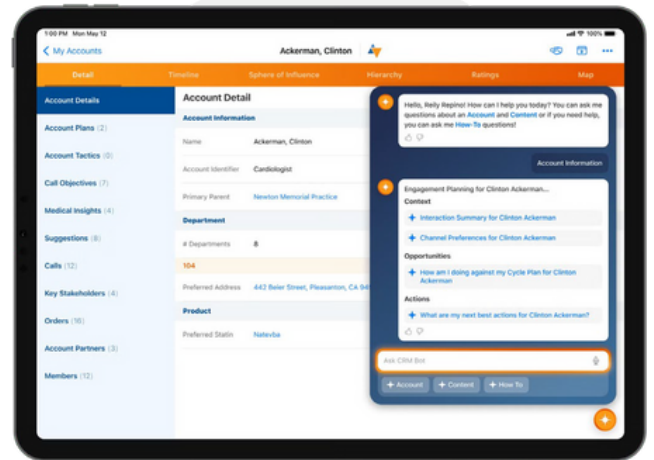


세일즈, 마케팅, 메디컬을 하나로 연결

생명과학 특화 CRM, 그리고 AI로의 가장 신속한 전환

Veeva CRM과 함께한 성공 사례

심도 있고, 풍부한 기능을 갖춘 생명과학 산업 특화 CRM, **Veeva Vault CRM** 으로 더욱 스마트하고 영향력 있는 인게이지먼트를 주도하세요. 업계의 글로벌 니즈를 위해 구축된 Vault CRM은 수백 가지의 컴플라이언스 기능으로 각 지역의 중요 비즈니스 요구 사항 및 규제 요건을 충족합니다. 완전한 오프라인 지원 기능은 현장 팀이 어디에 있든 데이터 및 콘텐츠와 연결된 상태를 유지하도록 지원합니다. Vault CRM Suite의 일부인 Vault CRM은 단일 플랫폼, 단일 데이터베이스, 단일 고객 뷰를 통해 커머셜 팀을 통합하여 협업, 고객 중심성, 그리고 더욱 효과적인 필드 활동을 이끌어냅니다.



Vault CRM의 **Veeva AI**는 준비 작업과 데이터 입력을 최소화하고 인게이지먼트를 극대화하여 상당한 생산성 향상을 실현합니다. 필드 팀은 맥락 기반의 인사이트를 통해 고객 인게이지먼트를 더 잘 준비하고, 사전 예방적인 실시간 제안에 따라 조치를 취할 수 있습니다. AI 기반의 음성 제어 기능은 사용자 경험을 혁신하며, 자유 텍스트 필드를 활성화하여 컴플라이언스를 준수하며 풍부한 인사이트를 기록할 수 있도록 합니다.

주요 비즈니스 효과



매끄러운 협업

영업, 마케팅 및 메디컬 팀을 연결하여 사일로를 허물고 인게이지먼트를 조율하세요.



고객 중심주의

개인화된 인터랙션과 더 나은 고객 경험을 위해 팀 전체에 걸친 단일 고객 뷰를 제공합니다.



더욱 효과적인 필드 활동

내장된 AI와 액서너블 (actionable) 데이터는 더욱 심층적인 통찰력, 신속한 의사 결정, 그리고 향상된 생산성을 제공합니다.

주요 기능

✓ CRM Bot — 2025년 말 출시 예정

Vault CRM에 내장된 AI 에이전트인 CRM Bot을 통해 보다 개선된 인게이지먼트 계획을 수립하세요. CRM Bot은 시스템 전반에 걸쳐 적용되며, 맥락적이고(contextual) 액서너블한(actionable) 에이전트입니다. 고객은 자체 대규모 언어 모델(LLM)을 사용하거나 Veeva가 제공하는 LLM을 사용할 수 있습니다. CRM Bot은 COA 방법론을 활용하여 업무 맥락을 제공하고, 기회를 식별하며, 구체적인 실행 방안을 제안합니다.

✓ Compliant Free Text — 2025년 말 출시 예정

내장된 AI 검증 기능은 자유 텍스트를 회사별 규정 및 정책과 자동으로 대조하여 확인하고, 우려되는 입력 사항에 경고 표시를 합니다. 이를 통해 풍부한 정보와 인사이트를 포착하는 동시에 컴플라이언스 준수를 철저히 검증할 수 있도록 지원합니다.

✓ 통합된 세일즈 및 서비스

인사이드 세일즈 및 문의 센터 팀에게 공유된 데이터, 콘텐츠 및 채널을 제공하여 고객 경험과 지원을 향상시키십시오. **Veeva Vault CRM Service Center**는 CRM에 내장된 유일한 생명과학 산업 특화 인바운드 및 아웃바운드 문의 센터입니다. 이를 통해 손쉬운 협업, 효율적인 업무 라우팅, 그리고 더 빠른 사례 해결이 가능합니다.

