

PRODUCT SHEET

Veeva CRM Suite

Veeva CRM Suite は、主要な商用アプリケーションとプロセスを統合して、パーソナルチャネルとデジタルチャネル全体でより効果的なフィールドプランニングとエンゲージメントを実現します。

CRM Suite には、各国固有のビジネス要件およびコンプライアンス要件にも対応するグローバルアプリケーションが含まれています。

Veeva CRM は、製薬およびバイオテクノロジー企業の顧客関係管理の業界標準です。

Veeva CLM は、クローズドループマーケティングのインタラクティブな視覚的補助を管理および提示する CRM のアドオンアプリケーションです。

Veeva CRM MyInsights は、高度にカスタマイズされたユーザーエクスペリエンスを作成する CRM 内のノーコードプラットフォームです。

Veeva CRM Approved Email は、フィールドユーザーから HCP にコンプライアンスに準拠した個人的な E メールを送信する CRM のアドオンアプリケーションです。

Veeva CRM Events Management は、エンドツーエンドのイベントライフサイクルと、コンテンツ、出席者、講演者、および経費を含む関連情報を管理するアプリケーションです。

Veeva CRM Engage は、フィールドチームと HCP の間のデジタルエンゲージメントのための CRM のアドオンアプリケーションで、通話スケジューリング、ビデオ会議、およびコンプライアンスに準拠したチャットを行うことができます。

Veeva Align は、名簿管理、テリトリー割り当て、エンゲージメントプラン、統合フィールドフィードバックを含む、テリトリー管理のためのアプリケーションです。

Veeva Align+ は、フィールドセールsteamおよびメディカルチームに最適な地理的テリトリーを設計するために使用するアプリケーションです。

Veeva Network は、グローバルな製薬およびバイオテクノロジー企業向けに設計されたグローバルマスターデータ管理プラットフォームおよび顧客マスターアプリケーションです。

Veeva Nitro は、商用データ分析およびデータサイエンスアプリケーション向けの統合データウェアハウスです。

製品	発表年	状態	顧客数
Veeva CRM	2007	非常に成熟	100 以上
Veeva CLM	2011	非常に成熟	100 以上
Veeva CRM MyInsights	2017	成熟期	100 以上
Veeva CRM Approved Email	2013	非常に成熟	100 以上
Veeva CRM Events Management	2015	成熟期	100 以上
Veeva CRM Engage	2018	成熟期	100 以上
Veeva Align	2015	成熟期	51~100
Veeva Align+	2020	成熟期	11~50
Veeva Network	2013	非常に成熟	100 以上
Veeva Nitro	2018	成熟期	11~50

PRODUCT SHEET

Veeva CRM

CRM は、製薬企業、バイオテクノロジー企業、コンシューマーヘルス企業、アニマルヘルス企業向けのエンタープライズ顧客関係管理アプリケーションです。CRM は、プライマリケア、スペシャリティケア、キーアカウント、リテールセールス、メディカルサイエンスリエゾンを含む、フィールドセールスやメディカルチームをサポートします。

CRM では、顧客プロファイリング、テリトリーおよびアカウントのプランニング、サンプリング、フィールドエンゲージメントの記録を含む、フィールドチームにとって主要な機能が可能です。

CRM は、ブラウザ・デスクトップアプリケーションを介してオンラインアクセス、もしくは iPad、iPhone、および Android で全面的なオフラインサポートを使用してアクセス可能です。

発表年	2007
状態	非常に成熟
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	セールスフォース
統合	CLM、Approved Email、Events Management、Engage で稼働 PromoMats、MedComms、Align、Network、Link と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva CLM

CLM は、クローズドループマーケティングのインタラクティブな視覚的補助のための CRM のアドオンアプリケーションです。CLM メディアプレーヤーは、さまざまなデジタルマルチメディアコンテンツをサポートし、ユーザーがコンテンツを容易に検索、提示できるようにし、主要なメトリックを自動的に捕捉して CRM に記録します。

ユーザーは、承認されたコンテンツを選択したり、承認されたフラグメントを組み立ててパーソナライズされたプレゼンテーションを作成したりすることも可能です。

承認されたコンテンツは保存され、PromoMats または MedComms から CLM ライブラリに配信されます。

発表年	2011
状態	非常に成熟
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	CRM が必要 CRM で稼働 PromoMats、MedComms と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva CRM MyInsights

MyInsights は、高度にカスタマイズされたユーザーエクスペリエンスを作成する CRM 内のノーコードプラットフォームです。MyInsights の一般的な使用方法には、ペイシエントジャーニーマップ、アカウントプラン、テリトリーレベルまたは HCP レベルの知見と提案、プレコールプランなどがあります。MyInsights の視覚化機能には、CRM またはサードパーティのデータソースからのあらゆるデータを含めることができます。

ユーザーは、CRM 内で MyInsights に直接アクセスすることで知見を理解または知見に基づいて行動する単一の場所が提供され、ユーザーエクスペリエンスが向上および合理化されます。

MyInsights Studio は、MyInsights の視覚化機能を効率的に構築および維持するノーコードで将来性のある開発ツールです。

発表年	2017
状態	成熟期
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	CRM が必要 CRM で稼働 Nitro、Link と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva CRM Approved Email

