



## **Контрольний список ключових функцій:**

**на що звернути увагу  
у фармацевтичній  
CRM**



# Зміст

Вступ	3
Основні функції, які має надавати надійна фармацевтична CRM	5
Унікальні процеси та потреби, до яких ваша CRM має бути адаптована	9
Висновок: вибір відповідної CRM для вашої фармацевтичної організації потребує ретельної оцінки	12



## Вступ

У сучасному складному фармацевтичному середовищі вибір правильної системи управління взаєминами з клієнтами (**CRM**) — це вже не просто ІТ-рішення, а стратегічна потреба бізнесу.

З якими саме викликами стикається ваша команда продажу під час роботи з медичними фахівцями? Чи приносять ваші маркетингові зусилля вимірювані результати? Чи може ваша поточна система забезпечити відповідність вимогам, зберігаючи ефективність операцій?

Фармацевтична галузь працює в умовах унікальних вимог, з якими універсальні **CRM-рішення** часто не справляються. Від підтримання точних баз даних медичних фахівців до дотримання суворих регуляторних стандартів — компаніям потрібні спеціалізовані інструменти, створені саме для їхніх потреб.

## Вступ

Галузева фармацевтична **CRM** не просто відстежує взаємодію з клієнтами — вона змінює спосіб, у який команди працюють з медичними фахівцями, оптимізують території, аналізують результати й забезпечують відповідність регуляціям.

Цей контрольний список є вашим путівником у виборі фармацевтичного **CRM-рішення**, висвітлюючи КЛЮЧОВІ ФУНКЦІЇ, які відрізняють провідні платформи від типових альтернатив. Системно оцінюючи кожну можливість відповідно до потреб вашої організації, ви зможете ухвалити обґрунтоване рішення, яке підвищить ефективність продажу, вплив маркетингу та рівень дотримання вимог.

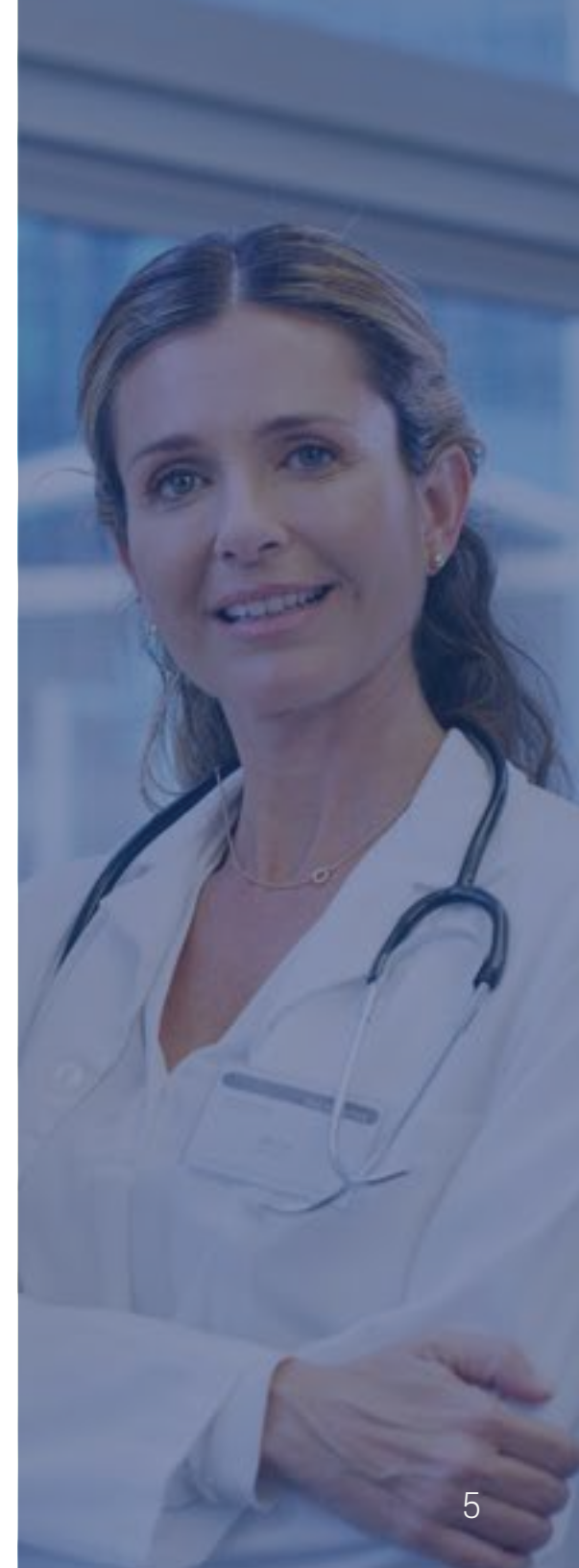
# Основні функції, які має надавати надійна фармацевтична CRM:

## Основні можливості

- ✓ **Інтеграція бази даних НСР:** забезпечує актуальні та точні дані про медичних фахівців для команд продажу і маркетингу.
- ✓ **Інтеграція з IQVIA OneKey:** надає повні профілі НСР, включно зі спеціалізацією, належністю та звичками призначень.
- ✓ **Інтеграція з Ахіота:** додаткові ринкові аналітичні дані для конкретних регіонів.
- ✓ **Інтеграція власних баз даних:** можливість підключення локальних або корпоративних джерел.

## Оmnіканальна комунікація (OCM + CLM)

У цифрову епоху медичні фахівці очікують багатоканальної взаємодії. Сучасна фармацевтична **CRM** повинна об'єднувати ці канали для послідовного повідомлення та зручного досвіду.



## Планування продажу і й управління територіями

Ефективне управління територіями є ключем до оптимізації результатів продажу. Звертайте увагу на такі можливості:

- ✓ **інтеграція GeoForce:** для географічного таргетингу та оптимізації маршрутів.
- ✓ **PAS (Physician Allocation System):** узгодження зусиль продажу із
- ✓ **мапування територій:** візуальні інструменти для визначення та управління зонами продажу.;
- ✓ **планування візитів:** інтелектуальні рекомендації для відвідувань HCP на основі пріоритету та потенціалу.

## Автоматизована звітність та аналітика

Ухвалення рішень на основі даних — ключ до успіху у фармацевтичній галузі:

- ✓ **Панелі в реальному часі:** миттєві аналітичні дані про продажі, залучення HCP тощо.
- ✓ **Налаштовувані звіти:** відстеження показників, важливих саме для вашого бізнесу.
- ✓ **Прогнозна аналітика:** виявлення тенденцій і можливостей.
- ✓ **Розширена аналітика:** поглиблений аналіз даних і рекомендації.

