

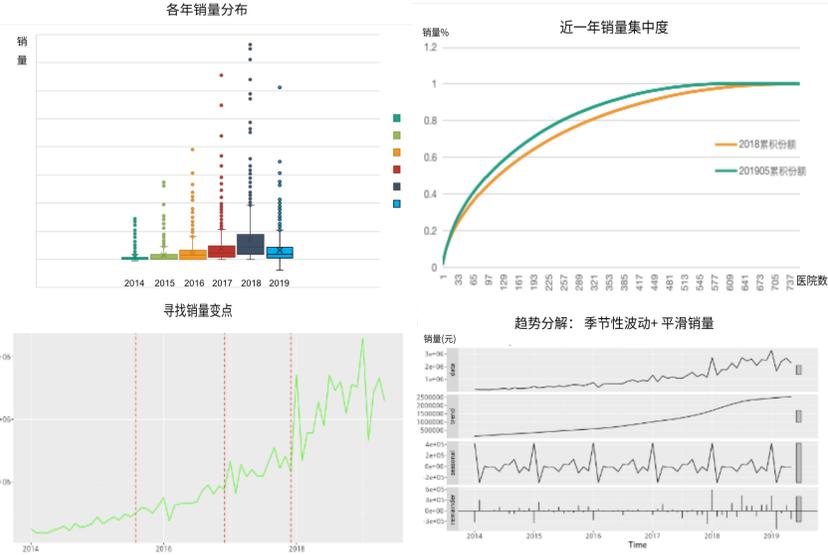
虚拟代表 人机结合的药品营销模式

吴仪
2019-10-25

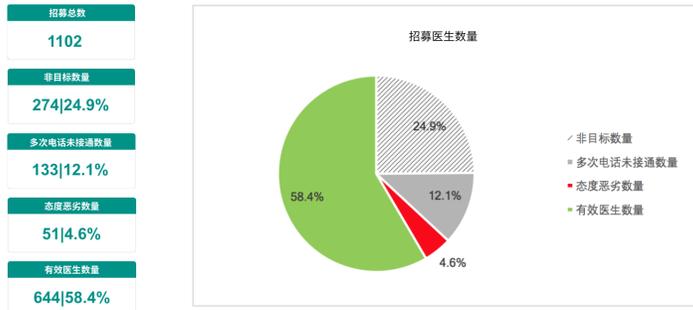


大数据的关键在于数据闭环

智能监测销量，调整行为



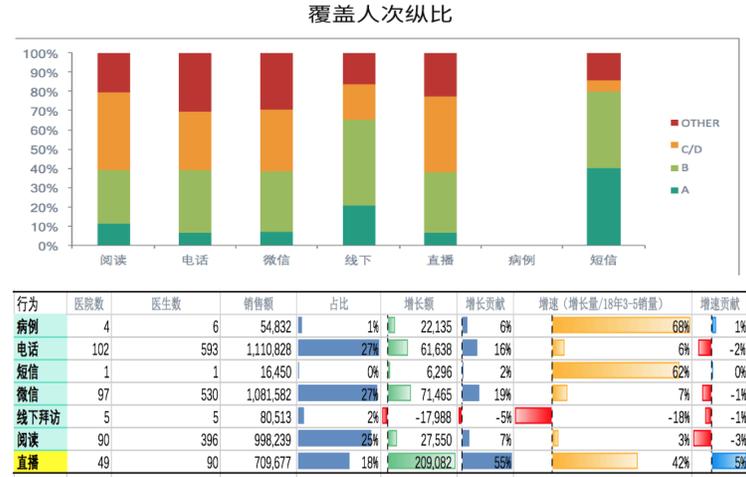
智能监控诺信行为和医生行为的关键指标



行为	医院数量	行为医院YOY increment (招聘)	行为医院YOY Gr% (招聘)	覆盖率	覆盖人数
live_isAttn	50	211,523	42%		
vx_isEffi	103	86,164	8%		
call_isEffi	107	73,489	7%		
read_isSend 阅读推送	111	72,417	6%		
read_isRead 阅读有效	94	37,496	4%		
case_isReceive	4	22,135	6%		
sms_is	1	6,296	62%		
offline_is	5	-17,988	-18%		



