



Gewichtsverlagerung: Ärzte nehmen ihre Beziehung zu Pharmaunternehmen jetzt selbst in die Hand

Dank einer neuen Technologie können Mitarbeiter des Gesundheitswesens Medikamentenhersteller nun informieren, an welchen Produkten sie interessiert sind, wie sie kontaktiert werden möchten und welche Produktmuster sie benötigen.

München (Deutschland) - 3. März 2015. Jede Woche registrieren sich über 500 Ärzte auf einem neuen Onlineportal, mit dem sie ihre Beziehung zu Pharmaunternehmen besser steuern können. Die Pharmafirmen ihrerseits können den Medizinern relevante Informationen bereitstellen, während diese somit weniger unerwünschte Besuche, Schreiben, Anrufe und E-Mails erhalten.





Die Internetpräsenz „Doctor Portal“ wurde von der Münchner Softwarefirma **ysura GmbH** entwickelt. Das Portal ist in die Sales und Marketing Suite von ysur integriert und bei einem der größten Pharmaunternehmen weltweit bereits im Einsatz.

In der Basisversion kann der Arzt mit dem „Doctor Portal“ seine bevorzugten Kommunikationskanäle und Kontaktdaten festlegen. Das Portal lässt sich erweitern, sodass die Mediziner bevorzugte Besuchszeiten angeben, Informationsmaterial anfordern, sich für Veranstaltungen registrieren und Muster bestellen können.

„Wir stellen hiermit nicht nur einen notwendigen Dienst für professionelle Mitarbeiter des Gesundheitswesens bereit, sondern helfen auch den Vertretern dabei, in ihrer täglichen Routine Zeit zu sparen und Klarheit zu gewinnen“, erklärte **Nico Breidenbach**, Produktmanager bei ysur. „Ärzte sind überaus beschäftigt und haben keine Zeit, neue Technologien zu erlernen. Darum haben wir die Nutzung des Portals vollkommen intuitiv gestaltet.“



Nico Breidenbach, ysur

Das „Doctor Portal“, das sich für jegliche Corporate Identity-Richtlinien anpassen und mit den meisten bestehenden CRM-Systemen verknüpfen lässt, ist nicht nur nice-to-have. Für Pharmaunternehmen, die EFPIA-Mitglieder sind, ist es auch erforderlich. Eine in Kürze verfügbare Funktion meldet die Kosten des Pharmaunternehmens pro Mitarbeiter des Gesundheitswesens und erfüllt so die **EFPIA-Transparenzrichtlinien**.

Bei einer Gebühr von nur wenigen Euro pro Monat und Arzt **rentiert sich das „Doctor Portal“ schon, wenn es nur alle zwei Jahre einen einzigen unerwünschten Vertreterbesuch verhindert**. Das zusätzlich gewonnene Vertrauen zwischen Mediziner und Pharmafirma lässt sich schwerer quantifizieren, wird sich langfristig aber noch mehr lohnen.



Informationen zu ysura

Ysura entwickelt, verkauft und betreibt eine mobile Vertriebs- und Marketinglösung für die Pharmaindustrie. Das Produkt integriert herkömmliche CRM-Daten mit anderen Datenquellen für ein echtes 360°-Dashboard und ermöglicht mehrfache Vertriebs- und Marketing-Prozesse. Ysura wurde zwar für das Apple-iPad optimiert, läuft aber zusätzlich in jedem Standardbrowser. ysura wird professionell und sicher in Deutschland gehostet und per SaaS vertrieben. Die ysura GmbH ist ein Unternehmen in Privatbesitz mit Sitz in München (Deutschland). Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.ysura.com.

Pressekontakt: Keith Gruen, keith.gruen@ysura.com +49 172 8976199