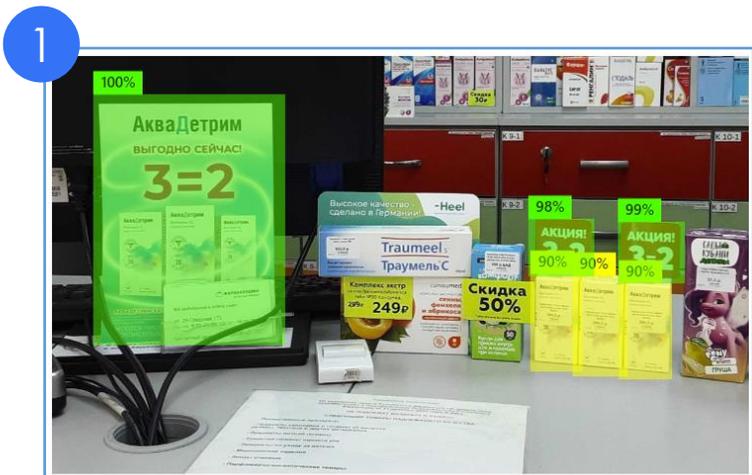


# pharmen.ru

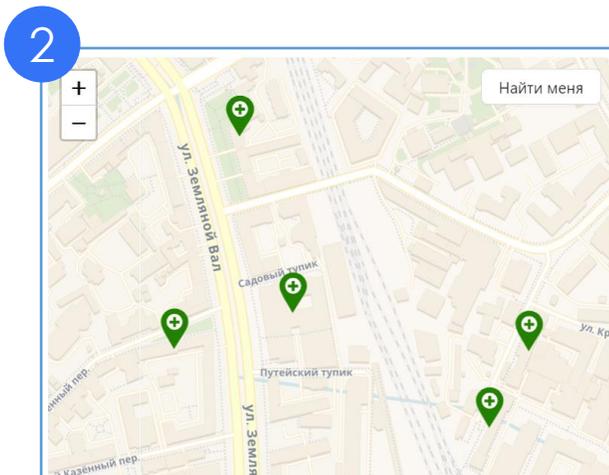
Сергей Исаев  
Директор по цифровым направлениям  
бизнеса  
АО «АКРИХИН»

