



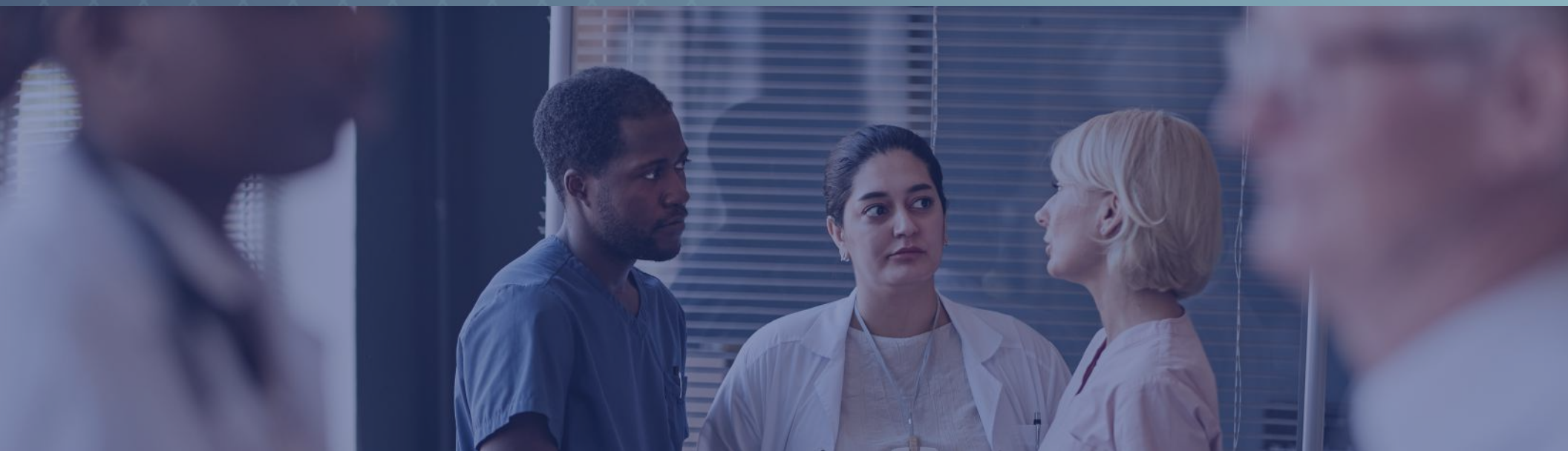
Контрольный список ключевых функций:

что искать в фармацевтической CRM



Содержание

Введение	3
Основные функции, которые должна предоставлять надёжная фармацевтическая CRM	5
Уникальные процессы и требования, к которым ваша CRM должна быть адаптирована	9
Заключение: выбор подходящей CRM для вашей фармацевтической организации требует тщательной оценки	12



Введение

В современном сложном фармацевтическом ландшафте выбор правильной системы **управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)** — это не просто IT-решение, а стратегическая необходимость для бизнеса.

С какими конкретными трудностями сталкивается ваша команда продаж при взаимодействии с медицинскими специалистами? Приносят ли ваши маркетинговые усилия измеримые результаты? Может ли существующая система обеспечить соответствие требованиям при сохранении эффективности операций?

Фармацевтическая отрасль функционирует в условиях уникальных ограничений и требований, с которыми стандартные CRM часто не справляются. От поддержания точных баз данных медицинских специалистов до соблюдения строгих нормативных рамок — компаниям необходимы специализированные инструменты, созданные для их нужд. Целевая фармацевтическая CRM не просто отслеживает взаимодействия с клиентами — она трансформирует способ, которым команды взаимодействуют с

Введение

медицинскими специалистами, оптимизируют территории, анализируют эффективность и обеспечивают соответствие требованиям..

Этот контрольный список служит руководством при оценке решений в области фармацевтических CRM, выделяя **КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ**, которые отличают передовые платформы от стандартных альтернатив. Систематически оценивая каждую возможность в соответствии с потребностями вашей организации, вы сможете принять обоснованное решение, которое повысит эффективность продаж, воздействие маркетинга и соблюдение нормативных требований.

