

**- MONITORING BUDŻETU, KONTROLA KOSZTÓW online
AUTOMATYZACJA KONTAKTÓW I ROZLICZEŃ Z KLIENTAMI**



DORADZTWO W FARMACJI

4V

- ✓ Budowanie i wdrażanie strategii STOP-LOOK-GO!
- ✓ Badanie i optymalizacja procesów
- ✓ Strategie sprzedaży i marketingu.
- ✓ Multichannel w farmacji
- ✓ Dobór struktury zespołu sprzedaży
- ✓ Podnoszenie efektywności sprzedaży
- ✓ Segmentacja, targeting i retargeting.
- ✓ Restrukturyzacje, reorganizacje i zarządzanie zmianą.
- ✓ Wprowadzanie marek na rynek
- ✓ Wdrożenia systemów CRM, ERP, DataIntegrator, QlickView itp.
- ✓ Usługi obróbki danych
- ✓ Zarządzanie Hybrydowe
- ✓ Analizy Rynku np.:
 - Import równoległy
 - Analizy warstwowe np. cenowe
 - Analizy warunków handlowych
 - Integralność danych GxP
- ✓ Strategie cenowe
- ✓ Karta wyników
- ✓ Otwarcia hurtowni dla producentów
- ✓ Walidacja procesów dla DPD
- ✓ Modele dystrybucji DTP, LWA, DS.
- ✓ Audyt modeli dystrybucji
- ✓ Rozwiązania i usługi Call Center
- ✓ Serwis pracowników handlowych
- ✓ Szkolenia Przedstawicieli Medycznych, Farmaceutycznych, KAM online – STUDIO 4V .

Partnerzy:



EXPERTS in PHARMA
your source of industry news & knowledge

DATA
INTEGRATOR



Nazwa użytkownika

Hasło

Zaloguj

Koszty:

- Zakładanie kosztu
- podział faktury
- wybór firmy po NIP
- baza firm może być z zewnątrz lub wewnątrz

Każdy widzi swój widok uprawnień

RANKINGI

DASHBOARD

PRODUKTY

KOSZTY

BUDŻET

ANALYTICS

LEKI REF.

PHARMA EXPERT

Lista kosztów

Nowy koszt

Podziel fakturę

Zestawienie kosztów

Saldo

Saldo (zaakceptowane)

Miesiąc rozliczenia: 03.2018 x 02.2018 x 12.2017 x

Dział: Analizy i rozliczenia x Regiony x

Region: KR x WA x

Pracownik: []

Kategoria: 100. Marketing APTEKI _ Trade x 200. Marketing Centralny x

Status: Akceptacja 1 x Oczekujący x

Płatność: Karta służbowa x Przelew x

Nr dok. ID Inne: np. nr faktury, kategoria

Szukaj Excel Resetuj filtry

- Dobieranie filtrów i parametrów w kategoriach

RAPORTY:
 - W pdf lub Excel inne
 - zachowuje na komputerze lub
 - System wysyła na wskazany e-mail

Pracownik	Dział	Nr dok.	Data sprz.	Netto	Kategoria	Pod kat.	Linia	Status	W dr.	Płat.	Kontrola	Data kontr.	Akcept. 1	Data akc. 1	Akcept. 2	Data akc. 2
<input checked="" type="checkbox"/> Kowalski	Regiony	339/2017	13 gru 2017	300,00	Marketing APTEKI _ Trade	103	FAR1	Akceptacja 1		PRZ	Nowak	11 sty 2018	Zajac	26 gru 2017		

- Edycja Kosztu - elektroniczny podgląd kosztu na każdym poziomie akceptacji

-Szeregowanie wobec każdej kolumny

System wyłapuje koszty wniesione po terminie

RANKINGI

DASHBOARD

PRODUKTY

KOSZTY

BUDŻET

ANALYTICS

LEKI REF.

PHARMA EXPERT

Edycja kosztu

Nowy koszt

2017-12-13 | 339/2017

Zapłsz

Usuń

Status

Akceptacja 1 2017-12-26

Sprawdzony 2018-01-11



Jan Kowalski

PF
Reglony
Północ - WA

Są 2 lub 3 poziomy akceptacji

Dane dokumentu

Typ dokumentu zwykły w drodze

Sposób płatności *

Przelew

numer dokumentu *

339/2017

data sprzedaży *

2017-12-13

Termin płatności *

2018-01-12

kwota netto *

300,00

kwota brutto *

369,00

NIP *

9661829533

nazwa wystawcy *

L.J.Stankiewicz SP.J.

