

CACのMR-Naviが選ばれる3つの理由

理由 1

医薬システムのプロ集団が 開発から営業までフルサポート

CACグループの400名におよぶ医薬システムのプロ集団が、約50年にわたって蓄積された豊富な実績とノウハウをもとに、研究・開発・営業・安全性に至るまで、製薬企業の業務を一気通貫でサポートします。



理由 2

お客様の「やりたいこと」を 実現する提案力と実装力

MR活動は、製薬企業によって営業スタイルやミッションがまったく異なります。CACは、お客様が「やりたいこと」をITで実現する提案力と実装力で、顧客満足よりもワンランク上の感動を提供いたします。



理由 3

製薬業界の激しい変化にも 柔軟かつスピーディに対応

法改正、MA部門への注目、医薬品ビジネスの海外展開など、製薬業界は目まぐるしい変化のさなかにあります。MR-Naviは、そうした変化にも柔軟かつスピーディーに対応し、お客様の営業活動をサポートします。



選べる導入モデル お客様のニーズや営業スタイルにあわせて、3つのモデルを選べます。

Model
1



MR-Navi

医薬システム全般を手がけるCACだからこそ実現できる製薬企業向け営業支援システムです。お客様それぞれのニーズに合わせて、柔軟なカスタマイズや機能拡張が可能です。

Model
2



MR-Navi Lite

製薬企業向け営業支援システムとして必要な機能をすべてパッケージ化しました。リーズナブルなインシャルコストで短期導入できるようになっています。

Model
3



MR-Navi Cloud

MR-Navi Liteでパッケージ化された機能をクラウドサービスとして提供するモデルです。サーバーなどのインフラを用意する必要がなく、最少5人からでもご利用いただけます。

※記載の会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

製薬業向けサービス担当

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町24-1

TEL. 03-6667-8046

E-Mail : pharma@cac.co.jp

URL : <http://www.cac.co.jp/product/pharma/navi/>

健康と笑顔が溢れる明日へ、医薬とともに歩むITパートナー CAC

CAC 株式会社 **シーエーシー**

1803Navi

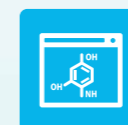
CAC

製薬企業向け営業支援システム

CAC MR-Navi

MR-Navi

あらゆる情報を逃がさず活かす、MR支援システムの進化形



MRの知識と経験を最大化する、製薬企業のためのSFA/CRM。

医薬品医療機器等法の施行や医療従事者の考え方の変化により、MRを取り巻く環境は大きく変化しており、限られた時間の中で正確な情報提供と的確な営業活動が求められています。MR-Naviは、マルチチャンネルで収集された情報をひとつのポータル画面で活用可能にすることで、業務効率化はもちろん、MRの知識と経験を最大限に「伸ばせる」営業支援システムです。

課題 01

〇〇医師からの問い合わせがMRには伝わらず訪問機会を逃してしまった…



課題 02

注力して欲しいターゲットが本社からMRに良く伝わっていないようだ…



課題 03

新規納入の情報が入らずフォローアップのチャンスを無駄にしてしまった…



チャンスを逃さず活かし、処方獲得に役立つ機能が充実しています！

マルチチャンネルで解決！

- 会員サイト
- Webセミナー
- コンタクトセンター
- メルマガ/DM
- 実消化実績情報

さまざまなチャンネルにおける顧客のアクションをMRにフィードバックし、それぞれの顧客が必要としている情報をタイムリーに提供できるようにします。

他チャンネルからの情報を活用したら訪問機会の創出が容易になった！

ターゲット管理で解決！



営業施策に合わせて、タイムリーにターゲットを設定できます。MRが収集した独自情報も追加でき、社内での共有や引き継ぎが可能です。

本部施策がMR活動にすぐ浸透、変化の激しい外部状況に合わせてリソースを有効活用できた！

レコメンド機能で解決！

- 新規納入製品
- 未訪問施設
- 未回転施設
- マルチチャンネル



各チャンネルの情報、本社戦略、重点施策、目標達成状況などからレコメンド情報をMRにプッシュ通知し、次に何をすべきかの判断を支援します。

今、自分が起こすべきアクションがわかるから効率の良いMR活動が可能になった！

ユーザーカスタマイズ機能

日報と顧客情報の項目などを、お客様が容易に追加・変更することが可能です。マーケティング戦略、営業施策、業務内容などの変化に柔軟かつスピーディに対応できると同時に、MR活動の標準化にも役立ちます。



機能紹介

MRの業務効率化

スケジュール

MRの活動スケジュールを、カレンダーベースで簡単に登録・変更できます。スケジュールは全社で共有できるため、本部マネジメントや他部門と連携したアプローチを容易に実行できます。



活動報告

直感的なUIの日報作成画面で、MRの入力負担と上長の確認負担を軽減します。MRの活動ステージによって報告内容が変化し、収集すべき情報やアピールすべき情報を意識付けることができます。



顧客情報の一元管理

基本情報、実消化実績、販路、カスタマー・ジャーニー、チーム内MRの活動状況など、各施設・医療従事者に関する情報を1ページにまとめ、MR活動を計画するためのトータルな判断材料を提供することができます。



マルチデバイス対応

パソコンはもちろん、スマートフォンやタブレット端末にも対応しています。いつでもどこからでもMR-Naviにアクセスできるため、思い立ったその場で日報の作成や状況の確認など、すきま時間を有効活用できます。



活動状況の見える化

ポータル

上長・MRはもちろん、本部のマーケティングやプロダクトマネージャーまで、それぞれに必要な情報を最適化された形で提供します。自分自身や部下の活動状況がひと目でわかるため、迷うことなく次のアクションを実行できます。



実消化実績照会

実消化データを取り込むことにより、MR単位、施設単位、製品単位で実消化実績を集計・表示することができ、MRの活動状況と実消化実績を対比させながら評価していくことが容易になります。



柔軟かつ容易な運用

管理者向け設定機能

MR-Naviの運用に必要な各種マスターについては全てシステム内でメンテナンスが可能です。Excelでのダウンロード、アップロード、個別更新、日付を指定しての事前登録など、運用に必要な機能は全てそろっています。すでに他システムでマスターを管理している場合、所定のフォーマットでの自動取り込みにも対応しています。