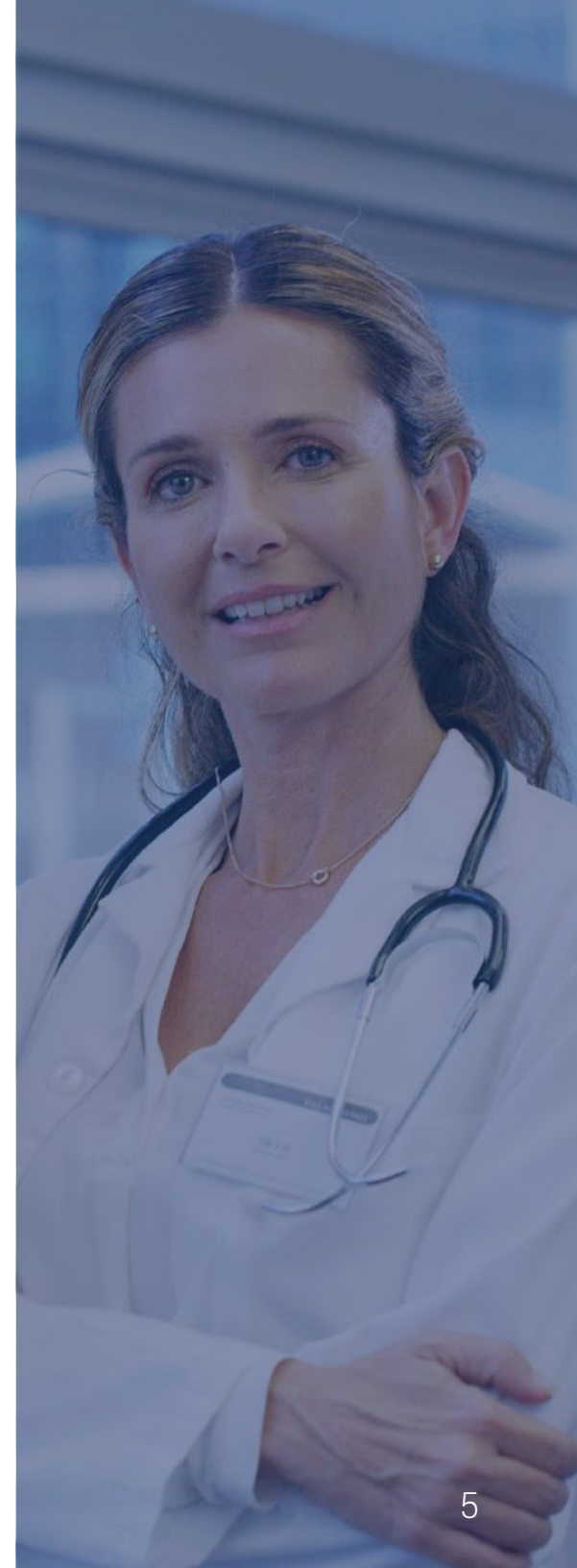
Основные функции, которые должна предоставлять надёжная фармацевтическая CRM:

Основные возможности

- ✓ **Интеграция базы данных HCP:** обеспечивает доступ к актуальной и точной информации о медицинских специалистах для команд продаж и маркетинга.
- ✓ **Интеграция с IQVIA OneKey:** предоставляет полные профили специалистов, включая специальность, принадлежность и привычки назначения.
- ✓ **Интеграция с Axioma:** дополнительная аналитика рынка и данные по HCP в определённых регионах.
- ✓ **Интеграция пользовательских баз данных:** возможность подключения локальных или корпоративных источников данных.

Омниканальная коммуникация (OCM + CLM)

В цифровую эпоху медицинские специалисты ожидают многоканального взаимодействия. Современная фармацевтическая **CRM** должна объединять эти каналы для единообразного сообщения и плавного опыта.



Планирование продаж и управление территориями

Эффективное управление территориями имеет решающее значение для оптимизации производительности продаж. Обратите внимание на такие функции, как:

- ✓ **интеграция GeoForce:** продвинутое географическое таргетирование и оптимизация маршрутов.
- ✓ **PAS (Physician Allocation System):** согласование усилий продаж с предпочтениями и потребностями **HCP**.
- ✓ **картирование территорий:** визуальные инструменты для определения и управления территориями продаж.
- ✓ **планирование визитов:** интеллектуальные рекомендации для посещений HCP на основе приоритета и потенциала.

Автоматизированная отчётность и аналитика

Принятие решений на основе данных имеет ключевое значение для фармацевтической отрасли.

- ✓ **Панели в реальном времени:** мгновенные инсайты о продажах, вовлечённости HCP и других показателях.
- ✓ **Настраиваемые отчёты:** отслеживание KPI, специфичных для вашего бизнеса.
- ✓ **Прогностическая аналитика:** прогнозирование тенденций и выявление возможностей.
- ✓ **Интеллектуальные инсайты:** продвинутый анализ данных и рекомендации.

