

Як Аптека АНЦ поліпшили робочі процеси з NetHunt CRM

ПРОМО

Кореспондент.biz, 14 квітня 2026, 10:00

ЧИТАТИ НОВИНУ
РОСІЙСЬКОЮ

13

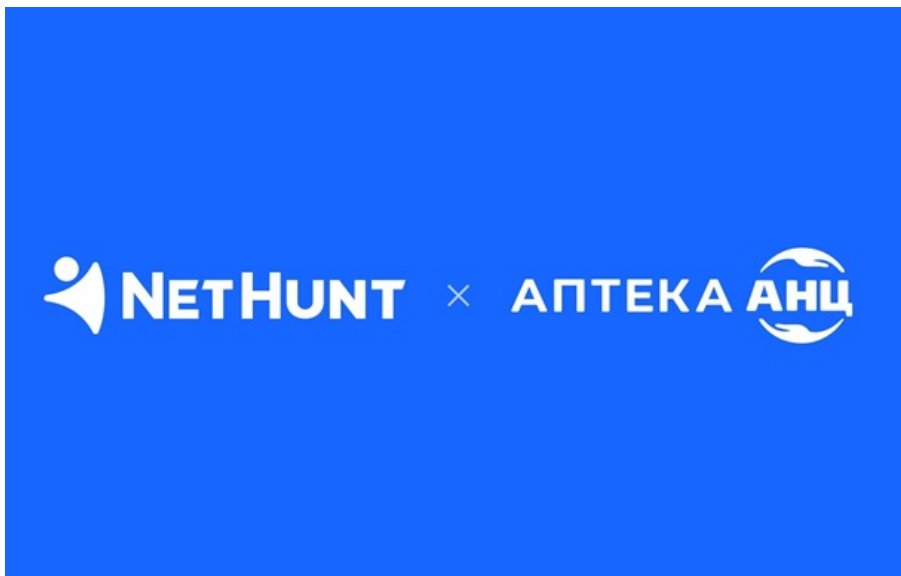


Фото: надане рекламодавцем

Напевно, кожному менеджеру знайоме це відчуття: день починається з планів зробити купу справ, а закінчується таблицями, листами й повідомленнями, на які пішла половина робочого часу.

Замість перемовин з клієнтами — ручне зведення інформації з різних джерел. І здається, що часу завжди не вистачає, навіть коли працюєш на максимум.

У Аптеці АНЦ у певний момент задумалися: чи можна організувати процеси так, щоб час почав працювати на бізнес, а не навпаки?

У статті розповімо, які зміни відбулися в роботі Аптеки АНЦ після впровадження **NetHunt CRM**.

Автоматизували воронку пошуку приміщень

В Аптеці АНЦ все починалося з простого бажання — трохи спростити роботу. Для цього їм потрібно було зібрати інформацію в одному місці, винести ключові поля у воронку продажів, і відстежувати навантаження на менеджерів.

Раніше пошук приміщень тримався на особистій відповідальності менеджерів. Хтось вів інформацію в таблицях, а частину деталей запам'ятовував. Особливо складно було тим, хто постійно їздить регіонами.

Аптеці АНЦ зрозуміли — треба побудувати і автоматизувати воронку для пошуку приміщень у **NetHunt CRM**. Тепер кожен об'єкт проходить шлях:

- Знайомство з власником → Узгодження позиції з керівником → Збір документів → Підписання договору (або відмова)

НОВИНИ БІЗНЕСУ >>

ОСТАННІ ПОПУЛЯРНІ КОМЕНТОВАНІ



ПРОМО Як Аптека АНЦ поліпшили робочі процеси з NetHunt CRM

Доходи ІТ-гігантів України скоротилися на 3%

Метінвест значно скоротив збитки за рік

Rheinmetall і Destinus спільно вироблятимуть ракети

Нацбанк ліквідує Мотор-Банк

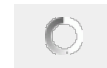
СЮЖЕТИ >>



Вторгнення Росії в Україну. Онлайн



Війна на Близькому Сході. Онлайн



Підсумки 13.04: Відступ ЗСУ і Трамп проти Папі



Блокада на блокаду. Іран і США поки не домовились



"Росіяни, додому!": Орбан програв вибори

ВИБІР РЕДАКТОРА

1/4

Загрузка...

Менеджерам не потрібно тримати всю інформацію в голові. Система показує, на якому етапі локація, нагадує про наступні кроки. А якщо десь виникає затримка, керівник бачить це одразу й може швидко підключитися.

Налагодили прозорий процес перемовин

В Аптеці АНЦ менеджери вели переговори з власниками приміщень напряму й добре пам'ятали всі деталі домовленостей. Це працювало завдяки їхньому досвіду та залученості. Але з часом команда вирішила підстрахуватися — фіксувати всі важливі моменти в CRM, щоб інформація завжди була під рукою.

Після інтеграції **NetHunt CRM** із телефонією усі дзвінки та записи розмов почали автоматично зберігатися в системі. Тепер будь-який співробітник може швидко включитися в переговори, зрозуміти ситуацію й продовжити роботу без повторних запитань. А керівництво бачить, де переговори застрягають, і може вчасно втрутитися.

NetHunt CRM стала для Аптеки АНЦ системою, яка допомагає зберігати контроль, не втрачати домовленості та працювати з партнерами більш професійно.

Автоматизували обмін даними між системами

Ручна робота завжди має три мінуси: вона повільна, неточна і залежить від людського фактора. Один пропущений контакт, одна помилка в номері телефону або один забутий файл — і бізнес уже втрачає можливість отримати угоду.

