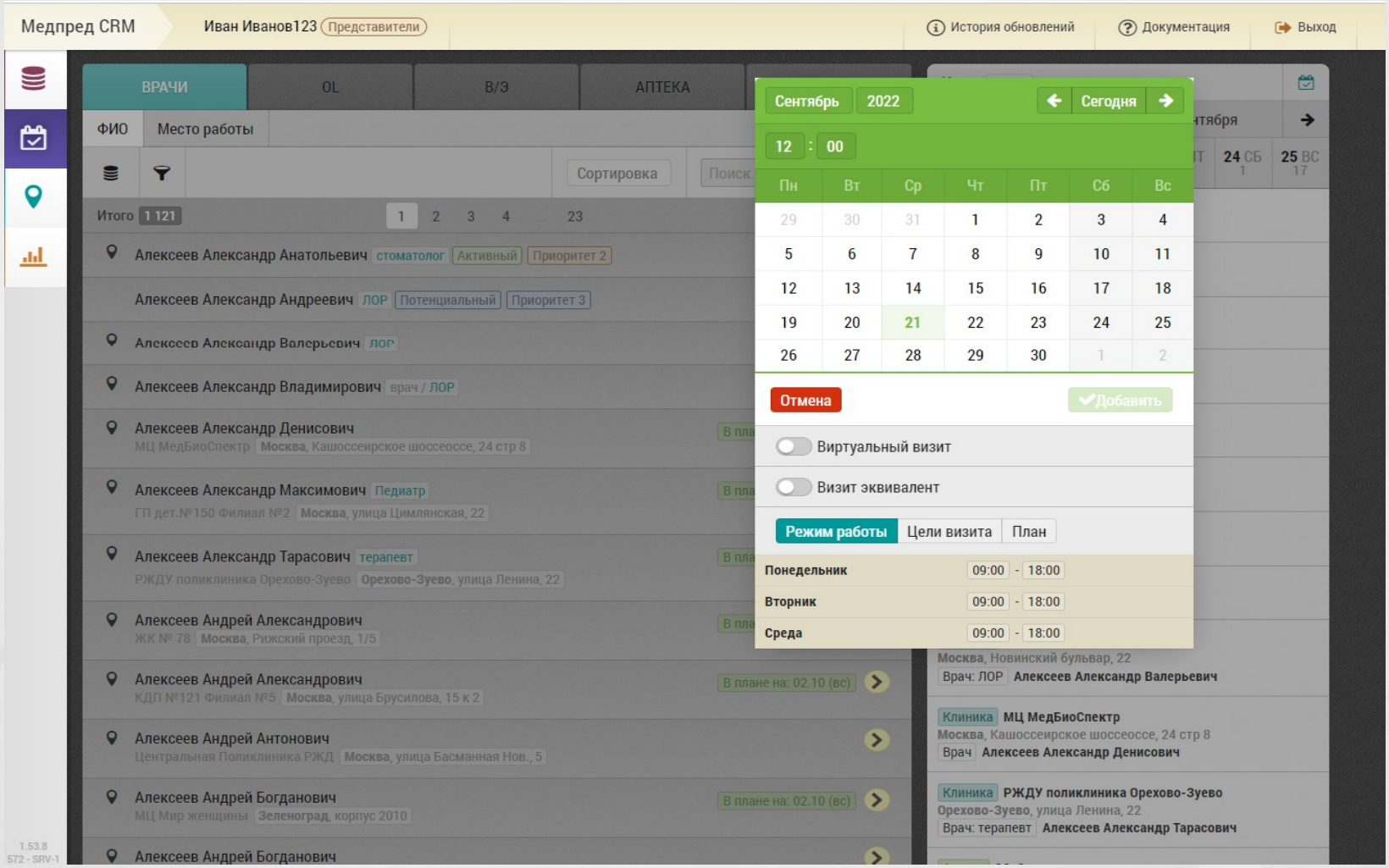
Медпред | CRM

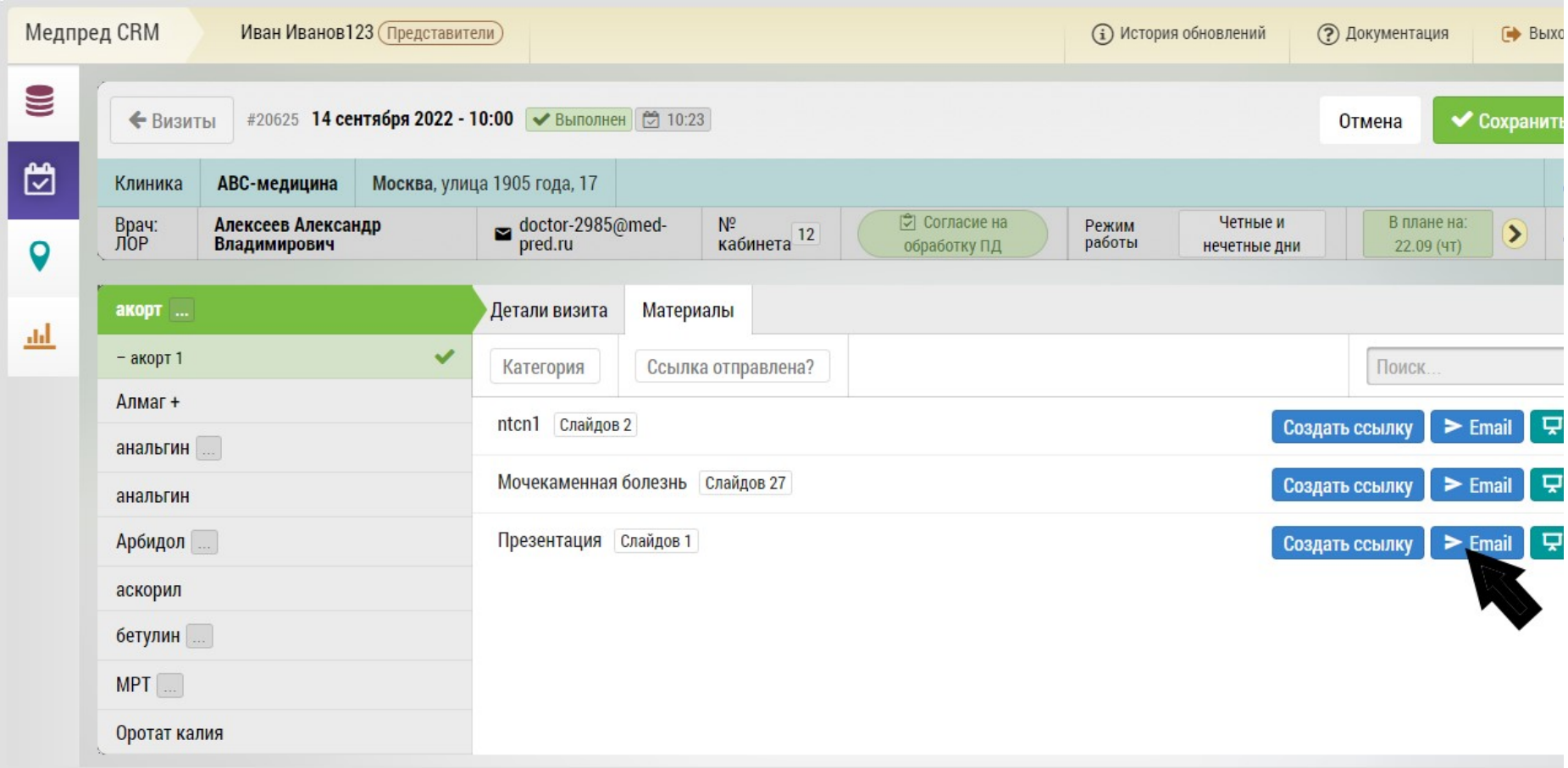
Модуль маркетинговых коммуникаций и Модуль рассылок

Цель Модуля маркетинговых коммуникаций — донести до аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме онлайн из программы МедПред