Adres *

Ogrodowa 19

kod pocztowy *

15-027

Miejscowość *

Białystok

Siec (wypełnia tylko odIIS)

Dodatkowe informacje

Miesiąc rozliczenia *

12.2017

kategoria kosztu *

100. Marketing APTEKI _ Trade

Podkategoria kosztu *

103. Umieszczenie ulotek, plakatów i Innych mater.mkng (POS)

Linia *

ID klienta Farmaprom *

289

Opis

usługa marketingowa dystrybucja ulotek pikopilu

Nr rej. samochodu

uwagi

- Edycja Kosztu - elektroniczny podgląd kosztu na każdym poziomie akceptacji

Lista kosztów

nowy koszt Podziel fakturę zestawienie kosztów Saldo Saldo (zaakceptowane)

Miesiąc rozliczenia: 01.2018 02.2018 Regiony: KR MA Pracownik: Kategoria: 100. Marketing APTEKI_Trade 200. Marketing Centralny 800. Podróżne służbowe/delegacja/represzentacja

Status: Akceptacja 1 Oczekujący Odrzucony-obgryzany Poprawiony W drodze Wniosek o koszt

planność nr dok. id inne

Szukaj Excel resetuj filtry

Statusy:

- Oczekujący
- Akceptacja 1
- Akceptacja 2
- Odrzucony
- w drodze
- poprawiony
- usunięty
- wniosek o koszt
- inne możliwe

Pracownik	Dział	Nr dok.	Data sprz.	Netto	Kategoria	Pod kat.	Linia	Status	W dr.	Płat.	Kontrola	Data kontr.	Akcept. 1	Data akc. 1	Akcept. 2	Data akc. 2
Regiony	SPR/PC600324	9 lut 2018	26,83	Marketing APTEKI_Trade	108	NF	Akceptacja 1		GGT			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	223700177/02/18	16 lut 2018	24,36	Marketing APTEKI_Trade	101	FAR1	Akceptacja 1		GGT			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	F0001/2018	21 lut 2018	487,80	Marketing APTEKI_Trade	103	NF	Akceptacja 1		PRZ			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	21 WKS-00320651	10 lut 2018	158,91	Marketing APTEKI_Trade	101	FAR1	Oczekujący		GGT			9 mar 2018				
Regiony	A000021/2018	28 lut 2018	217,44	Marketing APTEKI_Trade	101	FAR1	Akceptacja 1		GGT			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	1	26 lut 2018	660,00	Marketing APTEKI_Trade	109	NF	Akceptacja 1		BON					4 mar 2018		
Regiony			500,00	Marketing APTEKI_Trade	104	NF	W drodze	TAK								
Regiony	PV:1004030157	17 lut 2018	171,43	Marketing APTEKI_Trade	101	NF	Oczekujący		GGT			9 mar 2018				
Regiony	120/2018	7 mar 2018	160,19	Podróżne służbowe/delegacja/represzentacja	801		Oczekujący		GGT							
Regiony	F0006/02/18	28 lut 2018	270,00	Marketing APTEKI_Trade	104	OMR	Akceptacja 1		PRZ			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	273/2018	28 lut 2018	350,00	Marketing APTEKI_Trade	104	NF	Akceptacja 1		PRZ			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	F/000025/18	16 lut 2018	375,00	Marketing APTEKI_Trade	104	NF	Akceptacja 1		PRZ			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony			2000,00	Marketing APTEKI_Trade	107	NF	Wniosek o koszt	TAK								
Regiony	274/2018	28 lut 2018	200,00	Marketing APTEKI_Trade	107	NF	Akceptacja 1		PRZ					4 mar 2018		
Regiony	F0005/02/18	28 lut 2018	477,00	Marketing APTEKI_Trade	104	NF	Akceptacja 1		PRZ			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	A000020/2018	28 lut 2018	243,82	Marketing APTEKI_Trade	108	NF	Akceptacja 1		GGT			14 mar 2018		4 mar 2018		
Regiony	111	23 lut 2018	1680,00	Marketing APTEKI_Trade	109	NF	Oczekujący		BON							
Regiony	1111	23 lut 2018	10990,00	Marketing APTEKI_Trade	109	NF	Oczekujący		BON							
Regiony	11111	23 lut 2018	8850,00	Marketing APTEKI_Trade	109	NF	Oczekujący		BON							
Regiony	FP01909/02/18	28 lut 2018	151,93	Marketing APTEKI_Trade	101	NF	Oczekujący		GGT			9 mar 2018				
Regiony	18/02/2018	26 lut 2018	73,12	Marketing APTEKI_Trade	101	NF	Oczekujący		GGT			9 mar 2018				
Regiony			800,00	Marketing APTEKI_Trade	104	NF	W drodze	TAK								
Regiony	11/03/2018	13 mar 2018	66,67	Podróżne służbowe/delegacja/represzentacja	803		Oczekujący		GGT							
Regiony	KB/3/9/2018	15 mar 2018	85,23	Podróżne służbowe/delegacja/represzentacja	803		Oczekujący		GGT							
Regiony			3000,00	Marketing APTEKI_Trade	103	NF	Wniosek o koszt	TAK								
Regiony			833,00	Marketing APTEKI_Trade	103	NF	W drodze	TAK								

