

커머셜 바이오 제약 산업의 데이터, 분석 및 AI 현황 보고서

커머셜 AI 및 분석 체계의 전사적 확산과 실행 가속화



AI의 역설: 포부와 현실

한 선도적인 제약 회사는 새로운 AI 툴을 도입해 특정 핵심 시장에서 매우 고무적인 성과를 거두었습니다. 파일럿 프로젝트의 성공에 자신감을 얻은 이 기업은 해당 솔루션을 다른 시장으로 신속하게 확장하기 시작했습니다. 그러나 확장 과정에서 난관에 부딪혔습니다. 새로운 시장에 맞게 알고리즘을 개발하는 데 오랜 시간이 소요되었고, 한 시장에서 유효했던 알고리즘이 다른 시장에서는 실패했습니다. 필드 팀의 수용도 역시 현저히 낮았습니다. 툴이 생성한 권장 사항을 신뢰할 수 없었기 때문입니다. 결국 성공의 재현은 불가능에 가까웠고, 회사는 즉시 그 근본적인 원인을 찾아냈습니다. 바로 여러 시장을 관통하는 공통적이고 신뢰할 수 있는 데이터 기반의 부재였습니다.

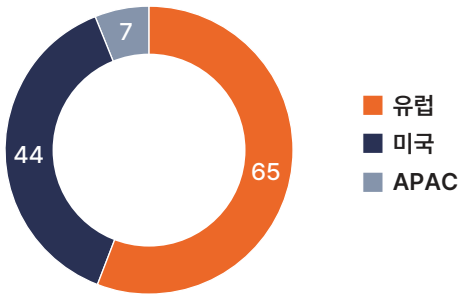
이는 결코 이 기업만의 문제가 아닙니다. 오늘날 생명과학 산업이 직면한 핵심적인 역설을 그대로 투영하고 있습니다. 즉, AI가 가진 거대한 가치 잠재력이 데이터라는 근본적인 문제에 가로막혀 제 역량을 발휘하지 못하고 있는 것입니다.

이러한 괴리의 실체를 파악하기 위해, 본 보고서는 유럽, 미국 및 아시아 태평양 지역의 글로벌 대기업에 재직 중인 116명의 생명과학 분야 고위 리더들을 대상으로 진행한 설문 조사 결과를 담았습니다. 응답자의 85%는 조직 내 커머셜 분석 및 AI 이니셔티브를 직접 총괄하고 있어, 혁신의 현주소를 진단하기에 가장 적합한 통찰력을 갖춘 인물들입니다. 이 리더들이 전하는 메시지는 명확합니다. "혁신을 원한다면, 견고한 데이터 기반 구축을 최우선 과제로 삼아야 한다"는 것입니다.

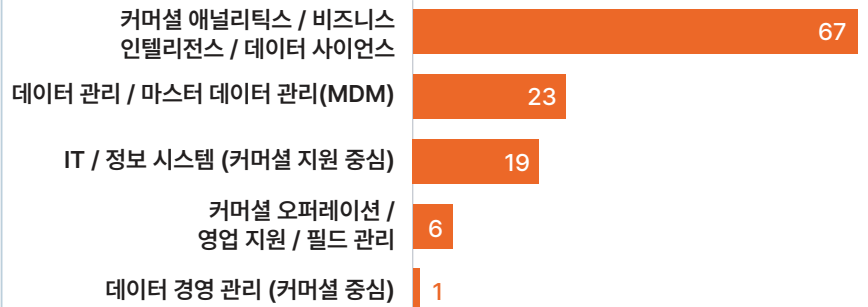
본 보고서는 이러한 실패를 야기하는 세 가지 핵심 데이터 이슈인 **신뢰**, **속도**, **일관성**을 진단하고, AI에 대한 포부와 현실 간의 간극을 메우는 명확한 해법을 제시할 것입니다.

