

地域医療分析ツールを使った製薬会社向けサービスを開始

2015年4月3日

【概要】

リーズンホワイ株式会社(本社：東京都港区、代表取締役：塩飽 哲生、以下 リーズンホワイ)は、地域医療の現状や課題を分析できるWEBサービス「リーズンホワイ・ストラテジー」を使った製薬会社へのコンサルティングを始めます。製薬会社はリーズンホワイ・ストラテジーを活用することで、客観的な地域医療データに基づく営業戦略の立案、地域医療の設計、営業力の強化が可能となり、売上向上が可能となります。

本サービスは、全国におよそ1,800ある急性期医療機関が持っている診療データ(DPC)が元になっており、医療機関や診療科ごとの診療内容、患者の動きや将来予測まで、医療機関経営や医療政策を考えるのに必要な指標が分析できます。このため、製薬会社の売り上げデータなどと「リーズンホワイ・ストラテジー」を組み合わせれば、必要なところに必要な薬が届いていない状況をデータから明らかにすることが可能になります。

営業先の選定に役立つだけでなく、地域医療の視点にたった営業活動が展開できるので医療機関や行政側との信頼関係の強化が期待でき、MRの差別化および営業力の強化にもつながります。医療業界は刻々と変化しており、製薬会社の営業活動も、薬ごと、地域ごとに精緻な戦略が求められています。当社は、診療データの分析や医療機関経営、薬剤などに精通したコンサルタントを抱えており、専門性の高い細やかなサポートを実施いたします。

【具体的な内容】

(1) 営業先医療機関の優先順位の設定

地域の販売状況を踏まえた、より精緻な営業活動が可能になります。例えば、術前・術後化学療法の適応がない抗がん剤の場合、「リーズンホワイ・ストラテジー」を使って、そのがんの「手術なし」の患者数を医療機関ごとに調べる方法が考えられます。なぜなら営業のターゲットとなるのは、「手術なし」の患者数が多いのに薬の使用が全国や地域の平均と比べて少ない医療機関だからです。薬の種類、地域の販売状況を踏まえた、より細かな営業戦略を作るための支援をいたします。

(2) 医療機関や行政との関係強化

「リーズンホワイ・ストラテジー」を使えば、地域医療の課題や、診療科ごとに地域で中心となるべき医療機関を把握できます。これを元に、地域の医療機関間でどう連携を進めれば課題解消につながるのかを分析し、地域の医療機関や行政との関係を強めるための戦略の基礎となる情報を提供します。さらに、地域医療の課題解決につながる薬の啓発活動や販促活動の戦略作りもサポートします。

(3) 営業チームの連携強化

地域医療の課題や解決策を客観的なデータから分析した結果は、営業部門のチームワーク強化にも活用できます。データを支店長やライン長が把握することで、その地域で経験の長いMRとは違った視点からメンバーにアドバイスできるようになり、指導力の強化が期待できます。公表データを元に行っているため、分析結果を営業先へ提供することも可能で、新規開拓のためのドアノックツールとしても利用できます。

リーズンホワイ・ストラテジー

https://www.reasonwhy.jp/service/advice_service.html

【会社概要】

会社名 : リーズンホワイ株式会社
所在地 : 〒105-0001 東京都港区虎ノ門5丁目11-1 オランダヒルズ 森タワーRoP 502
TEL : 03-5530-8297
代表者 : 代表取締役 塩飽 哲生
設立 : 2011年7月7日
URL : <http://www.reasonwhy.jp/>
業務内容 : 医療ITサービス、病院・医療関連企業のコンサルティング

© ReasonWhy Inc. All Rights Reserved.

お問い合わせ : リーズンホワイ株式会社 03-5530-8297 info@reasonwhy.jp