

2017年5月8日

株式会社インタラクティブソリューションズ

代表取締役 関根 潔

パーソナル・セールス・アシストプラットフォーム「Interactive-Pro」

～プロモーションコード遵守の為に機能拡張 及び オフライン学習機能の提供を開始～

株式会社インタラクティブソリューションズ(本社：東京都千代田区、代表取締役： 関根 潔/以下、インタラクティブソリューションズ)は、パーソナル・セールス・アシストプラットフォーム「Interactive-Pro」の機能拡張版として、2017年5月1日より(1)プロモーションコード遵守のための参考情報機能、(2)MRの学習機会強化を目的としたオフライン学習機能等の提供を開始致しました。

Interactive-Proは弊社代表の製薬企業での経験と、マーケティング・営業活動のプロセスに基づいた高いユーザビリティから営業現場における高い利用実績が評価され、既に製薬・金融業界を中心に大手企業30社以上にてご利用いただいております。特に、営業経験の差に依存しないアルゴリズム型ディテールなどの対話型コンテンツ(※1)による営業生産性の向上、営業訪問効率の改善は既存導入企業様での活用効果としてご評価をいただいております。

今回ご提供する機能も、MR活動の厳正なプロモーションコード遵守、医療従事者との対話をより高度化するために、学習機会を増やす、スピーディーな対応をするなどの必要性を感じられた既存導入企業様からのフィードバックによるものとなります。

(1) プロモーションコード遵守の為に追加機能

プロモーションコード遵守の為に機能は製薬会社25社以上でのご利用実績とそのフィードバックから得られたご要望と弊社代表が製薬会社籍時にプロモーションコード審査委員であったことから必要機能を検討し、開発提供を行っております。

①『参考情報』対応

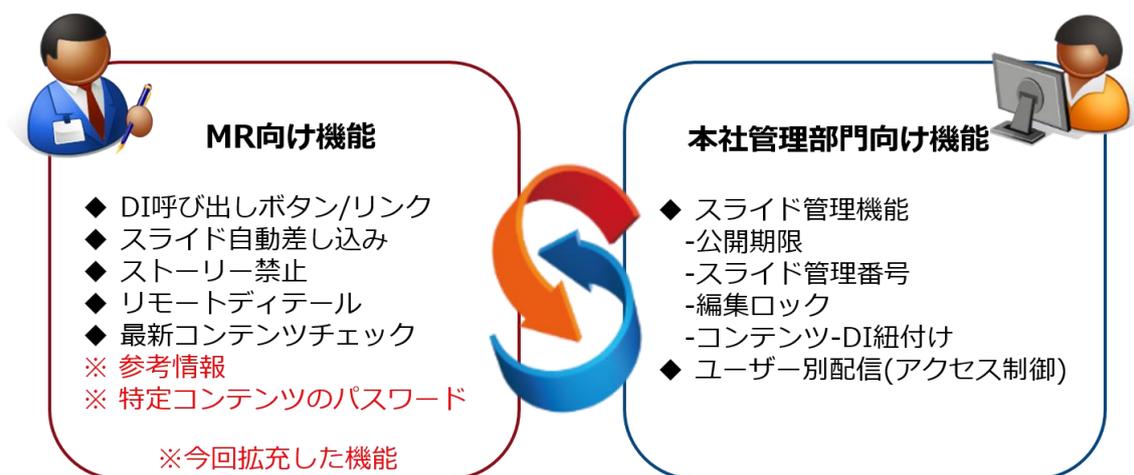
プロモーションコードでは『参考情報』を明確に区別と定められましたが、デジタルプロモーションではMRに『参考情報』の区別から、使い方そのものの一切をMR自身に委ねているのが実状でした。そこで、ご利用各社様から「MR自身がプレゼンの準備段階、もしくはプレゼン中に『参考情報』であることを意識しないことでの過ちを未然に防げないか」とのご相談をいただいたのが本機能の開発背景となります。