根据不同医院和医生级别推荐最优渠道



智能优化每日计划

分组	销售额	占比	医院数	医生数/拜访人次	占比	增长额	增长贡献	增速	投入成本	占比	投入产出比
NIY汇总	3,740,217	50.8%	339	3,952	99%	1,107,142	71%	42%	30765	51%	12.44
Rep汇总	3,391,167	45.9%	281	3,772	94%	890,938	57%	36%	29835	49%	2.99
无NIY汇总	3,651,910	49.4%	419	66	76	445,099	29%	1%	30765		(3.27)
无Rep汇总	4,000,960	54.1%	477	246	628	661,302	43%	20%	29835		(0.11)

通过对数据的落地应用，实现高效精准的覆盖，同时形成数据良性循环，不断优化项目

6. 数据闭环&AI推荐

- 系统24/7实时收集医生对于拜访行为的实时反馈，不断完善医生画像
- 基于机器学习 (Machine Learning algorithm) 的自动化模型 (artificial intelligence) 实时调整推荐策略，保证与医生互动的质量及效果

5. 数字助理与虚拟传递

- 系统界面为线下和虚拟代表提供客户洞察和拜访内容推荐
- DA (代表助理) 以及VR (虚拟代) 表通过使用电话、微信、短信、邮件、网络会等多渠道与医生进行信息传递

