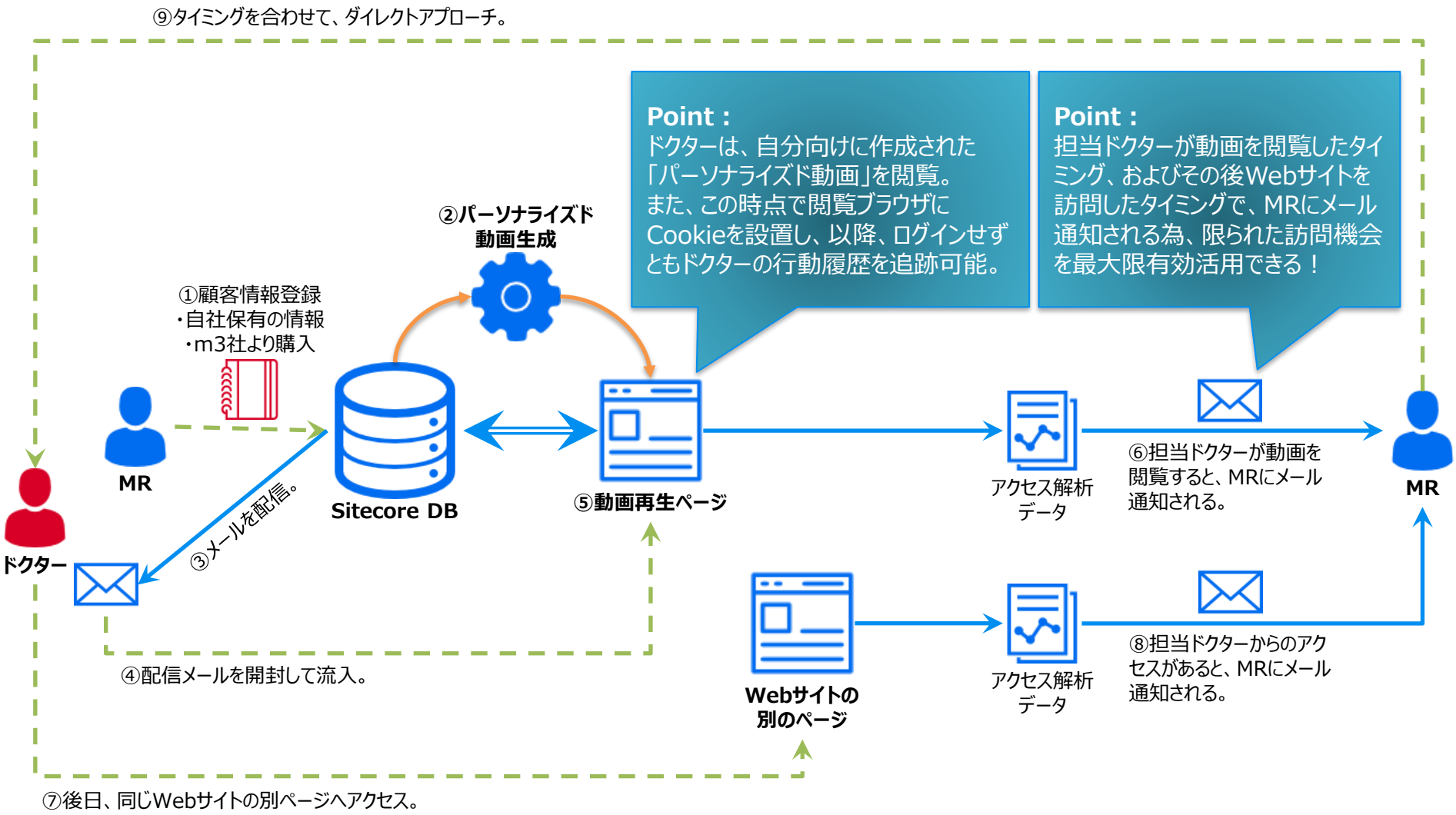
MR活性化対策のご提案

LYZON
株式会社ライゾン www.lyzon.co.jp
〒113-0034 東京都文京区湯島1-6-3 湯島1丁目ビル4階
03-5803-0588 03-5803-0589

本資料は株式会社LYZONの許可無く対外的に参照・配布しないようお願い申し上げます。

This material is confidential and the property of LYZON Inc.

MR活性化対策の全体像



Webを活用することで、MRの営業効率を大幅に改善！

MR活性化対策のポイント

MR活性化対策は、MRの営業活動を効率化し、成約率を向上させるために、設計された総合対策です。
製薬業界における「医療用医薬品プロモーションコード」や「公正競争規約」などの自主規制の他、大きな病院における「訪問規制」等、MRの営業活動が厳しく制限されている中で、いかに数少ない訪問機会を価値あるものにするかが重要なポイントとなっています。

1 限りあるMRの訪問機会を最大限に活用する

担当ドクターが動画再生やページ閲覧等、Webサイトへアクセスしたタイミングを MRへ通知することにより、
担当ドクターが「欲しい」と思う一瞬のタイミングを逃しません。

また、関心を持っているトピックを把握することにより、MRが把握できる情報量を大幅に増やし、
より的確で、効率的な営業活動に貢献します。たとえドクターの関心事が移り変わったとしても、その移り変わりさえ捉えることが可能です。

2 既存の営業資産に加え、m3からの名簿購入でカバー率向上

名刺情報やリードリスト等、既存の営業資産をDBに格納し、メール配信リストとして利用することにより、
"Real"の営業活動を"Web"につなげることが可能です。
また、m3から名簿情報を購入することにより、カバー率を向上し、より広範囲のドクターに対しアプローチすることが可能です。

3 「自分のために」と思わせる、「パーソナライズド動画」

ドクターはMRに対し「自分のことをよく分かっている」「自分のために用意されている」ことに対し評価されると言われています。

そこで、「パーソナライズド動画」を用い、「ドクターの氏名」「各ドクターの興味・関心事に即した内容」を個別に生成し配信することにより、
ドクターからの信頼と評価が得やすくなります。

MRの営業活動を効率化、成約率の向上を実現

LYZON

Webソリューションの企画提案・ご相談に関するお問い合わせ

株式会社LYZON（ライゾン）　担当：営業・Webコンサルタント　田沼謙一（たぬまけんいち）
TEL：03-5803-0588　FAX：03-5803-0589
MAIL：tanuma@lyzon.co.jp