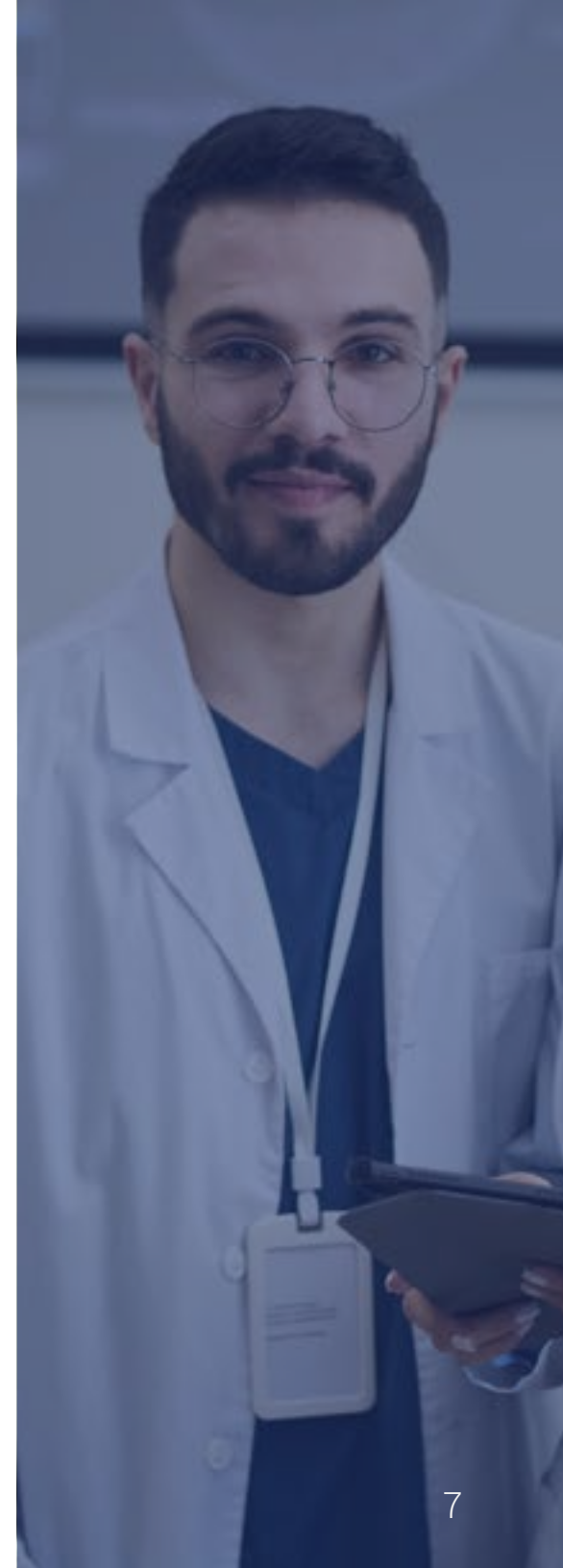
## Маркетинг із замкненим циклом (CLM)

CLM є необхідним для вимірювання й оптимізації маркетингових зусиль у фармацевтичній сфері.

- ✓ **Управління контентом:** організація та поширення маркетингових матеріалів.
- ✓ **Відстеження взаємодії:** аналіз реакцій HCP на контент
- ✓ **Зворотний зв'язок:** удосконалення стратегій на основі відповідей HCP.
- ✓ **Багатоканальне управління кампаніями:** узгодження кампаній на різних платформах.

## Відповідність вимогам – без компромісів

- ✓ **Відповідність GDPR, HIPAA, ISO 27001**
- ✓ **Захист даних:** безпечне зберігання конфіденційної інформації HCP і пацієнтів.
- ✓ **Керування згодою:** відстеження та контроль комунікаційних уподобань HCP.
- ✓ **Журнали аудиту:** моніторинг і запис усіх змін даних.
- ✓ **Регулярні оновлення вимог:** актуальність до змін у нормативній базі



## Безпечне хмарне розміщення

- ✓ **Хостинг на AWS або Azure:** надійна та масштабована інфраструктура.
- ✓ **Приватна хмара:** для компаній зі спеціальними вимогами безпеки.
- ✓ **Регулярні аудити безпеки:** постійний захист від кіберзагроз.

## Шифрування даних і керування доступом

- ✓ **Повне шифрування:** захист даних під час передачі та зберігання.
- ✓ **Рольовий доступ:** користувачі бачать лише релевантну інформацію.
- ✓ **Багатофакторна автентифікація:** підвишена безпека входу.
- ✓ **Інтеграція SSO:** єдиний безпечний доступ до всіх платформ.



