

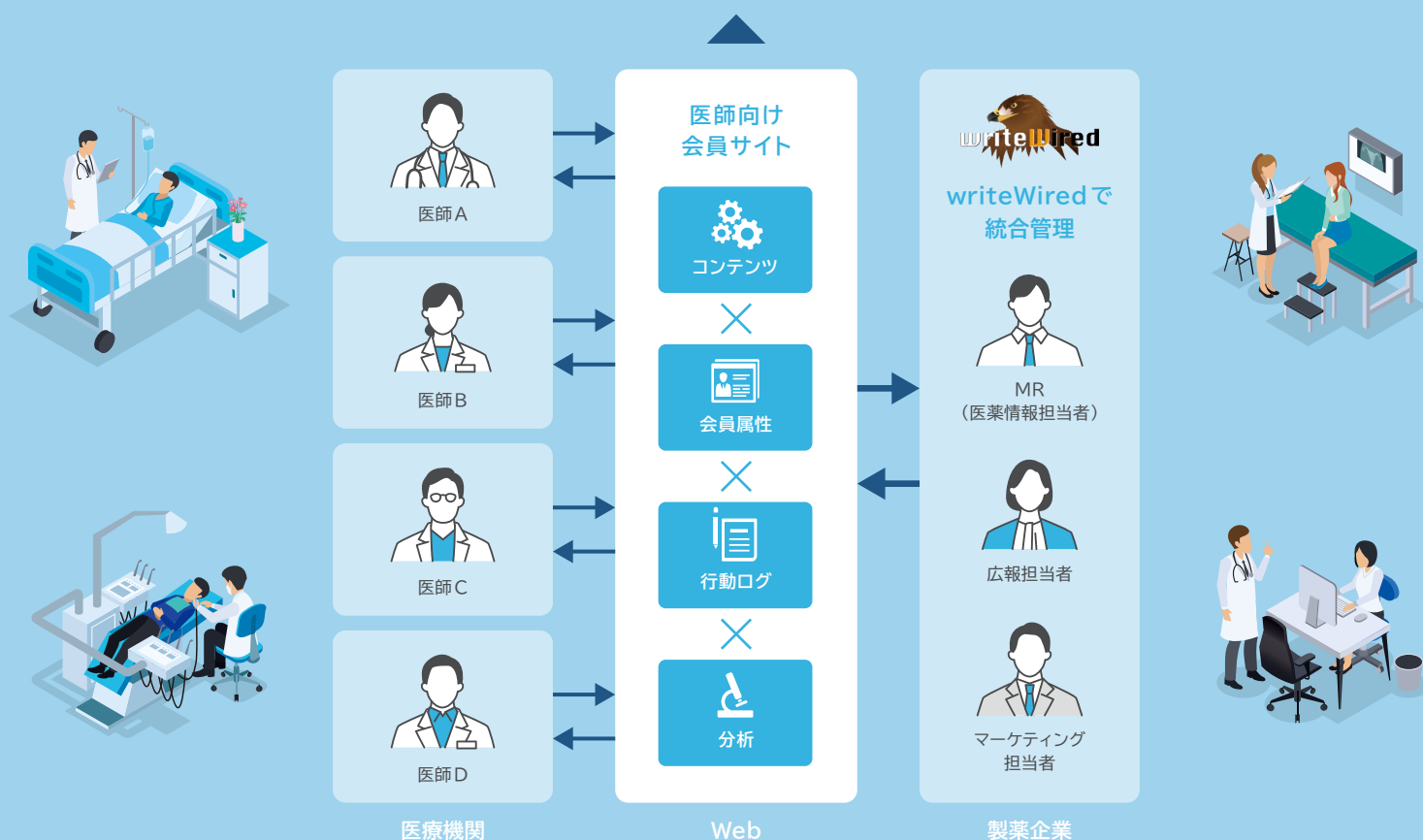


医師と 「つながる」

製薬企業のためのCMS 基盤

writeWired CMS Platform

医師とのつながりを育て成果を出せる会員サイトへ



STSD

See and Think System Design

単なる「情報発信」のツールから 医師との「関係を強化」する プラットフォームへ

医師の情報収集行動やタッチポイントが多様化する中で、製薬企業の医師向け会員サイトは単なる情報発信に終始するのではなく、マルチ / オムニチャネルの一環として医師とのコミュニケーションやサービス提供を強化していく必要があります。

