

# SALESFORCE FÜR LIFE SCIENCES



ZEISS Vision Care hat auf Salesforce innerhalb von sieben Wochen eine Plattform zur Kundenbefragung entwickelt und eingeführt. Auf dieser Basis wird ermittelt, welche Maßnahmen daraus abzuleiten sind.

[ERFOLGSGESCHICHTE LESEN >](#)

„In Excel könnten wir die 800 Anrufe im Monat nicht administrieren. Jetzt verstehen wir den Kunden als Ganzes, das ist für uns ein **super Beispiel für Kundennähe.**“

- DR. ULRICH FAISST, VICE PRESIDENT GROUP SALES SUPPORT CRE, ZEISS VISION CARE



Der Münchner Software-Hersteller Brainlab entwickelt und vermarktet komplette Hardware- und Softwaresysteme für das bildgesteuerte Operieren sowie die Strahlentherapie. Mithilfe der sozialen und mobilen Cloud-Dienste von Salesforce hat Brainlab seine Mitarbeiter so vernetzt, dass alle jederzeit Zugang zu den gleichen Informationen haben.

[ERFOLGSGESCHICHTE LESEN >](#)

„Das hat wirklich zu einer dramatisch gestiegenen Effizienz geführt - und zu einer **deutlich erhöhten Mitarbeiterzufriedenheit.**“

- STEPHAN HOLL, COO, BRAINLAB

## Die App Cloud für Life Sciences: Führungsposition sichern durch schnellere Innovationen

Unternehmen aus dem Bereich Life Sciences stehen vor neuen Herausforderungen: Sie müssen sich beeilen, um ihren Kunden die gleichen digitalen Kanäle und personalisierten Interaktionen anzubieten, die sie aus anderen Branchen gewohnt sind. Gleichzeitig wird eine bessere Patientenversorgung (und bessere Geräte) zu niedrigeren Kosten gefordert. Erschwerend kommt hinzu, dass in dieser Branche eine Vielzahl von gesetzlichen Auflagen gelten und die IT-Infrastruktur der Unternehmen oft komplex und isoliert ist.

Die App Cloud ist genau für diese Herausforderungen konzipiert und bietet CIOs und der IT-Abteilung einen komplett neuen Ansatz. Mit unserer cloud-basierten Lösung können sich beispielsweise Pharmaunternehmen oder Medizintechnikunternehmen mit Kunden und Partnern oder Ärzte mit Patienten vernetzen. Alle Interaktionen und die entsprechenden Daten werden dabei miteinander verknüpft, so dass eine komplette 360-Grad-Sicht entsteht. Interne Prozesse und Abläufe können in Rekordzeit automatisiert werden. Dank mobiler Anwendungen haben Mitarbeiter auch unterwegs Zugriff auf wichtige Backoffice-Daten und können auch auf Geschäftsreisen mit Kollegen zusammenarbeiten. Zuvor isolierte Informationen stehen nun allen Mitarbeitern zentral an einem Ort zur Verfügung. Mit der App Cloud kann Ihr IT-Team proaktiv handeln und an innovativen Lösungen arbeiten, die zur Transformation Ihres Unternehmens beitragen.

# STÄRKERE UND DAUERHAFTERE KUNDENBEZIEHUNGEN

## DANK SALESFORCE FÜR LIFE SCIENCES

Unternehmen in der Life Sciences-Branche stehen vor einer großen Herausforderung: Entweder sie transformieren schnell ihre Geschäftsmodelle – oder sie verpassen neue Umsatzmöglichkeiten. Die Lösungen von Salesforce unterstützen Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen. Einige Beispiele:



**Communities für Ärzte:** Bieten Sie Ärzten eine Community an zur Zusammenarbeit zwischen Kollegen und zum Austausch von Informationen zu Medikamenten, Gesundheitsthemen und nützlichen Links.



**Schnellere Produktentwicklung:** Beschleunigen Sie die Entwicklung, Erstellung und Einführung von neuen Produkten durch effizientere Prozesse, engere Zusammenarbeit mit Kunden, Ärzten und Partnern und schnellere Entscheidungsfindung.



**Proaktiver Kundenservice:** Machen Sie Ihren Kunden, Partnern und Patienten Informationen leichter zugänglich, beispielsweise in Self-Service-Portalen oder Communities. Automatisieren Sie Prozesse, um Ärzten, Patienten und Versicherungen effizienteren und proaktiven Service zu bieten. Der kanalübergreifende Kundenservice ist ein entscheidender Vorteil für Unternehmen in diesem neuen und vom Wettbewerb bestimmten Umfeld.



**Multi-Channel Marketing:** Vernetzen Sie sich enger mit Ihren Kunden, indem Sie ihnen Informationen zur Verfügung stellen, die genau auf ihren Einsatzbereich zugeschnitten sind – über den jeweils bevorzugten Kanal und genau zum richtigen Zeitpunkt. Funktionen zum Verfolgen von Informationen in sozialen Netzwerken helfen Ihnen, Vorlieben und Interessen besser zu verstehen und mit gezielten, personalisierten Kampagnen Aufträge schneller zu gewinnen.



**Mobile Produktpräsentationen:** Präsentieren Sie komplexe Produkte in 3-D-Dimensionierung auf Mobilgeräten auch spontan bei Verkaufsgesprächen vor Ort.

Weitere Life Sciences Kunden die Apps mit der App Cloud entwickeln:



Laut IDC\* erzielen Unternehmen mit der App Cloud im Schnitt folgende Ergebnisse:

80 %

MEHR ANWENDUNGEN ENTWICKELT

70 %

SCHNELLERE ANWENDUNGS-ENTWICKLUNG

520 %

ROI

[Whitepaper lesen >](#)

\* Whitepaper von IDC mit Unterstützung von Salesforce, „App Cloud: Accelerate App Dev with Huge ROI“, Februar 2014

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie mit Salesforce hervorragenden, personalisierten Kundenservice leisten können.

[E-BOOK HERUNTERLADEN >](#)



Erfahren Sie mehr darüber, wie Salesforce für Life Sciences Ihr Unternehmen transformieren kann.

[WEITERE INFORMATIONEN >](#)