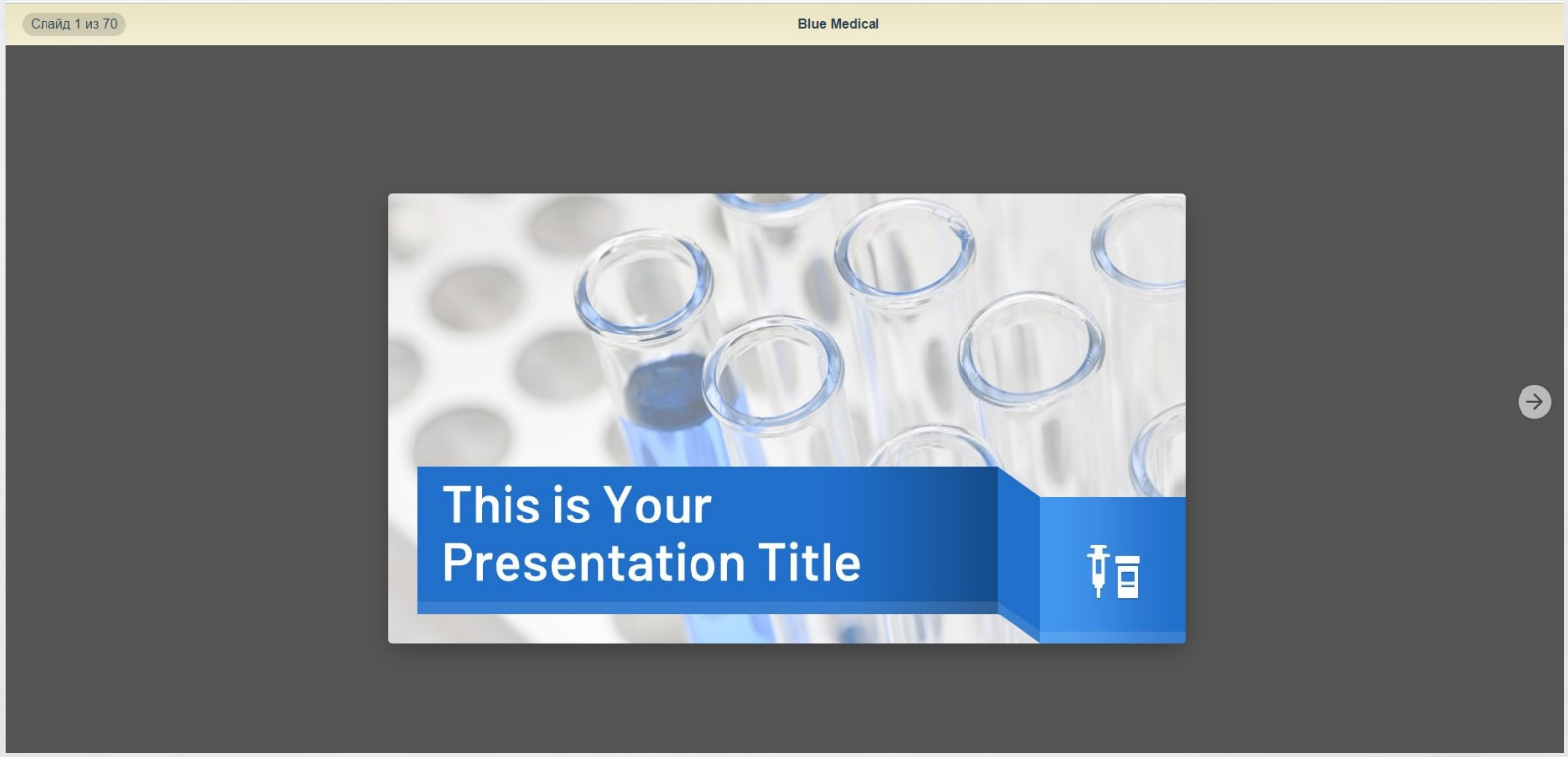
Все начинается с планирования визита



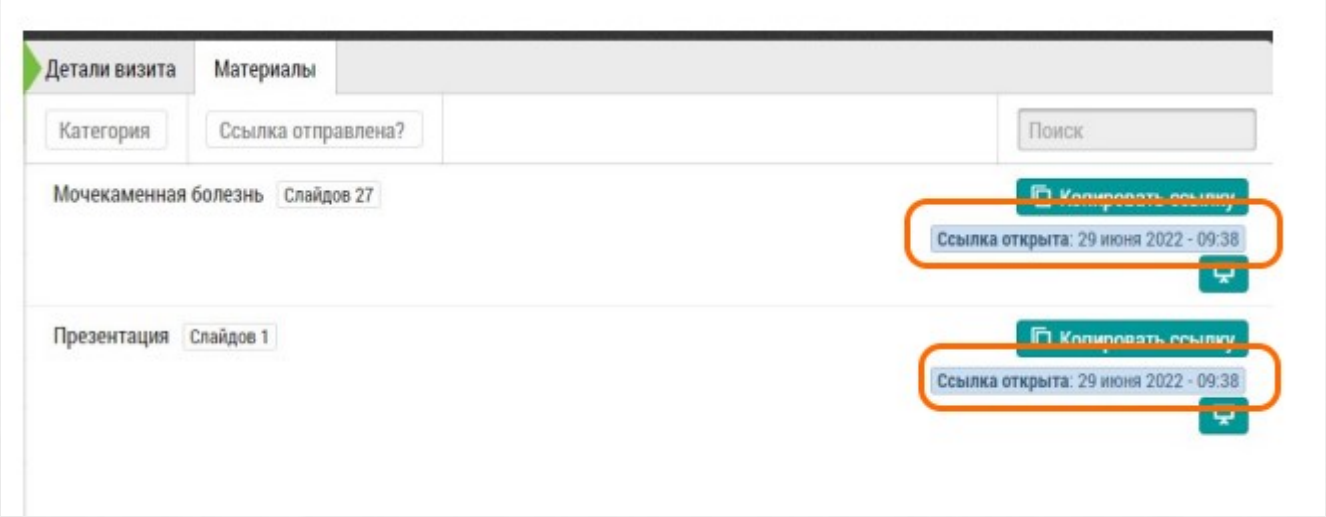
Во время визита МП открывает вкладку «Материалы», где может отправить врачу на эл адрес ссылку на эту презентацию