생명과학 분야 커머셜 데이터 및 애널리틱스 리더 116인이 전하는 핵심 인사이트

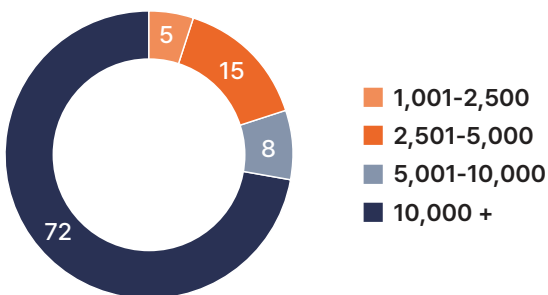
지역



직무



기업 규모



직급

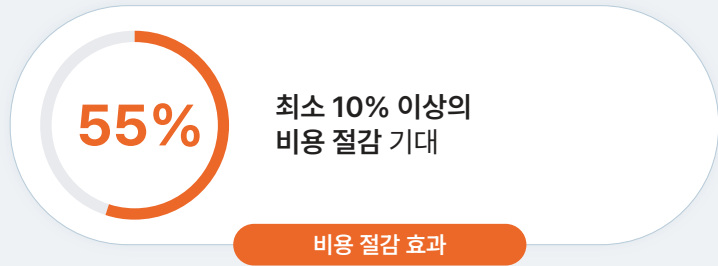
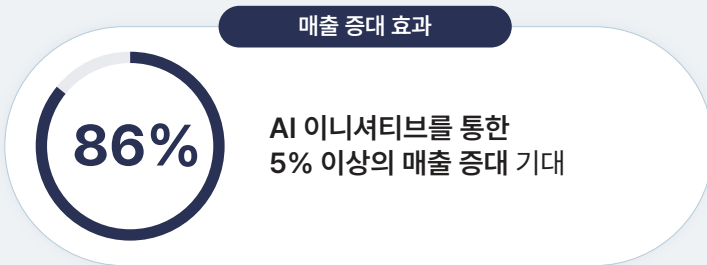


확장에 대한 열망을 주도하는 AI의 잠재력

커머셜 리더들은 AI가 매출 증대와 비용 절감 모두에 혁신적인 변화를 가져올 것으로 기대하며 과감한 투자를 이어가고 있습니다.

이러한 의지는 기업들이 추진하는 다양하고 정교한 AI 및 분석 활용 사례를 통해 명확히 드러납니다. 리더들은 의료 전문가(HCP) 업데이트 요약 및 콜 리포트 자동 생성 AI(72%), 타겟팅을 위한 세그멘테이션 분석(62%), 그리고 CRM 내 HCP 360도 뷰 (HCP 360-degree view) 구축(60%) 등 고부가가치 활용 방안에 집중하고 있습니다

커머셜 제약 산업에서의 AI 혁신 잠재력 매출 증대와 비용 절감에 대한 높은 기대치



현재 커머셜 부문에서 어떤 분석 또는 AI 이니셔티브를 추진하고 계신가요? 해당되는 항목을 모두 선택해 주십시오.



AI 파일럿의 가능성에도 불구하고 기업들은 규모 확장에 어려움을 겪고 있습니다

명확한 포부와 투자에도 불구하고, 확장에서의 AI 가치 잠재력은 여전히 상당 부분 실현되지 못하고 있습니다. 이번 조사 결과에 따르면, 이니셔티브를 파일럿 단계에서 전사적 규모로 확장하는 과정에서 심각한 병목 현상이 발생하고 있으며, 이는 잠재적 ROI를 저해하고 전략적 목표를 달성하지 못하게 만드는 원인이 되고 있습니다.

AI 확장의 난관

AI 이니셔티브 배포의 제한적인 준비도와 성공률

96%

데이터가 구조화되어 있지 않으며 확장을 위한 AI 준비가 부족하다고 판단

89%

추진 중인 이니셔티브의 절반 이상을 확장하는 데 실패

67%

부실한 데이터로 인해 AI 이니셔티브를 중단해야 했다고 응답

문제

분절된 HCP 데이터로 인한 결과:

1. 로컬과 글로벌 데이터 간의 불일치
2. 데이터 정제 수작업 발생

결과

시장 출시 속도 둔화

1. 두 달 지연
2. 초기 처방량 15% 감소

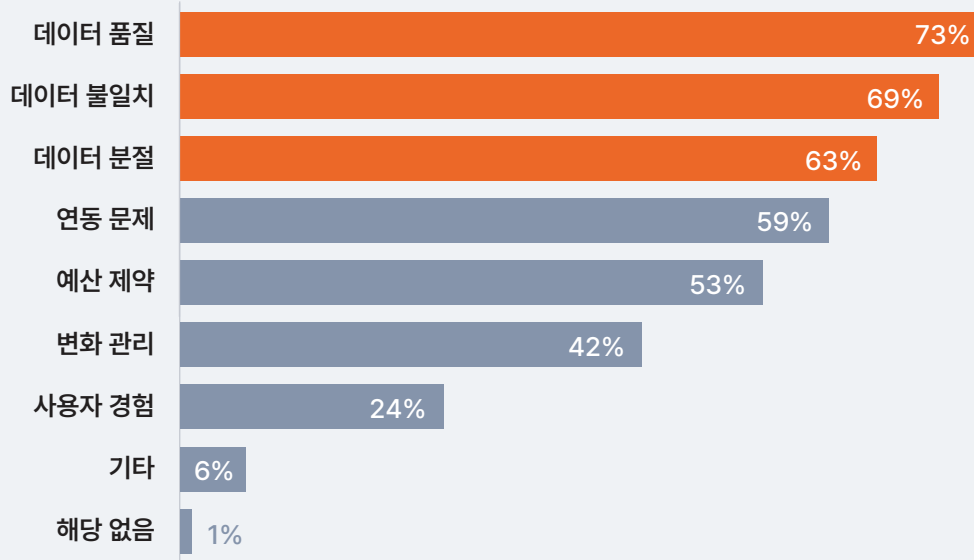
이러한 확장 실패의 여파는 결코 가볍지 않습니다. 한 사례에 따르면, 분절된 데이터로 인해 시장 출시 시간이 **2개월 지연**되었으며 초기 처방량이 **15% 감소**하였다는 결과가 나타났습니다. 기업들은 앞으로 나아가는 대신, 해결되지 않은 동일한 데이터 문제로 인해 실패를 반복하는 고비용 구조의 고립된 파일럿 프로젝트라는 루프에 갇혀 있습니다.

진전을 가로막는 세 가지 핵심 과제

파일럿 프로젝트가 확장되지 못하는 근본 원인을 심층 분석한 결과, 리더들은 기초 데이터의 세 가지 핵심 문제인 데이터 품질, 데이터 불일치, 데이터 분절을 지목했습니다. 이러한 문제들은 전사적 차원에서 신뢰, 속도, 일관성에 대한 도전 과제로 직결되고 있습니다

현재 조직에서 겪고 있는 과제는 무엇입니까?

해당되는 항목을 모두 선택해 주십시오.



신뢰

데이터 품질이 이해관계자의 신뢰도에 미치는 영향

신뢰할 수 없는 데이터는 분석 프로그램의 근간을 훼손하며, 경영진부터 고객에 이르기까지 조직 전체에 불신의 파급 효과를 일으켜 분석 체계 전반을 무너뜨립니다.

비즈니스 리더의 신뢰: 데이터 주도 이니셔티브에 대한 확신 저하

비즈니스 리더들의 불신은 숙련된 팀들이 단일 진실 공급원의 부재로 인해 데이터 정체라는 사후 대응적 굴레에 갇혀 있는 모습을 목격할 때 시작됩니다. 한 리더는 데이터를 활용 가능한 형태로 만드는 데만 주주가 소요되며, 이는 전략적 가치를 떨어뜨리고 신뢰를 훼손하여 전략 수립에 직접적인 타격을 준다고 지적합니다. 예를 들어, 일관되고 신뢰할 수 있는 데이터가 없다면 리더는 시장 전반에 걸친 일관된 자원 배분이나 목표 설정을 위한 데이터 기반의 의사결정을 내릴 수 없습니다. 결과적으로 리더들은 동일한 기준으로 성과를 추적할 수 없게 되며, 결국 주관적인 판단에 의존할 수밖에 없습니다.

이러한 기초적인 데이터 과제의 규모는 매우 심각한 수준입니다:

73% 리더 중 상당수가 심각한 데이터 품질 문제를 경험

96% 자사 데이터가 체계적으로 구조화되어 있지 않거나, 확장을 위한 AI 준비가 부족하다고 판단

81% 향후 12개월 내에 해결해야 할 가장 시급한 데이터 과제로 데이터 품질을 꼽았습니다

이러한 신뢰의 위기는 인간의 의사결정을 넘어 그 너머까지 확장되고 있습니다. 업계가 에이전틱 AI 도입을 추진함에 따라, 신뢰할 수 없는 입력 데이터는 AI가 비사실적 정보를 생성하는 '환각' 현상을 심각하게 증폭시키고 있으며, 이로 인해 데이터 신뢰 확보가 그 어느 때보다 중요해지고 있습니다.

필드 팀의 신뢰: 신뢰할 수 없는 도구에 대한 거부

필드 팀의 경우, 제공받은 세부 데이터가 명백히 잘못되었을 때 신뢰가 무너집니다. 넥스트 베스트 액션(Next Best Action)과 같은 도구가 결함이 있는 데이터를 기반으로 구동되면, 필드 팀이 보유한 고객에 대한 깊은 현장 지식과 충돌하는 부적절한 권장 사항을 생성하게 되며, 결국 시스템은 모든 신뢰성을 잃게 됩니다.

