

## IMSBase-JDI, IMSBase-JDI Monthly

製薬会社や特約店の日本全国の医療現場における営業実態が把握できる訪問・宣伝データです。全国の医療機関の医師にアンケート調査を実施し、営業活動の指標となる訪問活動回数、製品宣伝活動回数、e-コンタクト数などの各種分析を提供します。また JDI-Monthly（月次版）では、対象診療科を 17 診療科（四半期版では 10 診療科）に広げ、剤型別分析も追加したことによって、より深く競合企業等の訪問宣伝状況を把握することが可能です。

提供形態	 統計書籍  オンラインデータベース	更新頻度	JDI : 四半期 JDI-Monthly : 月次
エリア	全国	データ種別	 訪問宣伝

### 活用事例

JDI から得られる製薬企業等の訪問・宣伝データを診療科別、また宣伝媒体（MR、e-Detail、MS）別に分析を実施したり、また自社の売上データや訪問宣伝データと合わせて分析することによって以下の Promotion 戦略立案にご活用頂けます。

- 競合優位性のある目標 Detail 数の策定
- 製品間の Detailing アロケーションの策定
- Promotion Mix の最適化