

# Caso de estudio #2

## La Efectividad de la Fuerza de Ventas, desde el arte hasta la ciencia

La Efectividad de Fuerza de Ventas (EFV) es un concepto amplio. Abarca desde las renovaciones de las fuerzas de ventas hasta las iniciativas precisas de mejoría para los segmentos de máxima prioridad. Hasta hace poco, la creación de modelos de ventas no era viable para las empresas en el sector latinoamericano del cuidado de la salud debido a la falta de datos hospitalarios abarcadores. Lo que existía era un conjunto de retazos de datos armados a base de aportes de los equipos de campo. Pero tales retazos eran inconsistentes a lo largo de hospitales y aún más inconsistente a lo largo de geografías. Con frecuencia tal información era desarrollada por los equipos de ventas, los cuales tendían a centrarse en hospitales en donde los representantes tuvieran relaciones preexistentes. Por lo tanto, a veces se pasaban por alto a los hospitales que tal vez tuvieran potencial oculto. Además, pedirles

a los equipos de ventas que recopilen datos de mercado es una distracción no deseada que con frecuencia encuentra resistencia. Los vendedores deben estar centrados en las mejores oportunidades, ¿pero cómo se identifican a éstas correctamente?

Por fortuna, hoy día las empresas ahora pueden abordar la Efectividad de la Fuerza de Ventas al aprovechar una robusta base de datos que es amigable para los usuarios y que abarca casi el 90% de los hospitales latinoamericanos. La base de datos demográficos para hospitales latinoamericanos de Global Health Intelligence incluye a más de 12,000 hospitales y contiene más de 2 millones de datos únicos para ofrecer una vista comparable dentro y a lo largo de los mercados principales de Latinoamérica: Brasil, México, Colombia, Argentina, Perú, Chile, Panamá, Guatemala, Costa Rica, Puerto Rico y la República Dominicana.

Las compañías principales de dispositivos médicos más otras empresas están fortaleciendo a sus programas de EFV con la base de datos de Global Health Intelligence (GHI), la cual les permite a cuantificar y a mejorar su retorno sobre la inversión en cuanto a las iniciativas de ventas. De tal modo se eliminan las conjeturas y se reduce la asimetría con respecto a los datos provistos por los representantes de ventas. Los clientes que utilizan la base de datos de GHI para alimentar su creación de modelos de ventas para Latinoamérica obtienen los siguientes beneficios:

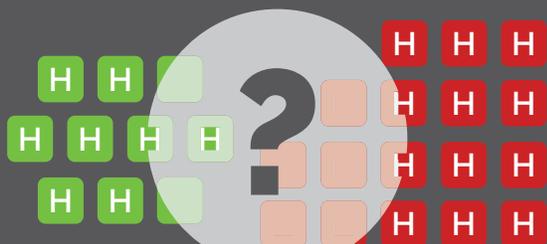
- **Una vista fiable y abarcadora de clientes y de ingresos potenciales:** Desarrollar una lista completa de hospitales hacia donde se pueda dirigir el equipo de ventas puede ser una tarea enorme. La base de datos de GHI pone toda esa información al alcance de los clientes en cuestión de segundos, lo cual les

permite a las empresas a identificar clientes potenciales y a cuantificar las oportunidades con un par de clics. Por ejemplo, una empresa de imagenología médica quizás busque generar una lista objetivo de hospitales con más de 100 camas y una cantidad mínima de máquinas de imagenología en sitio.

- **Automatice la actualización de datos:** Unir y actualizar datos de una miriada de fuentes externas e internas es laborioso y costoso. Es fácil para las compañías sentir que están "ahogadas en datos" y que aun así le cuesten mucho trabajo producir información comprensible y factible para la toma de decisiones empresariales. La base de datos de GHI se puede adaptar para integrarse perfectamente a sus sistemas gerenciales mediante actualizaciones automatizadas que se realizan con un par de clics para que no tener que volver a pensar en esto jamás.

## Use la base instalada para crear modelos de ventas

¿Cuáles clientes representan las mejores oportunidades de ventas en el futuro?



Clientes actuales

Otras cuentas potenciales en el mercado

Solución

Crear modelos de ventas basado en criterios sólidos.

	Cr1	Cr2	Cr3	CrN	Focus
H	○	◐	◑	◒	✓
H	◐	◑	◒	○	✗
H	◑	◒	◑	◑	✓
H	○	◐	○	◑	✗
H	◐	◑	◑	◑	✓
H	○	◑	○	◐	✗

- **Optimice y personalice el diseño de la fuerza de ventas y la cobertura de cuentas:** La enorme cantidad de detalles en estos datos les permite a las empresas a contratar una fuerza de ventas local y a designar recursos centrados en lograr el impacto máximo sobre los objetivos de la empresa a nivel territorial. Las empresas pueden identificar donde su participación en el mercado es baja e implementar una estrategia diferenciada en conformidad con estas condiciones. Entender el verdadero valor en cuanto a negocios para cada hospital permite la optimización del cálculo del tamaño de campo y la segmentación correcta para que un representante de ventas pueda personalizar sus interacciones con cada cuenta.
- **Replique el éxito:** Brindar los datos correctos a las iniciativas de EFV le permite a las compañías evaluar la Efectividad de Fuerza de Ventas de manera más fiable y así institucionalizar las mejores prácticas, lo cual elimina el riesgo para el individual e invierte de poder a la organización.

## Datos Aplicados

Empresa líder de equipos médicos usa datos de GHI para crear modelos para la EFV.

### Quién:

Compañía global líder de soluciones sanitarias que opera en múltiples mercados latinoamericanos.

### Cómo se usaron los datos:

La Efectividad de la Fuerza de Ventas, crear modelos de propensión, regentear a los distribuidores.

### Lo que les encantó:

“Lo usamos para toda nuestra creación de modelos de ventas. Nuestro equipo de inteligencia empresarial está usando los datos para identificar a los hospitales con las mayores oportunidades de ventas según la modalidad, además de ponderar y calificar a los atributos para crear niveles. De manera correspondiente podemos dirigir a nuestra fuerza de ventas”.

### Mejor característica:

Herramientas de filtración en el tablero generan una lista rápida de clientes potenciales basada en los criterios seleccionados.

# About Global Health Intelligence

Global Health Intelligence provides detailed information on healthcare infrastructure in emerging markets in order to help clients understand the competitive landscape and identify opportunities for growth.

Founded on over 20 years of research expertise in emerging markets, Global Health Intelligence has developed the world's largest hospital demographics database focused on Latin America.

Find out how Global Health Intelligence can help you grow in emerging markets:

## **Mariana Romero**

Account Manager  
mariana@globalhealthintelligence.com  
+1 (305) 441-9300 x308

## **Guillaume Corpart**

Managing Director  
gc@globalhealthintelligence.com  
+1 (305) 441-9300 x302

## Our Services

### ● **Hospital demographics**

The world's largest hospital demographics database focused on Latin America

### ● **Market size / share**

A unique methodology based on the analysis of import data to deliver reliable insights in a timely manner

### ● **Tailored research**

Refined with 20+ years Market Intelligence experience:

- Market sizing and segmentation
- Partner search & market due diligence
- Competitive profiling
- Pricing and cost analysis
- Best practices
- Positioning and opportunity identification

# Hospital Database Characteristics



12,000 hospitals  
profiled



Coverage in 11  
countries



Over 100 data  
points per hospital



Raw data exports  
to Excel



Integration into  
your CRM



Prebuilt Tableau  
dashboards



Available  
immediately!