Маркетинг с замкнутым циклом (CLM)

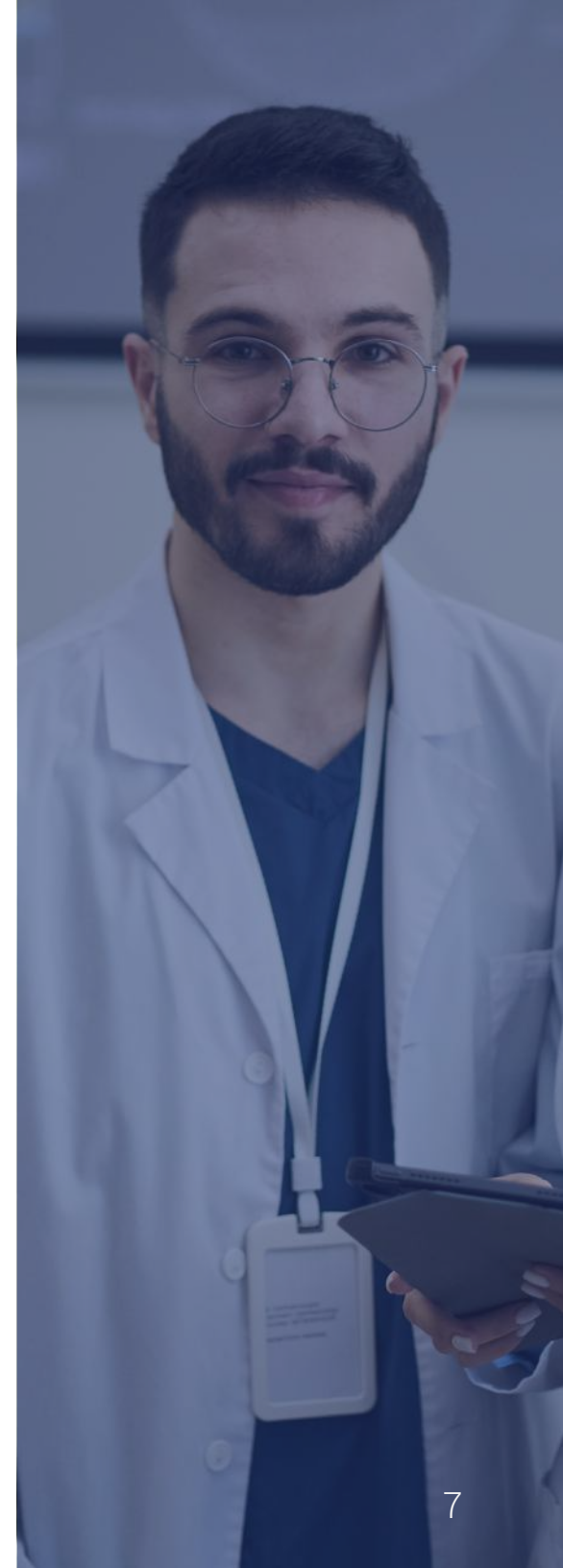
CLM необходим для измерения и оптимизации маркетинговых усилий в фармацевтической отрасли.

- ✓ **Управление контентом:** организация и распространение маркетинговых материалов.
- ✓ **Отслеживание вовлечённости:** измерение взаимодействия HCP с контентом.
- ✓ **Обратная связь:** корректировка стратегий на основе ответов HCP.
- ✓ **Мультиканальное управление кампаниями:** координация кампаний на различных платформах.

Соответствие требованиям — без компромиссов

Соответствие GDPR, HIPAA, ISO 27001

- ✓ **Меры по защите данных:** надёжное хранение чувствительной информации о HCP и пациентах.
- ✓ **Управление согласием:** отслеживание и хранение предпочтений коммуникации HCP.
- ✓ **Журналы аудита:** контроль и запись всех обращений и изменений данных.
- ✓ **Регулярные обновления нормативов:** соответствие изменяющимся требованиям.

