

## スピーディに製薬データドリブンマーケティングを実践！！ データ分析プラットフォーム『tebra Navi』の提供を開始

～ 製薬コマーシャル領域のベストプラクティスを集約・提供 ～

パースペクティブ株式会社（東京都千代田区、代表取締役：西谷弘毅 以下、パースペクティブ）は、製薬企業のデータドリブンマーケティングを支援するためのデータ分析プラットフォームサービス『tebra Navi』を2021年9月より提供開始致します。

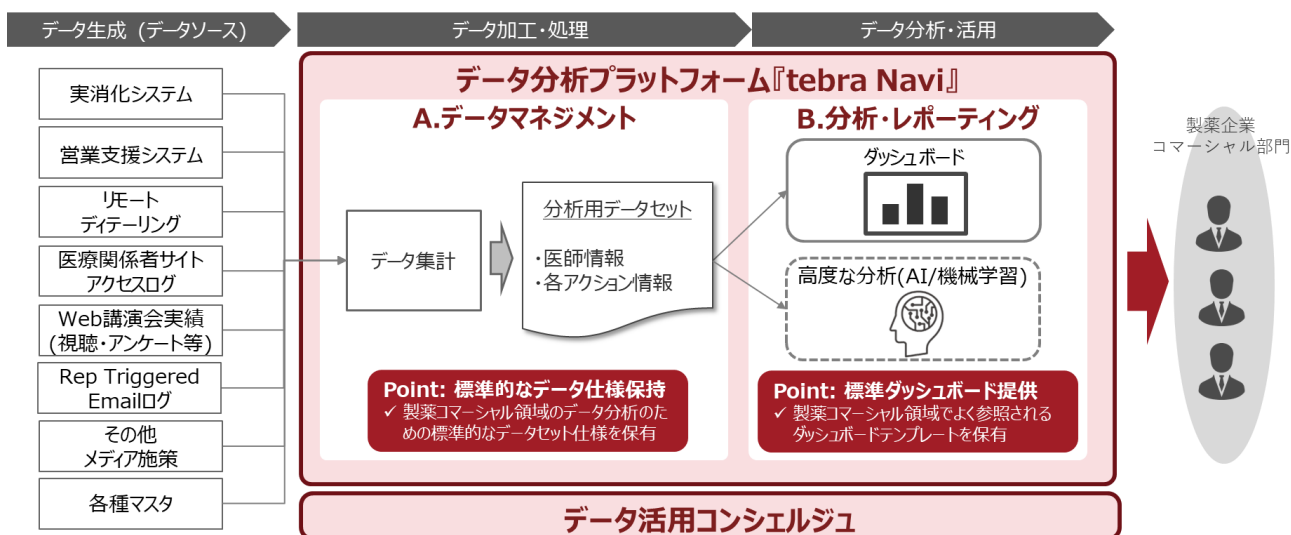
### ■ 『tebra Navi』サービス開発の背景

製薬企業は様々なチャネルを駆使して情報提供活動を実施しており、顧客である医療従事者のアクションデータ蓄積が進んでいます。しかし、蓄積されたデータの活用は限定的で、未だに従来の勤・経験によるマーケティングモデルから脱却しきれていない企業が多く存在しています。データ活用が進まない要因は、複数のチャネルのデータを統合すること自体が難しいこと、また統合されたデータを業務にどのように活用すればよいか分からないことなどが考えられます。そこで、弊社では、多くの製薬企業がデータ活用をクイックにはじめて頂けるよう、どの製薬企業のコマーシャル領域でも必要になると想定される標準的なダッシュボードを開発しました。

### ■ 『tebra Navi』の概要

1. 製薬企業コマーシャル領域のベストプラクティスが集約されたダッシュボードを提供
2. 大きなシステム投資はなく、データさえ準備頂ければ最短1週間で安価に利用開始が可能
3. データ分析プラットフォームの活用をサポートするコンシェルジュサービスもあわせて提供

#### < サービス提供イメージ >



## <ダッシュボードイメージ

タイトル	ターゲット Dr.リーチ状況	ターゲット Dr.流入元状況	Web 講演会申込・視聴状況
イメージ			
概要	ターゲット Dr.に対して、どのチャンネルでリーチできているかを、事業部別・製品別に集計したレポート	ターゲット Dr.が HCP ポータルや Web 講演会にどの流入元からアクセスしたかを可視化したレポート	Web 講演会において、ターゲット Dr.の申込から視聴に至るまでの状況を可視化したファネルレポート

その他にも HCP ポータルのアクセスレポート等を提供

## ■今後の展望

### 1. ダッシュボードメニューの拡充

- ・マーケティング部門向け基本情報レポート(売上やマーケットシェア等)や、各チャンネル別レポートを順次追加予定
- ・また、営業向けに実消化状況や稼働状況、各種 KPI に対する達成度・進捗を把握できるレポートを本社/支店長/MR の切り口で提供予定

### 2. AI や Machine Learning を活用した高度な分析サービスへの拡張

- ・蓄積されたデータから、売上予測や各チャンネルの売上へのインパクトなど、より高度な分析・示唆提供サービスを企画・提供

### 3. 業務システムや 3rd Media との連携の拡大

- ・データソースとなる営業支援システムや、製薬企業が多く利用している 3rd Media などとシステム的な連携を拡充

## 【会社概要】

会社名: パースペクティブ株式会社

所在地: 東京都千代田区二番町 3-10 白揚ビル

代表者: 代表取締役 西谷弘毅

設立日: 2006 年 3 月 / 資本金: 3,000 万円

URL: <http://www.perspective.co.jp/>

事業内容: 1. マネジメントコンサルティング事業

- ・会社経営の視点に基づくビジネス・IT コンサルティング

#### 2. リアルビジネス事業

- ・製薬業向け卸販売データ処理サービス、マスタ提供サービス、BPO サービス
- ・情報システム構築・導入、および運用・保守

## 【本リリースに関するお問い合わせ先】

パースペクティブ株式会社 西森・伊藤

e-mail: [tebra@perspective.co.jp](mailto:tebra@perspective.co.jp)