그 결과, 필드 팀은 디지털 도구를 거부하고 개인마다 제각각인 방식과 직관에 의존하는 상태로 회귀하게 됩니다. 한 리더는 "고품질 데이터의 부재로 인해 시장 진출 전략이 추측의 과정으로 변질되었습니다. 사용자들이 인사이트보다 자신의 직관을 더 신뢰하게 되었는데, 이는 극복하기 어렵습니다." 이는 결국 본사의 데이터 기반 전략과 필드의 실행 실태가 따로 노는 전략과 실행의 괴리로 이어집니다.



고품질 데이터의 부재로 인해 시장 진출 전략은 추측의 과정으로 변질되었습니다. 사용자들이 인사이트보다 자신의 직관을 더 신뢰하게 되었는데, 이는 극복하기 어렵습니다."

리더

HCP 신뢰: 조율되지 않은 부실한 인게이지먼트의 피해

결국 내부의 혼선은 외부로 흘러넘쳐 고객 관계와 기업 평판에 타격을 입힐 수 있습니다. 예를 들어, 많은 기업이 정교한 어카운트 기반 전략을 추진하고 있지만, 정작 어떤 HCP가 어느 의료기관(HCO)에 소속되어 있는지조차 명확히 파악하지 못하고 있는 실정입니다. 그 결과는 고객의 답답한 경험으로 이어집니다. 동일한 주제를 두고 한 기업 내 여러 팀으로부터 중복 연락을 받거나, 자신의 전공 분야와 무관한 정보를 받기도 하며, 과거의 이력을 전혀 모르는 새로운 담당자를 대면해야 하는 상황이 발생합니다. 이러한 단절된 접근 방식은 조직이 체계적이지 못하다는 인상을 심어주며, 결국 기업에 대한 HCP의 신뢰와 협력 의지를 꺾어버립니다.



속도

데이터-인사이트 가치 사슬의 병목 현상 분석

데이터는 접근이 불가능하거나, 단절되어 있으며, 서로 일치하지 않는 경우가 많습니다. 데이터를 확보하고 정제하며 조립하는 데 드는 과도한 노력은 필연적으로 지연을 초래하며, 정작 인사이트가 도출되었을 때는 이미 시의성을 잃게 만듭니다. 로우 데이터에서 실행 가능한 정보(Actionable intelligence)에 이르는 각 단계의 마찰 지점들은 지연을 고착화하고, 결국 AI와 분석 체계가 전사적 규모로 확장되는 것을 가로막습니다.

이러한 마찰은 기업에 상당한 영향을 미칩니다:

72%

여러 소스에 흩어진 HCP 데이터를 매칭하는 데 최대 100일을 소요하는 기업

62%

보유한 데이터를 활용하기 위해 제3자 데이터 활용 협약(TPA) 승인을 받는 데만 최대 200일을 소요하는 기업

접근성

데이터에 쉽게 접근할 수 없다는 점 때문에 프로세스는 시작부터 난관에 봉착합니다. 리더들에 따르면, 고객 데이터가 지역별로 서로 다른 CRM에 다양한 형식으로 파편화되어 있어 단일 진실 공급원을 찾기가 매우 어렵습니다. 설령 데이터를 찾더라도 내부 방화벽에 가로막혀 있거나 복잡한 계약상의 허들에 걸려 접근이 불가능한 경우가 많습니다. TPA 절차를 밟는 데만 수개월이 걸리기도 하며, 이는 프로젝트가 시작되기도 전에 동력을 상실하게 만듭니다.

상호운용성

데이터에 접근하더라도 공통된 데이터 표준이 없으면 활용하기가 어렵습니다. 상호운용성의 부재는 막대한 '운영 비용 (Operational tax)'을 발생시키며, 팀이 수작업으로 기록을 맞추고 충돌하는 형식을 조정하며 로컬 팀과 협의하도록 강요합니다. 예를 들어, 데이터 모델(필드, 명칭, 정의, 구조 등)이 서로 일치하지 않아 분석가들이 국가별로 동일한 분석을 수행하기 위해 매번 서로 다른 코드를 개발하고 테스트하고 실행해야 하는 경우가 빈번합니다. 이러한 방대한 작업량은 데이터 준비 과정에서 지연을 초래하는 주요 원인이 됩니다.