そのためには、独自のコンテンツやWebイベントを充実させる従来通りの取り組みはもちろん、

医師が会員サイトに何を求めているかを明確に把握しながらユーザーファーストな施策を展開し、

MR活動やマーケティングにCMSの機能・データを連携させていくことにより、アナログとデジタルの枠を超えて

顧客接点を育てていけるプラットフォームへと会員サイトを進化させていくことが重要となります。

writeWiredがお手伝いいたします

これからの医師向け会員サイトに必要な機能をひとつに集約し
課題解決と継続的進化をあらゆるフェーズから
サポートできるCMS(コンテンツ管理システム)です

Phase
0.0

医師向け会員サイトを
開設していない



医師との接点がMR活動
のみで効率が悪く、コミュ
ニケーションが不十分。

デジタルチャネルを
はじめましょう！

コンテンツ管理、会員登録、
閲覧制御など、必要な機能
から始められる医師向け会
員サイトを、writeWired
なら短期間で構築できます。

Phase
1.0

医師(会員)データが
分散している



他のシステムと分断され、
Web上の医師データを社
内で共有・活用できない。

会員サイトの活用は
まだまだ！

CMSを他のシステムと連
携させて顧客情報を統合し、
ウェブ上での医師の行動情
報を組織横断的に活用で
きる基盤を整えます。

Phase
2.0

医師の行動やニーズを
可視化・活用したい



会員サイトの利用ログなど
を収集しているが、十分に
活用できていない。

真のスタートラインは
ここです！

属性別のコンテンツ出し分
けやリコメンド最適化、KPI
設計などによって、MRや
マーケティングが効率的に
回るようにします。

医師の行動や関心が
見える会員サイトの
構築を支援します

Phase
3.0

経営や売上に貢献
できる会員サイトへ



MR活動やマーケティング
への貢献で、コストセンター
から脱却したい。

医師向け会員サイトの
「これから」へ

より密度の高い顧客接点を
構築し、データに基づく施
策を展開することにより、
経営やセールスで成果を出
せるサイトに進化させます。

医師とつながる
次世代の会員サイト
構築を目指せます

医師向け会員サイトの課題解決に効くCMSです

課題 01

関心・ニーズの把握

Web上での医師の行動を可視化・分析し、関心やニーズを正確に把握したい。



行動履歴などから医師の関心を分析

writeWiredは、サイトユーザーの行動履歴をリアルタイムで記録する機能を標準搭載しています。サイトのアクセスログ、フォームの送信履歴、メールの開封状況、URLクリックなど、すべてのデータを統合して分析することにより、医師一人ひとりの関心やニーズを詳細に把握できます。



課題 02

サイトアクセスの活性化

新規会員の獲得と休眠会員の呼び戻しで、会員サイトの利用を活性化したい。



ユーザーファーストな施策で利用・登録を促進

必要とする情報に医師がストレスなくたどり着けるようUIやサイト構成を継続的に改善していくとともに、medパス等との連携による容易な会員登録やSSO（シングルサインオン）にも個別開発で対応可能。適切なメール配信、ユーザビリティを高める機能の追加などによって、医師（会員）の利用を促進します。



課題 03

会員データの連携・活用

会員サイトで収集した属性情報や行動履歴などを、MRやマーケティングでも活用したい。



組織横断的なデータ連携でMRやマーケティングを支援

会員の行動履歴や属性情報などを自動でデータベースに蓄積して一元管理することはもちろん、CRM、MA、BI、アクセス解析、Eコマース、チャットボット、SNS管理、販売管理、ERPなど、さまざまな外部システムと柔軟に連携できるため、組織横断的なデータ活用が可能です。



課題 04

顧客関係強化

デジタルな顧客接点として医師とのつながりを強化し、マーケティングやセールスに貢献したい。



医師とのコミュニケーションを強化して信頼感を醸成

製薬会社ならではの情報提供に適したコンテンツ設計・資料ダウンロードに加え、MRへの問い合わせフォーム、アンケート、Q&A、チャット機能などのコミュニケーション機能も、要件に応じて個別開発や外部連携で対応可能です。これらを通じて、医師との関係構築やエンゲージメント向上を支援します。



課題 05

運用負荷の軽減

会員サイトをさらに充実させたいが、その運用管理が大きな負担となっている。



MAや一元管理などで会員サイトの運用を効率化

専門知識がなくてもコンテンツの作成/更新ができる容易さ、ユーザー属性によって最適化されたマーケティングアクションの自動化（MA）、コンテンツ、フォーム、メールなどをデータベースで一元管理することによる業務効率化などにより、会員サイトの運用負荷を軽減します。