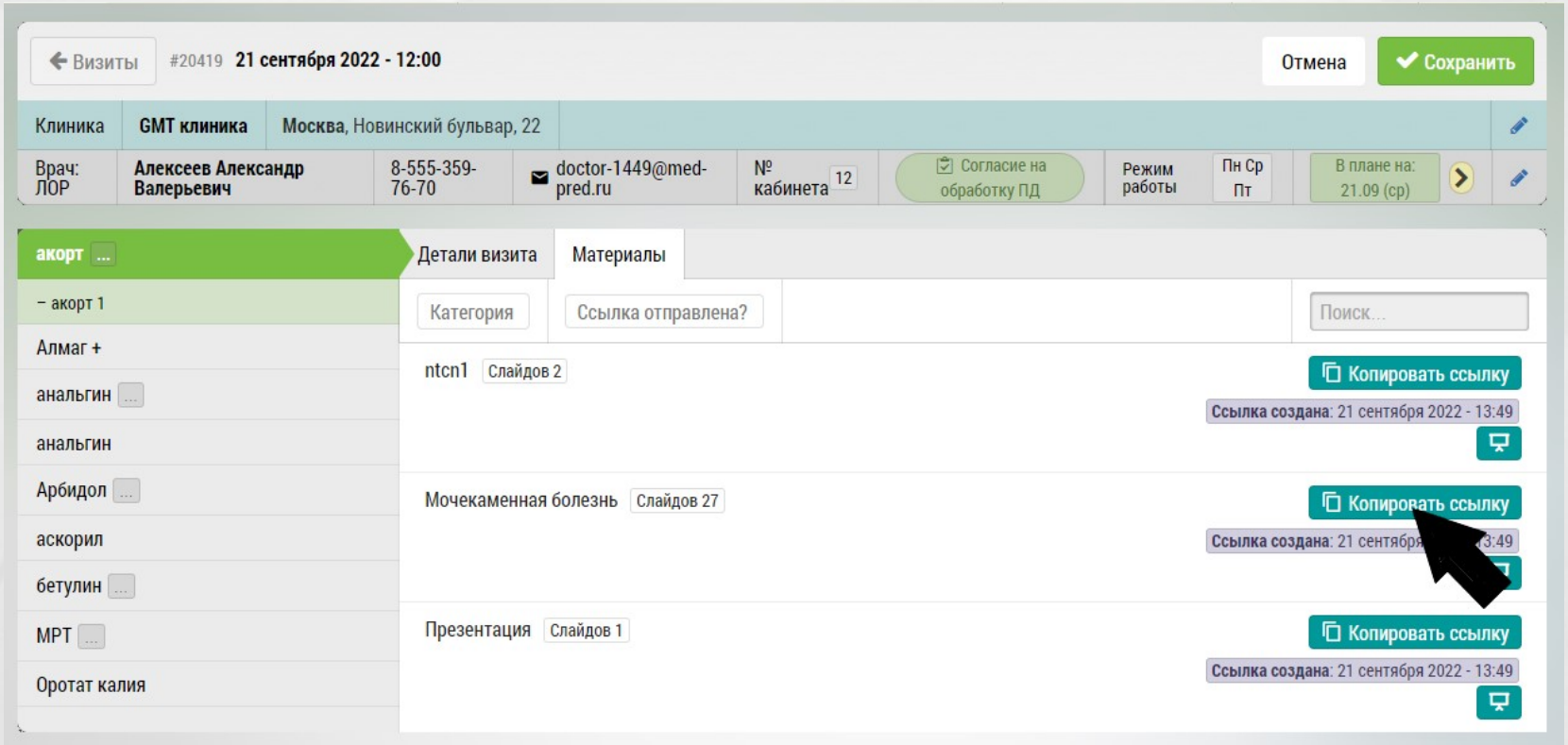
Врач получает ссылку на презентацию и в свободное время может с ней ознакомиться (в целях безопасности ссылка открывается на стороннем ресурсе)



