

戦略的KOLマネジメントの 1st STEPを低予算で！

2023年2月
株式会社ディーブインパクト

アジェンダ

本企画の背景

1. 医薬品マーケティングにおけるKOLとの
リレーションシップマネジメントのあり方
2. 現状におけるKOL選定の課題
3. KOL選定の要素を考える
4. KOLの定量化によって得られるベネフィット
5. KOL選定における定量化の実際
6. 概算費用
- 7.実績とお問い合わせ

本企画の背景

製薬企業にとって、KOLを適切に選定して、良い関係を築くことはとても大切です。

そのためには、KOLの学術的な側面の業績や取り組みを適切に評価することが大切です。

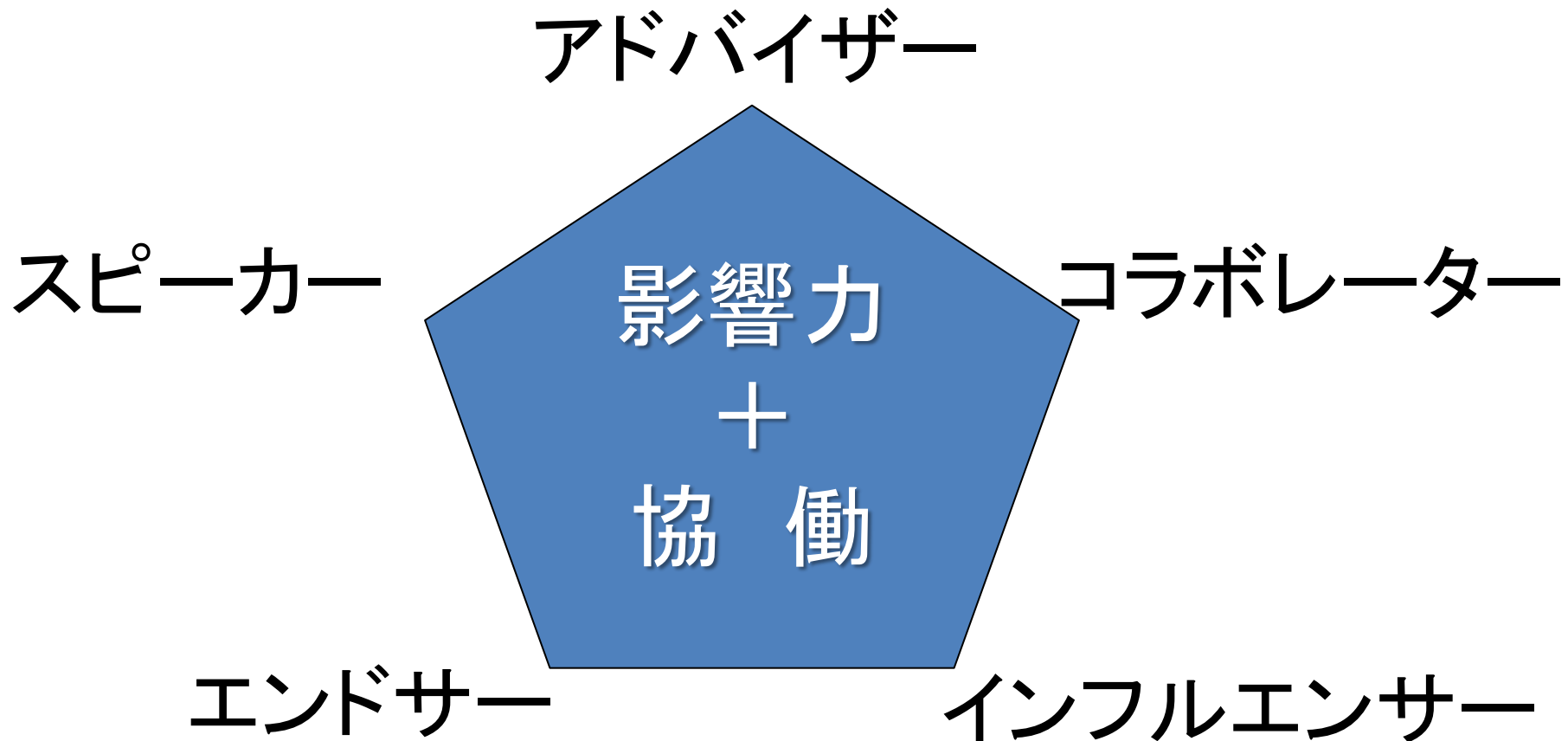
その大きなウエイトを占めるのが、医学論文です。

本企画は、

KOLの分析・評価プロジェクトで多数の実績がある株式会社ディー・インパクトが、これまでも経験と実績をもとに、まず低予算で1stステップとして取り組むためのものです。

