

★患者インサイトと行動変化の構造をいかに読み解く？
製薬企業での立案や意思決定に活かすための分析手法と実践的アプローチを解説

セミナーNo.508114

Live配信
または
アーカイブ配信

患者インサイト・行動変化分析と 戦略立案への活用

—医薬品開発・マーケティング担当者のための実践論—

- 日 時:2025年8月27日(水) 13:00~17:15 ●聴講料:1名につき 49,500円(消費税込、資料付)
●会 場:Zoomを使用したLive配信 ※Live配信から 〔1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき44,000円(税込)〕
7営業日後を目安にアーカイブ配信いたします。 〔大学、公的機関、医療機関の方には割引制度(アカデミック価格)があります。〕

1. 定性・定量調査による 患者行動・心理の把握・理解と戦略への活用

【13:00-15:00】

(株)シード・プランニング 専務執行役員 佐々木 岳 氏

【講座趣旨】Patient Centricityが医薬品・医療機器など医療関連企業の理念の根幹をなし、Patient Experienceをより良くすることによって患者と企業とのエンゲージメントを高めることが医薬品マーケティングの重要な領域になってきている。
そのために、定性的インタビュー調査により患者のアンメットニーズを掘り起こすPatient Journeyは有用なツールとなりうる。
本セミナーでは、医薬品マーケティング戦略に活用できるPatient Journeyの作り方と、戦略に活かしていくポイントについて理解を深める機会としたい。

◆インサイトとは？

- ・インサイトとは？
- ・アンメットニーズの視点

◆アンメットニーズを掘り起こすには

- ・カスタマーへの理解を深める
- ・異視点からの掘り起こし

◆Patient Centricity, Patient Experience, Patient Journey

- ・なぜPatient Centricityか？
- ・Patient Journeyの意義

◆患者行動・心理を明らかにするリサーチ手法

- ・マーケットリサーチの種類、定性踏査と定量調査
- ・ペイシェントジャーニーを明らかにしてUMNを探る手法
- ・定性調査設計、実施、分析のポイント
- ・定量調査設計、実施、分析のポイント

◆患者行動・心理の戦略への活用

- ・ペインポイント、ゲインポイント、タッチポイントの理解
- ・医療提供者と患者、異視点のギャップから機会を見出す

【質疑応答】

2. ペイシェントジャーニーの分析・変化予測と 戦略への活用

【15:15-17:15】

(株)社会情報サービス 調査事業 PMR局 兼
ヘルスケアインテリジェンス局 シニアアドバイザー
大澤 一範 氏

【講座趣旨】質の高いマーケティング戦略の策定には、3C分析が重要視されていますが、その中で、市場に関する詳細な現状把握と適切な将来予測は不可欠です。ペイシェントジャーニーを作成することにより、市場の全体像を俯瞰しつつ、戦略上のボトルネックの特定および解決策の発見が可能となります。また、患者インサイトをペイシェントジャーニーと関連付けることで、将来的な市場動向の予測精度が向上します。本セミナーでは、冒頭でペイシェントジャーニーが戦略立案に不可欠な理由を説明し、ペイシェントジャーニーの分析において重視すべき点について触れた後、現状把握と将来予測の具体的方法を提示します。そして最後に、ペイシェントジャーニーの戦略への活用方法を説明し、まとめたいと思います。

1. なぜ、ペイシェントジャーニーが戦略立案に欠かせないのか？

- 1.1 パイプライン製品の戦略立案とペイシェントジャーニー
- 1.2 製品導入の戦略立案とペイシェントジャーニー

2. ペイシェントジャーニーの分析で欠かせないこと

- 2.1 網羅的にマッピングする
- 2.2 起こっていることの背後にある理由について把握する
- 2.3 患者の数だけでなく背景理由についても定量的に把握する

3. ペイシェントジャーニーの現状を把握する方法

- 3.1 セカンダリーデータの活用
- 3.2 プライマリー市場調査の活用

4. ペイシェントジャーニーの将来を予測する方法

- 4.1 PEST分析とペイシェントジャーニー
- 4.2 PEST分析結果の定量化

5. ペイシェントジャーニーの戦略への活用

- 5.1 市場機会と意思決定
- 5.2 市場機会の感度分析

【質疑応答】

「患者インサイト」セミナー申込書

(Live配信/アーカイブ配信 下記のいずれかに☑を入れてください)

☐ Live配信 (No.508114) 開催日:8/27

☐ アーカイブ配信 (No.509161) 配信期間:9/5~9/15

・申込書に必要事項をご記入の上、FAX (03-5436-7745) にてお申込みください。

・ホームページからも申込できます。 <https://www.gijutu.co.jp/>

会社名	事業所・事業部		
住所	〒		
TEL	携帯電話		
	所属部課	氏名(フリガナ)	E-mail
受講者1			
受講者2			
今後ご希望しない案内方法に×印をしてください(現在案内が届いている方も再度ご指示ください) 〔 郵送(宅配便) ・ ショートメッセージ(携帯電話) ・ e-mail 〕			
個人情報の利用目的			
・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため			
・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため			
・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします			



TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-7745

●申込方法

1. 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。
2. お申し込み後はキャンセルできません。
受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

3. 申込み人数が開催人数に満たない場合等、状況により中止させて頂く場合がございます。
4. 定員になり次第、申込みは締切となります