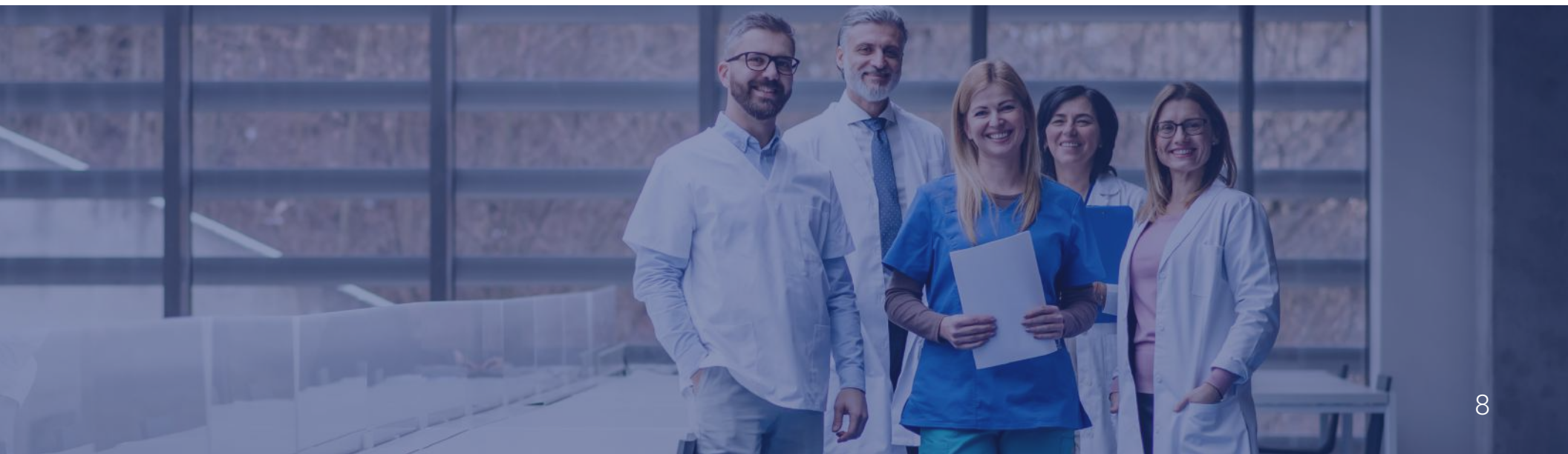


Безопасное облачное размещение

- ✓ **Хостинг на AWS или Azure:** надёжная и масштабируемая инфраструктура.
- ✓ **Частное облако:** для компаний с особыми требованиями к безопасности.
- ✓ **Регулярные аудиты безопасности:** защита от угроз.

Шифрование данных и управление доступом пользователей

- ✓ **Сквозное шифрование:** защита данных при передаче и хранении.
- ✓ **Ролевое управление доступом:** пользователи видят только релевантную информацию.
- ✓ **Многофакторная аутентификация:** повышенная безопасность входа.
- ✓ **Интеграция SSO:** единый безопасный вход во все платформы.



Уникальные процессы и требования, к которым ваша CRM должна быть адаптирована:

низкий порог настройки и адаптивность

- ✓ **визуальные конструкторы процессов:** создание пользовательских рабочих процессов без программирования;
- ✓ **перетаскиваемый поля:** сбор данных, специфичных для бизнеса;
- ✓ **пользовательские поля:** сбор данных, специфичных для бизнеса.

Пользовательские рабочие процессы и автоматические утверждения

- ✓ **Автоматизация рабочих процессов:** упрощение повторяющихся задач.;
- ✓ **Цепочки утверждений:** для проверки и одобрения материалов и действий.;
- ✓ **Действия по триггерам:** автоматические реакции на определенные события.



Интеграция с существующим тех-стеком

- ✓ **Доступность API:** легкая интеграция с другими системами.
- ✓ **Готовые коннекторы:** для популярных приложений и баз данных.
- ✓ **Инструменты импорта/экспорта данных:** синхронизация и миграция.

Удобный интерфейс для продавцов и менеджеров

- ✓ Интуитивная навигация
- ✓ **Настраиваемые панели:** релевантная информация для каждой роли.
- ✓ **Дизайн «mobile-first»:** удобство использования на планшетах и смартфонах.



Мобильность и доступ с планшетов

- ✓ **Нативные мобильные приложения (iOS и Android)**
- ✓ **Офлайн-режим:** работа без подключения к интернету.
- ✓ **Интерфейс, оптимизированный для касаний:** удобно при визитах к НСР.

