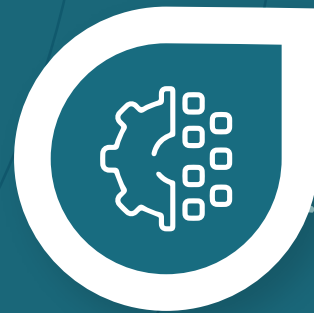


White Label

| Programas de Transformación

El producto más adecuado en el momento justo



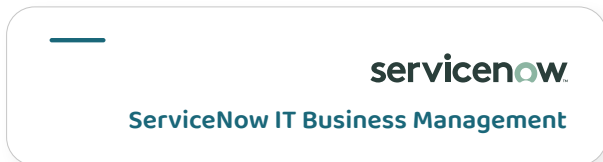
Cliente

Empresa | Farmacéutica
Año de creación | 1968
Sector | Salud
Número de trabajadores | 1800 empleados y filiales 17 países
Volumen de negocio | Comercialización en 80 países



Reto

Reducir el *time-to-market* en la venta de medicamentos así como una más rápida introducción de sus productos en nuevos mercados



Beneficios



Visibilidad del ciclo de vida del producto para el negocio



Ahorro de costes debido a la reducción del tiempo de procesamiento



Priorización intuitiva a la hora de gestionar demandas de nuevos productos



Beneficio neto anual por producto: aproximadamente 55.000 euros

Todas las empresas tienen por objetivo ser lo más competitivas y eficientes posibles. En cada sector la forma de conseguirlo es diferente pero el fin sigue siendo el mismo: poder ofrecer a los clientes y usuarios lo que necesitan en el menor tiempo posible.



Este era el propósito de uno de nuestros clientes en el sector farmacéutico cuando contactó con nosotros para mejorar su forma de trabajar. Quería reducir drásticamente su *time-to-market* para poner en el mercado nuevos productos e introducir sus medicamentos en nuevos países. Y es que hay que tener en cuenta que la media para que un nuevo fármaco se comercialice puede llegar a los 20 meses. Todo un reto al que querían hacer frente desde **la automatización y digitalización de sus procesos.**

Cuando el tiempo es tu peor enemigo

Los meses y los días siempre corren en contra de la eficiencia y la competitividad. Nuestro cliente quería ser capaz de mejorar los tiempos y, a su vez, implantar una única plataforma adaptada que automatizase los procesos que se documentaban de forma manual en **Excel**. Además, se buscaba que recogiese las usabilidades de otras herramientas como **SAP, Oracle o aplicaciones propias** y así simplificar el entorno tecnológico.

En **SilverStorm** conocemos de primera mano las necesidades del sector farmacéutico y hemos desarrollado un programa de transformación centrado en lo que estas empresas necesitan. Sabemos que es esencial desarrollar un entorno tecnológico que permita ser líderes en el mercado, optimizar procesos y diferenciarse de la competencia. **Gracias a esta experiencia, hemos sido capaces de aportar a este cliente un beneficio anual neto por producto que ronda los 55.000 euros. ¿Quieres saber más?**

El éxito y la digitalización de las operaciones de negocio

Después de implementar esta plataforma, los beneficios empresariales han sido evidentes:

- Visibilidad del ciclo de vida del producto para el negocio
- Priorización intuitiva a la hora de gestionar demandas de nuevos productos
- Ahorro de costes debido a la reducción del tiempo de procesamiento
- Mayor productividad y eficiencia para poder lanzar más productos
- Habilidad para gestionar diferentes procesos en paralelo

No haber aplicado este proceso de transformación hubiera implicado:

- No llegar a tiempo en la comercialización de fármacos
- Una competencia que siempre llega antes
- No cumplir con las expectativas de negocio

Bajo estas premisas, aplicar nuestro programa de transformación puede aportar beneficios **desde el primer mes con solo una reducción inicial del 10% en el tiempo de lanzamiento del fármaco al mercado.** Rendimientos a corto plazo que se materializan por la apuesta por la digitalización y la automatización de la mano de **SilverStorm**, dejando atrás procesos manuales y poco productivos.

Rendimientos a corto plazo que se materializan por la apuesta por la digitalización y la automatización de la mano de SilverStorm, dejando atrás procesos manuales y poco productivos.