06 ноября 2024

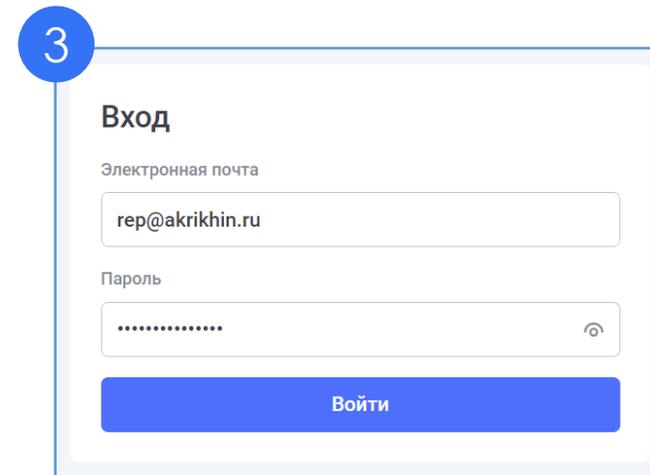
## pharmen.ru – это проект 3-в-1



**Сервис распознавания SKU на фото**

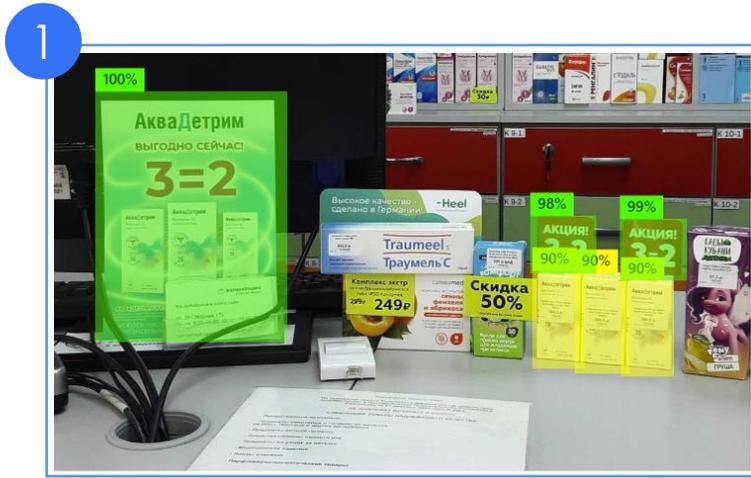


**Рекомендации по АКБ**

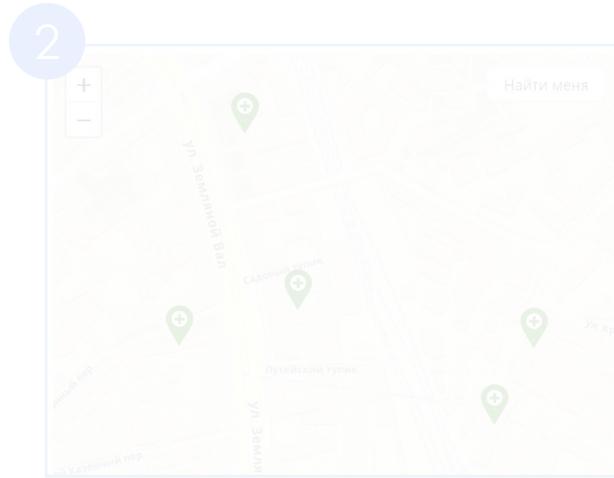


**Веб-сервис**

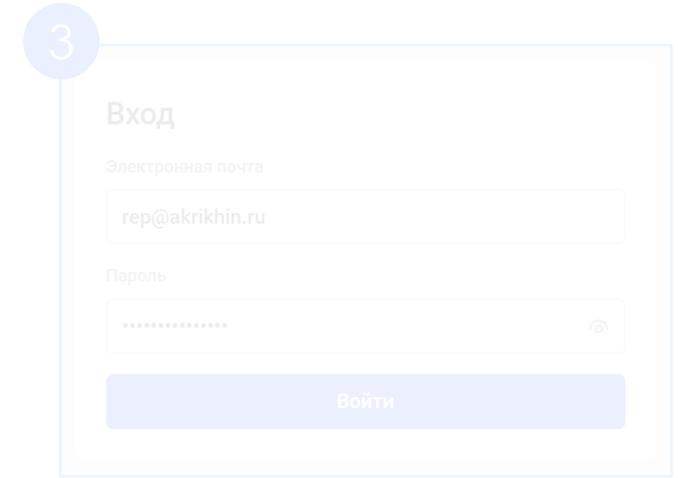
## pharmen.ru – это проект 3-в-1



**Сервис распознавания SKU на фото**



**Рекомендации по АКБ**



**CRM для фарм. представителей**

# 1 Сервис распознавания SKU на фото

Создать визит

## Результат распознавания

На фотографии отмечены препараты, присутствие на выкладке которых обязательно.

Чтобы сообщить об ошибке распознавания обязательных продуктов, нажмите на прямоугольник или [выделите область](#).



