

Топ-10 MarTech-инструментов для фармы: compliance, омниканал и CRM для HCP



Топ-10 MarTech- инструментов для фармы

compliance, омниканал
и CRM для HCP



В условиях жесткого регулирования фармацевтические компании нуждаются в специализированных MarTech-решениях. Эти инструменты обеспечивают compliance, омниканальность и эффективную работу с HCP и пациентами. Вот актуальный топ-10 инструментов, которые доминируют на рынке.

1. Veeva CRM

Лидер рынка. Специализированная CRM для фармы с поддержкой CLM (Closed-Loop Marketing), планирования визитов и интеграцией одобренных материалов.

- Преимущества: валидация GxP, оффлайн-доступ, аналитика взаимодействий.
- Используют: Pfizer, Novartis, Bayer.

2. Veeva Vault PromoMats

Платформа для управления промоматериалами и автоматизации MLR-процесса (Medical-Legal-Regulatory review).

- AI для проверки claims.
- Интеграция с CRM.

3. IQVIA Orchestrated Customer Engagement (OCE)

Конкурент Veeva CRM. Сильные стороны — аналитика и территориальное планирование.

- Глубокая интеграция с данными IQVIA.
- Next-best-action рекомендации.

4. Adobe Experience Cloud (с фарма-адаптациями)

Для омниканальной персонализации: email, веб, мобильные приложения.

- Journey Orchestration для HCP и пациентов.
- AEP (Adobe Experience Platform) для CDP.

5. Salesforce Health Cloud + Marketing Cloud

Гибкое решение для компаний, предпочитающих универсальные платформы.

- Сильная кастомизация.
- Интеграция с Veeva через MuleSoft.

6. Aktana

AI-платформа для next-best-action и рекомендаций репрезентативам в реальном времени.

- Контекстные подсказки во время визита.
- Интеграция с ведущими CRM.

7. Medisafe

Лидер в patient engagement: мобильное приложение для напоминаний о приеме лекарств.

- Высокий adherence rate.
- Программы поддержки пациентов (PSP).

8. Cvent

Для организации медицинских конгрессов, вебинаров и виртуальных событий.

- Регистрация НСР, виртуальные стенды, аналитика посещаемости.

9. ArisGlobal LifeSphere

Многофункциональная платформа с модулями для regulatory affairs и marketing compliance.

- Автоматизация RIM и промо-материалов.

10. Axtria CustomerIQ

Облачная платформа для омниканального маркетинга и аналитики.

- AI-driven insights.

- Управление consent и preferences.

Инструмент	Основная функция	Compliance	Цена (ориентир)
Veeva CRM	CRM для HCP	Высокий (GxP)	Высокая
Vault PromoMats	Управление материалами	Высокий	Высокая
IQVIA OCE	CRM + аналитика	Высокий	Высокая
Adobe Experience Cloud	Омниканальность	Средний (нужна настройка)	Средняя-высокая
Aktana	AI-рекомендации	Высокий	Средняя

Как выбрать инструмент

- Определите приоритеты: CRM, compliance или patient engagement?
- Учитывайте интеграцию с текущим стеком.
- Проверьте валидацию и соответствие локальным регуляциям.
- Начните с пилотного проекта.

Заключение

Правильный выбор MarTech-инструментов позволяет фармкомпаниям работать эффективнее, оставаться compliant и фокусироваться на главном — здоровье пациентов. Veeva остается лидером, но рынок предлагает альтернативы для разных бюджетов и задач.