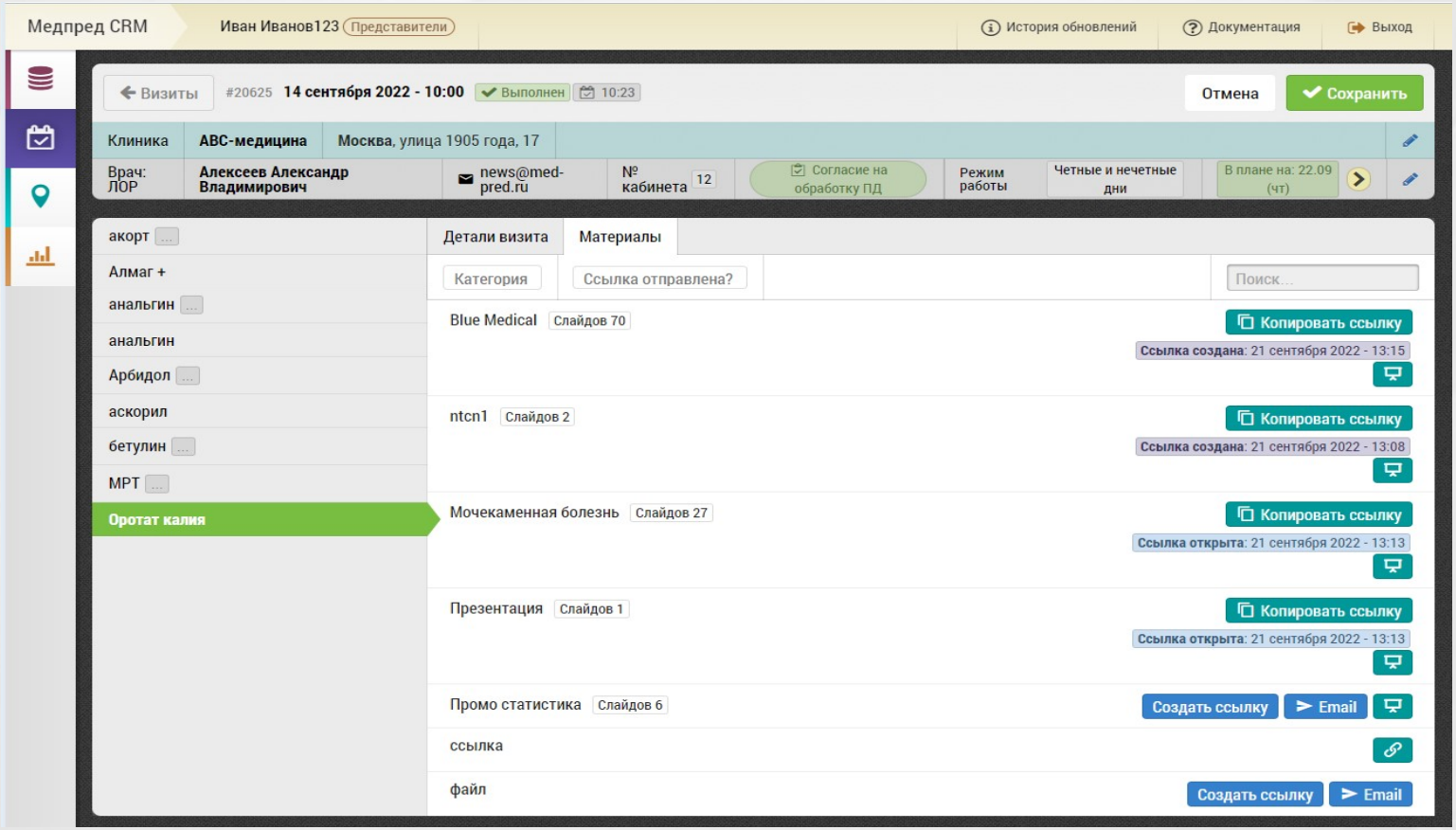
При этом в программе МедПред CRM в итогах визита отобразится дата и время когда ссылка была открыта