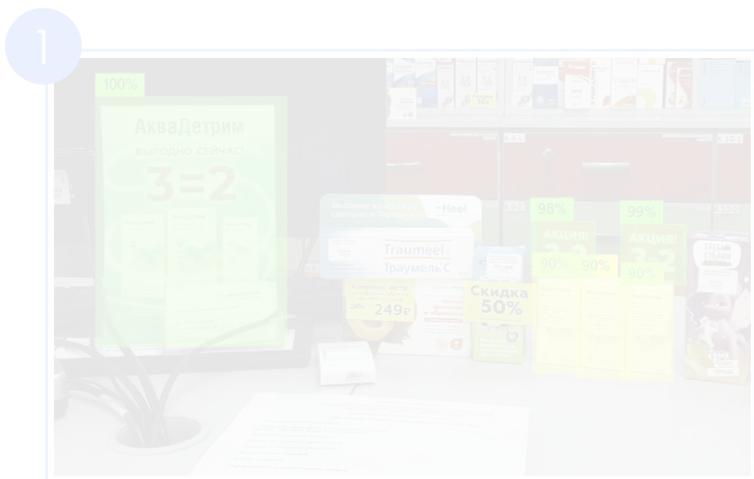
Выполнение

100%

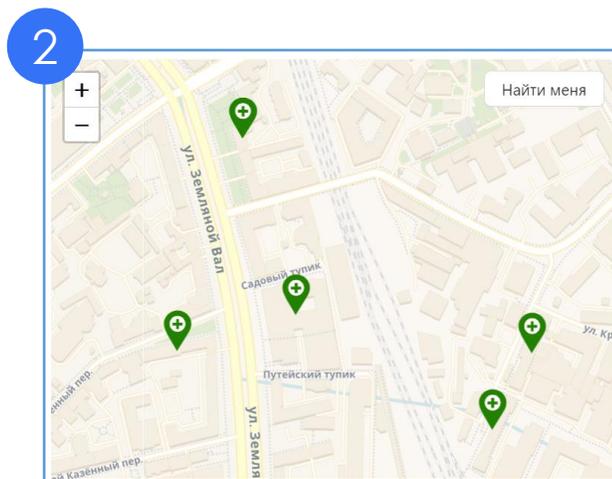
100%

100%

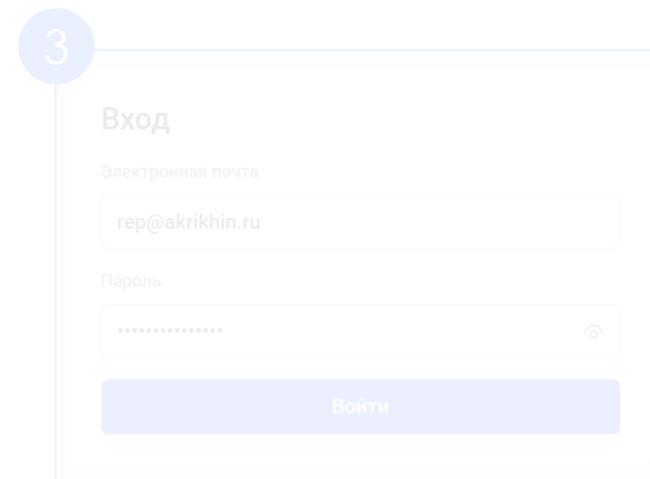
## pharmen.ru – это проект 3-в-1



Сервис распознавания SKU на фото



Рекомендации по АКБ



CRM для фарм. представителей

## Ключевые вопросы, на которые мы отвечали



Какие аптеки визитировать? Кого визитировать в первую очередь?



Сколько визитов совершать в каждую аптеку в рамках квартала?



Как это повлияет на продажи промотируемых SKU?



- Потенциал продаж в аптеку
- Эффективность визита фарм. представителя в эту аптеку

## Предпосылки для использования ML для ответов на эти вопросы

**Потребность объективно оценивать потенциал аптеки**



- Списки аптек для визита формировались исполнителями
- Большой объем информации и значительное количество факторов
- Сложность добавления новых источников данных

