



Checklist de Funcionalidades Clave:

Qué buscar en un CRM para la industria farmacéutica



Tabla de Contenidos

Introducción	3
Checklist de funcionalidades esenciales que un CRM farmacéutico debe ofrecer	5
Procesos únicos y necesidades a los que tu CRM debe adaptarse	9
Conclusión: Seleccionar el CRM adecuado para tu organización farmacéutica requiere una evaluación cuidadosa	12



Introducción

En el panorama complejo de la industria farmacéutica actual, elegir el sistema de **Customer Relationship Management (CRM)** correcto ya no es solo una decisión de TI: es un imperativo estratégico.

¿Qué desafíos específicos enfrenta tu equipo de ventas al interactuar con profesionales de la salud?

¿Están tus esfuerzos de marketing generando resultados medibles?

¿Pueden tus sistemas actuales garantizar el cumplimiento normativo y, al mismo tiempo, optimizar la operación?

La industria farmacéutica se desenvuelve bajo condiciones únicas que los **CRM genéricos** rara vez contemplan.

Desde mantener bases de datos precisas de profesionales de la salud (HCP) hasta cumplir con marcos regulatorios estrictos, las compañías requieren herramientas diseñadas específicamente para sus necesidades.

Introducción

Un **CRM especializado en pharma** no solo registra interacciones: transforma la forma en que tus equipos se relacionan con los HCP, optimizan territorios, analizan desempeño y aseguran cumplimiento.

Este checklist es tu guía para evaluar **soluciones de CRM** farmacéuticas, destacando las FUNCIONALIDADES ESENCIALES que diferencian a las plataformas líderes de las opciones genéricas. Al evaluar sistemáticamente cada capacidad frente a tus necesidades, podrás tomar una decisión informada que impulse la efectividad comercial, el impacto del marketing y la adherencia regulatoria.

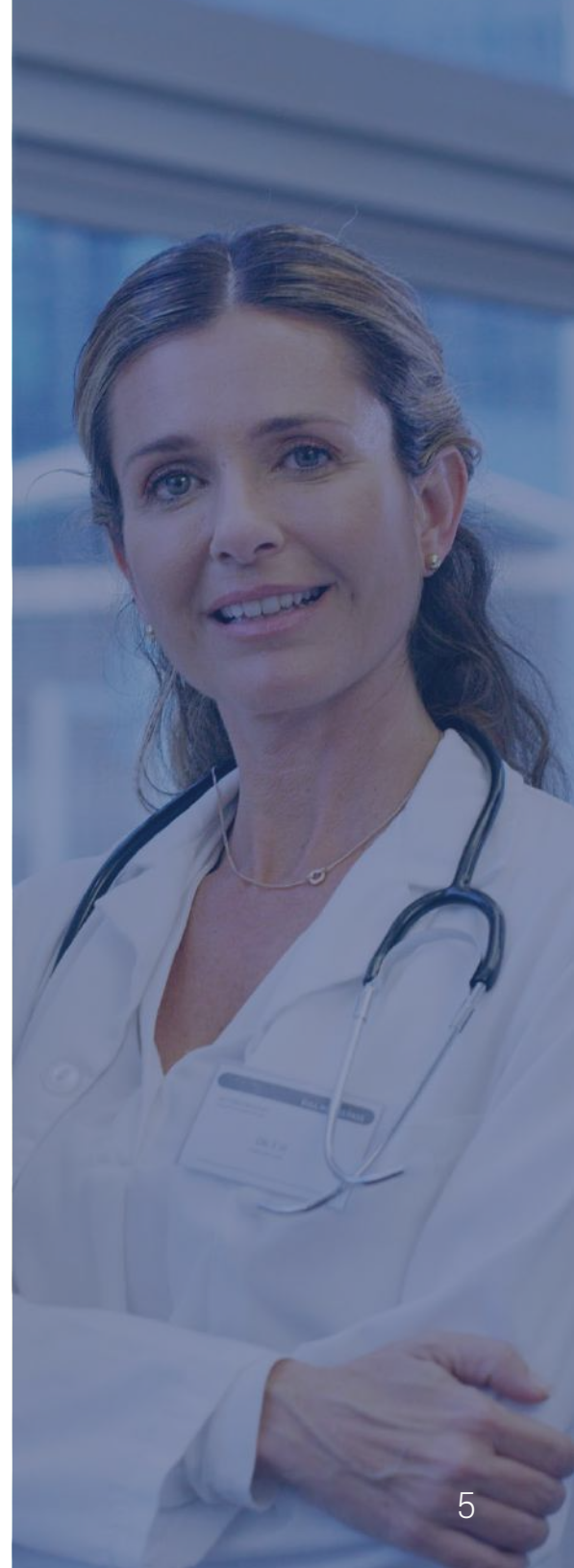
Checklist de funcionalidades esenciales que un CRM farmacéutico debe ofrecer:

Funcionalidades centrales

- ✓ **Integración con bases de datos de HCP:** asegurar que los equipos de ventas y marketing tengan información precisa y actualizada.
- ✓ **Integración con IQVIA OneKey:** perfiles completos de HCP, incluyendo especialidad, afiliación y hábitos de prescripción.
- ✓ **Integración con Axioma:** información adicional de mercado y datos de HCP en regiones específicas.
- ✓ **Integración con bases de datos personalizadas:** posibilidad de conectar con bases propietarias o locales.

Comunicación omnicanal (OCM + CLM)

En la era digital, **los HCP** esperan interacción multicanal. Un **CRM** moderno debe unificar esos canales para garantizar consistencia y experiencia fluida.



Planificación de ventas y gestión territorial

La gestión eficiente de territorios es crucial para optimizar el rendimiento comercial.
Busca funcionalidades como:

- ✓ **Integración con GeoForce:** Segmentación geográfica avanzada y optimización de rutas.
- ✓ **PAS (Physician Allocation System):** Alineación de la fuerza de ventas con las necesidades y **preferencias de los HCP.**
- ✓ **Mapas de territorio:** Herramientas visuales para definir y administrar territorios.
- ✓ **Planificación de visitas:** Sugerencias inteligentes de contacto según prioridad y potencial.

Reportes automatizados y analítica

La toma de decisiones basada en datos es esencial en pharma.
Tu **CRM** debe ofrecer:

- ✓ **Dashboards en tiempo real:** Visibilidad inmediata de desempeño, interacción con HCP y más.
- ✓ **Reportes personalizables:** Seguimiento de KPIs específicos.
- ✓ **Analítica predictiva:** Proyecciones de tendencias y oportunidades.
- ✓ **Analítica avanzada:** Análisis avanzado y recomendaciones estratégicas.

Marketing de ciclo cerrado (CLM)

El CLM es clave para medir y optimizar esfuerzos de marketing en pharma. Busca funciones como:

- ✓ **Gestión de contenidos:** organizar y distribuir materiales
- ✓ **Seguimiento de la interacción:** reacciones de HCP al contenido.
- ✓ **Ciclo de retroalimentación:** ajustar estrategias según respuestas de HCP.
- ✓ **Gestión de campañas multicanal:** orquestar campañas en múltiples plataformas.

Cumplimiento normativo

En pharma el cumplimiento es innegociable. Asegúrate de que tu **CRM** ofrezca:

Conformidad con GDPR, HIPAA, ISO 27001

- ✓ **Medidas de protección de datos:** resguardar información sensible de HCP y pacientes.
- ✓ **Gestión de consentimientos:** registro de preferencias de comunicación de los HCP.
- ✓ **Auditorías y trazabilidad:** registro de accesos y cambios.
- ✓ **Actualizaciones de cumplimiento:** mantenerse al día con regulaciones en evolución.



Hosting en la nube seguro

- ✓ **Opciones en AWS o Azure:** infraestructura confiable y escalable.
- ✓ **Opciones de nube privada:** para compañías con mayores exigencias de seguridad.
- ✓ **Auditorías de seguridad periódicas:** protección continua frente a amenazas.

