

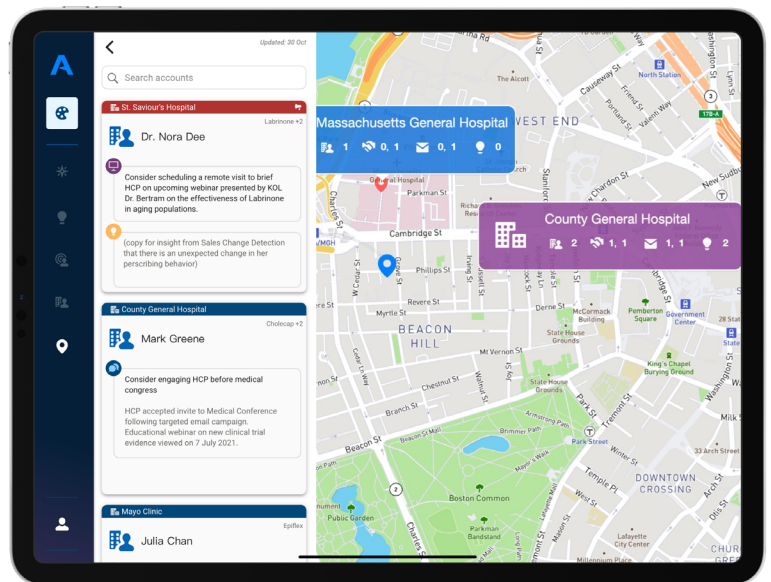
# コマースチームのエンパワーメント

コマースチーム全体を、共有された可視性とAI駆動のガイダンスで結びつける

Aktanaのエンド・ツー・エンドのリソースおよび実行管理ツールは、営業担当者、営業所長、ブランド・リードなどに対する深い洞察力と明確な提案により、調整されたコマースチームの可能性を最大限に引き出します。

## セールスチームのトータルビュー

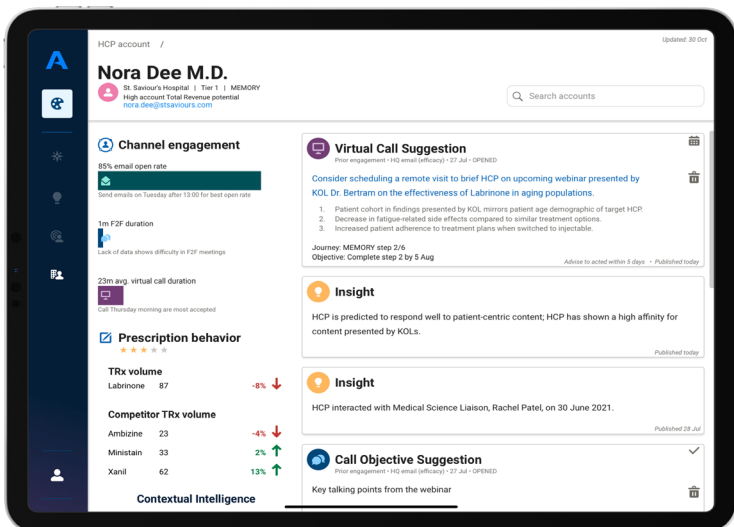
Aktanaの営業担当者専用のUIは、医療従事者とのより良い関係構築をするための高度な推奨ワークフローを提供します。営業担当者は、状況に応じた推奨、各医療従事者との過去および計画された複数チャンネルでの医療従事者達の行動の可視化、本社マーケティング活動への活動結果の提供など、すべてを一箇所で行うことができます。



