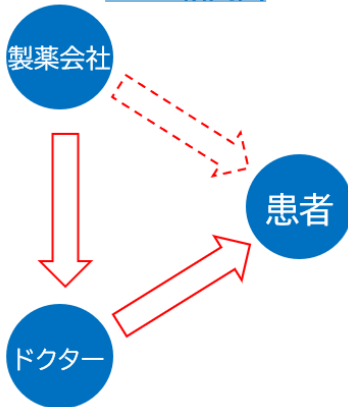


ブルーカレント・ストラテジー、ヘルスケア領域に特化したDTC (Direct To Consumer)戦略策定サポートパッケージ提供を開始。

世界で80を超える拠点を構えるグローバルコミュニケーションコンサルティングファーム、フライシュマン・ヒラードグループの「事業」「ブランド」「マーケティングコミュニケーション」戦略策定に特化したカンパニーブランド、ブルーカレント・ストラテジーは、8月27日(木)よりヘルスケア領域に特化したDTC (Direct To Consumer)戦略策定サポートパッケージの提供を開始いたします。

ヘルスケア領域におけるDTC(Direct To Consumer)コミュニケーションの重要性

DTCの相関図



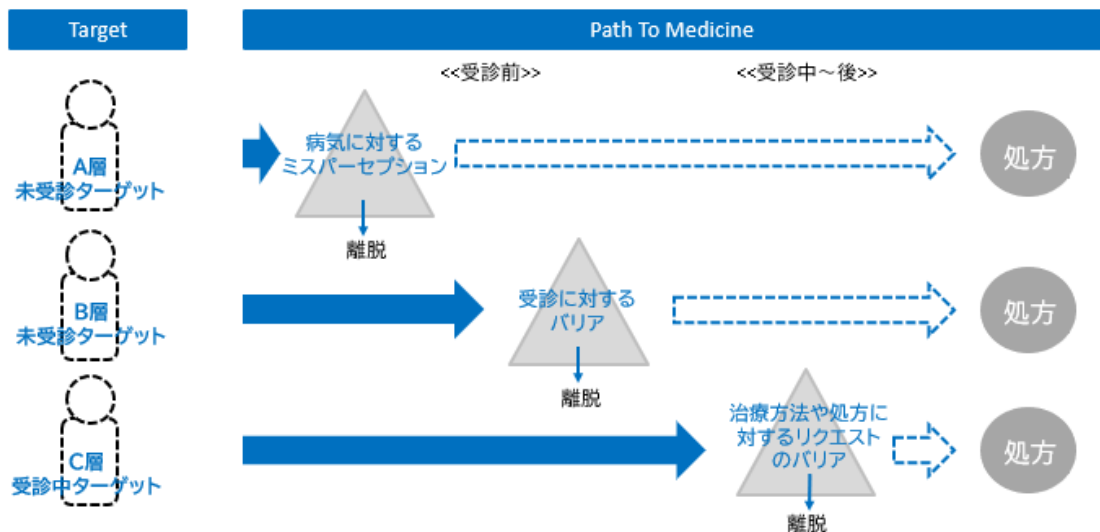
製薬会社をはじめ、ヘルスケア領域を取り巻く環境は大きく変化しています。大きなポイントとしては、

- ①新薬の機序・効果の複雑化
- ②MR活動など営業活動の規制・縮小
- ③インフォームドコンセントの定着
- ④罹患者の疾患や薬剤に対する情報収集力が高まり、治療方法・処方に対するリクエストが増加などが挙げられます。

そういった状況の中で、罹患者のインサイトを軸に、医師への診断、処方までの態度変容をスムーズに図るために、DTCの重要性は日々高まっています。

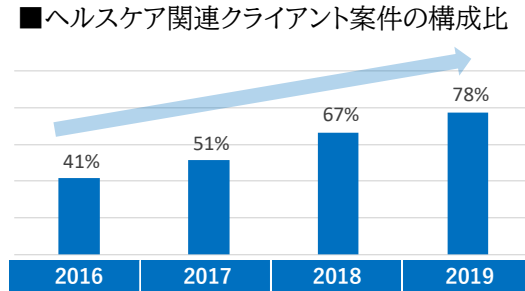
罹患者のタイプによって異なる処方までの態度変容のバリア

ブルーカレント・ストラテジーでは、罹患者の「Path To Medicine」をベースにDTC戦略を策定していきます。処方までの態度変容は、疾患によって異なります。また罹患者の意識、治療状況によって、処方までのバリアは異なっています。罹患者のタイプをバリアごとにグループ化することで、解消すべき最大のポイントを明確化し、処方までの態度変容を円滑にさせていきます。



ブルーカレント・ストラテジーの実績(ヘルスケア領域における経験値)