Kolory oznaczają statusy - Można segregować kolorami

Budżet vs. koszty

Widok Cała firma Regiony DDiSS DDiSS Hurt

Kwartał
Q4 2017

Szukaj Excel

Zestawienie budżetu vs koszty:
 - Na kategorie i podkategorie
 - na firmę, dział, region, portfel itp.
 - estymacja wykorzystania budżetu

Start

Nazwa	Budżet	Koszty (netto)	Koszty (efektywne)	Wykorzystanie [%]	Trend [PLN]	Trend [%]
100. Marketing APTEKI _ Trade	1 101 706,00	764 348,34	764 348,34	69,4 %	764 348,34	69 %
150. Marketing HURT _ Trade	478 000,00	492 401,29	492 401,29	103 %	492 401,29	103 %
200. Marketing Centralny	2 502 000,00	1 948 076,17	1 948 076,17	77,9 %	1 948 076,17	78 %
300. Logistyka/transport/flota samochodowa	0,00	9 842,41	10 618,89	0 %	10 618,89	0 %
400. Administracja	0,00	25 263,71	25 263,71	0 %	25 263,71	0 %
800. Podróże służbowe/delegacje/reprezentacja	0,00	42 760,63	47 282,84	0 %	47 282,84	0 %
	4 081 706,00	3 282 692,55	3 287 991,24	80,6 %	3 287 991,24	81 %

Budżet vs. koszty

Widok Cała firma Regiony DDiSS DDiSS Hurt

Kwartał
Q1 2018

Szukaj Excel

Dopóki pole jest żółte możemy iść w głąb przez region, linię aż do pracownika/ przedstawicieli

Start > 800

Nazwa	Budżet	Koszty (netto)	Koszty (efektywne)	Wykorzystanie [%]	Trend [PLN]	Trend [%]
801. Koszty podróży służbowych (hotel, transport, gastronomia)		21 073,59	22 625,87	0 %	29 552,16	0 %
803. Usługi gastronom. podczas spotkań biznesowych i pracowników		8 323,87	9 126,14	0 %	11 919,86	0 %
804. Reprezentacja, upominki		8 625,27	9 801,80	0 %	12 802,35	0 %
		38 022,73	41 553,81	0 %	54 274,37	0 %

Budżet może być ładowany do systemu nawet z pliku Excel

RANKINGI

DASHBOARD

PRODUKTY

KOSZTY

BUDŻET

ANALYTICS

LEKI REF.