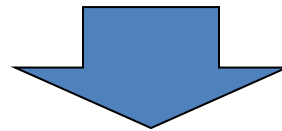
1. 医薬品マーケティングにおけるKOLとの リレーションシップマネジメントあり方

あらためてKOLの重要性を考える！



あらためてKOLの重要性を考える！

製品のライフサイクルは、10年以上
KOLにも 「将来性」と 「賞味期限」



事業ドメインにおける関係性構築は、
戦略の成否にかかわる

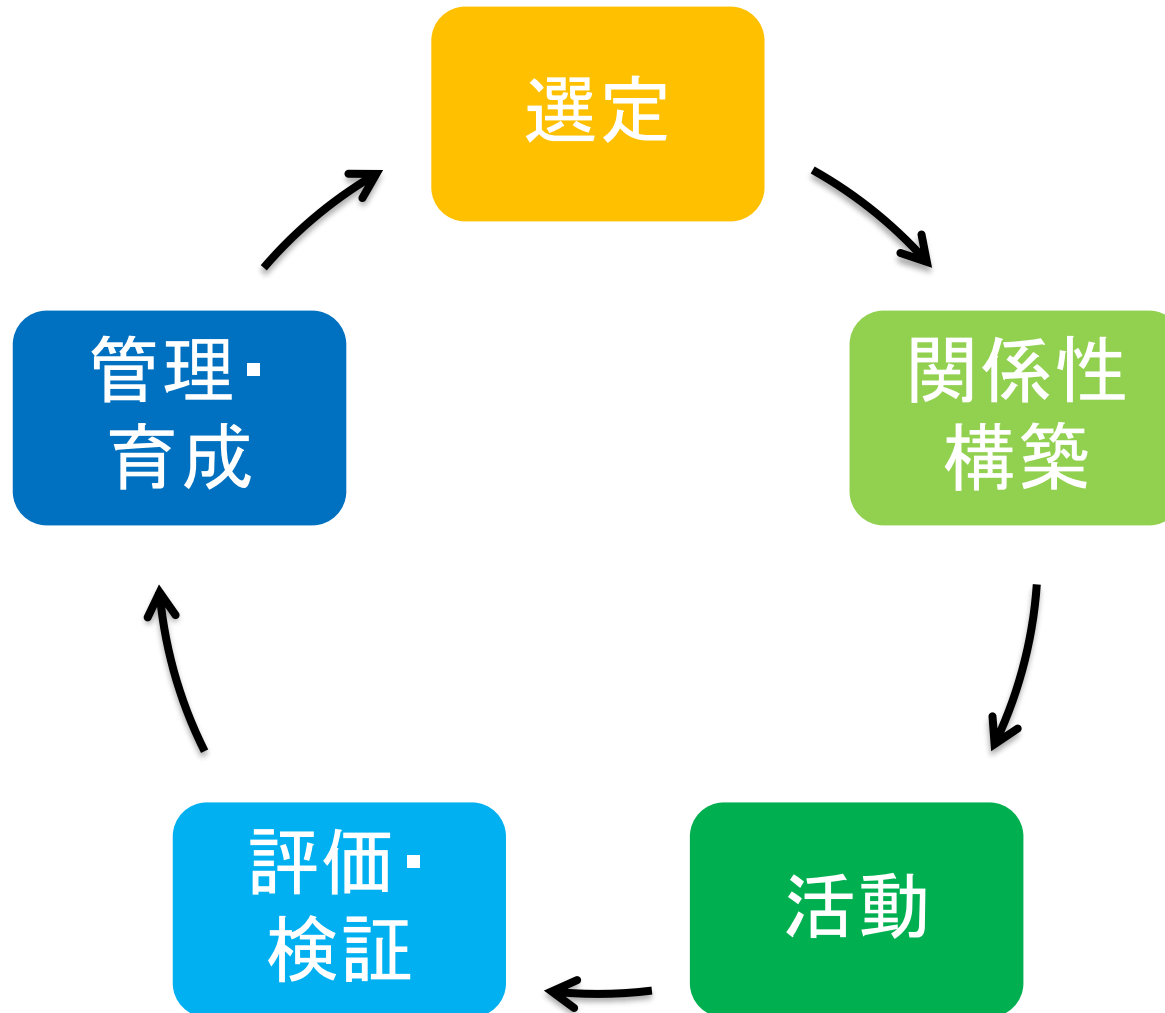
LTVとPLCを考えた「戦略的」な取り組みが必要！

Why NOT?

KOL-RMは、他業界と比べると容易！

1. 医師は、原則、生涯医師
 2. コンテンツ系情報の入手が容易
 3. コンテクスト情報の入手が容易
- **勝負は、「加工と活用の仕方」**

KOL-RMのサイクル



KOL-RMの定義

事業ドメインと製品戦略に基づき、

1. KOL(候補)を一定基準の下、適切に選定し
2. 一定期間にわたり、相互の関係性を深め
3. 戦略的活動を理解・実行していただき
4. 効果の検証や評価を行い
5. 管理・育成を行う

プロセス

2. 現状におけるKOL選定の課題

What's ISSUE?

問題点は、無いでしょうか？

- ①主観的すぎないか？
経験則に頼りすぎていないか？
- ②将来的なKOLは考慮されているか？
- ③選定基準は、社内で共有されているか？
- ④随時、見直しはなされているか？
- ⑤そもそも「KOL」の自社定義はあるのか？