최신성

마지막으로, 데이터가 최신 상태로 유지되지 않으면 그 가치는 훼손됩니다. 데이터 변경 요청(DCR)을 처리하는 데 걸리는 시간은 심각한 마찰 지점입니다. 리더들은 이름이나 주소 같은 단순한 DCR조차 해결하는 데 2주가 소요될 수 있으며, 중대한 불일치가 발견될 경우 정밀 조사로 이어진다고 이야기합니다. 한 리더는 "전체 데이터 세트의 유효성을 확인하기 위해 전면 조사를 실시해야 했고, 이로 인해 주요 기능 운영이 한 달 이상 지연되었습니다"라고 공유했습니다. 데이터가 최신으로 유지되지 않으면 이를 신뢰하고 재사용할 수 없습니다.



전체 데이터 세트의 유효성을 확인하기 위해 전면 조사를 실시해야 했고, 이로 인해 주요 기능 운영이 한 달 이상 지연되었습니다.

리더



일관성 단일 진실 공급원 달성의 난제

데이터 불일치는 조직이 고객과 제품에 대해 단일하고 신뢰할 수 있는 가시성을 확보하는 것을 가로막는 고질적인 과제입니다. 이 문제는 사내외 소스, 서로 다른 소프트웨어 시스템, 그리고 각기 다른 표준을 가진 여러 사업 부문에 정보가 흩어져 있는 복잡한 데이터 생태계의 필연적인 결과입니다. 그 결과, 동일한 고객이라도 데이터 소스에 따라 완전히 다르게 보일 수 있으며, 이는 광범위한 데이터 중복과 기록 간의 충돌로 이어집니다.

이러한 문제들을 해결하기 위해 요구되는 수작업의 규모는 상당합니다:

95% 글로벌 기준과 로컬 기준의 주력 분야를 다시 매핑해야 하며, 그중 55%는 이 작업을 매년 또는 그보다 더 빈번하게 수행

84% 오로지 HCP 매핑 프로세스에만 최대 100일을 소요

기업 전반에 만연한 데이터 불일치

공통된 데이터 언어나 표준의 부재는 고객에 대한 단일하고 통합된 뷰(view)를 확보하는 것을 불가능하게 만듭니다. 주요 속성과 표준은 다음과 같은 영역에서 크게 차이를 보입니다:

<p>시스템</p>	<p>기술 스택 전반에 걸쳐 데이터 불일치가 만연합니다. 단일 고객의 데이터가 서로 다른 형식의 여러 CRM에 분산되어 있어 기술적 장애물이 발생합니다. 한 리더는 "많은 시장에서 SAP와 CRM 간의 매핑이 이루어지지 않아, 우리의 'AI 커스터머 360' 툴을 배포하는 데 어려움을 겪고 있습니다" 라고 말합니다.</p>
<p>국가 및 지역</p>	<p>글로벌 표준은 지역 수준에서 무너지는 경우가 많습니다. 리더들은 공통적으로 다음과 같이 지적합니다: "동일한 제공 업체임에도 국가별로 데이터 세트가 불일치하여 글로벌 통합이 어렵습니다." 이는 국가마다 의료 시스템이 판이하게 다른 유럽에서 특히 두드러지며, 이로 인해 프로젝트의 규모를 확장하는 것이 쉽지 않습니다.</p>
<p>임상 및 커머셜 부서</p>	<p>데이터 불일치의 주요 원인은 임상 데이터와 커머셜 데이터 사이의 뿌리 깊은 단절입니다. 한 리더는 "커머셜, 공급망, R&D와 같은 사업 부문 간에 데이터 사일로가 존재합니다"라고 이야기합니다. 임상 시험에서 주연구자를 추적하는 데 사용하는 데이터 표준과 식별자가 커머셜 CRM에서 동일 인물을 식별하는 기준과 완전히 다른 경우가 많아, 고객 여정에 대한 진정한 의미의 360도 뷰(360-degree view)를 확보하는 것이 거의 불가능합니다.</p>

