2023-10-02

**譯者**．**陳如月**

# 為什麼與關鍵意見領袖的醫學接觸會推動治療的採用：與Veeva商業諮詢全球主管Dan Rizzo的問答

**隨著治療變得越來越複雜，生命科學行業需要更多具有專業知識的專業人員。**

分析顯示，在上市之前，醫藥學術專員（medical science liaison，簡稱MSL）與關鍵意見領袖（KOL）進行疾病狀態教育，可使治療採用率提高1.5倍。這是根據對全球80%以上生物製藥公司中6億醫療保健專業人員（HCP）互動的分析的新數據得出的結論。Pharmaceutical Executive總編輯Meg Rivers與Veeva商業諮詢全球主管Dan Rizzo討論最近的Veeva Pulse調查結果，內容涉及現場醫療對上市環境中臨床應用的影響。

**Pharma Exec：你能否分享一下MSL的參與度是如何轉變的，以及它是如何影響上市成功的？**

**Dan Rizzo：**個人化醫療正在興起，在過去7年占核准新藥的四分之一以上。隨著治療複雜性的增加，對治療領域專業知識的需求也在增加。MSL是幫助HCP做出治療決定的關鍵，提供最終改善病人預後的科學資訊。

由於個人化醫療和罕見疾病需要KOL和HCP接受更多的科學教育，MSL的角色現在更加重要。現在，我們第一次清楚地瞭解了現場醫療參與如何影響上市環境下的治療採用。我們最新的Pulse分析顯示，在上市前與KOL進行疾病狀態教育，無論是面對面還是動態影像，在上市後的前6個月內，治療方法的採用率提高1.5倍。

這種由MSL進行的早期教育具有持久的影響，因為新療法在產品上市後18至24個月開始持續的時間是原來的1.3倍。這些結果顯示了生物製藥公司長期以來所了解但無法準確計量的內容。

**Pharma Exec：隨著這種複雜性的增加，整個產業的MSL和KOL參與度是否會增加？**

**Rizzo：**只要我們一直在衡量參與度，現場醫療互動的時間一直比典型的商業會議長。但很明顯，數量較少。MSL花大量時間與他們接觸的KOL相處。儘管科學參與和治療採用之間存在明顯的連結，但數據顯示，大多數KOL在現場醫療方面沒有得到充分的服務。

事實上，研究結果顯示，70%的KOL只與一個生物製藥現場醫療團隊接觸，限制了科學交流、醫學見解和潛在的治療採用。此外，30%的全球專家根本沒有與MSL的互動記錄。

無論醫學事務團隊在對應作業中錯過了關鍵意見領袖，還是未能記錄互動，結果都是一樣的 — 衡量影響力並將其與整個組織的其他見解聯繫起來是不可能的。

**Pharma Exec：MSL如何滿足這種對更多教育的新需求？它將如何改變傳統的上市策略？**

**Rizzo：**在**過去12個月中**，**對醫學團隊人力的投資**一直**保持不變。然而，絕大多數HCP要求更多的互動** — **91%的人表示MSL的拜訪非常有效，但生物製藥公司沒有充分利用。**

為了讓**醫學團隊舉行**最有用的會議，選擇HCP的現代方法可能是答案。MSL識別KOL進行上市的傳統策略可能存在高度的偏見，並且不能反映真正的影響力。透過使用數據驅動的方法，MSL可以獲得整個行業客觀的KOL視角，幫助他們優先安排時間、建立新的聯繫並加強他們現有的關係。

**Pharma Exec：對於生物製藥公司來說，要發展它們的醫學團隊效能模型，需要牢記什麼是重要的？**

**Rizzo：我們現在有數據支持MSL在上市前會產生影響，隨著這一點，我們看到行為發生了變化。即時、連結的數據可以擴大對合適的科學專家的接觸範圍，並產生可以在整個組織內快速有效地共享的見解。**

單靠數據並不能解決問題。最佳策略是快速整合有關KOL的新數據，根據影響力確定參與的優先順序，並將醫療見解重新帶入業務中。這最終將幫助生物製藥公司更明智地了解如何最好地滿足他們治療的病人的HCP需求。

(資料來源：Pharmaceutical Executive)