2018-09-10

**陳如月**

**各種藥品資訊傳遞的方向**

美國史丹佛大學為Google眼鏡開發了一個配備專門的應用軟體，它可以幫助自閉症兒童識別其他人面部表情，發展更好的社交技巧。

或許有一天會出現藥商允許MR配戴Google眼鏡。分析醫師的面部表情，告知MR，「我不是在說明產品的情況下**」**、「我根本不感興趣」、「因為我有興趣，請介紹資料A」。

此外，當產業的規範逐步擴大，或許導入記錄detailing或利用AI，當ＭＲ訪談中出現「適應症外」關鍵字時，MR持有的裝置和Google眼鏡發出警告傳號技術的日子不會太遠。

在不久的將來，藥品資訊傳遞的方向將變成什麼樣？以下分享8月30日日本Uto Brain研討會「思考藥業的銷售和MR應該是什麼樣的方式」裏介紹的「各種藥品資訊傳遞的方向」。

|  |  |
| --- | --- |
| 行銷流程 | 今後的方向 |
| 1. MR to Dr
 | 縮小傾向 |
| 1. MR to Ph (藥師) to Dr
 | 檢查表的普及，藥師利用挖掘 |
| 1. Dr to Dr
 | 以企業為中心的研討會有縮小的傾向，但自主的社群擴大 |
| 1. “e” to Dr
 | WEB研討會、隨選內容擴大。MS[[1]](#footnote-1)利用隨選內容介紹 |
| 1. “e” to Ph to Dr
 | 以學名藥和生活習慣病藥品為中心擴大 |

首先，由於MR人數減少和Dr方面的接受狀態，MR to Dr的資訊提供減少是不可避免的。②的MR to Ph (藥師) to Dr是一種透過藥師利用失智症和癲癇等的檢查表的普及，「挖掘」的方法。此外，糖尿病、憂鬱症、骨質疏鬆症等疾病的管理，希望藥師扮演「挖掘」，串連到醫師的角色。

Dr to Dr是企業主辦、協辦的真實研討會逐漸減少，但沒有贊助商的醫師同儕社群增加。

“e ”to Dr是預期WEB研討會或是企業自有媒體的擴大。各種內容經由藥品批發商的MS引導，提升MS的detail →連結到採用家數增加的事例也越來越多。

最後的“e ”to Ph to Dr是②的MR to Ph to Dr的“e ”型式，但它可能主要是以幾不利用MR的學名藥和中小型藥商為主。

網路搜尋最近三個月藥業裁員報導，摘要如下:

6月8日，在美國胰島素市場動蕩的情況下，Novo Nordisk考慮裁員3000人。現今Novo Nordisk在79個國家有超過42,000名員工。8月15日，Roche由於其癌症暢銷藥面臨生物相似藥襲擊，在加州的Genentech裁員223人。8月31日，大正製薬公布有948人申請提前退休，佔全員工（約6300人）的15%。9月4日，一位知情人士告訴路透社，Bayer正在考慮裁員和外包ㄧ部分研發。9月6日，在7月份公佈營業檢討之後 - 並且面臨新的挑戰 - GSK正在削減其美國員工650名，其中450人是銷售職位。

※　　　※　　　※

美商圖策智能創辦人林清詠認為人工智慧 (AI) 並不是取代低端人口，而是協助高端人才處理更複雜、大量的資訊。醫師每天看很多病人，已相當疲累，大量醫學期刊文章無法一一吸收，如果有AI協助消化訊息，就可帶來很多幫助。

藥商如果充分應用AI，使得MR容易傳遞適當的訊息給客戶。期待有一天，MR配戴Google眼鏡，掌握客戶當下的狀態，更有效率地傳遞資訊，提升detailing效果。

 (取材自醫藥經濟)

–End–

1. **MS是Marketing specialist**。MS是藥品批發商的銷售代表。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 藥價交涉 | 處理品目 | 醫藥知識 |
| MS | 有 | 以藥品為首與醫療保健有關的各種產品 | 依處理產品的廣泛知識 |
| MR | 無 | 自己公司的產品 | 與自己公司產品相關的專業知識 |

 [↑](#footnote-ref-1)