



ysura

acxiom™

Relevante Daten: Business-Intelligence in Echtzeit für Pharmavertrieb und -marketing

München, 05. Oktober 2016. In welchem Stadtbezirk werden die meisten Kinder geboren? Wo leben besonders viele Menschen, die altersbedingt von Gelenkbeschwerden betroffen sein dürften? In welcher Region ist die Kaufkraft für freiverkäufliche Medikamente überdurchschnittlich hoch? Mithilfe dieser Daten können Referenten von OTC-Pharmaunternehmen gezielt Apotheken ansprechen, um ihnen spezifische Angebote zu den passenden Produkten zu machen.



Pharmaunternehmen beziehen in der Regel von Serviceanbietern nur die Anschriften von Apotheken und Gesundheitsdienstleistern. Durch Ergänzungen mit entsprechenden demografischen Daten, Gesundheitstrends und Produktindikationen sowie durch direkte Vermittlung dieser Business-Intelligence im CRM verschaffen sich OTC-Unternehmen Wettbewerbsvorteile.



Diese Wettbewerbsvorteile bietet die neue Partnerschaft von **ysura**, einem CRM-Anbieter, und **Acxiom**, ein führender Dienstleister für Daten, Analysen und Software-as-a-Service Lösungen.

„Anschriften sind heute schon so gut wie eine Ware. Wir gehen jedoch weit über reine Adressen hinaus und bieten echte Business-Intelligence, mit der täglich gearbeitet werden kann“, so **Carsten Diepenbrock**, Geschäftsführer der Acxiom Deutschland GmbH. „Gemeinsam mit ysura können wir jedem Vertriebsvertreter eine ganz neue Wissensbasis vermitteln.“

Apotheker und Gesundheitsdienstleister erwarten von Pharmareferenten mehr denn je weiterführende Beratung als einen reinen Verkauf. Wenn Referenten Apothekern ein förderungswürdiges Produkt vorstellen, indem sie auch gesundheitsrelevante Informationen über potenzielle Käufer vermitteln können, ergibt sich eine Win-Win-Situation.

„Stellen Sie sich die Qualität eines Gesprächs zwischen einem Pharmareferenten und dem Apotheker vor“, fügt **Joern Jackowski**, Produktmanager bei ysura, hinzu. „Statt einfach ein Bestellformular auszufüllen, nimmt der Referent die Rolle eines vertrauten Beraters ein.“

Um mehr über die intelligente Datenlösung von Acxiom und ysura zu erfahren, besuchen Sie ysura bei der [DigIT Pharma](#) vom 11. - 12. Oktober 2016 in Berlin.

Über 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 ysura.com.

Ansprechpartner für die internationale Presse: Keith Gruen, keith.gruen@ysura.com +49 172 8976199



Über Acxiom

Acxiom ist ein Dienstleister für Daten, Analysen und Software-as-a-Service Lösungen. Wir stärken Verbindungen zwischen Menschen und Unternehmen. Acxiom verfügt über einzigartige Markt- und Konsumentendaten, Adressen (B2B, B2C) sowie Instrumentarien und Expertisen für analytisches CRM. Im Segment Geo- und Mikromarketing zählt Acxiom zu den marktführenden Unternehmen und bietet ein außergewöhnliches Spektrum an mikrogeografischen Markt-, Potenzial- und Segmentierungsdaten, vervollständigt durch innovative Software- und GIS-Lösungen, Geokoordinaten, eigene Verbraucher-Typologien, spezielle Branchen-Scores sowie umfassende Haushaltsdatenbanken. Acxiom wurde 1969 in Little Rock, Arkansas, USA, gegründet und betreut Kunden auf der ganzen Welt mit Niederlassungen in den USA, Europa, Asien und Südamerika. Weitere Informationen über Acxiom finden Sie unter acxiom.de.

Ansprechpartner für die internationale Presse: Eric Heiliger, info-germany@acxiom.com +49 (0)6102/ 736-3