Encriptación de datos y gestión de accesos

- ✓ **Encriptación end-to-end:** protección de datos en tránsito y en reposo.
- ✓ **Control de acceso basado en roles:** acceso solo a información relevante para cada perfil.
- ✓ **Autenticación multifactor:** seguridad adicional en el inicio de sesión.
- ✓ **Integración con SSO:** acceso seguro y fluido entre plataformas.



Procesos únicos y necesidades a los que tu CRM debe adaptarse:

Configuración low-code y adaptabilidad

- ✓ **Constructores visuales de procesos:** creación de flujos personalizados sin programar.
- ✓ **Personalización drag-and-drop:** adaptar el CRM a las necesidades del equipo.
- ✓ **Creación de campos personalizados:** capturar datos específicos del negocio.

Workflows personalizados y aprobaciones automatizadas

- ✓ **Automatización de procesos:** simplificar tareas repetitivas.
- ✓ **Cadenas de aprobación:** revisiones y validaciones compliant de materiales y acciones.
- ✓ **Acciones por disparadores:** respuestas automáticas a eventos o condiciones.



Integración con el stack tecnológico farmacéutico existente

- ✓ **Disponibilidad de API:** integración fluida con otros sistemas.
- ✓ **Conectores preconstruidos:** para aplicaciones y bases pharma comunes.
- ✓ **Herramientas de importación/exportación:** migración y sincronización sencilla de datos.

UI amigable para reps y managers

- ✓ **Navegación intuitiva:** acceso rápido a funcionalidades clave.
- ✓ **Dashboards personalizables:** información relevante según perfil.
- ✓ **Diseño mobile-first:** uso simple en tablets y smartphones.



Accesibilidad móvil y en tablets

- ✓ **Apps nativas iOS y Android.**
- ✓ **Modo offline:** trabajar sin conexión.
- ✓ **Interfaz táctil optimizada:** fácil uso en visitas a HCP.

Soporte multilingüe

- ✓ **Localización de interfaz:** soporte para distintas regiones.
- ✓ **Herramientas de traducción de contenidos:** gestión de materiales multilingües.
- ✓ **Reportes específicos por idioma:** generación de informes en lenguas locales.

Conclusión: Seleccionar el CRM adecuado para tu organización farmacéutica requiere una evaluación cuidadosa

Como demuestra este checklist, un **CRM** efectivo va mucho más allá de la gestión de contactos: integra bases de datos de salud, permite engagement omnicanal compliant, optimiza territorios, entrega analítica accionable y se adapta a tus procesos únicos.

El **CRM** correcto se convierte en la columna vertebral operativa de tus equipos comerciales, conectando datos, procesos y personas en toda la organización. Con las funcionalidades de este checklist, tu empresa estará lista para enfrentar regulaciones cambiantes, expectativas crecientes de **HCP** y la competencia global.





¿Listo para experimentar un **CRM** diseñado específicamente para pharma?

Solicite una demostración gratuita de Proxima Cloud CRM y descubra cómo estas funcionalidades pueden transformar sus operaciones.

A photograph of three scientists in a laboratory setting. An older woman with white hair and safety glasses is writing on a clipboard. A younger woman with brown hair and safety glasses is smiling and looking at the clipboard. A man with dark hair and safety glasses is looking through a microscope. They are all wearing white lab coats. The background is a laboratory with shelves and equipment.

 Pruebe una Prueba Gratuita de Proxima Cloud CRM

Dé el próximo paso

Proxima Cloud CRM responde a los desafíos únicos de ventas y marketing farmacéutico con soluciones hechas a medida:

- ✓ Flujos de trabajo específicos de la industria
- ✓ Cumplimiento regulatorio (GDPR, HIPAA, ISO 27001)
- ✓ Interacción omnicanal fluida
- ✓ Integración con bases de datos clave de salud
- ✓ Interfaces intuitivas que impulsan la adopción

Viva la diferencia en primera persona.

Escríbanos a connect@proximacloudcrm.com y agende su demostración personalizada.

El éxito en el mercado farmacéutico de mañana comienza con la decisión correcta de **CRM** hoy.

