

# 「医薬品市場のマーケット・イン戦略」

～発売キャンペーン中！今、このDVDを1週間無料で貸出します。内容をご覧頂いてからご購入頂けます。～

情報化が急速に進展し、医療機関側の情報武装が強化されました。

- ① 医療・医薬品情報を医療機関自らがワールドワイドに入手し活用している
- ② 医療行政情報は、開示が進むとともに、医師間の情報交流が盛んになり、製薬企業が情報提供するまでもなく医療機関側のほうが熟知しているため、提供する付加価値が減少している。
- ③ DPC病院では、データ管理機能が強化され、経営体質が向上した。
- ④ 臨床現場が多忙を極め、MRとの面談時間が取れない状況が増えると共に、医療機関側がMRの訪問規制や面談拒否をする傾向が強くなってきた。
- ⑤ 製薬企業主催の講演会や説明会への医師の参加が減少している。等々

また、製薬企業が提供する情報誌などのコンテンツは、いい情報しか掲載できないし、同じような医師や医療機関ばかりでこの製薬企業も差異がないし、医療機関側も多種多様化しており、画一的な情報では価値がないという判断になってきています。この背景には、これまでのような製薬企業側からの、川の流れたとたとえ「川上」から洪水のように提供する情報提供のあり方そのものが医療機関側のウォンツに即さなくなってきたからです。

つまり、医療機関側からみたマーケティング戦略、「マーケット・イン戦略」の考え方が求められています。医療機関や地域によって環境が大きくことなります。真に医療機関や地域が欲している事を把握しその問題や課題を解決する「Solution」機能が重要となってきました。これが、マーケット・インです。現場目線で、医療機関目線で、医師目線で考え、「Solution」を提供することです。もう、「コール」「処方」がキーワードではありません。いくらコールを増やしても、マーケットがその売上を規定します。医薬品も新薬を置いてもらっても、消化する環境ではありません。さらに、2011年4月からは「接待規制の見直し」が施行され、MRのみならず、営業本部、支店長、所長などこれまでにない新しい知識をもち幅広いコミュニケーションができる能力が必要となります。

製薬企業が主催する講演会などについても、近い将来、Ustreamなどのツールが進化し、医師同士で症例検討会などが全国レベルでローコストで開催されるようになります。これまでのBtoCからBtoPへ、パーソナルな時代になります。

この度、イニシアで制作しました「医薬品市場のマーケット・イン戦略」は、医薬品マーケティング戦略を説くコンテンツとして、初めて、現場目線で、医療機関目線で、医師目線からのマーケティング戦略のハウツウを提唱します。しかも、PPT資料をベースに音声、アニメーション、ロールプレーイング風景なども交えて、わかりやすくマーケット目線からの考え方を理解できるコンテンツです。

ぜひ、この機会にご採用頂き、貴社のご発展にお役立て戴ければ幸甚です。

詳細は、下記をご覧ください。

1. コンテンツ名 : 「医薬品市場のマーケット・イン戦略」
2. 体裁 : PPT、音声、アニメーション、ロールプレーなど入りの動画コンテンツ
3. 動画時間 : 1時間 30分
4. 提供方法 : DVDによるご提供
5. 対象者 : 営業本部、営業企画部、マーケティング部、教育研修部など
6. 料金 : 1部 98,000円(税込)
7. PPT目次 :

マーケットイン戦略

～現場を知り、分析して提案まで～

1. 現場を知る
2. 糖尿病を専門とする地域基幹病院院長との面談
3. 「対応する前に、何が必要だと思いましたか？」
4. 必要と思われる情報
5. DPC 病院副院長との面談
6. 「あなたは副院長に何を提案したらいいと思いますか？」
7. 知っておきたい情報
8. Check point！担当医療機関を今までとは違う視点で見てください！！
9. 地域情報の把握のために
10. 相手を知るために参考となる情報
11. 医療計画について
12. 会話に必要な医療法関連情報
13. 岡山県医療計画を実際に見る
14. 事例(隠れた重要施設)
15. 宮城県医療機能情報提供システム
16. 医療情報ネット(福岡県)の全項目分析

17. 診療報酬施設基準(中国四国厚生局/指導監査課サイトの事例)
18. その他のサイトからの情報
19. 施設情報・人的情報の確認
20. 組織長・MR の DPC 対応における課題
21. 実際に見てみましょう！(厚労省サイト:診療報酬調査専門組織・DPC評価分科会)
22. DPC 用語解説
23. 機能評価係数
24. 厚労省データを実際に見てみましょう！
25. エリアマーケティングのために知っておきたいこと
26. 必要になること
27. 機能分化と中小病院
28. 知っておきたい病院情報
29. 病院の経営層の関心が高い話題
30. 会話のストーリー作り
31. 地域医療再生計画
32. 都道府県別計画の開示
33. 相手を知るために参考となる情報
34. 面談の進め方
35. 千葉県の共用連携パス
36. 疾病管理と地域 IT 連携
37. 慢性疾病管理プログラムの機能・メリット
38. 医療情報連携プラットフォーム 概要図
39. 「どこでも MY 病院」と今後のキーワード
40. 疾病管理の IT 化で対象患者の層別化が可能となる
41. 連携体制作りには・・・
42. 糖尿病の連携について
43. 連携の受け皿作り
44. 静岡県の医療計画と糖尿病
45. これからの医療マーケットの方向性
46. 提案をしましょう
47. 病院長(急性期および大学教授)の頭の中は・・・
48. 活動の goal
49. 地域医療への貢献とは
50. 提案前の検討事項
51. ニーズ把握から提案まで

8. 無料貸出のお申し込み:下記の欄に内容を記載の上、fax か e-mail でお申し込みください。

会社名	
住所	〒
部署名	
氏名/e-mail	/
TEL/FAX	/

9. お問い合わせ:

株式会社イニシア 企画コーディネーター 齊藤 栄士(Saito Eiji)  
〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町2丁目10番7号 フェスタビル2F  
mobile:080-3713-7329  
Tel:03-5207-5151/Fax:03-5295-3851  
[e-mail:saitoh@initia.co.jp](mailto:saitoh@initia.co.jp)  
[URL:http://www.initia.co.jp](http://www.initia.co.jp)  
**FaceBook:**<http://www.facebook.com/initia.japan>