

Customer Insights: IA para estrategias comerciales

Cliente sector farmacéutico



Reto

El cliente llegó a nosotros con una necesidad clara: disponer de información de interés comercial de los doctores para poder aconsejar estrategias de ventas concretas al equipo.



Solución

Diseñamos una solución 'ad hoc' que consistía en lo siguiente: previa autorización de los doctores, el cliente recoge información pública de diversas fuentes (redes sociales y medios especializados). En base a dicha información, desarrollamos un algoritmo de IA generativa que analiza textos y crea un perfil y recomendación personalizada para mejorar la interacción en cada visita del equipo comercial, así como sugerencia de por qué canal dirigirse.



Resultados

- El cliente mejoró su estrategia comercial incorporando **más de 12,000 doctores al sistema de análisis**, optimizando la interacción mediante IA Generativa. Se generaron perfiles detallados y recomendaciones personalizadas, facilitando la *best next action* en cada visita comercial.
- El Cuadro de Mando Comercial permitió tomar **decisiones más informadas**, mejorando la **eficacia del equipo** y el **impacto en cada canal**.