

# グローバルに開催されるイベントの管理を統合し、 チームの生産性を向上させて、 メディカルイベントの影響力を増大

## 成功のポイント

上位 20 社に入るこちらの製薬企業では、世界各地の分断された 40 を超えるシステムを置き換えて、グローバル全体でイベント関連の標準業務手順書（SOP）を再定義することで、単一のシステムによるイベント管理の円滑化を実現しました。本社と現場との連携が強化されるということは、営業担当者、現場マネージャー、メディカルアフェアーズ担当者、そしてマーケティング担当者の全員が、信頼できる同一の情報源にどこからでもアクセスできるということを意味します。イベントをグローバルに管理する単一のプロセスを導入して以来、この企業は以下のことを達成してきました。



イベントの承認に  
かかる時間を 8 週間  
から 2 週間に短縮



医療従事者との  
契約処理にかかる  
時間を 2 日に短縮



現場チームの  
トレーニング時間を  
2 時間に削減



重要な 1 市場で  
イベント数を  
75%増加

## 課題：世界各地で実施されるイベントに一貫性がなく、可視性も限定的

イベント管理のための新システムを導入するまで、この企業では、ヨーロッパの 20 を超える地域のテクノロジーの分断が問題となっていました。チームは世界各地の起用スピーカーや支出の監視に苦勞していました。本社では各地域のイベントについてほとんど把握しておらず、実施されるイベントに一貫がないために医療従事者の十分な満足を得ることができませんでした。

この企業では、イベント用にコンプライアンスを自動化し、組み込みのベストプラクティスと業界特有の高度な機能を提供することのできる、一貫性のあるグローバルなフレームワークを適用する手段を必要としていました。営業、マーケティング、そしてメディカルアフェアーズなどのイベントチームもまた、効率化と日々のイベント管理業務を簡素化するシステムを求めています。

## ソリューション：Veeva CRM Events Management

この企業では、イベントプロセス、SOP、テクノロジーの社内評価を行った後、Veeva CRM Events Management を新たに使用することを決めました。イベントの大部分を MR が管理しているため、Veeva CRM とシームレスに連携するシステムが必要だったのです。

Veeva CRM Events Management は同社の新しいイベント戦略の基盤となりました。機動性に優れたソリューションである Veeva CRM Events Management によって、きめ細かいワークフローとプロセスを構築できるようになり、地域のコンプライアンス要件に合わせて柔軟に調整できるようになりました。

## 試験運用：統合化されたグローバルなイベント管理プロセスの作成

この大手製薬企業は、ソリューションの最初の試験運用をヨーロッパとラテンアメリカで開始しました。こうして一元的なテクノロジー基盤が整った同社は、イベント関連の SOP の再検討を始めました。45 を超える異なった企業ポリシーを合理化して中核を成す一連のガイドラインをまとめ、さまざまな役割に応じた 80 種類のページレイアウトを、グローバルに開催される全イベント向けにわずか 30 種類にまで削減できました。イベント用の統合化されたプロセスとベストプラクティスのテンプレートの運用を開始してからは、この全社的なフレームワークに基づいて地域の事情に合わせたイベントの設計管理に集中できるようになりました。

## 成果：グローバルな簡素化と円滑化

試験運用の後、この企業は Veeva CRM Events Management を、最も戦略的なグローバル市場の営業、コンプライアンス、IT 部門のリーダーに紹介しました。運用開始時には、システムに関するトレーニング、そしてテクノロジー、人、プロセスの連携により、どのようにイベントの影響力を高めていくかに関してもトレーニングが実施されました。

同社では、本社と現場の連携強化により、次のようなメリットを得られています。

- スピーカーと出席者の管理が自動化されたことで、現場ユーザーの効率性と生産性が向上しました。同社の最も戦略的な市場の 1 つでは、同じリソース数で**イベント開催を 75% 増加**させています。また、自動化されたワークフローによって**承認プロセスが 2 か月から 2 週間に短縮**され、現場チームの**トレーニング時間が 2 時間に削減**されたため、採用率が高まりました。
- メディカルおよびコマーシャル部門のための役割別の機能により、各チームは必要な情報にのみアクセスできます。例えば営業チームには、イベントに参加したメディカルアフェアーズと医療従事者との関わりの詳細が表示されません。またシステム内で共有されているステークホルダーに関する可視性の向上により、メディカル部門はキーオピニオンリーダー（KOL）のリストを容易に抽出できるようになり、その情報をコマーシャル部門と共有できるようになりました。
- KOL に対するグローバルな支出状況がすべて、一ヶ所で追跡されることで、国境を越えたイベント計画が改善されています。これまで数週間かかっていた**KOL への支払い処理は、48 時間で済む**ようになりました。また Veeva CRM Events Management で医療従事者との契約を直接管理できるようになったことで、**承認までの時間が数日に短縮**されました。

さらに Veeva CRM Events Management は、地域のチームが現地のコンプライアンス要件を満たすうえでも役立っています。フランスでは DMOS 法によって、ライフサイエンス企業があらゆるイベントを医療従事者団体に申告・報告することが求められています。これまでこの企業には、ブランド・治療分野全体の類似したイベントを自動的にグループ化する手段が不足していました。現在、同社は Veeva CRM Events Management を使用して、特定のブランドを紐付け、それに関連した全イベントのコンプライアントなサマリーを提供しています。これにより、特定の用途向けにローカルシステムをカスタマイズしたり構築したりする必要性が減っています。

## 今後の展望

同社のチームは Veeva CRM Engage Webinar の試験運用も検討しています。このアプリケーションは、Veeva CRM Events Management 上に構築されており、バーチャルイベントを容易にそしてコンプライアンスを確保して開催することができます。Veeva CRM Events Management と Veeva CRM Engage Webinar を組み合わせることにより、あらゆるタイプのイベントのより良い実施を実現する新しいアプローチが生まれます。