

HISTOIRE À SUCCÈS : elandas

Développement de technologies de vente et de marketing pour les sciences de la vie



elandas, une petite entreprise de Saint John au Nouveau-Brunswick, offre des solutions technologiques à certaines des plus grandes sociétés pharmaceutiques au monde.

Plus précisément, elandas crée des solutions pour les équipes de vente et de marketing de sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques et de matériel médical qui répondent à leur besoin d'intégration des données et de personnalisation dans leurs efforts de marketing.

L'entreprise sert des douzaines de clients aux États-Unis qui ont besoin de systèmes prenant en charge l'analyse des données dans un système de soins de santé hautement privatisé. C'est important pour les clients d'elandas de pouvoir partager avec les médecins la façon dont un médicament est couvert. En effet, les médecins se préoccupent du montant que leurs patients doivent payer de leur poche, et cela influe sur leurs prescriptions. Les produits développés par elandas aident les sociétés à recueillir et à analyser les informations sur la façon dont les médicaments sont couverts et sur la façon dont les produits de leurs concurrents sont couverts. Ces informations sont ensuite rapidement intégrées dans la documentation de vente qui peut être partagée avec les médecins et autres décideurs.

eGenerate – du matériel de marketing sur mesure à votre portée

eGenerate, un outil mobile d'aide à la vente, est le plus récent produit de l'entreprise. Grâce à eGenerate d'elandas, un représentant peut rencontrer un médecin, une compagnie d'assurance ou tout autre type de client et avoir tout le matériel de marketing pertinent sur son iPad adapté spécifiquement aux besoins ou aux données démographiques uniques de ce client.

elandas compte déjà plusieurs des principales sociétés pharmaceutiques internationales dans sa clientèle, et l'entreprise a élaboré des plans stratégiques de croissance. Qu'elle analyse le parcours de l'acheteur ou qu'elle améliore la stratégie publicitaire d'une entreprise par le biais des médias sociaux, elandas trouve des moyens de renforcer la notoriété de la marque, de générer des clients éventuels et de raccourcir la durée du cycle de vente.

Bientôt – une toute nouvelle gamme de produits!

Dans les mois à venir, elandas lancera une nouvelle gamme appelée simplement « elandas » qui intègre trois des produits les plus populaires de l'entreprise en plus de l'outil mobile d'aide à la vente eGenerate sur une plateforme facile à utiliser. Cette gamme est hautement personnalisable et comble une lacune dans l'industrie des produits de soins de santé en ce qui a trait à une technologie qui peut s'adapter aux besoins changeants.

Pour de plus amples informations sur elandas, allez sur : www.elandas.com.