2024-04-01

**譯者**．**陳如月**

利用現代數據重新定義當今複雜療法的商業模式：與Veeva Compass執行副總裁兼總經理Peter Stark的Q&A

*Stark討論了數據如何重塑商業策略。*

隨著越來越多製藥公司採用基於演算法的新技術，數據變得越來越重要。Veeva Compass執行副總裁兼總經理Peter Stark與 Pharmaceutical Executive討論數據如何讓製藥公司更全面地了解病患群體，以及收集以病人為中心的數據的重要性。

**Pharmaceutical Executive：為什麼更完整的以病人為中心的數據對複雜的治療如此重要？**

**Peter Stark：**想像一下，你是一位商業領袖，試圖在正確的時間找到合適的病人進行複雜的治療。在罕病和精準醫療中，你可能正在尋找尚未被他們的HCP診斷的病人。形勢已經產生變化。你不再遵循處方，而是由病人的處方和處置的旅程引導。

在過去一年中，超過三分之一的處方品牌出現在醫療理賠中，包括在診間給予的治療、注射和輸注。然而，關於HCP如何開出細胞和基因療法等藥物處方的詳細數據是一個盲點。因此，你試圖依賴傳統的零售數據，但你無法及時取用它，你看到的是零碎的部分。你試圖找到看不到的病人和HCP。你需要快速行動，將藥物送到病人手中，但數據不完整，已成為減慢你速度的錨。

生物製藥公司現在需要的是速度，而不是錨。他們需要有效地管理商業團隊，並提高接觸新的HCP和病人的能力。取用數據的時間已從數週或一個月變為一天甚至幾小時。

借助以病人為中心的現代醫學新數據，商業領導者現在可以全面、及時地了解藥局調劑的處方以及在診間環境中給予的治療。

**PE：現代數據的速度如何推動商業策略？**

**Stark：**創造這種速度的是精確和敏捷。商業領導者需要可以信賴的更完整、更精確的數據。他們需要知道特定產品或適應症的特定的醫療服務提供者作為目標和放在優先地位，以及他們需要多少地區和外勤團隊。商業運作面臨越來越大的壓力，需要在正確的區位找到正確的HCP，這對於複雜的療法來說尤其具有挑戰性。

敏捷來自於無限制、及時地取用完整數據 — 這意味著這些數據不會被拼湊在一起 — 因此團隊可以獲得準確的全方位視圖。這似乎很簡單，但商業團隊之前並沒有完全取用權限。

根據任何需要，在任何時間使用所有可用數據的自由，解鎖了更深入的病人和HCP層面的見解，可以重新定義商業方法。我們與一些公司合作，這些公司現在在整個病患旅程中設置警報信號，這樣他們就可以在正確的時間找到正確的病人進行治療。正是這種敏捷性推動產業的發展，造福病人。

**PE：請談談在理解零售和非零售的處方數據方面所面臨的挑戰。**

**Stark：**通過醫療處置進行管理的品牌一直在使用顯示單位銷售到一個中心位置的數據，而沒有急迫需要的誰開處方或執行醫療處置的細節。他們沒有求助於標準數據，而是依靠他們的外勤團隊告訴他們，他們的產品實際在哪裡使用以及誰在開處方，而這種方法缺乏規模和準確性。

如果沒有完整的視圖，你可能無法找到所有相關的病人，也無法確定並聯繫到正在看診、診斷和治療病人的真正優先的HCP。下游的影響是巨大的。這就造成了影響HCP目標定位、區域對焦、外勤團隊規模、資源優化，甚至激勵性報酬的不準確性。

**PE：**完全取用現代數據​​將如何影響銷售團隊？

**Stark：**這將帶來產業前所未有的變化。現在，銷售團隊可以全面了解匿名病人的縱向數據，以及HCP、HCO (Health Care Organization)、Zip、(美國)州和國家層級的處方和處置預測。這使商業運營團隊能夠快速、精確地執行。他們可以建立適當規模的外勤團隊，將他們與區域對焦，並更準確地發出警報信號提醒他們有新病人和HCP。

如果沒有全貌，特別是在同時存在零售和非零售產品的情況下，錯誤的對焦可能會導致外勤資源分配效率低下和浪費時間。處方者層級的預期處方和處置使品牌能夠對其完整的處方和處置活動進行區隔和目標定位，以實現更準確的預測、績效和競爭分析。

現在，新的數據可以為商業策略領路，包括如何建立銷售團隊，從人數到區域如何對焦、如何定義和衡量績效成功，或組織如何規劃未來。

這很重要，因為當使用完整的以病人為中心的數據來規劃商業策略時，它們可以更快地接觸到更多有需要的病人。

(資料來源：Pharmaceutical Executive)