4. 优化覆盖渠道

- 根据医生与代表互动的行为判断医生沟通渠道的偏好
- 按照偏好优先级别，选择不同的渠道组合

1. 医生线上线下数据匹配

- 云计算分布式爬虫技术
- 整合匹配医生特征与行为相关内部、外部数据

2. 医生360度画像

- 根据大数据形成医生360度画像
- 形成医生多维度AI自动化标签与雷达图表，帮助深刻了解医生

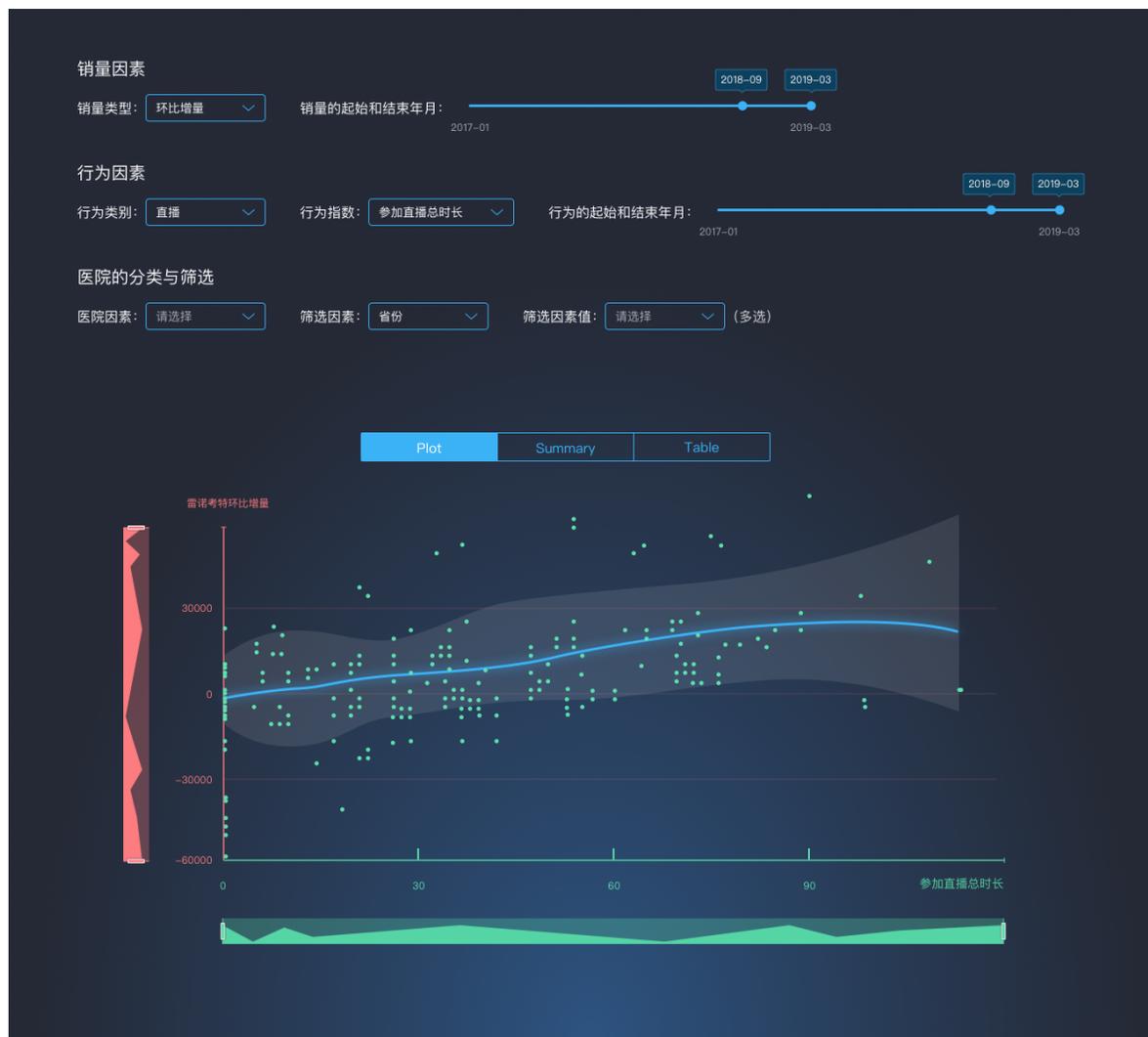
3. 医学内容推荐

- 自动化标签化处理医生特征，与医学内容及主题匹配
- 按优先级推荐给DA (代表助理) 或VR (虚拟代表)