Approved Email は、統一されたエクスペリエンスでユーザーがコンプライアンスに準拠した E メールを HCP に送信することができる、CRM 内のアドオンアプリケーションです。ユーザーは、承認されたテンプレート、コンテンツフラグメント(E メール内のリンク)、およびオプションのパーソナライズ(個人的な挨拶など)を選択して、E メールを迅速に作成することができます。

Approved Email は、ホームオフィスがフィールドユーザーに代わって予定を立てて送信したり、ネクストベストアクションエンジンで提案したりすることもできます。

Approved Email のアクティビティ(送信、開封、クリックスルーなど)は自動的に捕捉されて CRM に記録されるため、コンテンツやエンゲージメントの効果に関する知見が得られます。

発表年	2013
状態	非常に成熟
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	CRM が必要 CRM で稼働 Engage、Events Management、PromoMats、MedComms と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva CRM Events Management

Events Management は、エンドツーエンドのイベントライフサイクル、およびコンテンツ、出席者、講演者、経費などの関連情報を管理するアプリケーションであり、講演者プログラム、アドバイザリーボード、ラウンドテーブル、その他個別有料サービスのエンゲージメントを含む、複数の現場主導のイベント形式をサポートします。

ユーザーは、イベント要求の作成、準拠コンテンツの特定、予算と経費の決定、講演者と出席者の特定、承認ワークフローの開始を行うことができます。

Events Management は、出席者招待のための Approved Email、承認されたコンテンツのための PromoMats、バーチャルイベントコンテンツ共有のための Engage、透明性レポートのために出席者を調整する CRM または OpenData とシームレスに連携します。

すべてのイベント活動は CRM 内に自動的に捕捉されます。

発表年	2015
状態	成熟期
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	セールスフォース
統合	CRM が必要 CRM で稼働 Approved Email、Engage、OpenData、PromoMats、MedComms と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva CRM Engage

Engage は、CRM ユーザーと HCP の間のデジタルエンゲージメントを実現する、CRM のアドオンアプリケーションです。ユーザーは、会議の予約、ビデオ通話での会議、HCP やスタッフとの接続、承認されたコンテンツの共有を行うことができます。Engage では、エンドユーザーの場合は CRM に直接アクセスし、HCP の場合はスタンドアロンアプリケーションを介して CRM にアクセスします。

Engage は、Approved Email を使用して、出席者が選択したデバイスで会議を予約したり、バーチャルで会議を行ったりすることができる、コンプライアンスに準拠した招待をサポートします。

すべてのエンゲージメント活動は CRM に自動的に捕捉されます。

発表年	2018
状態	成熟期
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	CRM が必要 CRM で稼働 Approved Email、Events Management と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva Align

Align はテリトリー管理用アプリケーションであり、名簿管理、テリトリー割り当て、エンゲージメントプラン、フィールドフィードバックの統合が可能です。Align は、ビジネスルールを使用して、テリトリーの定義、ターゲット顧客リスト、チャンネル別の頻度目標を含む、現在および将来のアライメントを管理します。

CRM エンドユーザーは、提案された将来のアライメントとエンゲージメントプランに関するフィードバックを CRM 内で直接提供できます。

発表年	2015
状態	成熟期
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	51～100
プラットフォーム	Veeva Vault
統合	CRM と接続 CRM と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva Align+

Align+は、地理的なテリトリー構造と階層を定義し、そのテリトリーを地図上で視覚化して意思決定をサポートするアプリケーションです。地図は、外部共有やプレゼンテーションのためにPDFに抽出することができます。

テリトリーの定義は、地形、総ワークロード容量、総市場潜在力、および運転時間などの制約を基にしています。

発表年	2020
状態	成熟期
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	11～50
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	Align と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva Network

Network は、製薬およびバイオテクノロジー企業向けの、グローバルなマルチドメインマスターデータ管理プラットフォームおよび顧客マスターアプリケーションです。CRM のフィールドユーザーからのデータ変更要求を含む顧客参照データの管理をサポートする、あらかじめ定義されたデータモデルが付属しています。顧客は、OpenData などのサードパーティからのデータと一緒に参照データを習得し、顧客データの信頼できる単一ソースを確保することができます。

Network のビジネスポータルとウィジェットを使用すると、商用ビジネスユーザーの顧客データにアクセスできます。

Network のお客様は、データマスタリングビヨンドカスタマーのために追加のデータドメイン（製品や支払者など）を構築できます。

発表年	2013
状態	非常に成熟
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	100 以上
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	CRM、OpenData、Nitro と連携可

PRODUCT SHEET

Veeva Nitro

Nitro は、商用データ分析およびデータサイエンスアプリケーション用のデータウェアハウスです。Nitro は CRM と深く統合されており、シームレスなデータ交換だけでなく、CRM の構成やメタデータの変更により Nitro を自動的に更新することができます。

Nitro は Amazon Redshift にデータを保存し、Veeva および選定されたサードパーティのデータソース用業界コネクタを事前に構築しています。Nitro Explorer は、エンドユーザーが Nitro に保存されたデータをナビゲートできるよう統合視覚化ツールを提供し、サードパーティ製の視覚化ツールへの依存を最小限に抑えます。

発表年	2018
状態	成熟期
顧客タイプ	製薬会社、バイオテクノロジー、アニマルヘルス、コンシューマー製品
顧客数	11～50
プラットフォーム	アプリケーション固有
統合	CRM が必要 CRM、MyInsights と連携可