②特定コンテンツのパスワード管理

MR のディテール活動において多くの知識を保持するために、様々な教育コンテンツを学習できるように工夫し、タブレットに配信されているかと思えます。一方で、訪問時は、プロモーションコード上それらのコンテンツを利用出来ない場合があります。MR が医療関係者を訪問中にこれらのコンテンツを閲覧いただけないよう、社内資料など別フォルダ管理やカテゴリ分けをしていたとしても見えてしまう可能性がありました。そこで、特定コンテンツに対するパスワードロック機能を汎用化しご提供することにいたしました。いつでもすぐに引き出せるタブレットの利便性から、MR の意図せぬコンテンツ開示を未然に防ぐための機能となります。また、Interactive-Pro ではパスワード付きコンテンツをいつ閲覧したかのログも全て自動で記録いたします。

(参考) プロモーションコード対応のための既存提供済機能

MR 活動に集中するために、機能を意識せずにご利用いただける機能を揃えております。



(2) オフライン学習機能

一般的な製薬企業における営業教育は月 1 回の集合研修において、製品教育を含む様々な教育時間が取られています。昨今、情報の高度化とインターネット・E-Mail 等の情報伝達媒体の進化により、MR への情報伝達・教育機会(頻度)の拡張、中でも学習密度の充実をお考えの教育担当の方々が増加しているかと思われます。しかし、既存の E ラーニングでは回線が繋がっている状態での学習が必須であることから、ほぼ内勤日の学習に制限されていました。そこで、回線が繋がらない先でもいつでもどこでも学習できるオフラインでの学習体制強化のために、練習用コンテンツ作成・テスト用コンテンツ作成・回答結果確認グラフなど、オフラインで学習を促進するための機能をまとめてご提供を開始いたしました。

ロールプレイ・スライド付動画作成機能と合わせてご利用いただき、新しい製薬企業の教育体制の拡充にお役立ていただければと考えております。また、10 年前でも製薬企業において MR 教育にゴルフや宇宙旅行などのゲーム感覚の取り込み実施をしておりましたが、そのような各社毎のご対応にもお応えできると考えております。

また、Interactive-Pro は過去の教育コンテンツを資産として活用することをサポートできると考えております。合わせてご相談ください。

尚、本サービスにつきましては、Interactive-Pro ご利用企業様にはオプションにてご提供致します。

(※1) MR 活動を統合支援する対話型コンテンツ

一般的に MR のディテールにおいて必要と思われるがちなのは、ビューワーを用いた MR から医療関係者への片方向のプレゼンテーションかと思えます。しかしながら、SFA（営業支援ツール）で MR が入力する目的は、対話中のヒアリング内容の情報収集になります。また、MR 活動においても医療関係者からより多くのアプトット収集を得ようとして日々工夫を凝らしています。その中で医療関係者と対話型コンテンツを活用し、1 ディテールの生産性を高めることで成果が上がっています。例えばアルゴリズム型のディテールや、One Patients Detail の深掘りを行う症例の詳細なフォローなどは深い対話を行うためのツールです。目的に応じた優れたユーザーインターフェースが対話の瞬断を防ぐだけでなく、経験の浅い MR でもより深い内容を聞き取り、詳細な施策インプットを実施しやすくなることが可能です。

【Interactive-Pro の概要】

Interactive-Pro は、“人が人を動かす”対面営業現場における課題解決と生産性向上を目指して、多忙な営業担当者が自発的に利用できる「教育支援」、顧客の潜在ニーズや課題を明確にし、営業現場のクイックレスポンスを可能にする「高機能プレゼン・対話型コンテンツ（アルゴリズムによるディテールなど）」、そして入力負荷を掛けずに提案活動ログを蓄積する「活動管理」機能を提供し、経営・営業・マーケティングを含めた全社が共通指標として利用可能な営業ビックデータの活用手法をご提案致します。

※株式会社インタラクティブソリューションズについて

株式会社インタラクティブソリューションズは最先端の企業向けタブレット活用ツール及びシステム統合基盤ツールを提供する企業です。

<http://www.interactive-solutions.co.jp>

お問い合わせ先

株式会社インタラクティブソリューションズ 経営企画室 担当：齋藤

E-mail: info@interactive-solutions.co.jp