



Checklist de Funcionalidades-Chave:

O que buscar em um CRM para a indústria farmacêutica



Índice

Introdução	3
Checklist de funcionalidades essenciais que um CRM farmacêutico deve oferecer	5
Processos e necessidades únicas aos quais seu CRM deve se adaptar	9
Conclusão: Selecionar o CRM certo para sua organização farmacêutica requer uma avaliação criteriosa	12



Introdução

No cenário complexo da indústria farmacêutica de hoje, escolher o sistema de **Customer Relationship Management (CRM)** adequado deixou de ser apenas uma decisão de TI: tornou-se um imperativo estratégico de negócios. .

Quais desafios específicos sua equipe de vendas enfrenta ao se relacionar com profissionais de saúde (HCP)?

Seus esforços de marketing estão entregando resultados mensuráveis?

Seus sistemas atuais conseguem garantir conformidade regulatória sem comprometer a eficiência operacional?

A indústria farmacêutica opera sob condições únicas que os **CRMs genéricos** não conseguem atender.

Desde manter bases de dados precisas de HCP até cumprir regulamentos rigorosos, as empresas precisam de ferramentas especializadas para suas necessidades.

Introdução

Um **CRM desenvolvido para pharma** não apenas registra interações: ele transforma a forma como suas equipes se relacionam com os HCP, otimizam territórios, analisam desempenho e garantem conformidade.

Este checklist é o seu guia para avaliar **soluções de CRM** farmacêutico, destacando as FUNCIONALIDADES ESSENCIAIS que diferenciam as plataformas líderes das alternativas genéricas. Ao analisar cada recurso em relação às necessidades da sua organização, você estará preparado para tomar uma decisão informada que potencialize as vendas, o marketing e a conformidade regulatória.

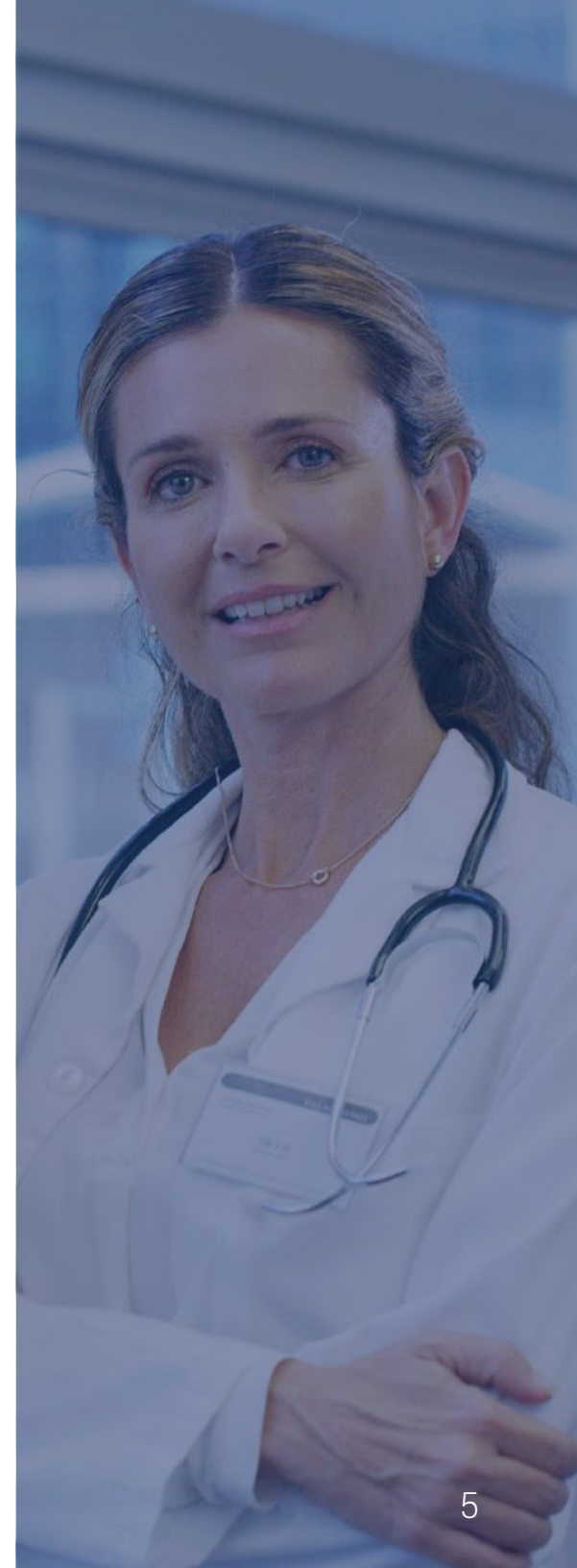
Checklist de funcionalidades essenciais que um CRM farmacêutico deve oferecer:

Funcionalidades centrais

- ✓ **Integração com bases de dados de HCP:** garantir que as equipes de vendas e marketing tenham informações atualizadas e precisas
- ✓ **Integração com IQVIA OneKey:** acesso a perfis completos de HCP, incluindo especialidades, afiliações e hábitos de prescrição.
- ✓ **Integração com Axioma:** informações adicionais de mercado e dados de HCP em regiões específicas
- ✓ **Integração com bases de dados personalizadas:** possibilidade de conexão com bases proprietárias ou locais.

Comunicação omnicanal (OCM + CLM)

Na era digital, **os HCP** esperam interações multicanal. Um **CRM** moderno deve unificar esses canais para garantir consistência e uma experiência fluida.



Planejamento de vendas e gestão territorial

A gestão eficiente de territórios é crucial para otimizar o desempenho comercial. Procure funcionalidades como:

- ✓ **Integração com GeoForce:** segmentação geográfica avançada e otimização de rotas.
- ✓ **PAS (Physician Allocation System):** alinhamento da força de vendas às necessidades e preferências dos HCP.
- ✓ **Mapas de território:** ferramentas visuais para definir e administrar territórios.
- ✓ **Planejamento de visitas:** sugestões inteligentes de contato com base em prioridade e potencial.

Relatórios automatizados e análises

A tomada de decisões baseada em dados é essencial em pharma. Seu **CRM** deve oferecer:

- ✓ **Dashboards em tempo real:** visibilidade imediata de desempenho, interação com HCP e mais.
- ✓ **Relatórios personalizáveis:** acompanhamento de KPIs específicos.
- ✓ **Análises preditivas:** projeção de tendências e oportunidades.
- ✓ **Powered Insights:** análises avançadas e recomendações estratégicas.

Closed-Loop Marketing (CLM)

O CLM é fundamental para medir e otimizar os esforços de marketing em pharma. Procure recursos como:

- ✓ **Gestão de conteúdos:** organizar e distribuir materiais.
- ✓ **Monitoramento de engajamento:** medir interações de HCP com conteúdos.
- ✓ **Ciclo de feedback:** ajustar estratégias a partir das respostas dos HCP.
- ✓ **Gestão de campanhas multicanal:** orquestrar campanhas em diferentes plataformas.

Conformidade regulatória

Na indústria farmacêutica, a conformidade é inegociável. Certifique-se de que seu **CRM** ofereça:

Conformidade com GDPR, HIPAA, ISO 27001

- ✓ **Medidas de proteção de dados:** proteger informações sensíveis de HCP e pacientes.
- ✓ **Gestão de consentimentos:** registro das preferências de comunicação dos HCP.
- ✓ **Trilhas de auditoria:** registro de acessos e alterações.
- ✓ **Atualizações de conformidade:** acompanhar a evolução regulatória.



Hospedagem em nuvem segura

- ✓ **Opções AWS ou Azure:** infraestrutura confiável e escalável.
- ✓ **Opções de nuvem privada:** para empresas com requisitos específicos de segurança.
- ✓ **Auditorias de segurança regulares:** proteção contínua contra ameaças.