Для миттєвої передачі даних у Аптеці АНЦ інтегрували внутрішні системи із CRM. **Це стало особливо актуально під час роботи з гарячою лінією:**

- **Коли власник приміщення телефонує на гарячу лінію**, його дані автоматично потрапляють у **NetHunt CRM**, і одразу розподіляються між менеджерами відповідних регіонів. Без ручного внесення та затримок.
- **Нові підписані договори з власної IT-системи Аптеки АНЦ автоматично синхронізуються з CRM**. Раніше такі вивантаження робили вручну раз на тиждень, через що дані часто застарівали. Тепер команда завжди працює з актуальною інформацією та може швидко реагувати на зміни.

Почали відстежувати навантаження на менеджерів

Одна з найпоширеніших проблем у командах — нерівномірне навантаження. Але без системи керівництво зазвичай бачить це лише тоді, коли результат уже починає падати.

Після впровадження **NetHunt CRM** на картку кожного об'єкта додали поля для обліку часу. Дані з цих полів автоматично збираються у щотижневі звіти. Завдяки цьому навантаження команди перестало бути невидимим і перетворилося на конкретні цифри.

Наприклад, якщо менеджер одночасно веде 40–50 об'єктів і при цьому показники ефективності знижуються, система одразу це підсвічує. Керівництво бачить, що проблема не в мотивації чи компетенціях, а в перевантаженні.

Досвід Аптеки АНЦ показує, що автоматизація не змінює бізнес за один день. Але вона поступово прибирає все, що заважає працювати: плутанину в даних, зайву ручну роботу, постійні затримки та залежність від людського фактора.

Коли процеси стають прозорими, а інформація — доступною, менеджери зосереджуються на переговорах, керівники — на розвитку, а компанія — на зростанні.

Аптека АНЦ отримали не просто зручний інструмент, а повноцінну систему, яка щодня економить час і підтримує зростання бізнесу.

Спробуйте **NetHunt CRM у роботі — і побачите, як змінюється ефективність команди.**

Якщо ви помітили помилку, виділіть необхідний текст і натисніть Ctrl + Enter, щоб повідомити про це редакцію.

ЧИТАЙТЕ ТАКОЖ



Диверсія в Італії призвела до призупинки експорту нафти в Німеччину - ЗМІ

6120

Курси долара і євро зростають на початку тижня 3395

Угорський форинт почав різко дорожчати 2221

В Німеччині пілоти двох авіакомпаній влаштували страйк 1733

Ощадбанк попередив про можливі збої в операціях 1066

Доходи ІТ-гігантів України скоротилися на 3% 1019

Facebook

Twitter

RSS-стрічки

E-mail розсилка

Контакти

Реклама на сайті

Використання матеріалів korrespondent.net

Правила користування сайтом

Договір користування сайтом

Політика у сфері конфіденційності і персональних даних

Угода щодо користування

Редакція

© 2000-2026, Korrespondent.net

Суб'єкт у сфері онлайн-медіа Назва онлайн-медіа – «Кореспондент.net» Адреса: 02091, місто Київ, ХАРКІВСЬКЕ ШОСЕ, будинок 172-Б, офіс 208/1 E-mail: sunlight@mediadim.com.ua Телефон: 044-205-43-00 Ідентифікатор медіа – R40-06068

Використання будь-яких матеріалів, розміщених на сайті, дозволяється за умови посилання на Кореспондент.net.

При копіюванні матеріалів зі сторінки «Новини України і світу», для інтернет - видань - обов'язкове пряме відкрите для пошукових систем гіперпосилання. Посилання має бути розміщене в незалежності від повного або часткового використання матеріалів. Гіперпосилання (для інтернет - видань) - повинна бути розміщена в підзаголовку або в першому абзаці матеріалу.

Новини з позначками "Думка", "Експертиза", "Заява", "Регіони", "Гроші", "Влада", "Вибори", "Тест-драйв", "Спецпроекти", "Промо" публікуються на правах реклами.

Розділ Спецпроекти створюється спільно з комерційними партнерами.

Будь яке копіювання, публікація, передрук, чи наступне поширення інформації, що містить посилання на "Інтерфакс-Україна", EPA / UPG, суворо забороняється.

Власник веб-сторінки в розділі Я-Кореспондент є автор публікації.

Будь-яке копіювання, передрук та відтворення фотографічних творів та/або аудіовізуальних творів правовласника Getty Images - суворо забороняється.

Матеріали сайту korrespondent.net призначені для осіб старше 21 року (21+). Участь в азартних іграх може викликати ігрову залежність. Дотримуйтесь правил (принципів) відповідальної гри. При виявленні перших ознак залежності негайно зверніться до спеціаліста. Пам'ятайте, що участь в азартних іграх не може бути джерелом доходів або альтернативою роботі. Інформаційний ресурс korrespondent.net не проводить ігри на реальні та/або віртуальні гроші, також сайт не приймає ні в якій формі оплату ставок та інших платежів, які пов'язані/можуть бути пов'язані з азартними іграми, букмекерами чи тоталізаторами. Будь-які матеріали на інформаційному ресурсі korrespondent.net публікуються виключно в інформаційних цілях.

Для зручності користування сайтом використовуються Cookies. Детальніше [тут](#)
This website uses cookies to ensure you get the best experience on our website. [Learn more](#)

Згоден / Got it