✓ Voice Control — 2025년 말 출시 예정

AI 기반 **Voice Control**은 음성을 사용자 인터페이스로 활용하여, 음성 명령만으로 Vault CRM을 핸드프리(hands-free) 방식으로 조작할 수 있게 합니다. 이 기능을 통해 상호 작용을 녹음, 기록 및 변환할 수 있으며, 팀 업무 할당 및 기타 작업 지시도 내릴 수 있습니다.

✓ 동기화된 세일즈 및 마케팅

Veeva Vault CRM Campaign Manager를 통해 통합 캠페인을 기획하여 더욱 타겟팅되고 개인화된 고객 여정과 향상된 인게이지먼트를 달성하십시오. 생명과학 산업에 맞춰 구축된 직관적인 인터페이스와 표준 캠페인을 갖춘 Campaign Manager는 캠페인을 빠르고 효율적으로 생성하고 실행할 수 있도록 완벽한 제어 권한을 제공합니다.

✓ 전략적 핵심 고객 관리

Vault CRM의 핵심고객관리(KAM) 모듈을 통해 팀은 단일 협업 프레임워크 내에서 핵심 고객(Strategic Account)을 효과적으로 관리할 수 있습니다. 이를 통해 전문 진료, 일차 진료, 필드 의학부, 관리 시장(Managed Markets), 또는 핵심 고객 팀 전반에 걸쳐 계정 계획을 수립하고, 계획된 활동을 실행하며, 목표 달성 진행 상황을 측정할 수 있습니다.

✓ 옴니채널 인게이지먼트

언제 어디서든 의료 전문가(HCP)가 선호하는 방식으로 인게이지먼트를 수행하십시오.

Veeva Vault CRM Approved Email 과 **Veeva Vault CRM Engage**는 필드 팀이 접촉하기 어려운 의료 전문가(HCP)와 대면 대화 이후에도 지속적으로 연결될 수 있도록 지원합니다. 모든 상호 작용에 대한 완벽한 가시성을 통해 필드 팀은 매끄러운 고객 중심 경험을 제공하는 데 필요한 정보와 인사이트를 확보합니다.

✓ 생산적인 업무 환경

Microsoft 365의 OneNote, Outlook, Teams와 같은 도구와의 원활한 연동은 미팅 일정 관리를 간소화하고, 협업 속도를 높이며, 팀을 위한 통합된 업무 공간을 제공합니다. 사용자들은 기존 워크플로우 내에서 손쉽게 메모를 기록하고, 일정을 관리하며, 효율적인 커뮤니케이션을 수행할 수 있습니다.

✓ 대규모 개인화 콘텐츠 제공

필드 팀에게 실시간 승인 콘텐츠와 개인화된 전송 옵션을 제공하여, 최신 정보를 담은 맞춤형 메시징을 활용하도록 지원합니다.

Veeva PromoMats로 지속적으로 피드백되는 상세한 추적 및 사용량 분석을 활용하여 업계 규정 준수를 보장하는 동시에 콘텐츠 전략을 최적화할 수 있습니다.

✓ 모바일 및 오프라인 접근성

Vault CRM Suite의 반응형 디자인은 휴대폰, 태블릿, 노트북 등 모든 장치에서 끊김 없는 경험을 제공하여 필드 팀이 어디서든 업무를 수행할 수 있도록 지원합니다. 독보적인 오프라인 기능 덕분에 영업 담당자들은 인터넷 연결 없이도 생산성을 유지할 수 있습니다.

✓ 최적의 시점에 제공되는 인사이트

팀이 인사이트를 필요로 하는 바로 그 시점에 브랜드별 필드 인사이트를 제공하여 시장 출시 기간을 단축하십시오. 기존에 제공되는 다양한 대시보드를 활용하거나, Veeva의 광범위한 파트너 네트워크를 통해 새로운 뷰를 개발하거나, 또는 브랜드, 역할 및 활동 전반에 걸쳐 맞춤형 인사이트를 손쉽게 생성할 수 있습니다.

✓ 내장된 컴플라이언스

Vault CRM Suite는 최신 업계 규정을 준수하도록 설계되었으며, 21 CFR Part 11, PDMA(처방약 마케팅법), TDDD(오하이오 위험 약물 최종 유통법)에 대해 사전 검증을 완료했습니다. 필드 팀은 텍스트 입력 필드에서 규정을 위반하는 단어나 문구에 경고 표시를 하고, 채팅을 통해 의료전문가(HCP)에게 금지 용어가 전송되는 것을 선제적으로 차단하는 기능을 통해 규정을 준수하며 샘플링 및 커뮤니케이션을 수행할 수 있습니다.