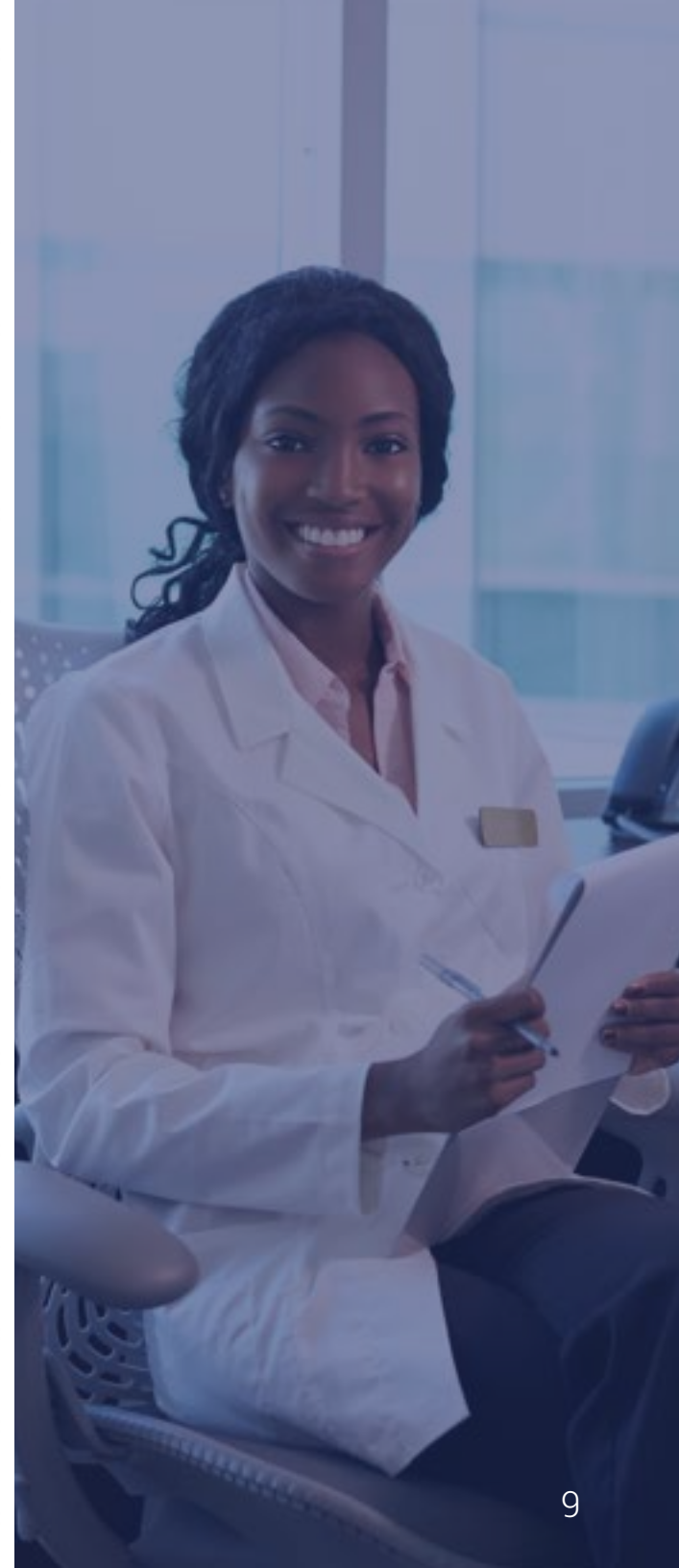
# Унікальні процеси та потреби, до яких ваша CRM має бути адаптована:

## Простота налаштування та адаптивність

- ✓ **Візуальні конструктори процесів:** створення власних робочих процесів без коду.
- ✓ **Перетягування елементів інтерфейсу:** адаптація CRM під потреби команди.
- ✓ **Користувацькі поля:** збір даних, специфічних для вашого бізнесу.

## Автоматизація процесів і схвалень

- ✓ **Автоматизація робочих процесів:** оптимізація повторюваних завдань
- ✓ **Ланцюжки погоджень:** перевірка й затвердження матеріалів та дій.
- ✓ **Дії за тригерами:** автоматична реакція на певні події.

