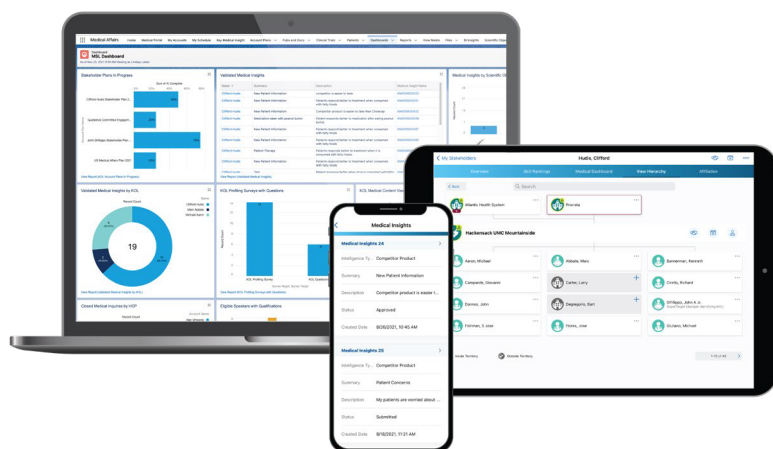


Veeva Medical CRM

プレジジョン メディシン時代に向けた 医科学専門家との 関係構築



メディカルアフェアーズ向けに特化した Veeva Medical CRM は、情報に基づく医科学専門家とのエンゲージメントを促進し、ステークホルダーとの信頼関係をより深化させます。専門家の詳細な見解を提供することで、メディカルサイエンスリエゾン（MSL）が医療従事者（HCP）の希望するチャンネルを通じて、関連情報を渡せるように支援します。

プロフィールは現場メディカルチーム専用のカスタマイズされ、主要な活動やイベント、チャンネルの嗜好、臨床上の関心対象、所属などに関する情報が提供されます。また、メディカルアフェアーズチームは、コンプライアンスを確保しながら営業部やマーケティング部のやり取りを完全に把握できるため、一般的に使用されることの多いサードパーティアプリケーションを使用しなくても、プランニングを調整することができます。



戦略的
エンゲージメント



コンテンツの
共有



実用的な
インサイト



情報に基づく
コラボレーション

メリット

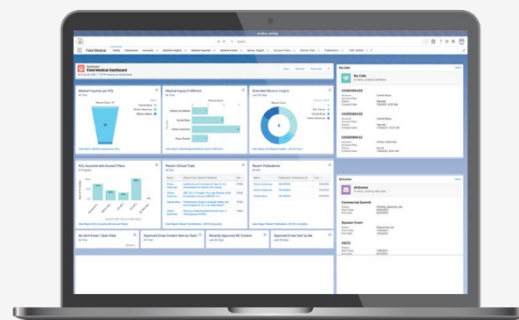
- **戦略的エンゲージメント**：医科学専門家やその他のステークホルダーとのエンゲージメントを調整、実施、追跡します。
- **コンテンツ配布の効率化**：医科学情報の配布を容易にして、価値の高いやり取りを促進します。
- **実用的なインサイト**：現場から直接得られたインサイトを分析し、新たな科学的機会についての理解を深めることができます。
- **情報に基づくコラボレーション**：コマーシャルチームと戦略を計画して連携し、コンプライアンスを確保しながらステークホルダーや意思決定者との関係を構築します。

特長

医科学専門家のステークホルダーに対する計画とエンゲージメント

チャネル全体でエンゲージメントを計画、実行、追跡することにより、有意義なインタラクションを創出します。

- 事前に構築済みの MSL 向けにカスタマイズされたロールベースのアプリ
- KOL の特定と優先順位設定、および Veeva Link for Key People と Veeva Link+(*)との統合を通じたエンゲージメントの計画
- Veeva CRM Approved Email、Veeva CRM Engage および Veeva Events Management によるマルチチャネルエンゲージメントの統合



スリム化されたコンテンツで医科学専門家とのエンゲージメントを向上

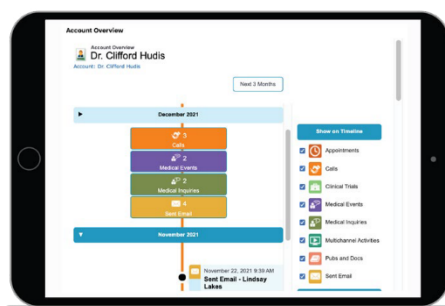
医科学情報の配布を容易にして、価値の高いやり取りを促進します。

- Veeva CLM を通じ、バージョン管理された学術コンテンツにアクセスして閲覧
- コンテンツの共有状況や HCP からの反応を自動的に記録し、管理上の負担を軽減
- Veeva Vault MedComms との統合により、科学的エビデンスを提供

実用的なメディカルインサイトの収集

主要なステークホルダーからの新しい情報や視点を共有し、製品戦略を改善します。

- 構造化・自動化されたインサイトや、フリーテキストのノート、学習情報を取得
- iPad、電話、ノート PC など、あらゆるデバイスから情報を迅速かつ正確に取得
- Veeva CRM MyInsights の事前構築によってデータを視覚化し、Link for Medical Insights(*)で組織全体を分析



コンプライアンスを確保した上でのメディカル部門とコマーシャル部門のコラボレーション

コマーシャル部門のカウンターパートとの計画および連携を調整し、一貫した戦略を推進します。

- ビルトインコントロールおよびコンプライアンス
- コマーシャルチームおよびメディカルチーム間のアクティビティに関するタイムラインビュー
- 自社で定義した構成

*Link+および Link for Medical Insights は、日本では現在提供していません。