**実際のワークフローを反映**  
アカウントの優先順位付け、チャンネルの選択という営業担当者のワークフローをより正確に反映

**営業担当者をデジタルでサポート**  
すべてのチャンネルにおける活動の履歴を提供し、医療従事者の状況を直感的に提供

**計画の可視化**  
地図上に表示された推奨を見て、チャンネル選択を容易に（訪問計画立案サポート）



## レップ・エンゲージメントAI

営業担当者のCRMに掲載された推奨を、担当者の好みや都合に合わせて調整し、優先順位をつけることで、採用の可能性を高めることができます。

### 推奨の理由を提示

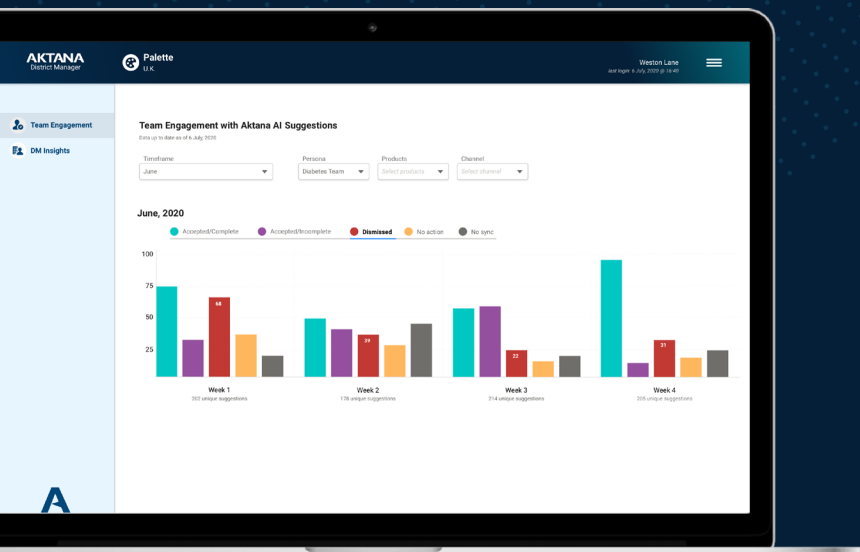
優先順位をつけて総合的に判断した行動を促すことで、営業担当者が推奨事項に従うための十分な理由を提供

### 素早く現状の把握

直感的に医療従事者の状況を提供するために、すべてのチャンネルでのインタラクションの履歴を包含

### 無理や無駄のない活動

営業担当者のカレンダーや電子メールとのシームレスな連携により、ワンクリックで訪問計画を設定したり、営業担当者からのメールを送信することが可能



## 営業所長の見解

営業担当者がネクスト・ベスト・アクションの推奨をどのように利用しているかをマネージャーが完全に把握できるようにすることで、パフォーマンスの要因を発見したり、コーチングの機会を特定したり、営業チームを同期させたりすることが容易になります。

### 営業担当者の活動サイクル分析

製品別、チャンネル別、週/月別の営業担当者の行動傾向を把握するための可視性を営業所長に提供

### コーチングの可能性を探る

推奨行動に関するアラートを受信し、個々の営業担当者またはチーム全体に対するコーチングの機会を特定

### 既存のワークフローによるアクセス

ライフサイエンス企業のCRMやAktanaのオンラインポータルを通じて、iPad、ノートパソコン、モバイルから営業所長向けのインサイトにアクセス可能

# 設定可能なレポートツール

ユーザーのエンゲージメントを監視し、効果を測定し、戦略改善の機会を特定するために、独自のKPIセットに合わせた一連のレポートツールを使用します



## 💡 現状の把握

ブランド戦略のアイデアから実行まで、貴重な知見を得ることが可能

## 💬 状況の透明化

担当者からのフィードバックをリアルタイムに把握し、現場で起きていることを確認

## 🔄 リアルタイムのインサイトにアクセス

最適な効果を得るために戦略や戦術をモニターし調整するための可視性をチームに提供

今日の複雑な環境下でも医療従事者と営業担当者の皆様との関係を構築するサポートを提供します。

Aktanaにお手伝いできることがあります。私たちにご相談ください。

[www.aktana.com/ja](http://www.aktana.com/ja)

[japansales@aktana.com](mailto:japansales@aktana.com)