<p>데이터 커버리지와 완전성</p>	<p>기업 전체적으로 다양한 속성에 대한 포괄적이고 완전한 데이터가 부족하다는 점이 큰 과제입니다. 예를 들어, 북미 지역에서는 우수한 HCP 데이터를 보유하고 있더라도, 다른 지역에서는 동일한 데이터 필드가 "존재하지 않거나 상업적으로 이용 가능하지 않아" 글로벌하게 일관된 분석 모델을 적용하는 것이 불가능한 경우가 많습니다.</p>
<p>핵심 마스터 데이터 속성 (예: 고객 및 상품)</p>	<p>가장 기본적인 속성도 확보는 되어 있으나 일관성이 없는 경우가 빈번합니다. 고객 마스터 데이터와 관련하여 한 리더는 "전 세계적으로 HCP 및 HCO의 전공 분야를 유지 관리할 수 있는 신뢰할 만한 솔루션을 본 적이 없습니다" 라고 말합니다. 이러한 불일치는 핵심 제품 마스터 데이터에도 적용됩니다. 동일한 제품이 어떤 국가에서는 현지 상품명으로, 다른 국가에서는 글로벌 브랜드명으로 등록되기도 합니다. 또 다른 리더는 "이러한 글로벌 텍소노미의 부재가 세부 수준의 분석 추적에 어려움을 초래한다"고 공유하며, 상당한 수동 매핑 작업 없이는 시장 간 성과를 명확하게 파악하는 것이 불가능하다고 지적합니다.</p>

데이터 불일치가 기업 전체에 미치는 영향

이러한 광범위한 데이터 불일치는 막대한 운영 부담을 야기하고 가치가 높은 프로젝트의 진행을 가로막습니다. 이로 인해 팀은 로컬 팀과 데이터를 수작업으로 맞추고 조정하는 고된 작업에 내몰리게 되며, 이는 투입 자원을 대폭 증가시키고 프로젝트의 민첩성을 저하시킵니다. 궁극적으로 기업 전체의 데이터를 연결하지 못하면 통합된 글로벌 전략 수립이 불가능해지며, 기업은 글로벌 단위가 아닌 개별 시장별로 사업 규모를 확장할 수밖에 없는 상황에 직면하게 됩니다.

근본적인 해결을 위한 촉구

이번 설문 조사 결과는 명확한 합의점을 보여줍니다. 뿌리 깊은 데이터 문제는 표면적인 미봉책으로는 해결할 수 없다는 것입니다. 리더들은 단순한 기술적 해결책에 대해 타당한 회의론을 보이고 있으며, 71%는 생성형 AI 단독으로는 기초적인 데이터 품질 및 일관성 문제를 해결할 수 없다고 답했습니다. 이는 AI의 성능이 그 바탕이 되는 데이터의 품질에 좌우된다는 사실을 잘 이해하고 있음을 시사합니다.

71%
 생성형 AI 단독으로는 기초적인
 데이터 품질 및 일관성 문제를
 해결할 수 없다고 응답

대신 리더들은 핵심 문제를 직접적으로 해결할 수 있는 근본적인 전략, 즉 데이터 정합(data harmonization)과 거버넌스에 대한 통합적 접근을 강조하고 있습니다. 정합과 거버넌스는 동전의 양면과 같습니다. 정합이 속도와 일관성을 해결하는 공통의 데이터 언어를 만든다면, 지속적인 거버넌스는 신뢰 구축에 필요한 품질과 신뢰성을 보장합니다.

이제 모든 조직이 직면한 핵심적인 전략적 질문은 이러한 표준을 자체적으로 구축할 것인지, 아니면 산업 전체의 표준 모델을 채택할 것인지입니다.

데이터 정합 및 거버넌스 과제 해결을 위한 두 가지 방안

방안 #1: 자체 데이터 정합

전통적인 방식은 기업 고유의 자체 표준을 직접 구축하고 유지 관리하는 것입니다. 이 방안을 선택하는 조직은 보통 전사적으로 다양하게 나타나는 고유의 비즈니스 니즈를 모두 수용하는 것을 목표로 합니다. 자체 구축 방식은 완전한 통제권을 우선시하지만, 이는 역설적으로 표준화를 위해 필요한 과감한 전략적 결정을 회피하는 결과를 초래하기도 합니다. 결과적으로 기업은 끊임없는 데이터 정제와 정합 작업을 위해 막대한 '운영 비용'을 지불하게 됩니다. 이러한 방식은 흔히 투자 대비 효율이 점차 하락하는 결과를 초래합니다. 어느 정도 성과를 거둘 수는 있지만, 가장 복잡한 마지막 단계의 데이터 품질을 확보하는 데에는 감당하기 힘들 정도로 막대한 비용이 발생할 수 있습니다.

