AKTANA

渠道生态系统

输入与数据

内部和外部数据

内部和外部来源包括HCP简介、市场、社会/媒体、电子健康病历/索赔/处方、研究出版物、保险和政府、社会经济和行为、实验室诊断、ERP、预算内容、人员和业绩、渠道分析。

服务商：IQVIA, CMS, NIH, Symphony, DRG, Veeva, Prognos, Komodo Health, DMD

数据整合与策管

数据仓库、ETL和集成

用于管理和整合不同来源的数据、应用程序和API的平台或系统，包括驻云和驻场终端，以便有效利用数据

服务商：Mulesoft, Informatica, Dell Boomi, 埃森哲, 德勤, Cognizant, 致胜

客户关系管理（CRM）

旨在支持近期销售和服务活动以及客户计划的应用程序和数据。

服务商：Tealium, Treasure Data, Adobe, Lytics

洞察/数据分析

关于各种原始或综合数据集的基本计算、统计、报告和图表。

服务商：Tealium, Qlik, Tableau, Microstrategy

客户数据平台（CDP）

集成来自营销渠道和其他渠道的客户数据的营销系统，帮助客户建模，优化信息和报价的时机和对象。

服务商：Veeva, IQVIA, Salesforce, 微软, ServiceNow, Zendesk, Pegasystems

策略与规划

HCP分型

将HCP进行排位和分型的方法和算法，根据过去或预测的数据，将医疗服务提供者分为不同或类似的群体/受众。

服务商：麦肯锡, 波士顿咨询公司, 德勤, Real Chemistry, 致胜, Axtria, Klick

内容和创意

用于品牌推广和教育的传统纸媒、数字媒体和混合媒体资产

服务商：Real Chemistry, Eversana, Epsilon, Merkle

活动和旅程设计

根据触发事件或触发事件的组合/序列，对客户或细分市场或受众采取具体的、有组织的行动的策略和规则。

服务商：Real Chemistry, Eversana, Epsilon, Merkle

全渠道智能和优化 AKTANA

全渠道优化

对所有可能的行动进行算法分析和优先排序，确定行为人和目标客户在渠道内和各渠道的最佳行动。

下一步最佳行动

将多种信号和预测的结果提炼成一个在特定时间范围内、由特定依据支撑的建议行动。

洞察

识别市场或客户行为中的相关变化，这些变化有助于提供并完善对客户采取的行动的重要情境。

全渠道执行和渠道激活

营销自动化

管理多个数字渠道的营销活动和流程的技术

服务商：Salesforce, Adobe

销售和医疗

让销售团队和医疗事务团队通过面对面的拜访、线上方式、电话/短信、触发式电子邮件、调查和访谈记录与HCP互动的技术。

服务商：Veeva, IQVIA, Salesforce, Adobe, Microsoft, ServiceNow, Zendesk, Pegasystems, WeChat for Work, Tact.ai

第三方信息供应商

通过特定数字渠道，提供综合目标选择和传递信息的供应商

服务商：Medscape, Doximity, OptimizeRx, Pulsepoint Health

系统集成和专业服务

服务供应商和顾问

通过部署 IT 顾问团队来实施和集成系统和技术的服务供应商，以提供指定范围和成本/费率的专业服务

服务商：埃森哲、德勤、Cognizant、Mavens、BASE Life Sciences、致胜、Capgemini, Infosys

www.aktana.com