

03.04.2018 - 11:43 Uhr

Präsentation von Omnipresence im Keynote-Vortrag auf der eyeforpharma in Barcelona

Spanien (ots/PRNewswire) -

Omnipresence, eine moderne Kundenengagement-Lösung von Indegene in strategischer Allianz mit Microsoft, wurde im Keynote-Vortrag von Microsoft im Rahmen der eyeforpharma präsentiert. Elena Bonfiglioli, Senior Director für Gesundheits- und Biowissenschaften für die EMEA-Region bei Microsoft, erläuterte, wie Omnipresence fortschrittliche Microsoft-Technologien wie Azure, Machine Learning und KI nutzt, um das Engagement der Kunden im Bereich Biowissenschaften zu modernisieren. Dies reicht von traditionellen, linearen Entwicklungen bis hin zum Überall- und Jederzeit-Geflecht, auf das die meisten anderen Branchen mit einem starken Kundenfokus momentan schnell umsteigen.

(Logo: https://mma.prnewswire.com/media/661882/Indegene_Logo.jpg)

In einem Interview mit Paul Simms, dem Vorsitzenden von eyeforpharma; Sanjay Virmani, EVP, Indegene und Anders Spatzek, Vertriebsleiter für Geschäftsanwendungen in der EMEA-Region bei Microsoft, wurde erläutert wie Omnipresence Innovationen in die Branche bringt. "Kunden erwarten, dass Hersteller auf allen Kanälen aktiv sind. Omnipresence bietet das komplette Omnichannel-Spektrum in einer konformen Art und Weise, einschließlich der sozialen Ebene. Eine weitere Herausforderung ist, dass die meisten Hersteller einen 8- bis 10-wöchigen Content-Entwicklungszyklus durchlaufen, der einfach nicht zur modernen Lebensweise passt. Omnipresence vereinfacht die Entwicklung von Inhalten und bietet erweiterte Analysen durch Azure Machine Learning und KI, um Einblicke in den Kundenbindungsprozess zu gewinnen", sagte Sanjay Virmani. Anders Spatzek fügte hinzu: "Die Datendiagramme, die im Hintergrund unserer Collaboration-Tools wie Office und unseren Tools zur Kundenbindung wie der Dynamics Suite laufen plus dem Social-Diagramm, das jetzt mit der LinkedIn-Akquisition dazu gekommen ist, werden alle Daten in einer konsistenten Datenschicht zusammengefasst. Mit dieser integrierten Datenschicht lassen sich plötzlich Muster in der Tätigkeit Ihres Vertriebsteams erkennen."

Omnipresence ist eine moderne Alternative zu vertriebsorientierten CRM-Lösungen wie Sales Force Automation, die für ein vertriebsbetontes Engagement-Modell entwickelt wurden, das durch den Umsatz von Multimilliarden-Dollar-Produkten unterstützt wird und mittlerweile ein Geschäftsumfeld der Vergangenheit darstellt. Mit mehr konformen Omnichannel-Möglichkeiten in Bezug auf Engagement, mit Vereinfachung und Automatisierung bei kritischen unterstützenden Vorgängen wie der digitalen Generierung von Inhalten sowie dem Datenmanagement und mit modernen, KI-gesteuerten intelligenten Tools, hilft Omnipresence dabei, in ein Modell überzugehen, das eine Quelle des digitalen Vorteils darstellen kann.

Informationen zu Indegene:

Indegene (<http://www.indegene.com/>) ermöglicht es globalen Organisationen im Gesundheitswesen durch nahtlose Integration von Analytik, Technologie, Betriebssystemen und medizinischem Fachwissen auf komplexe Problemstellungen einzugehen und bessere Ergebnisse für die Gesundheit und das Geschäft zu erzielen. Indegenes IP-basierte Lösungen tragen zur Umsatz- und Produktivitätssteigerung bei den Kunden bei, indem diese große Fortschritte beim digitalen Wandel in ihren Patienten- und Kundenbeziehungen, bei der Gesundheitsreform, den Kostensenkungen im Gesundheitswesen sowie verbesserte Gesundheitsresultate verbuchen können.

Kontakt:

für Omnipresence:

Omnipresence@indegene.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100059301/100814007> abgerufen werden.