방안 #2: 산업 표준화

새롭게 떠오르는 이 대안은 생명과학 분야 리더의 76%가 대규모 AI 실현을 위한 제1의 동력으로 꼽은 글로벌 데이터 정합 문제를 정면으로 해결합니다. 이 경로는 외부에서 미리 정합된 데이터 기반을 채택하는 방식을 포함합니다. 하지만 진정으로 효과적인 구현을 위해서는 단순히 정제되고 정합된 데이터 그 이상이 필요합니다. 즉, 심층적인 산업 전문성을 바탕으로 데이터와 소프트웨어가 유기적으로 연결된 새로운 모델이 요구됩니다.

76%

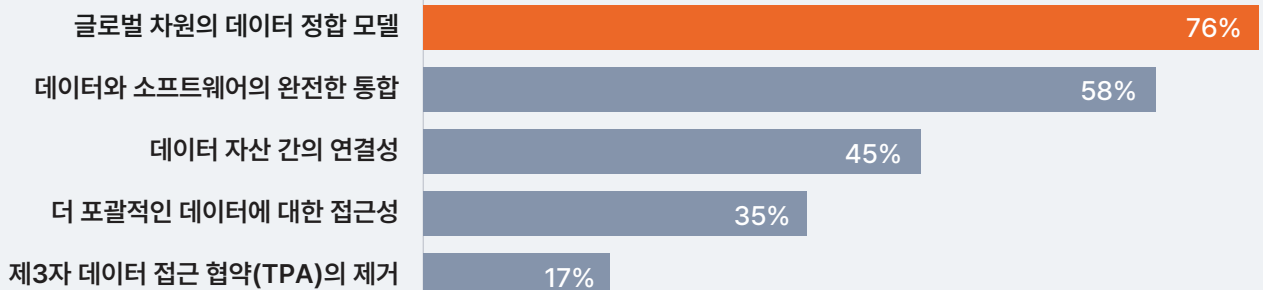
대규모 AI 실현을 위한
제1의 동력으로 글로벌 데이터 정합을
꼽은 생명과학 분야 리더들

이 방안의 성공 여부는 다음 세 가지 핵심 요소에 달려 있습니다.

01. 중앙에서 거버넌스가 관리되는 정합된 코어를 제공하는 동시에, 각 시장 고유의 니즈에 대응할 수 있는 유연성을 보장함으로써 **일관성과 자율성 사이의 난제**를 해결해야 합니다.
02. 수동 파일 전송 방식을 넘어, 시스템 간 데이터 흐름을 자동화하고 통합 장벽을 낮추는 강력한 API와 네이티브 소프트웨어 통합을 제공하는 **엔드 투 엔드 제품 관점**에서 접근해야 합니다.
03. 마지막으로, 단순한 데이터 공급업체에서 벗어나 **가치 공동 창출에 집중하는 전략적 파트너로의 전환이** 필요합니다. 목표는 조직이 데이터 투자를 통해 얻는 이득을 극대화하고 핵심 비즈니스 과제를 해결할 수 있도록 돕는 포괄적인 협력 관계를 구축하는 것입니다.

귀사의 데이터 과제를 해결하는 데 가장 도움이 되는 요소는 무엇입니까?

해당되는 항목을 모두 선택해 주십시오.



궁극적으로 두 가지 방안 중 어느 하나가 정답인 것은 아닙니다. 핵심은 조직의 전략적 우선순위와 일치시키는 것입니다. 자체 구축 방안은 완전한 통제권과 심층적인 맞춤화를 최우선으로 합니다. 이를 통해 조직은 고유한 비즈니스 규칙에 최적화된 독자적인 데이터 자산을 구축할 수 있습니다. 반면, 산업 표준화 방안은 속도와 규모의 경제를 최우선으로 합니다. 이미 정합된 기반을 활용함으로써 분석 도구와 AI를 보다 신속하게 배포할 수 있다는 강점이 있습니다. 각 방안마다 요구되는 투자 유형, 역량, 그리고 실행 의지가 다릅니다. 따라서 최선의 선택은 조직이 처한 구체적인 목표와 보유 자원에 달려 있습니다.

전 세계적으로 조화를 이루는 데이터 기반이 조직 전반에 미치는 의미

본 보고서의 인사이트는 조직 전반에서 AI와 분석의 잠재력을 극대화할 수 있는 명확한 방안을 제시합니다.



커머셜 및 비즈니스 리더의 관점

전 세계적으로 정합된 데이터 기반을 구축하면, 조직의 시장 진출 전략은 데이터와 인사이트의 심각한 공백 상태에서 벗어나 진정한 데이터 기반의 체계로 거듭나게 됩니다. 이를 통해 국가 간 자원 배분과 성과 관리를 더욱 효과적으로 수행할 수 있으며, 매출 증대나 비용 절감이라는 도전적인 목표 달성에 필요한 정밀하고 타겟팅된 AI 이니셔티브를 추진할 수 있는 동력을 얻게 됩니다.