- ブルーカレント・ストラテジーはクライアントの本質的課題を解決するための「事業」「ブランド」「マーケティングコミュニケーション全体」の戦略策定を行う、戦略策定に特化した日本では数少ないストラテジック・プランニングエージェンシーです。これまで100を越える企業・ブランドの事業戦略策定、商品開発支援、ブランド戦略策定、コミュニケーション戦略策定を行っております。
- ヘルスケア領域での戦略策定は、2016年は全体の4割でしたが、昨年2019年では全体の約8割までを占めております。
- 疾患の処方薬、治療法をはじめ、化粧品、疾患系保険、健康食品など、ヘルスケアに関する幅広い領域をカバーしております。



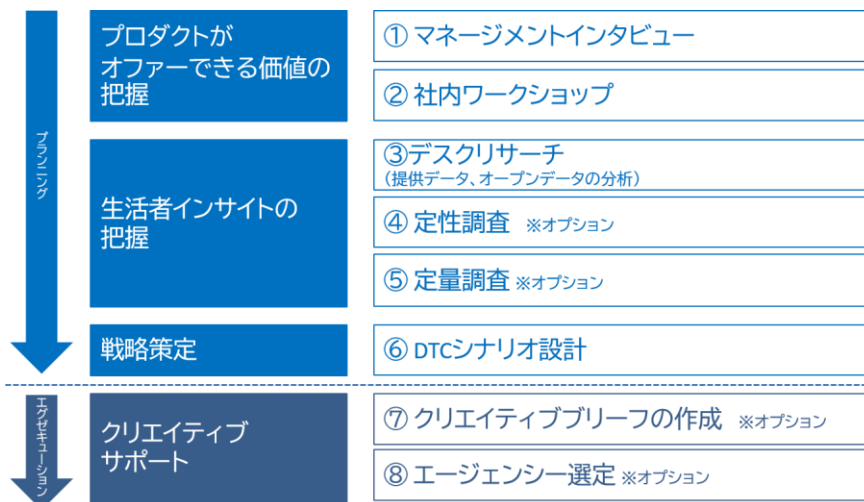
ブルーカレント・ストラテジーが提供する「DTC戦略策定サポートパッケージ」の概要

ブルーカレント・ストラテジーは、新たにヘルスケア領域の企業様に向けて、DTCシナリオのプランニングからエグゼキューションのサポートまでを一気通貫させた「DTC戦略策定サポートパッケージ」を提供いたします。

マネージメントインタビューや社内ワークショップを実施することで、そのプロダクトのアイデンティティを明文化し、複数に渡る意思決定者・関係者の合意形成を図りながら、戦略策定を進めていきます。

弊社ではコミュニケーション戦略策定までをスコープとしておりますが、実際のアウトプットである広告や院内コミュニケーションツールなどのクリエイティブ制作のエージェンシー選定、クリエイティブ制作の監修までを行うことで、戦略から外れることのないよう、アウトプットまでの品質管理を行っています。

■DTCサポートパッケージのサポート内容と工程(例)



ブルーカレント・ストラテジーについて

ブルーカレント・ストラテジーは、米国セントルイスに本社を置き、世界で80を超える拠点を構えるグローバルコミュニケーションコンサルティングファーム、フライシュマン・ヒラードグループの「事業」「ブランド」「マーケティングコミュニケーション」戦略策定に特化したカンパニーブランドです。設立は2016年で、フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社の一部署としては2013年より活動しております。

マーケティングコミュニケーション領域においては、生活者とブランドの関係性を醸成すべくコンテキストを開発し、そのコンテキストに必要となるメディア、タッチポイントを設計いたします。ブランディングおよびマーケティングコミュニケーション領域において、主に下記の内容を業務内容としております。

【ブルーカレント・ストラテジー概要】

カンパニーブランド：ブルーカレント・ストラテジー (BCS)

(フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社、本社：東京都中央区、代表取締役社長：田中慎一)

代表者：永川芳仁 (BCS代表/フライシュマン・ヒラード・ジャパン シニア・バイスプレジデント)

所在地：東京都中央区晴海1-8-10 晴海トリトンスクエアX 38F

ホームページ：<http://bc-str.com>

【業務内容】

- 1) 事業戦略の策定
- 2) ブランドアイデンティティおよびブランドコンセプトの開発
- 3) マーケティング戦略の策定
- 4) コミュニケーションコンセプトおよびコンテキストの設計、タッチポイント戦略の策定
- 5) クリエイティブおよびメディアプランニングの監修
- 6) 調査設計および監修
- 7) ブランドのグローバル戦略の策定

【本件に関するお問い合わせ先】

ブルーカレント・ストラテジー：岡

TEL:03-6204-4159 E-mail: bc@bluecurrentgroup.com