**Потребность снизить трудозатраты и сократить сроки подготовки**



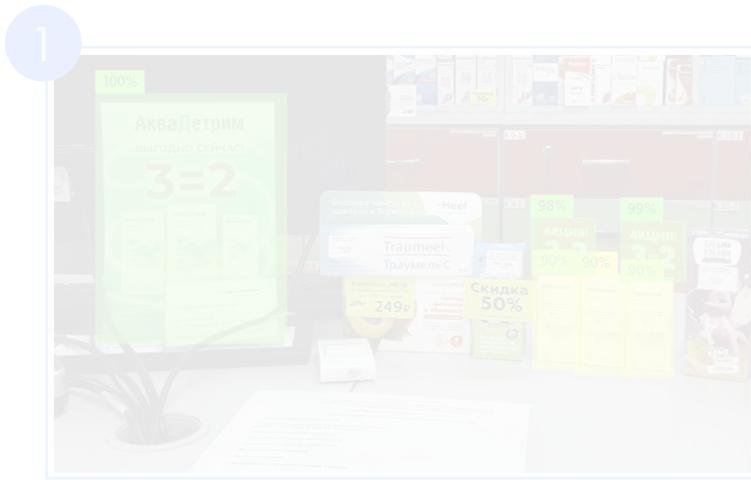
- Растянут во времени
- Требуется больших трудозатрат
- Круговорот данных из БД в Excel и обратно
- Консолидация вручную

**Потребность повысить результативность визитной активности**

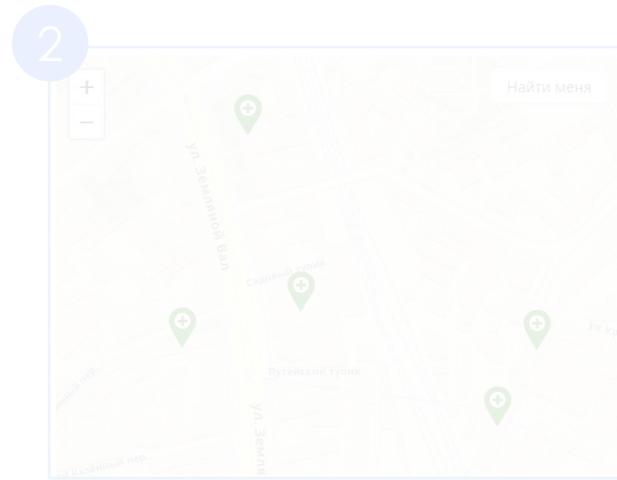


- Некоторые аптеки с хорошим потенциалом не посещались или посещались редко
- Некоторые аптеки посещались чаще, чем достаточно

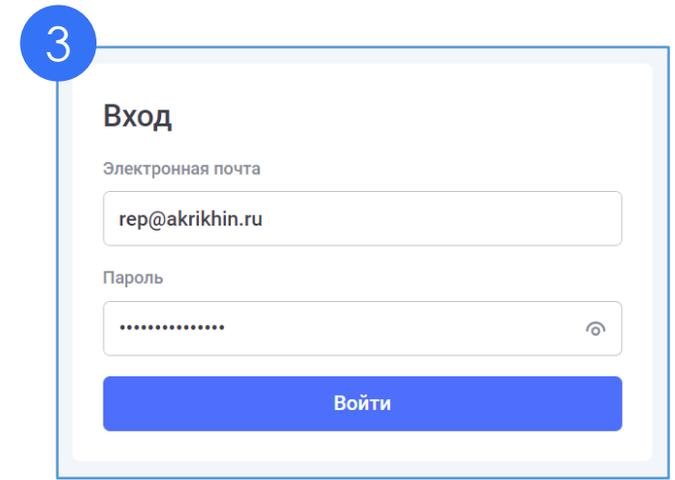
## pharmen.ru – это проект 3-в-1



Сервис распознавания SKU на фото



Рекомендации по АКБ



CRM для фарм. представителей

### 3 CRM для фарм. представителей

## Мы создали более удобное решение с возможностью дальше его развивать под задачи Акрихин

#### Решение под задачи Акрихин



- Старый CRM являлся коробочным продуктом с ограниченным функционалом и пользовательским опытом
- 70% функционала не использовалось, так как было изначально создано для торговых представителей FMCG-компаний, а не фармы или Акрихин

#### Гибкость и скорость



- Мы создали это решение быстрее и дешевле, чем в случае покупки лицензий на другое коробочное решение
- По нашим оценкам, внедрение внешним подрядчиком потребовало бы 12-18 месяцев и несколько десятков млн руб.