IT 및 데이터 리더의 관점

데이터에 대한 산업 표준을 구축하면 수동 통합 과정에서 발생하는 막대한 '운영 비용'이 제거되며, 팀은 반복적이고 가치가 낮은 데이터 정제 작업에서 해방됩니다. 이러한 접근 방식은 IT 아키텍처를 단순화하고 전체 운영 비용을 낮추며, 핵심 IT 프로젝트의 속도를 높여 AI 규모 확장과 같은 고부가가치 혁신에 집중할 수 있는 환경을 제공합니다.



분석 팀의 관점

신뢰할 수 있는 단일 진실 공급원이 확보됨에 따라, 분석 팀이 구축한 AI 모델은 그에 걸맞은 공신력을 갖게 됩니다. 이는 모델이 불만족스러운 결과를 도출하고 사용자의 신뢰를 잃던 고질적인 문제를 해결하며, 팀이 소모적인 데이터 정제 작업에서 벗어나 진정한 인사이트 창출에 집중할 수 있게 해줍니다.



필드 팀의 관점

신뢰할 수 있는 데이터 기반은 필드 팀이 마침내 자신들에게 제공된 툴을 믿고 활용할 수 있음을 의미합니다. 이를 통해 필드 팀의 역할은 단순히 '기계적인 업무 수행'를 넘어, HCP와 의미 있고 개인화된 관계를 구축하는 방향으로 진화합니다. 또한, 이전에는 파일럿 단계에 머물러 실제 시장에 적용되지 못했던 최신 AI 혁신 기술을 활용할 수 있게 되어, 필드에서 즉시 실행 가능한 신뢰도 높은 권장 사항을 제공받게 됩니다.

AI 추진력을 극대화하는 데이터와 소프트웨어의 연결

AI 규모 확장을 향한 길은 단순히 더 많은 기술을 도입한다고 해서 열리는 것이 아닙니다. AI 이니셔티브 확장에 실패한 89%의 기업들에게 있어, 신뢰성, 속도, 일관성이라는 데이터 과제를 극복하는 것이야말로 야망과 현실 사이의 간극을 메울 수 있는 핵심 열쇠입니다. 미리 조화된 데이터와 소프트웨어를 유기적으로 연결함으로써, 커머셜 팀은 이러한 데이터 난제들을 해결하고 기술과 AI를 지속 가능한 경쟁 우위로 전환할 수 있습니다.

다음 단계로 나아가기

본 보고서에 명시된 데이터 과제를 해결하기 위해서는 명확한 실행 방안이 필요합니다.

업계 동료들의 사례 확인

[Boehringer Ingelheim](#), [Bayer](#), 그리고 [Astellas](#)의 리더들이 글로벌 데이터 모델 표준화를 향해 나아가는 여정을 직접 확인해 보십시오.

준비 상태 진단

전 세계적으로 조화로운 데이터 기반을 위한 첫걸음을 떼는 방법을 알아보려면, [데이터 무료 진단 서비스를 신청](#)해 주시기 바랍니다.

데이터 클라우드 탐색

Veeva 데이터 클라우드 제품은 미리 정합되어 Vault CRM과 유기적으로 연결됩니다. 이를 통해 신속한 인사이트 창출과 더 스마트한 커머셜 실행을 가능하게 하는, 신뢰할 수 있는 AI에 준비된 데이터를 제공합니다.

[Veeva OpenData](#)
완전한 HCP 및 HCO 프로필

[Veeva HCP Access](#)
HCP 액세스 데이터

[Veeva Link](#)
KOL들에 대한 심층 데이터



Veeva 소개

Veeva Systems는 생명과학 산업을 위한 클라우드 소프트웨어 분야의 글로벌 리더입니다. 혁신, 제품 우수성 및 고객 성공에 전념하며, Veeva는 세계 최대 바이오제약 기업부터 신흥 바이오텍에 이르는 1,100개 이상의 고객사를 지원합니다. 공익 기업(Public Benefit Corporation)으로써 고객, 직원, 주주, 그리고 서비스를 제공하는 산업을 포함한 모든 이해관계자의 이익 균형을 위해 노력하고 있습니다.

자세한 정보는 veeva.com/kr/opendata에서 확인하십시오