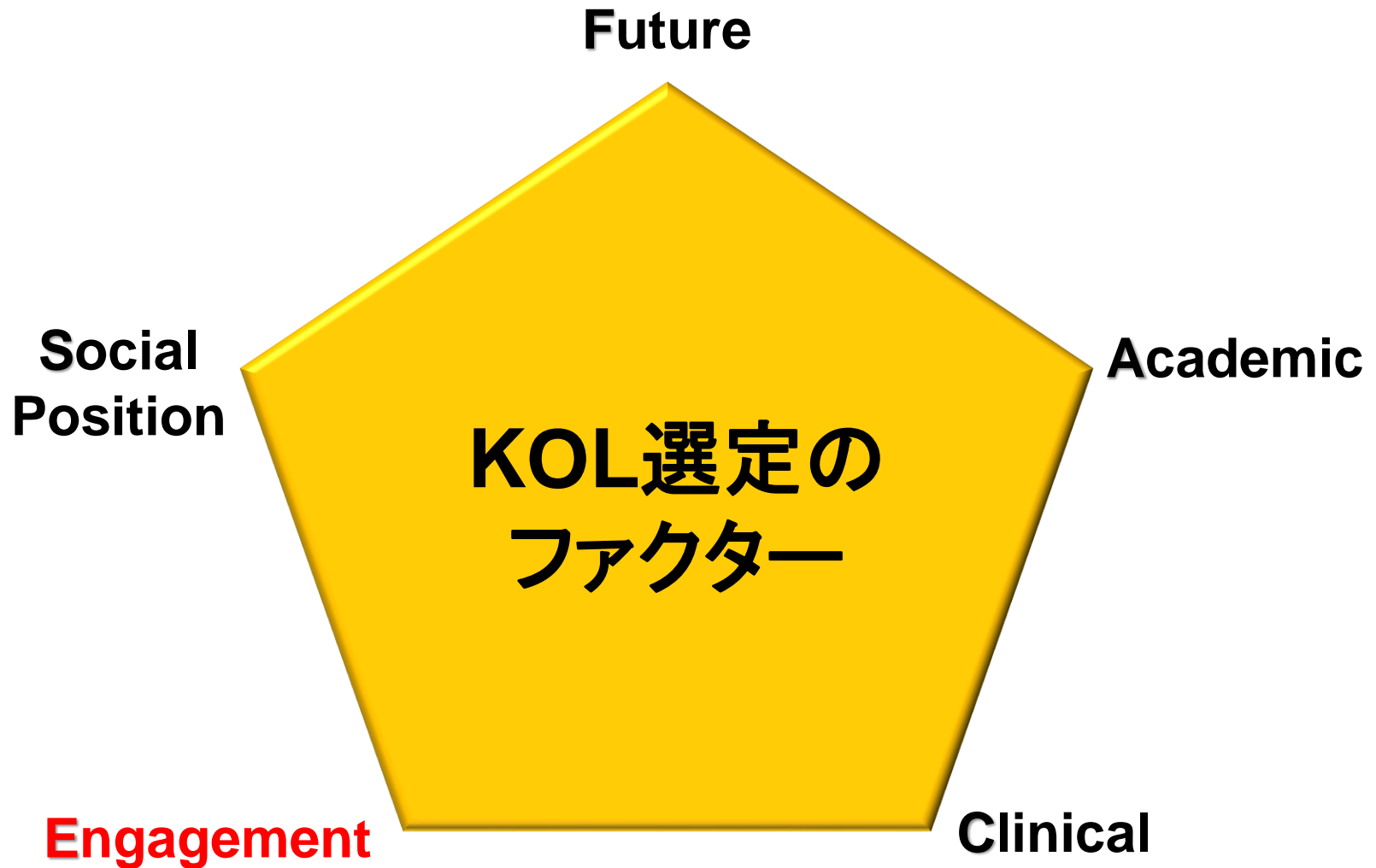
3. KOL選定の要素を考える

What's Factor?

