

AKTANA

AKTANA CASE STUDY

Novo Nordisk Pharma Ltd Interview



AKTANA



データのインサイトを活用し、 チャネル・ソリューションの最適化を支援したAKTANA 導入事例

AKTANA 導入前の課題



データから現場の活動へ



社内のデータ整備や可視化は積極的に取り組まれていたが、そこで得られたインサイトをシームレスに現場の活動につなげることに課題があった



アクションの誘導



データをもとにアクションを起こそうにも、「こういうデータが出てる」から「こういう行動をしよう」といった明確な誘導が出来ずにいた。



チャネル、ソリューションの最適化



チャネルやソリューションが多様化する中で、「誰に」「何を」「いつ」「どうやって」提供するかといった全体最適化が進んでいなかった。

AKTANA導入の決め手

Aktanaを導入する際の決め手となったポイントの一つは、日本国内でのサポート体制が非常に充実していたことである。

グローバル企業のプロジェクト、国をまたいだプロジェクトにおいてローカルのサポート体制に不安を感じる事が少なくない。

しかし、Aktanaは準備段階から安心して頼ることができるサポート体制を提供してくれた。



AKTANA導入のハードル

新しいプラットフォームで、安定した運用体制を構築できるか。

乗り越えられた理由

Aktanaのプロフェッショナルチームの支えが非常に大きかった。

初期開発ではユーザーインサイトに基づいたUXデザインが重要と考え、私たちと共に実際にAktanaを利用するユーザーの声を直接聞きながらプロジェクトを進めた。

結果、プロジェクトは建設的かつスムーズに進行した。

開発中、プロジェクトメンバーが重要視してる点を、Aktanaのメンバーが「MRさんからも同様のコメントを聞いている」と発言したとき、完全に目線が一致していると感じ、頼もしいパートナーだと思った。



AKTANAの主な活用方法

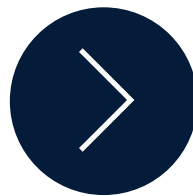
マルチチャネルでの情報提供活動が標準化する中で、データの可視化やインサイトを実行に移すためのソリューションとしてAktanaを導入した。

社内の様々なデータをオーケストレーションし、最もインパクトのある形で実行することが重要だと考えており、Aktanaはこのプロセスを支援するために利用している。

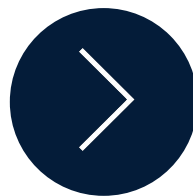
具体的には、データから得られたインサイトを実行に繋げるためのツールとして、最終的な実行をサポートする役割を果たしている。



AKTANA 導入後の変化



データから得られたインサイトが、実際の行動にどれだけ活かされたかの可視化ができた。



MRの方々からもAIソリューションを営業活動の効率化に活かしたいという前向きな意見が寄せられ、前向きなマインドセットの醸成にも成功した。



営業活動の効率化が進み、より効果的なデータ活用が可能となった。

PJ担当者のコメント

私たちの会社では、ユーザーのエンゲージメントを大切にしながら、プロジェクトとしてこのソリューションを育てていきました。そのため、リリース後のMRさんの利用において、私たちはトップダウンのアプローチはとらず、利用目標も設定しませんでした。正直、このアプローチをとるのは非常に勇気のいることでしたが、MRさんに積極的に参画いただきながら、一緒に育てていくマインドセットでプロジェクトを運営した結果、全員がこのソリューションを毎日利用し、様々な活用事例が主体的に発信されるようになりました。この結果は、Aktanaの皆さんも含むプロジェクトメンバー全員によって導かれたものだと確信していますし、誇りに思っています。

そして、この結果を導くためには高いアジリティを持ち、成果物のクオリティに対して高いコミットメントをしてくれるパートナーの存在は、必要不可欠でした。現在進行形で、私たちを力強くサポートしてくれるAKTANAの皆さんはプロフェッショナルなパートナーです。

今後は、さらにより高度な分析に基づいたソリューションへ進化させていきたいと考えていますので、より良いパートナーとしてコラボレーションできるのを楽しみにしています。



ノボルディスクファーマ株式会社
Isao Shirai 様

PJ責任者のコメント

私たちは、「顧客理解」、「マルチチャネルエンゲージメント」、「エンパワーされたオーケストレーション」という3つの柱を重視して、より優れた顧客エンゲージメントの実現を目指しています。そして、これらをシームレスに結びつける要素がデータです。

対面(F2F)とデジタルの活動を組み合わせた顧客エンゲージメントは、私たちの情報提供活動においてスタンダードになりました。しかし、膨大で多様なデータからタイムリーにインサイトを得て、フィールドの活動につなげていくことは、容易ではありません。生成AIなど技術的な進歩は目覚ましいものがありますが、最も重要なのは、人間を中心に考えた顧客体験をいかにデザインするかです。これが成功の鍵であると私たちは考えています。

Aktana社とのコラボレーションを通じて、私たちはユーザーを巻き込みながら、成長し続けるソリューションとして私たちのモデルを開発できたと考えています。Aktana社のプロフェッショナルなサポートにより、膨大で多様なデータを、人間を中心に考えた顧客体験を実現するデザインへと変換し、実装するところまで支援していただいています。今後も、Aktana社とのパートナーシップを深めながら、医療従事者の皆さんにより優れた顧客エンゲージメントの提供を目指して取り組んでいきたいと思っております。



ノボルディスクファーマ株式会社
Bruno Lacombe 様

Special Thanks



AKTANA