

SIP-Prozessanalyse

Branche: Pharmaindustrie
Bereich: SPM

Zusammenfassung

MuniConS analysiert den zum Teil manuell durchgeführten Sales Incentive Planning Prozess eines führenden Pharmaunternehmens. Auf Basis der Analyse wird eine genaue Prozessdokumentation mit BPMN erstellt, die einzelne Schritte und Akteure definiert. MuniConS leitet entsprechende Gegenmaßnahmen für identifizierte Schwachstellen ab und priorisiert diese mit dem Kunden in einer gewichteten Matrix.

Wollen Sie mehr über MuniConS erfahren? Dann freuen wir uns über eine Rückmeldung von Ihnen, direkt oder über unser Online-Kontaktformular.

Kontakt:
MuniConS GmbH
Landsberger Str. 155
80687 München

www.municons.com
info@municons.com

T: +49 89 8899732 0
F: +49 89 8899732 99

Kunde

Unser Kunde ist eines der führenden Pharmaunternehmen in Deutschland und international aufgestellt. Ein wichtiger Teil der geschäftlichen Aktivitäten ist der Vertrieb von Pharmaprodukten und die Prämierung der entsprechenden Vertriebsmitarbeiter.

Herausforderungen

- Der SIP-Prozess (Sales Incentive Planning Prozess) soll analysiert werden. Ein Großteil der Prozessschritte wird manuell durchgeführt und unterliegt daher unter anderem den Herausforderungen der Termintreue und manuellen Fehleranfälligkeit
- Diese Herausforderungen bringen Prozessverzögerungen und Fehler mit sich, die in einer verspäteten und gegebenenfalls fehlerhaften Auszahlung von Prämien münden
- Aufgrund dieser Verzögerungen und Herausforderungen im Prozess sollen Akteure und Prozessschritte dokumentiert werden, um mögliche Optimierungspotentiale und Schwachstellen identifizieren zu können

Lösung

- Bestehende Herausforderungen im SIP-Prozess werden in Interviews mit den verschiedenen Prozessbeteiligten erarbeitet und in die Bereiche Daten, Systeme / Applikationen, Organisation, Management Information und Prozesse gegliedert
- Der SIP-Prozess wird durch Sichten bestehender Dokumentation und Führen von Interviews aufgenommen und dokumentiert (UML/BPMN)
- Schwachstellen im SIP-Prozess werden analysiert, dokumentiert und entsprechende Gegenmaßnahmen formuliert
- In einem Workshop mit dem Kunden werden Herausforderungen priorisiert und es wird eine Mehrwert-/Nutzen-Analyse der entsprechenden Gegenmaßnahmen mit Hilfe einer BVT¹ (Business Value Table) erarbeitet. Aus dieser BVT lassen sich die Maßnahmen, welche mit hohem Nutzen und relativ geringem Aufwand gewichtet wurden, ableiten und für nächste Schritte priorisieren

¹ Mittels einer BVT lassen sich herausgearbeitete Themen / Herausforderungen / Maßnahmen anhand definierter Variablen (z.B. Kosten, Dauer, Mehrwert) bewerten und gewichten, so dass eine Priorisierung der genannten Themen anhand der Auswertung erfolgen kann.

Mehrwert

- Transparenter, dokumentierter Sales Incentive Planning Prozess
- Identifizierte Schwachstellen sowie methodisch erstellte und priorisierte Gegenmaßnahmen als Entscheidungsvorlage