

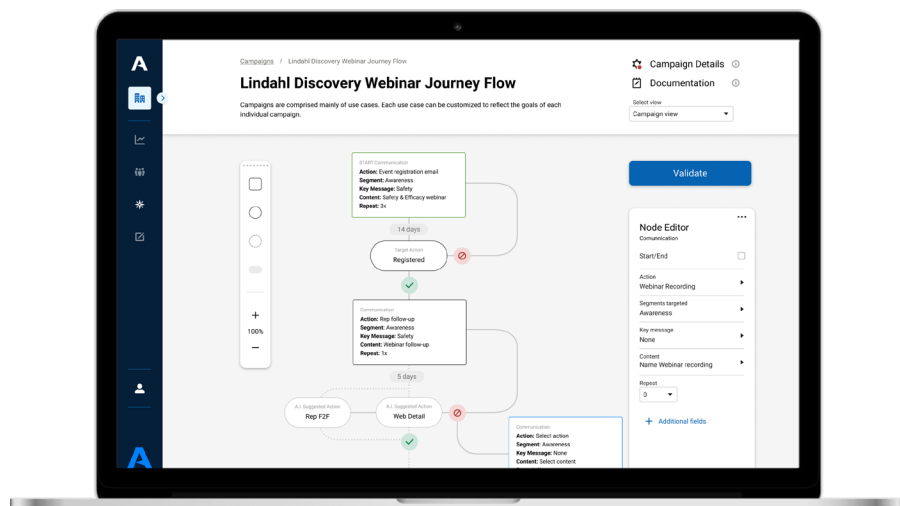
客户旅程管理

迅速制定战略, 打造“吸睛”的方案, 建立品牌忠诚度

Aktana客户之旅管理将简便的旅程设计工具与丰富的模板库结合在一起, 从根本上缩短新下一步最佳行动 (Next Best Action) 的价值实现时间, 并推动销售和营销团队之间的协作。

客户旅程生成器

管理Aktana的全渠道能力, 界面直观易懂。通过简单的工作流程组件, 用户可以快速为短期客户互动 (如活动跟进) 和长期策略目标 (如提高客户观念阶梯) 设置动态序列。



快速使用

使用简单的组件为行动、决策点和时间延迟建立工作流程



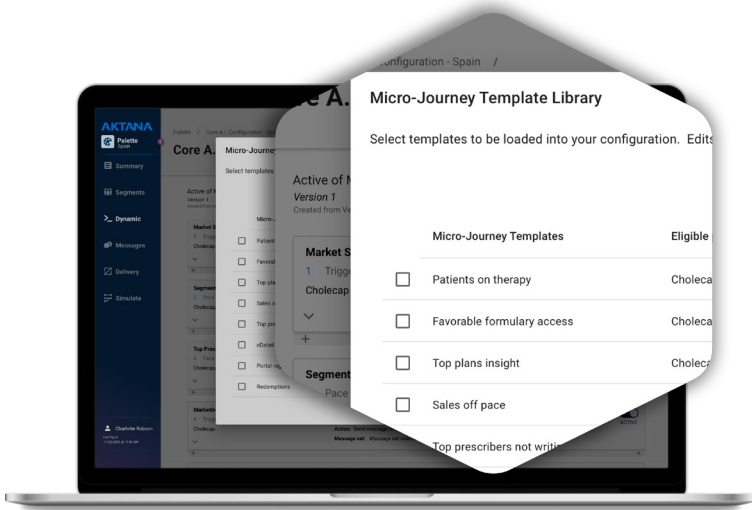
设计不同条件下的品牌活动

基于以往活动的效果, 搭建客户旅程的框架



充分利用所有渠道

从一个统一入口管理Aktana的全渠道能力



微型旅程 (Micro-Journey) 模版库

利用业界最大的、特定领域针对性的模板库设置复杂的客户旅程。从收集知情同意书到确保商业和医疗团队保持同步，模版库包含了50多个预先设定的客户体验以及主动与被动的商业互动流程。

积累经验

利用过去十多年累积的各领域、各区域的最佳治疗实践

快速启用

根据可配置的模版快速入门设计案例

拥有自己专属的模版库

根据您的特定数据模型，定义自身专用的案例库，加快在区域或全球范围内的部署

沟通	操作	品牌
<p> 团队合作 帮助团队成员掌握同事的动态(例如: 医学科学联络员)</p>	<p> 电子邮件 鼓励用户使用电子邮件, 在渠道组合中最大限度使用电子邮件</p>	<p> 市场意识 确定产生关键市场数据趋势的HCP</p>
<p> 规划互动 根据市场环境和HCP的偏好, 与F2F和虚拟互动保持“同步”。</p>	<p> 活动 管理活动细节, 如活动邀请和跟进</p>	<p> 数字化 优先考虑已经成为MCM目标的HCP或最近和门户网站有互动的HCP</p>
<p> 同意书 要求团队成员确认是否采取合适的方式收集了隐私数据使用同意书, 或提供收集同意书的步骤。</p>	<p> 信息 呈现关键战略信息, 并根据HCP的细分和动态条件建议具体的内容顺序</p>	

运用整合性的商业战略, 完成复杂的客户之旅。

联系我们的团队, 看看Aktana能为您做什么。

www.aktana.com 1.888.707.3125 sales@aktana.com