传统粗放盈利一去不复返，精细化运营下的盈利只是时间问题

诺信通过独有的大数据分析及模型计算，找到促进销量提升行为的最佳组合



交互式文档

诺信

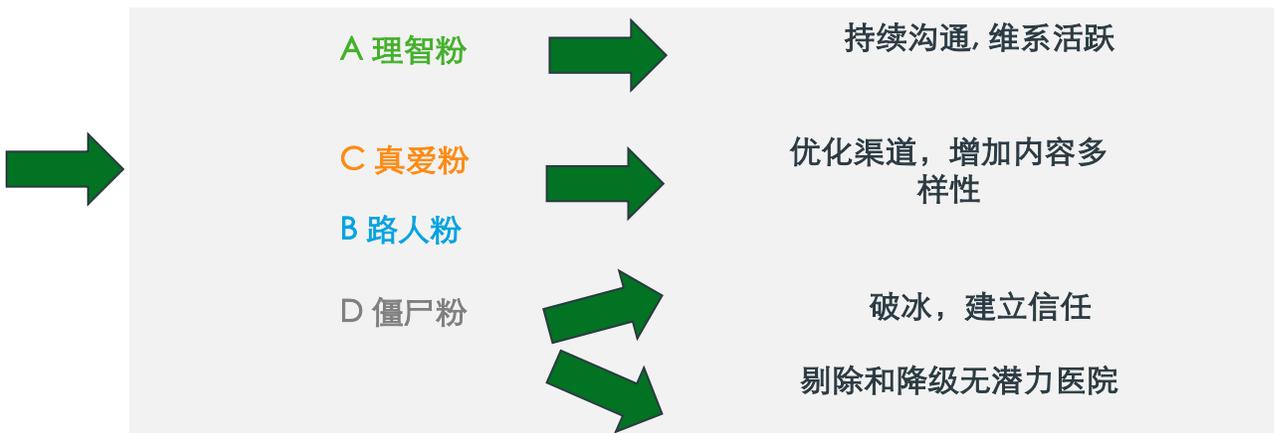
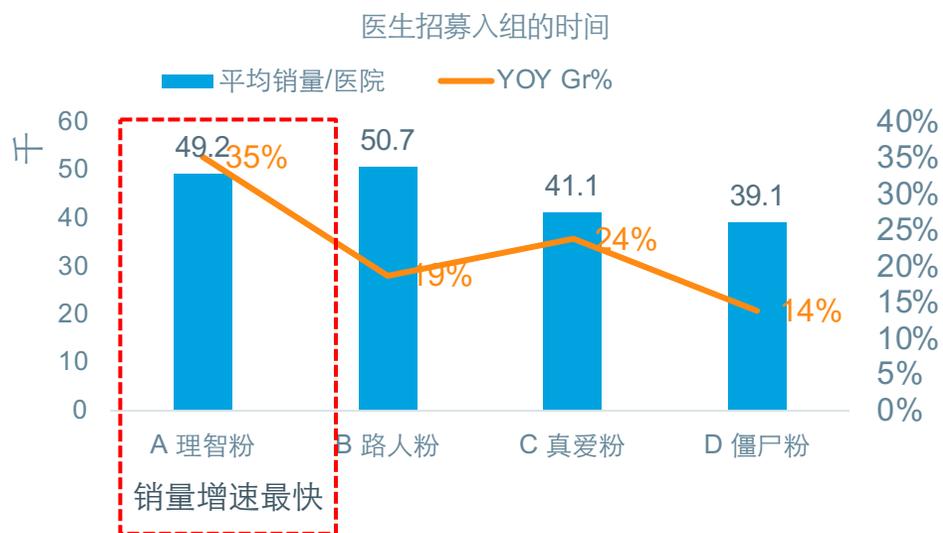
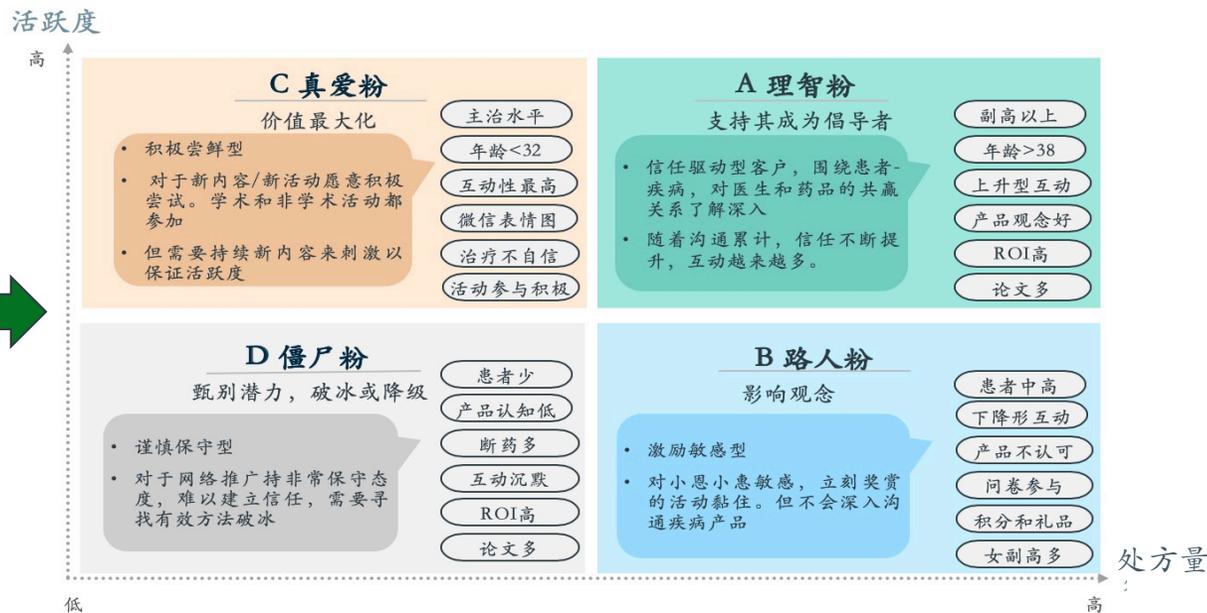
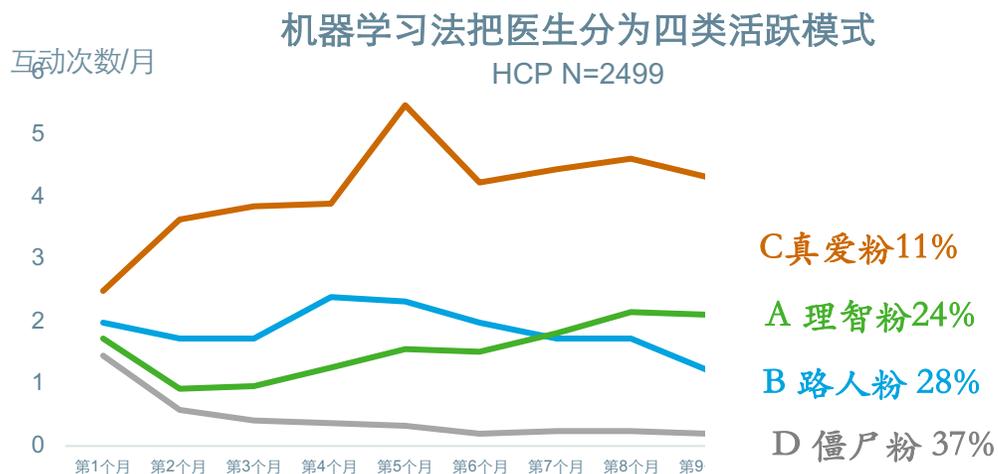
2019-04-18