医師向け会員サイトに必要な仕組みを柔軟に構築、課題に応じた機能追加や改善が可能です

課題 01

関心・ニーズの把握

Web上での医師の行動を可視化・分析し、関心やニーズを正確に把握したい。



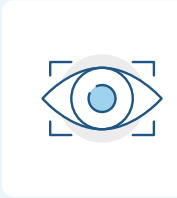
ログ収集

会員のアクセス履歴、会員情報、フォーム送信、メールの送信/開封/クリックなどのマーケティングデータは自動で収集・蓄積されます。



ユーザー分析・可視化

収集された会員の行動情報は、リアルタイムで蓄積することができ、パーソナライズされた情報提供・サービス提供や迅速な顧客対応を可能にします。



セグメンテーション

会員の属性情報や行動履歴から、きめ細かな条件を指定した顧客セグメンテーションが可能となり、データに基づいたターゲティングの改善が可能になります。



効果測定

コンテンツ、Web広告、メール配信などに対する会員のアクションを分析することにより、マーケティング戦略やコンテンツの継続的な調整・改善を行えます。



課題 02

サイトアクセスの活性化

新規会員の獲得と休眠会員の呼び戻しで、会員サイトの利用を活性化したい。



medパスとの連携

medパスやLINEアカウントなどとの連携にも個別開発で柔軟に対応でき、スムーズな会員登録やストレスフリーなSSO(シングルサインオン)を実現できます。



属性別メール配信

会員の属性に合わせて、適切なメッセージとタイミングでメール配信を行い、製品への関心を喚起し、会員サイトへのアクセスを効果的に促すことができます。



ユーザビリティの向上

デザインや機能に制約を設けることなく、予約カレンダー、Q&A、人気記事ランキング、検索機能など、利便性を向上させる仕組みを自由に実装できます。



UI改善

お客様の自由なデザイン設計をそのままCMSに反映できるため、UI設計やナビゲーション、フォームなども、会員の反応に応じて柔軟に改善・運用できます。



課題 03

会員データの連携・活用

会員サイトで収集した属性情報や行動履歴などを、MRやマーケティングでも活用したい。



会員情報の一元管理

会員の属性データや行動履歴、商談や電話対応などのリード情報まで、必要な情報をひとつのデータベースに統合管理し、組織横断的に活用できるようにします。



他システムとの連携

CRM、MA、BI、チャットボット、アクセス解析など、さまざまな外部システムと柔軟に連携し、マーケティング戦略に合わせて機能を拡張できます。



MRとの情報共有

メールクリック、セミナー受講、動画視聴、資料ダウンロード、アンケート回答など、会員の行動情報をMRと共有し、タイムリーかつ適切な対応を可能にします。



マーケティング機能

writeWiredは、CMSにマーケティング機能をプラスしていることが大きな特長です。マーケティング部門と協働してデータに基づく施策を多岐に展開できます。



課題 04

顧客関係強化

デジタルな顧客接点として医師とのつながりを強化し、マーケティングやセールスに貢献したい。



パーソナライズ

会員の属性や行動履歴の分析を踏まえて、コンテンツ、メール、レコメンドの内容をパーソナライズし、医師が自身に最適な情報を効果的に獲得できるようにします。



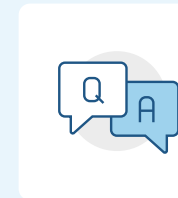
メール配信の最適化

属性や行動履歴などを条件としてメールの送信先を柔軟に絞り込んで、効果的なセグメント配信を展開することができ、その効果測定まで実施できます。



コミュニケーション促進

チャット、フォーラムなどの仕組みは、外部サービスとの連携により柔軟に導入可能。医師との継続的な対話やフィードバックの取得を支援します。



MR問い合わせ機能

フォームを利用して、MRに直接問い合わせや依頼をできる機能を実装し、MRと医師とのコミュニケーションを強化します。



課題 05

運用負荷の軽減

会員サイトをさらに充実させたいが、その運用管理が大きな負担となっている。



専門知識は不要

コンテンツ、メールなどの作成/更新/管理を、専門知識がなくてもわかりやすい管理画面で簡単に手間をかけることなく行えます。



MA(マーケティングオートメーション)