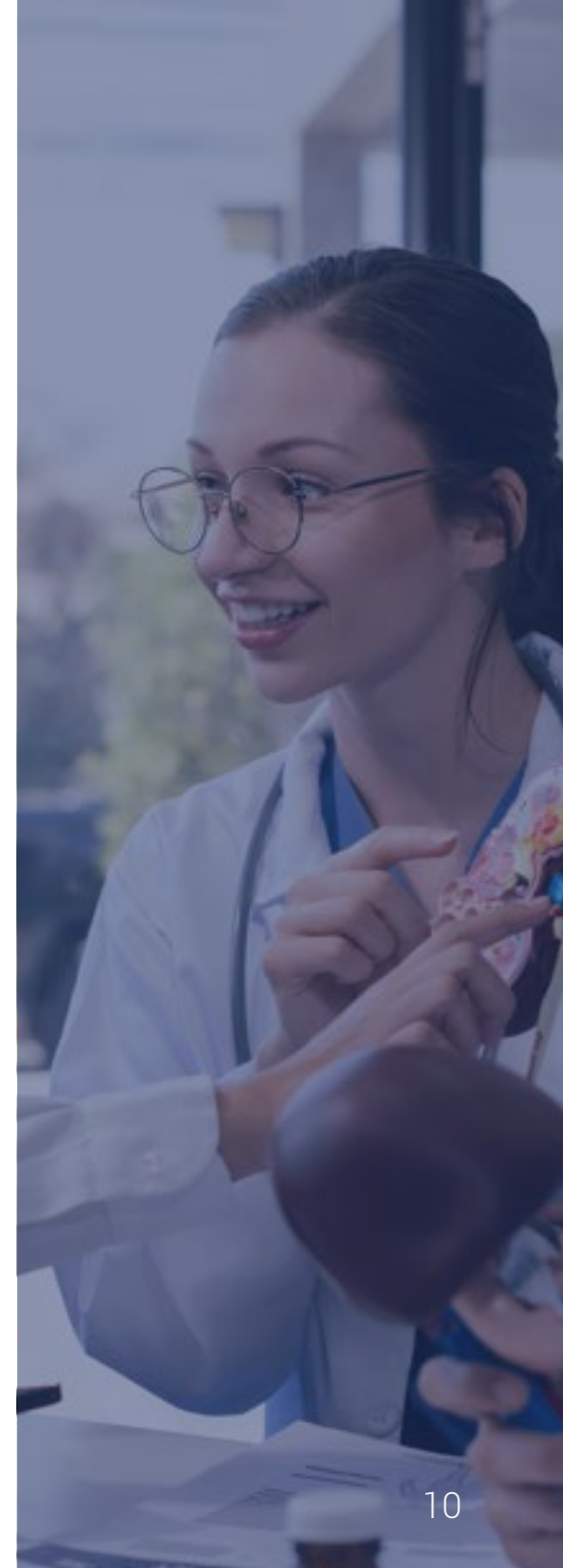


## Інтеграція з існуючими технологіями

- ✓ **Наявність API:** безшовна інтеграція з іншими системами.
- ✓ **Попередньо створені конектори:** для популярних фармацевтичних застосунків.
- ✓ **Інструменти імпорту/експорту:** просте переміщення та синхронізація даних.

## Зручний інтерфейс для продажу і менеджерів

- ✓ **Інтуїтивна навігація**
- ✓ **Налаштовувані панелі:** релевантна інформація для кожного користувача.
- ✓ **Мобільний дизайн:** зручність використання на планшетах і смартфонах.



## Мобільність та доступність

- ✓ **Нативні мобільні застосунки (iOS, Android)**
- ✓ **Офлайн-режим:** робота без підключення до мережі.
- ✓ **Оптимізація під сенсорні екрани:** комфортна взаємодія під час візитів до НСР.

## Багатомовна підтримка

- ✓ **Локалізація інтерфейсу:** підтримка користувачів із різних регіонів.
- ✓ **Інструменти перекладу контенту:** керування багатомовними матеріалами.
- ✓ **Звіти місцевими мовами.**

# Висновок: вибір відповідної CRM для вашої фармацевтичної організації потребує ретельної оцінки

Ефективна фармацевтична **CRM** — це більше, ніж управління контактами. Вона поєднує спеціалізовані медичні бази даних, забезпечує відповідність вимогам, підтримує омніканальну комунікацію, оптимізує територіальне управління, надає аналітику та адаптується до унікальних процесів.