PHARMA EXPERT

Budżet vs. koszty

Widok Cała firma Regiony DDISS DDISS Hurt

Kwartał

Q4 2017

Szukaj **Excel**

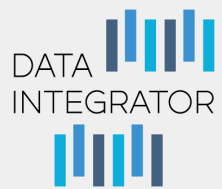
Kontrola budżetu na osobę:

- System blokuje możliwość wprowadzania kosztów po przekroczeniu budżetu (do decyzji przełożonych)
- Blokuje wprowadzanie po terminie (do decyzji przełożonych)
- System może wysyłać alerty do przełożonego o przekroczeniu.
- Przełożony może zarządzać budżetem, może mieć rezerwę budżetową

[Start](#) > [100](#) > [101](#) > [Regiony](#) > [WA](#) > [FA](#)

Nazwa	Budżet	Koszty (netto)	Koszty (efektywne)	Wykorzystanie [%]	Trend [PLN]	Trend [%]
Jan Kowalski		61,89	61,89	0 %	61,89	0 %
Janina Kowalska		477,67	477,67	0 %	477,67	0 %
Vacat		361,11	361,11	0 %	361,11	0 %
Vacat 2		370,39	370,39	0 %	370,39	0 %
		276,75	276,75	0 %	276,75	0 %
		72,32	72,32	0 %	72,32	0 %
		806,94	806,94	0 %	806,94	0 %
		2 427,07	2 427,07	0 %	2 427,07	0 %

Dopóki pole jest żółte możemy iść w głąb przez region, linię aż do przedstawicieli



DASHBOARD'Y I KARTY WYNIKÓW



4VALUE[®]
BUSINESS CONSULTING



ROK 2016

I kwartał
II kwartał
III kwartał
IV kwartał

00
50

Okres od 01/07/2016 do 30/09/2016

Łączy dane z różnych źródeł :