KOL選定の要素は？

- ①情報入手が可能
- ②「事実」に基づくもの
- ③「経年変化」がわかるもの
- ④自社との関係性がわかるもの
- ⑤定量化が可能なもの

FACES



KOL選定の要素、FACESとは？

- ① 将来性の高さ
- ② 学術性の高さ
- ③ 臨床研究への関与
- ④ 社会的地位・政治力
- ⑤ 自社との関係性

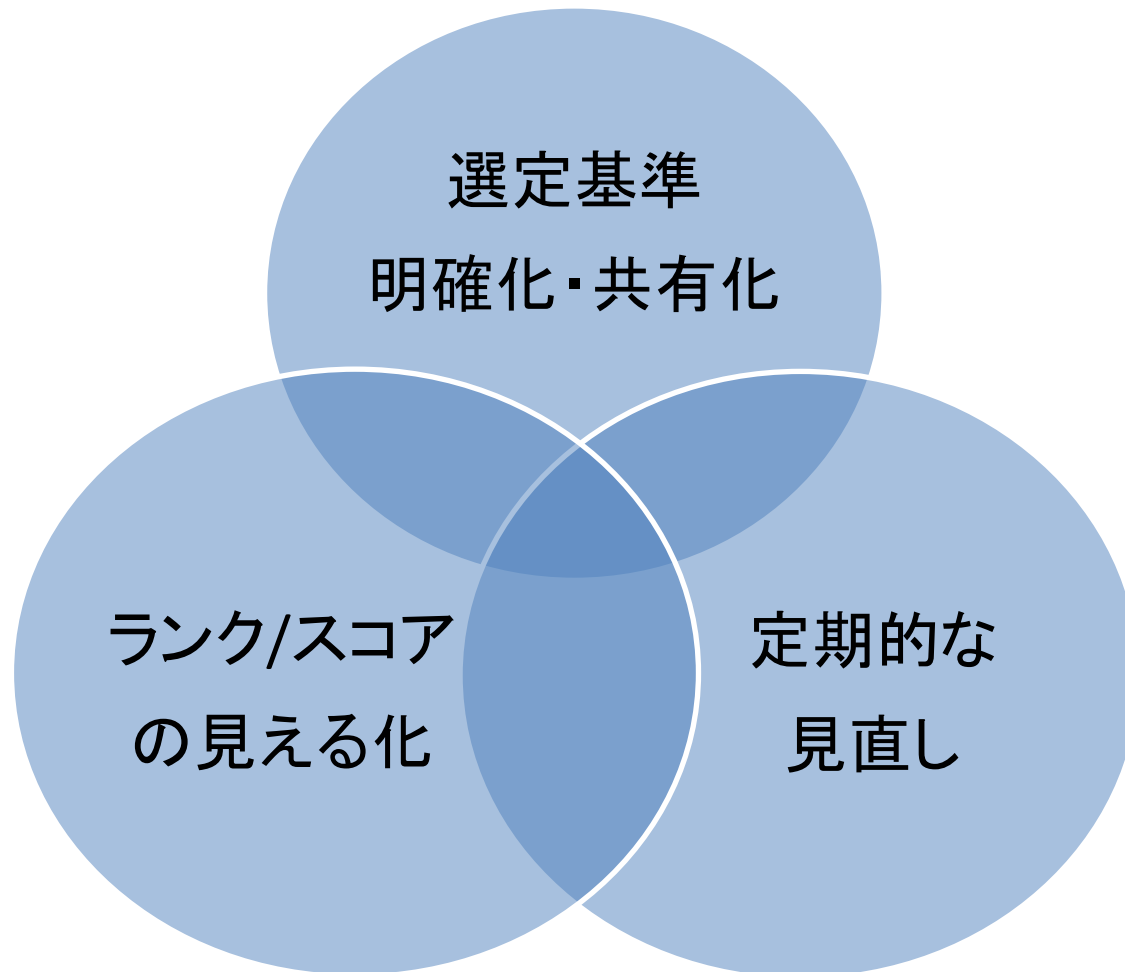
4. KOLの定量化によって得られるベネフィット

Our Benefit?

- ①一定の評価基準に則ったデータの共有化
- ②将来的なKOLの抽出・選定
- ③KOLの強みや弱みが多面的な評価
- ④要素ごと、要素間の関係分析
- ⑤KOL-RM(リレーションシップマネジメント)の見える化

5. KOL選定における定量化の実際

Shared Value



KOLを取り巻くさまざまな**客観データ**に
基づき、自社の**戦略的な選定基準**で、
KOLを選別・評価し、自社との関係性情報
を加えて**データベース(ファイル)化したもの**

- ① FACESカテゴリーの客観データによる
KOL候補の抽出
- ② 主観性・戦略性によるKOLのスコアリング
- ③ KOLパーソナルデータファイル
- ④ 各カテゴリー間の関係を分析することによる分析

Process

Step1: KOL候補母集団の選定

Step2: FACESごとの詳細データ収集

**Step3: FACESごとのスコア決定と
スコアリング**

Step4: 自社KOLの選定

Step5: 各種分析/管理

6. まずは、