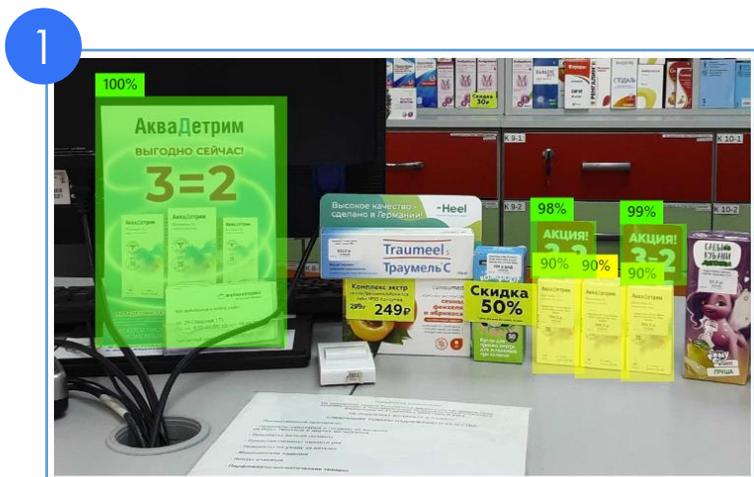
#### Локомотив для цифровизации



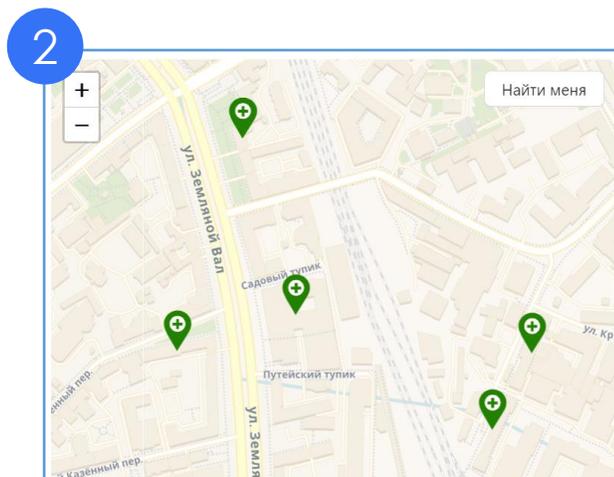
- Новый CRM – локомотив для цифровизации процессов в Sales Force Effectiveness (SFE)
- Драйвер кросс-функциональной коллаборации с маркетингом бизнес юнитов, ИТ и отделом полевых сил

## Содержание

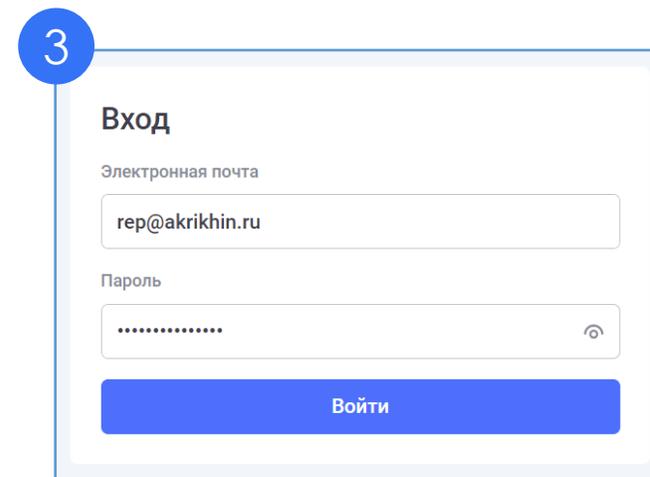
# Проекты команды Фарм-Заказ: это только часть проектов, которые мы уже сделали или делаем



**Сервис распознавания SKU на фото**



**Рекомендации по АКБ**



**CRM для фарм. представителей**