- ERP, Farmaprom, IMS, PEX
- wizualizuje wyniki na zadanym poziomie

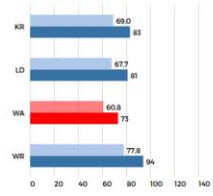
Wyniki TOTAL



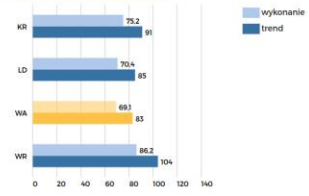
Trend dla poszczególnych kategorii



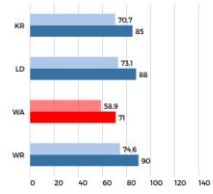
Regiony TOTAL



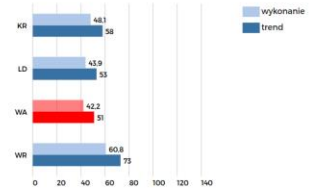
Regiony dla kategorii I



Regiony dla kategorii II



Regiony dla kategorii III



Ranking KAM

Osoba	Region	Wyk % NORD	Wyk % OMRON	Wyk % LAB_N	Wyk % Total	Trend % NORD	Trend % OMRON	Trend % LAB_N	Trend % Total	Rank.
KR		91,7 %	108,5 %	76,5 %	92,2 %	110 %	131 %	92 %	119 %	1
WA		182,8 %	56,8 %	85,8 %	98,5 %	220 %	68 %	103 %	119 %	2
WR		106,2 %	93 %	79,8 %	96,6 %	128 %	112 %	96 %	116 %	3
WA		112,2 %	47,8 %	83,8 %	91,3 %	141 %	20 %	99 %	116 %	4
WA		89,2 %	105,2 %	14,2 %	85,3 %	107 %	127 %	17 %	103 %	5
WR		54,6 %	79,9 %	61,9 %	83,6 %	114 %	96 %	75 %	101 %	6
LD		75,5 %	88 %	86,8 %	82,9 %	91 %	106 %	105 %	100 %	7
LD		76 %	98,2 %	53,8 %	80 %	91 %	118 %	65 %	96 %	8
LD		86,8 %	70,5 %	48,4 %	77 %	104 %	85 %	58 %	93 %	9
WR		104,7 %	58 %	29,4 %	76,4 %	126 %	70 %	35 %	92 %	10
LD		87,6 %	75,3 %	21,8 %	73,4 %	105 %	91 %	26 %	88 %	11
KR		71,3 %	70,8 %	74,6 %	71,6 %	86 %	85 %	90 %	86 %	12
WR		78,7 %	53,7 %	71 %	70,4 %	95 %	65 %	85 %	85 %	13
KR		52 %	28,6 %	22,8 %	65,5 %	112 %	46 %	41 %	79 %	14
WA		81,6 %	27 %	83,8 %	64,2 %	98 %	32 %	101 %	77 %	15
WR		70,4 %	64 %	39,5 %	62,8 %	85 %	77 %	48 %	76 %	16
KR		83,4 %	48,4 %	25,4 %	60,5 %	100 %	58 %	31 %	73 %	17
WA		55,8 %	71,8 %	25,1 %	60,1 %	67 %	86 %	30 %	72 %	18
WA		50,7 %	70 %	49 %	57,6 %	61 %	84 %	59 %	69 %	19
KR		69,2 %	50,5 %	35,2 %	57,3 %	83 %	61 %	42 %	69 %	20
WA		74,6 %	8,8 %	50,4 %	46,9 %	90 %	11 %	11 %	57 %	21
KR		64,6 %	30,1 %	14,7 %	43,2 %	78 %	36 %	18 %	52 %	22
LD		52,9 %	13,9 %	56,7 %	41,2 %	64 %	17 %	68 %	50 %	23
WA		51,3 %	29,5 %	44 %	40,9 %	62 %	36 %	53 %	49 %	24
WA		37,4 %	43,1 %	26,6 %	37,5 %	45 %	52 %	32 %	45 %	25
LD		27,5 %	23,8 %	25 %	25,5 %	33 %	29 %	30 %	31 %	26
LD		24 %	19,6 %	45,6 %	25,2 %	29 %	24 %	55 %	30 %	27
LD		36,2 %	16,8 %	16,1 %	24,4 %	44 %	20 %	19 %	39 %	28
WR		32,1 %	15,7 %	6,7 %	21,4 %	39 %	19 %	3 %	36 %	29
WR		6,6 %	1,7 %	2,3 %	4,1 %	8 %	2 %	3 %	5 %	30



ROK 2015

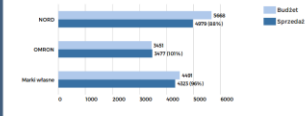
I kwartał
II kwartał
III kwartał
IV kwartał

00
50

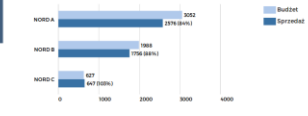
Okres od 01/07/2015 do 30/09/2015



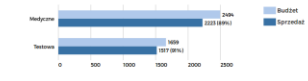
Sprzedaż vs budżet wg kategorii (tys. zł)



Sprzedaż vs budżet dla kategorii NORD (tys. zł)



Sprzedaż vs budżet - kategorie specjalne (tys. zł)



10 najlepiej sprzedających się produktów dla kategorii NORD

Kod produktu	Nazwa	RużC	Budżet (tys. zł)	Sprzedaż (tys. zł)	Wykonanie %
00001		132021	771	588	76
00003		128223	967	444	46
00005		47924	489	329	67
00006		47028	111	301	269
00004		128710	279	265	95
00077		6967	245	216	88
00822		54897	225	189	84
00864		14484	195	183	94
00004		14300	135	176	131
0005		23311	175	167	95

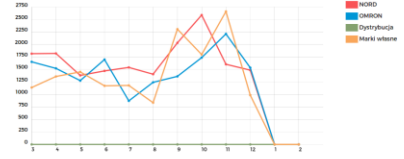
Patrzyj od 1 do 10 z 10 licznice

10 najlepiej sprzedających się produktów dla kategorii OMRON

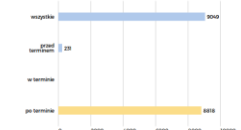
Kod produktu	RużC	Budżet (tys. zł)	Sprzedaż (tys. zł)	Wykonanie %
00591		8418	823	883
00608		2793	415	411
00660		3480	314	315
00584		2314	296	286
00661		3113	277	274
00588		1804	247	239
00601		1728	198	193
00708		2243	202	191
00609		886	184	189
00778		1473	143	144

Patrzyj od 1 do 10 z 10 licznice

Sprzedaż wg kategorii w ostatnich 12 miesiącach (tys. zł)



Należności bieżące (tys. zł)





DataIntegrator – zrealizowane w ramach projektów unijnych

Dziękujemy za uwagę

więcej informacji znajdą Państwo na naszej stronie internetowej
www.4value.com.pl