論文調査 & 医師評価を始めませんか？

実はこれは大変

株式会社ディー・インパクトでは、10社以上
30件以上のプロジェクトを実施。

しかし、

- ・期間が数か月から半年かかる
- ・500万円～1000万円以上かかる

まずは、論文調査による医師評価を

1st ステップとして、医学論文に絞って

KOLの評価を行いませんか？

これだけである程度、KOLの評価が可能です。

また、本格的な調査のプレリミナリー調査となり、次のステップにも利用できます。

実施ステップ

1. 自社事業領域と関連するKW選定
2. 学術雑誌の選定(全てでも可)
3. 学術雑誌別の医師リスト作成(日本人のみ)
4. 学術雑誌別・著者の序列別付与点数決定
5. 全データに点数付与
6. 医師別の上位からの点数リスト作成

概算費用

調査範囲や検索KWの数で異なりますが、

200万円～400万円程度

＊正式なお見積もりは要件提議の後、
提示申し上げます。

実績

＜プロジェクト実績＞

- ・循環器領域
- ・眼科領域
- ・免疫領域
- ・がん領域

など30以上のプロジェクトを実施

＜代表 富本充昭の著作(共著)・講演実績＞

- ・ KOLドクターの的確な人選と良好な関係作りのコツ
- ・ 医薬品マーケティングにおける市場・売上予測と戦略策定
- ・ 医薬品マーケティングで講演したセミナー

お問い合わせ

社内セミナー、コンサルティングも可能です。

先着5社様限定無料セミナー（60分）受け付け開始

info@deepimpact.vc

Tel 06-6208-0141

〒541-0048

大阪府中央区瓦町3-3-7

瓦町KTビル7階

担当 富本充昭