promocional, comercial o de comunicación** sobre determinadas unidades (cuentas, áreas hospitalarias, etc.)

El objetivo final del modelo es proporcionar **un diagnóstico útil para optimizar futuras acciones** a través del Account Planning.



Cómo funciona

Partiendo de una definición de inversión y eficacia específicas para cada laboratorio, **el modelo evalúa la eficacia comercial de cada laboratorio** mediante análisis que detectan si las acciones fueron efectivas y qué factores influyen en su desempeño.

UNIDADES DE ANÁLISIS

Cuentas / áreas hospitalarias.

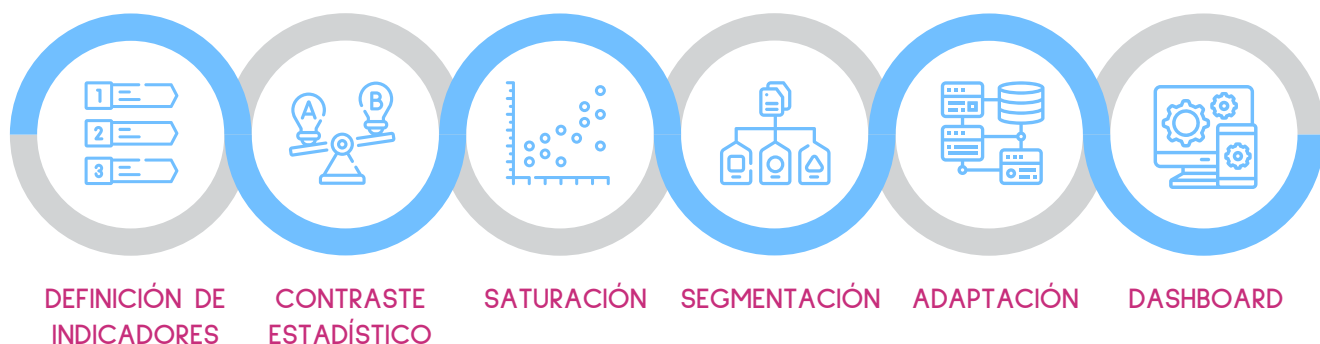
INVERSIÓN

Medida cuantificable del esfuerzo comercial realizado en cada unidad de análisis.

EFICACIA

Medida cuantificable de la evolución del producto: marca, molécula o grupo terapéutico.

Fases de implantación del modelo



Por qué utilizar este modelo

Es el fruto de una **larga experiencia en el análisis de ROI** y de los factores que lo determinan

Se ha **aplicado con éxito en distintos sectores** y para distintas tipologías de target de las acciones

No requiere trabajo de campo (encuestas) ya que se basa en la información ya disponible (fuentes secundarias)