Criptografia de dados e gestão de acessos

- ✓ **Criptografia ponta a ponta:** proteção de dados em trânsito e em repouso.
- ✓ **Controle de acesso baseado em função:** acesso apenas a informações relevantes para cada perfil.
- ✓ **Autenticação multifator:** segurança adicional no login.
- ✓ **Integração com SSO:** acesso seguro e unificado entre plataformas.



Processos e necessidades únicas aos quais seu CRM deve se adaptar:

Configuração low-code e adaptabilidade

- ✓ **Construtores visuais de processos:** criação de fluxos personalizados sem programação.
- ✓ **Personalização drag-and-drop:** adaptar o CRM às necessidades da equipe.
- ✓ **Criação de campos personalizados:** capturar dados específicos do negócio.

Workflows personalizados e aprovações automatizadas

- ✓ **Automação de processos:** simplificar tarefas repetitivas.
- ✓ **Cadeias de aprovação:** revisões e validações compliant de materiais e ações.
- ✓ **Ações por gatilho:** respostas automáticas a eventos ou condições.



Integração com o stack tecnológico farmacêutico existente

- ✓ **Disponibilidade de API:** integração fluida com outros sistemas.
- ✓ **Conectores pré-construídos:** para aplicações e bases comuns em pharma.
- ✓ **Ferramentas de importação/exportação:** migração e sincronização simples de dados.

Interface amigável para representantes e gestores

- ✓ **Navegação intuitiva:** acesso rápido a recursos-chave.
- ✓ **Dashboards personalizáveis:** informações relevantes por perfil.
- ✓ **Design mobile-first:** uso simples em tablets e smartphones.



Acessibilidade móvel e em tablets

- ✓ **Aplicativos nativos iOS e Android.**
- ✓ **Modo offline:** trabalhar sem conexão.
- ✓ **Interface otimizada para toque:** uso facilitado em visitas a HCP.

Suporte multilíngue

- ✓ **Localização da interface:** suporte para diferentes regiões.
- ✓ **Ferramentas de tradução de conteúdos:** gestão de materiais multilíngues.
- ✓ **Relatórios específicos por idioma:** geração de relatórios em línguas locais.

Conclusão: Selecionar o CRM certo para sua organização farmacêutica requer uma avaliação criteriosa

Como este checklist demonstra, um **CRM** eficaz vai muito além da gestão de contatos: integra bases de dados de saúde, permite engajamento omnicanal em conformidade, otimiza territórios, entrega análises acionáveis e se adapta aos seus processos únicos.

O **CRM** certo torna-se a espinha dorsal operacional de suas equipes comerciais, conectando dados, processos e pessoas em toda a organização. Com as funcionalidades deste checklist, sua empresa estará preparada para enfrentar regulações em constante mudança, expectativas crescentes dos HCP e a concorrência global.



Pronto para experimentar um **CRM** desenvolvido especificamente para pharma?

Experimente uma demonstração gratuita do Proxima Cloud CRM e descubra como esses recursos podem transformar suas operações.



☁ Experimente um Teste Gratuito do Proxima Cloud CRM

Dê o próximo passo

O **Proxima Cloud CRM** responde aos desafios únicos de vendas e marketing farmacêutico com soluções feitas sob medida:

- ✓ Fluxos de trabalho específicos da indústria
- ✓ Conformidade regulatória (GDPR, HIPAA, ISO 27001)
- ✓ Engajamento omnicanal fluido
- ✓ Integração com bases de dados de saúde essenciais
- ✓ Interfaces intuitivas que incentivam a adoção

Experimente a diferença na prática.

Escreva para connect@proximacloudcrm.com e agende sua demonstração personalizada.

O sucesso no mercado farmacêutico de amanhã começa com a decisão certa de **CRM** hoje.