Многоязычная поддержка

- ✓ **Локализация интерфейса:** поддержка пользователей из разных регионов.
- ✓ **Инструменты перевода контента:** управление многоязычными материалами.
- ✓ **Отчеты на локальных языках.**

Заключение: выбор подходящей CRM для вашей фармацевтической организации требует тщательной оценки

Эффективная фармацевтическая **CRM** выходит далеко за рамки простого управления контактами — она объединяет специализированные базы данных, обеспечивает соответствие требованиям, поддерживает омниканальные коммуникации, оптимизирует управление территориями, предоставляет аналитические данные и адаптируется под уникальные процес-

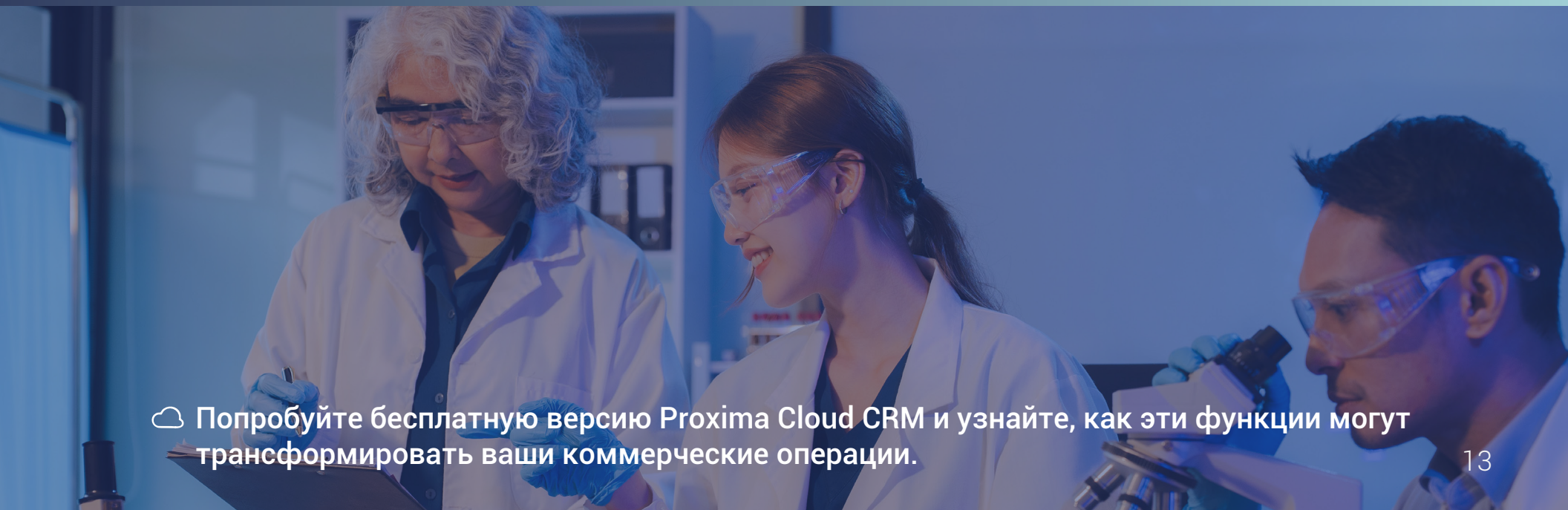
Правильная **CRM** становится операционной основой коммерческих команд, объединяя данные, процессы и людей по всей организации.



Выбирая платформу, включающую все описанные функции, вы обеспечиваете своей компании гибкость и понимание в постоянно меняющемся медицинском мире.

Фармацевтическая отрасль продолжит сталкиваться с изменяющимися нормативами, ожиданиями НСР и растущей конкуренцией.

Надежная, специализированная CRM-система создает основу для адаптации к этим изменениям при сохранении эффективного и законопослушного взаимодействия с ключевыми заинтересованными сторонами.



☁ Попробуйте бесплатную версию Proxima Cloud CRM и узнайте, как эти функции могут трансформировать ваши коммерческие операции.

Сделайте следующий шаг

Proxima Cloud CRM решает уникальные задачи фармацевтических продаж и маркетинга, предлагая:

- ✓ отраслевые рабочие процессы;
- ✓ соответствие требованиям (GDPR, HIPAA, ISO 27001);
- ✓ бесшовные омниканальные коммуникации;
- ✓ интеграцию с ключевыми медицинскими базами;
- ✓ интуитивные интерфейсы, повышающие вовлечённость пользователей.

Испытайте разницу лично. Свяжитесь с нами:

connect@proximacloudcrm.com

Ваш успех на завтрашнем фармацевтическом рынке начинается с правильного выбора **CRM** сегодня