销量和影响因素



诺信对医生运营策略：

扩大理智粉持续活跃，扭转路人粉路人粉，激活僵尸粉僵尸粉



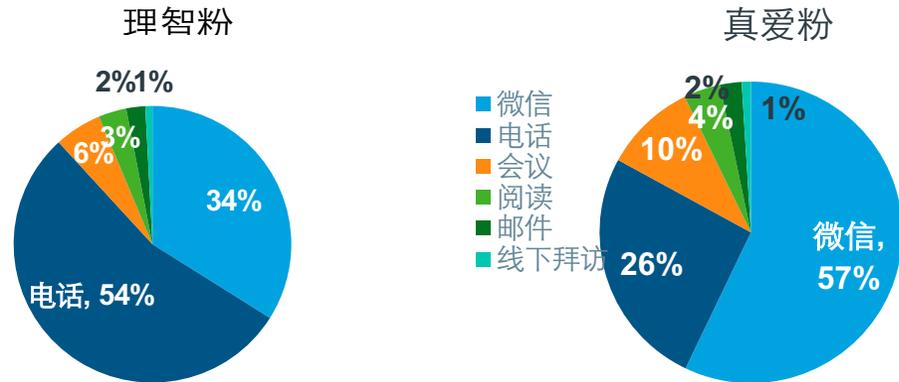
理智粉以副高为主，真爱粉年轻主治为主

- 理智粉医生的学习热情高，副高以上，3线以下城市的二级医院为主，需保持沟通，成为倡导者
- 真爱粉医生热情，主要集中在5线以下城市的二级医院更多，需找到问题的及时跟进
- 僵尸粉医生一二线城市的医生多，3-4线城市3级更多，需多元化建立信任，并筛选有潜力医生

A理智粉以副高为主，
C真爱粉以年轻主治为主



A理智粉以电话为主；
C真爱粉微信为主，但都是多渠道稳定沟通

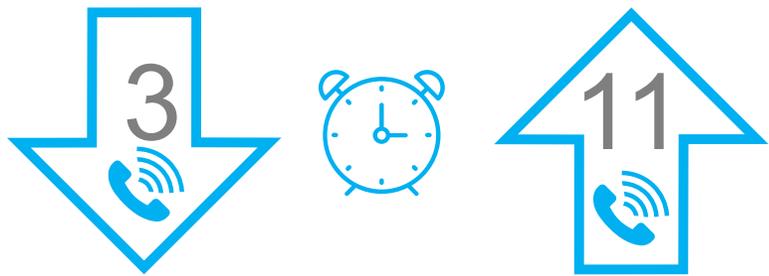


A类理智粉平均月患者量最多，其次是C组真爱粉

传递内容特点：特药的难点在于找准目标医生和专业传递 普药的难点在于精细化解决临床实践问题

特药基层化：

小众的基层专科医生少，找准医生不容易



慢病
(心血管)

血液病
(ITP血小板减少症)

平均3个电话就能找到一个高血压医生

平均11个电话才能找到一个血液病ITP医生

“...不是每家医院都有血液专科，即使找到了血液科，医生的专长也是五花八门，要把问题问到了才能甄别是否目标...”

---曹文博，线上代表

普药基层化：

精细化解决临床实践问题，精准信息匹配是关键

头部医院医生诉求 → 提供舞台，成为地区的倡导者
腰部医院医生的诉求 → 增加患者，提高诊断率和治疗水平
长尾小医院医生的诉求 → 识别可能患者，发展转诊路径

检查点	>90分电话平均对话轮数	<60分电话平均对话轮数
是否使用目标药品	4.0	1.5
患者数量	3.6	1.5
跟进处方结果	4.3	1.3
用药类型	2.9	1.0
参会感受	2.1	1.6
医生需求	2.2	1.3
药品的获取渠道	2.6	1.3
处方增长潜力	2.0	1.2
没有处方该药品的原因	1.8	1.6