ユーザー属性をもとに、会員一人ひとりの状況に合わせて最適なマーケティングアクションを設定し、自動で実行できます。



コンテンツの一元管理

コンテンツをページとして管理するのではなく、柔軟に組み合わせ可能なパーツとしてデータベースで一元管理するため、コンテンツの再利用が容易になります。



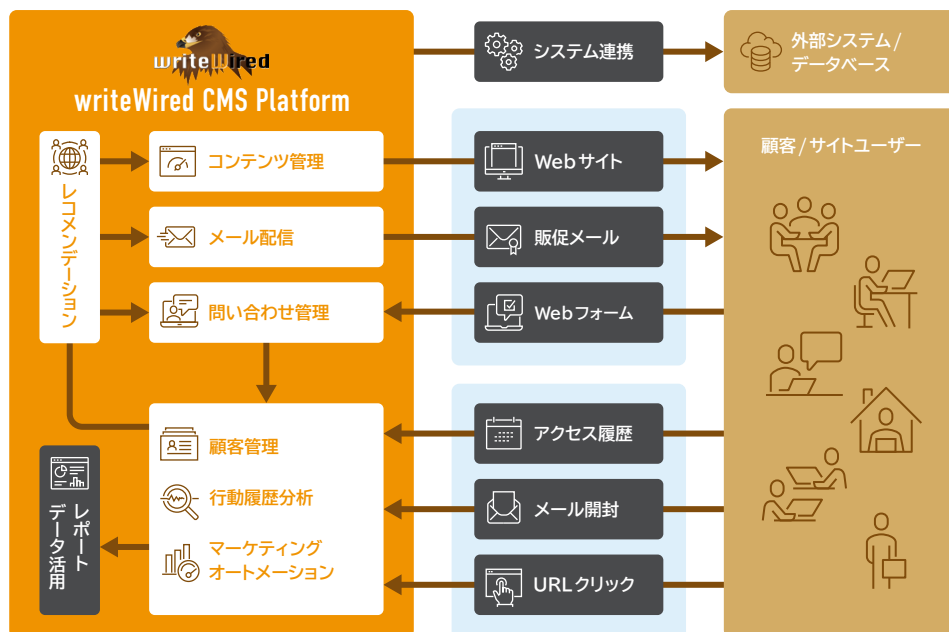
資材管理

製薬企業が医療機関に提供する資材の管理、検索、在庫確認、オーダーなどをWeb上で完結させることができます。物流システムとの連携も可能です。



writeWiredは、効率的なCMS（コンテンツ管理）とデジタルマーケティングを統合し、Webベースのビジネスを加速する次世代CMSです。

コンテンツ管理とデジタルマーケティングに必要な機能はすべて実装され、広報部門やマーケティング部門の業務負担を軽減させながら、デジタルマーケティングでのあらゆるチャレンジを可能にし、貴社のWebサイトをマルチチャネル時代にふさわしい高機能な顧客接点へと進化させます。



writeWiredは「医師向け会員サイト」の構築にも最適、導入実績も豊富です

導入事例 01

大規模会員サイトの構築でMR活動を補完

製薬会社のMRと医師との面談が制限される中、医師との関係性を築き、製品選択を促進するために大規模な会員サイトを構築。会員数と訪問数が順調に増加し、医師の動向をMRへ継続的にフィードバックすることが可能になりました。



<https://writewired.jp/case/medical01.html>

導入事例 02

顧客情報を一元管理して会員サイトを複数展開

製品サイト別に分散されていた顧客情報やコンタクト履歴を一元管理し、コンタクト履歴を活用したプロモーションの展開が可能に。サイト運用コストの削減を図りながら、アクセス数やメール開封率などの改善を実現しています。



<https://writewired.jp/case/medical02.html>

導入事例 03

粒度の非常に細かい医薬品情報サイトの管理性を向上

1製品あたり100項目近い大量の製品情報をコンテンツとして一元管理。CSVによるコンテンツ更新、バーコードやPDFの自動生成、製品情報とお知らせの関連性からの自動ページ生成などの機能を実装し、管理性を向上させています。



<https://writewired.jp/case/medical03.html>

Contact
US

上記のほかにもさまざまな導入事例やご提案をご用意しています
医師向け会員サイトの構築・運用でお悩みならお気軽にご相談ください

- セミナー施策 × MR支援
- コンテンツ出し分け × ログ連携
- 会員登録 × medパス連携
- 資材管理 × 物流連携
- MRへの行動通知 × ログ連携



<https://writewired.jp/contact/>