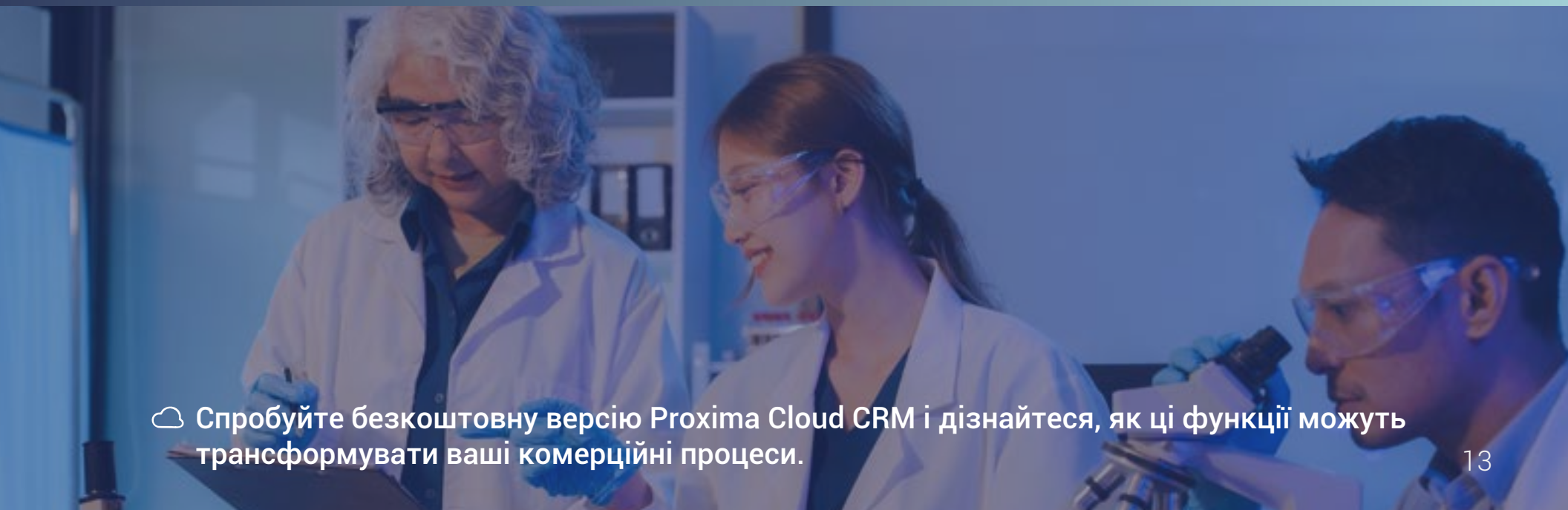
Правильно обрана **CRM** стає операційним фундаментом комерційних команд, об'єднуючи дані, процеси та людей по всій організації.

Забезпечивши наявність усіх наведених функцій, ви отримаєте гнучкість і глибше розуміння фармацевтичного ринку, що змінюється.



Галузь продовжуватиме розвиватися, стикатися зі змінами регуляцій, очікувань НСР і конкуренції.

Надійна, спеціально створена **CRM-система** — це основа для адаптації до цих змін, зберігаючи ефективну й законну взаємодію з усіма ключовими стейкхолдерами.



☁ Спробуйте безкоштовну версію Proxima Cloud CRM і дізнайтеся, як ці функції можуть трансформувати ваші комерційні процеси.

# Зробіть наступний крок

**Proxima Cloud CRM** розв'язує унікальні завдання фармацевтичного продажу і маркетингу, пропонуючи:

- ✓ галузеві робочі процеси
- ✓ відповідність вимогам (GDPR, HIPAA, ISO 27001)
- ✓ безшовну омніканальну комунікацію
- ✓ інтеграцію з ключовими медичними базами
- ✓ інтуїтивні інтерфейси, що підвищують залучення користувачів

Відчуйте різницю самі. Зв'яжіться з нами:

[connect@proximacloudcrm.com](mailto:connect@proximacloudcrm.com)

Ваш успіх на фармацевтичному ринку майбутнього починається з правильного рішення **CRM** вже сьогодні.

☁ Спробуйте безкоштовну версію Proxima Cloud CRM і дізнайтеся, як ці функції можуть трансформувати ваші комерційні процеси.