优质通话能在专业话题上充分展开，
AI通话质检和话术提醒为代表专业赋能

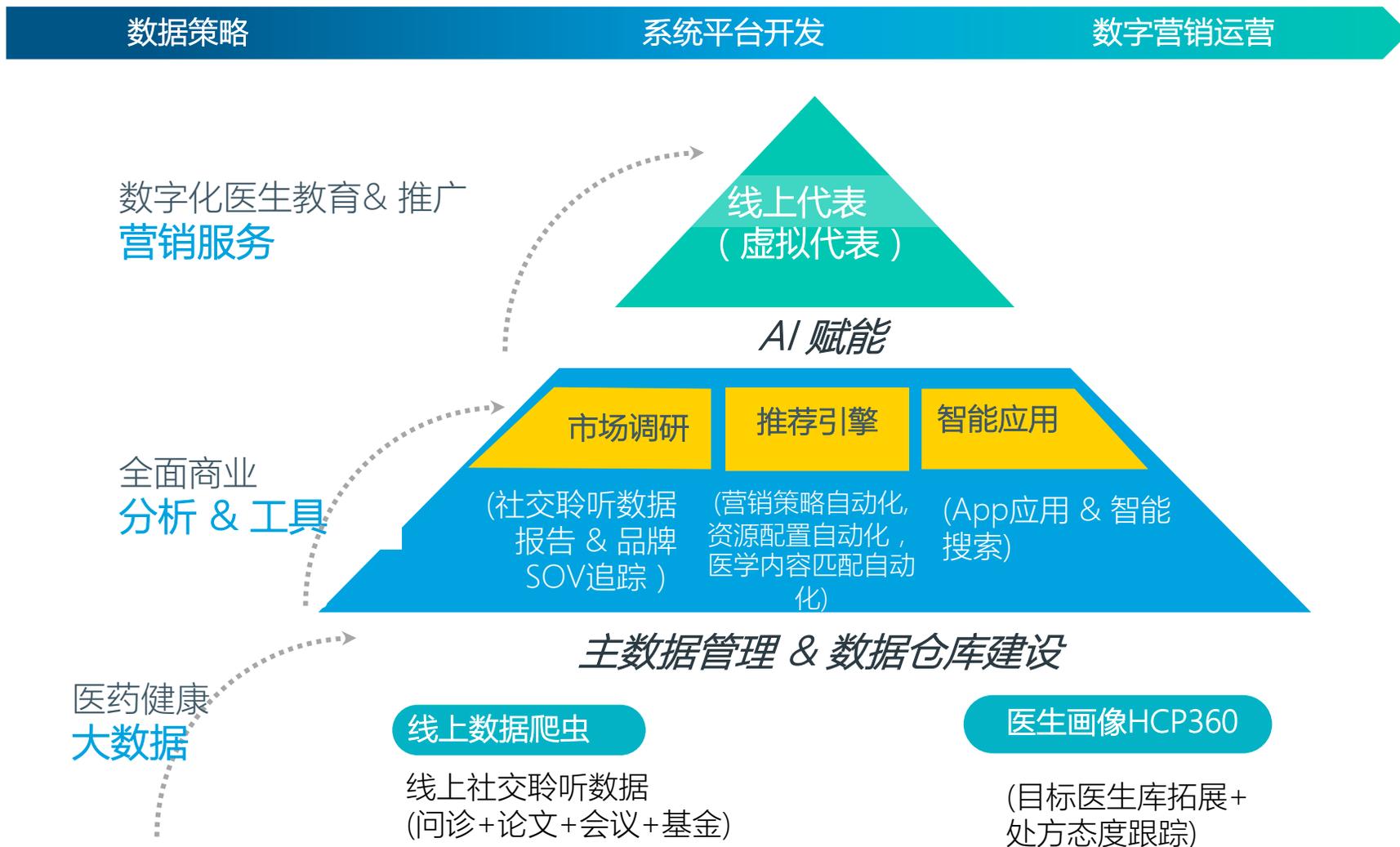
已广泛验证的虚拟代表学术服务场景

产品Milestone	新上市快速覆盖	进入NRDL	过专利期	带量采购
药厂MR覆盖市场	核心市场	核心市场	核心市场+二级市场	战略多样性
诺信远程代表覆盖市场	核心市场 - 双打 次核心市场 - 单打	核心市场 - 双打 次核心市场 - 单打	二级市场+广阔市场 - 单打	互补
项目获益	提升医生观念 患者更早获益	推动医生观念 加速进院 更多患者获益	高效广覆盖 提升知晓率 惠及广大患者	高效广覆盖 惠及广大患者

虚拟代表- 人机结合的高效推广模式引领趋势



诺信专注于制药行业提升营销效率的解决方案虚拟代表



诺信是您提升营销效率的忠实伙伴

无地域限制
合规
低成本
专业
高效

帮助药企加速市场拓展 延长产品生命周期