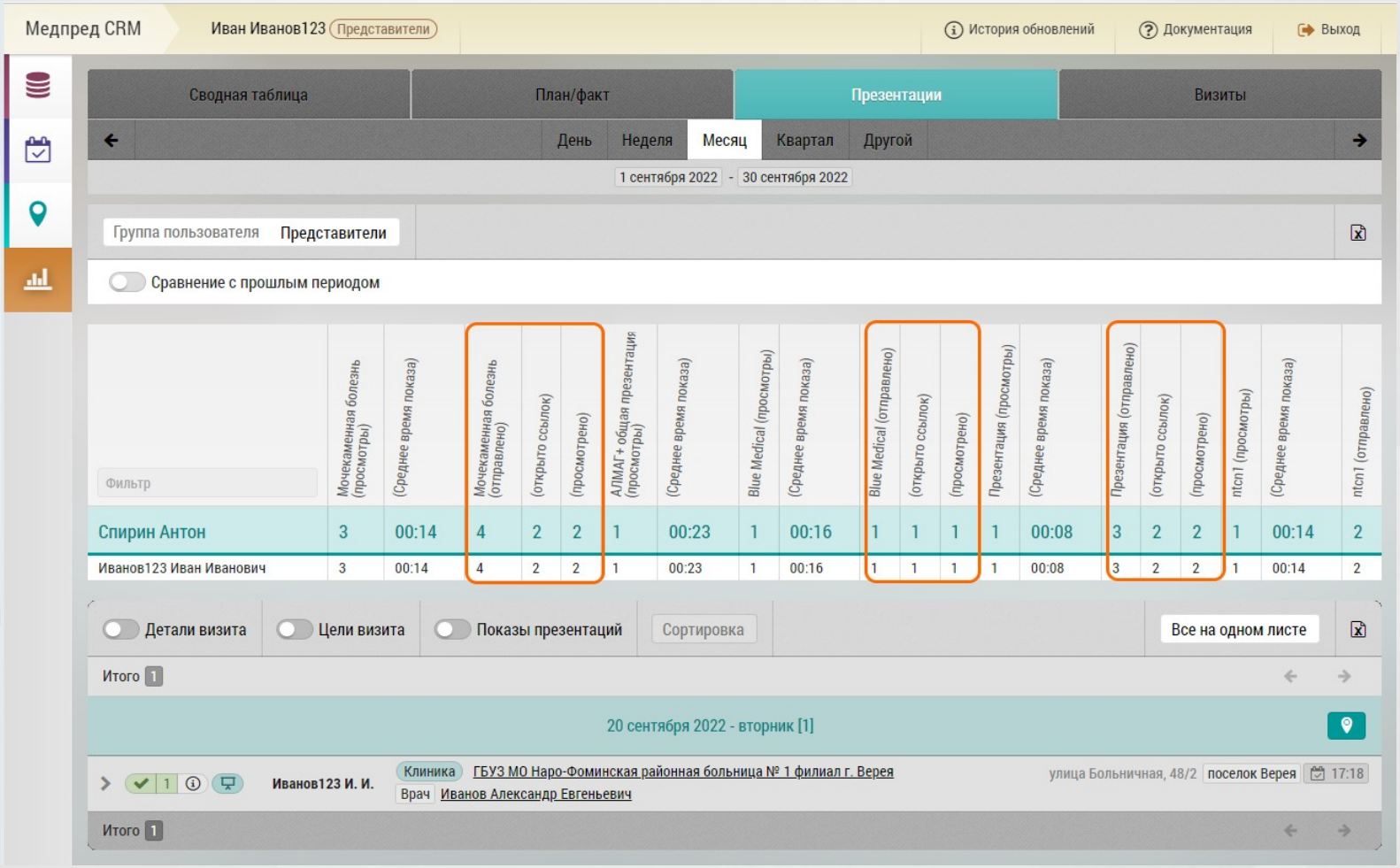
Если у врача нет эл адреса или требуется отправить ссылку используя мессенджер, можно создать ссылку – после чего появится кнопка с возможностью скопировать ссылку для отправки вручную



