2019-09-23

**陳如月**

**Detail不會導致處方的MR，最多四個人中就有一人**

**～根據數理模型AI『Forecast-A1』的醫師detail反應度的分析判明～**

根據日本A-zas公司提供的數理模型AI『Forecast-A1』的多家公司專案，對MR detail的「醫師反應度」進行了分析。分析结果顯示，各個公司都有優秀的MR存在，能對很多醫師的處方產生影響。但是另一方面，也確認了最多達每四個MR中就有一人其detail沒有對任何一位醫師的處方產生影響。雖然結果會因產品而異，但是在MR正在减少的現在，如果確認了「醫師detail反應度」後沒有任何行動，則可能會產生很大的損失。

在日本，越來越多產品使用數理模型AI『Forecast-A1』。結果，基於數理模型AI指標的MR活動變得活躍起來。在『Forecast-A1』中的「醫師detail反應度」的指標是，透過數理模型AI分析活動數據和醫療機構銷售數據，可以找到現在detail產生影響處方的醫師。即使在擁有多位醫師的醫院中，也會顯示每位醫師的「detail反應度」，因此，也可以在至今為止未知的醫院中，辨識「對detail有反應的醫師 (做detail的話會有反應並處方的醫師)」和「對detail沒有反應的醫師做 (即使做detail，沒有反應並且不處方的醫師)」。

這已成為確認目標市場選擇後的detail活動有效性和制訂detail方案等的重要指標。

這次，分析了導入該系統各公司每個MR的detail有反應的醫師的狀況。他們發現各個公司都有優秀的MR在目標市場醫師中產生detail反應，並發現他們的活動內容有值得在公司內部共享的地方。但是另一方面，也確認沒有任何一位醫師對detail有反應，亦即detail對任何醫師的處方都沒有影響的MR的存在。發現醫師對detail反應是0的MR比例依產品不同而異，8~ 24%不等，在多數情況下大約每4位MR中的1人的比例其detail完全沒有效果。雖然產品的狀況也有影響，不僅是ＭＲ的能力的問題，但是醫師對detail反應是0的MR的detail費用甚至有可能高達數億日圓的情形。

然而，可用MR的detail活動的獨創性增加「醫師detail反應度」，在引進該系統的各個公司確認『Forecast-A1』的「detail反應度」的同時，主管對ＭＲ的教導等也逐漸成為一個重要的課題。

不僅要對醫師做目標市場選擇，還要確認「醫師detail反應度」的狀況，並考慮MR的活動對於提高製藥公司的營業效率也極為重要。

不論是什麼樣的銷售自動化系統，很多公司側可衡量的重拜訪次數和目標市場醫師數量，其實更應該重視品質。同時，主管教導標竿學習以及最佳典範學習，確保MR的detail影響醫師處方，才會有優質的營業效能。

(取材自Mix Online)

–End–