



## Die ysura Lösungen schließen die Lücken - und vieles mehr

**München, 05. September 2017** - Pharmaunternehmen sind von den Sales und Marketing „Alleskönner“-Produkten müde, die ein Vermögen kosten, ewig für die Einführung brauchen und dann meist doch nicht das halten was sie versprechen.

Stattdessen suchen immer mehr Unternehmen nach punktuellen Lösungen, die bestimmte Bereiche abdecken - und das mit Bravour. Um diesem Bedarf gerecht zu werden, hat ysura die Anwendung in Einzellösungen gegliedert, die eigenständig implementiert oder in eine bestehende Softwarelandschaft integriert werden können, wie beispielsweise das CRM.



Nehmen wir mal das Consent Management (Einwilligung). Um konform zu arbeiten, darf ein Pharmaunternehmen nur dann E-Mails an Empfänger versenden, wenn diese eindeutig mit dem Empfang solcher E-Mails einverstanden sind. Diese Zustimmung - nicht nur für E-Mails, sondern auch für andere Kanäle - zu sammeln, zu verwalten und den Überblick zu behalten, ist ein kritischer, aber zeitraubender Prozess. ysura bietet eine Lösung, um genau diesen Prozess abzudecken - natürlich konfigurierbar auf die individuellen Bedürfnisse, Templates und Kanäle jedes Pharmaunternehmens.



Wie sieht es mit der Aktivitätenplanung aus? Diese Lösung ist eine der beliebtesten Funktionen von ysura und verfolgt den Fortschritt in Richtung bestimmter Multi-Channel-Ziele pro Zielarzt oder Zielgruppe auf Vertriebsmitarbeiter- oder Abteilungsebene. Die Aktivitätenplanung ist jetzt als eigenständige Lösung oder, natürlich, integriert in Ihr bestehendes CRM verfügbar.

Weitere punktuelle Lösungen sind u.a. Kampagnenmanagement, kartenbasiertes Targeting, personalisierte E-Mail und KOL-Finder. Getreu der ysura Philosophie sind diese Lösungen für auch für mobile Endgeräte konzipiert, schnell und einfach in der Anwendung, hochsicher und konform. Außerdem passen alle Lösungen perfekt zusammen. So kann beispielsweise ein Pharmaunternehmen, das eine Einwilligungsmanagement-Lösung einsetzt, auf einfache Weise den personalisierten E-Mail-Versand hinzufügen.

"Im Gegensatz zum riskanten Alleskönner-Ansatz traditioneller Softwareanbieter können Pharmaunternehmen die Lösungen von ysura regional oder produktlinienübergreifend implementieren, ohne das Tagesgeschäft zu stören", erklärt Keith Gruen, Mitgeschäftsführer von ysura.



Keith Gruen, Geschäftsführer, ysura GmbH

Für weitere Informationen zu den ysura Lösungen oder für eine Live-Demonstration kontaktieren Sie bitte [sales@ysura.com](mailto:sales@ysura.com).

### Über ysura

ysura entwirft und entwickelt innovative Lösungen für die pharmazeutische Industrie. Die Lösungen umfassen Multi-Channel-Vertrieb, Einwilligungsmanagement, kartenbasiertes Targeting, personalisierte E-Mails, Kampagnenmanagement, Key Opinion Leader Marketing und mehr. Das Münchner Unternehmen befindet sich in Privatbesitz.

Pressekontakt: Keith Gruen, [keith.gruen@ysura.com](mailto:keith.gruen@ysura.com), Telefon +49 172 8976199