На странице визита всегда можно посмотреть всю активность по презентациям

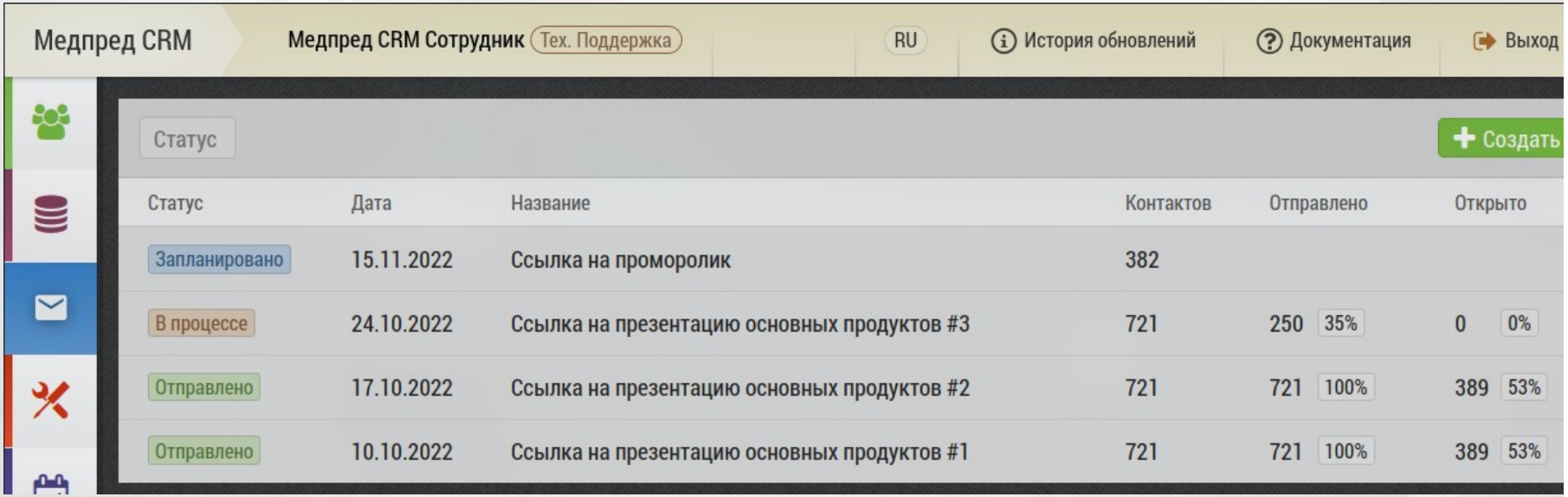


В отчете можно увидеть:
- сколько было отправлено ссылок
- сколько из них открыто

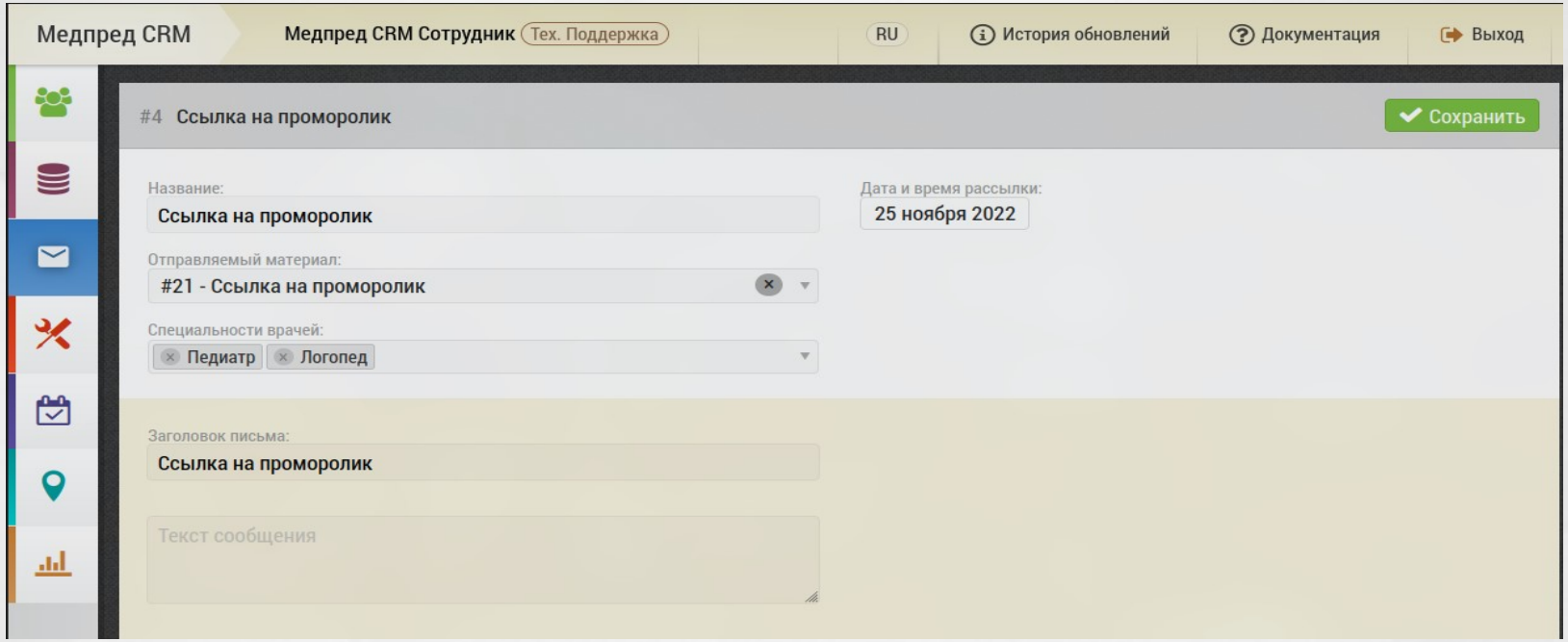


Дополнительный инструмент к Модулю маркетинговых коммуникаций – Модуль рассылок

Модуль рассылок позволяет создавать и отправлять массовые рассылки из программы Медпред CRM врачам. Модуль рассылок позволяет отследить количество просмотренных писем и получить подробный отчет по каждому отправленному письму (отправлено, просмотрено, открыто).



Создавать рассылку и отслеживать статус можно в разделе «Рассылки»



Рассылка может быть создана для различных групп (специализаций врача)

*Рассылка осуществляется только по врачам которые оставили свою почту в согласии на обработку ПД

Таким образом используя модуль маркетинговых коммуникаций и модуль рассылок можно :

1. **Оценить активность и продуктивность МП**
2. **Оценить эффективность рассылок**
3. **Оценить заинтересованность и лояльность врача**

Так же данный функционал гарантирует, что презентацию просматривал именно врач
(у МП нет доступа к отправляемой ссылке)

Таким образом, данный продукт позволяет, как контролировать Качество работы МП, так и оценивать лояльность и потенциал врача

Медпред | CRM