

HEALTHCARE PERSONABOT

Trazendo sua segmentação à vida
com o Poder da IA

Julho 2024

As experiências e preferências de um HCP são complexas e matizadas...

As soluções de segmentação da Ipsos são projetadas para exploração profunda de todos esses fatores.



Mas como você dá vida à sua segmentação...?



Melhorando segmentações com o poder da IA

As segmentações são estudos estratégicos poderosos, mas, para algumas organizações, podem ser desafiadoras para ativar.

Usando IA Generativa, você pode...

- Dar vida aos segmentos de uma forma **inovadora, envolvente e dinâmica**.
- Fornecer uma **ferramenta 'além da pesquisa'** para testar respostas a potenciais ações de marketing
- **Aumentar dramaticamente o ROI** dos estudos de segmentação



APRESENTANDO PERSONABOT

IMAGINE...

Se você pudesse ter **conversas abertas** com seus profissionais da saúde e pacientes alvo, conforme necessário. Você poderia fazer perguntas sobre as suas **necessidades e preferências**, ganhar um entendimento mais profundo sobre as **atitudes e comportamentos** ...

PersonaBot é uma nova solução potencializada por IA que aumenta a utilidade e o valor das segmentações de saúde

Permite que você **'converse'** com seus HCPs alvo, pacientes e outros interessados – como se eles fossem pessoas reais...



Usando GenAI -personas potencializadas

PersonaBot é uma ferramenta poderosa que pode ser usada para atividades em todo o processo de segmentação, entrega e ativação, incluindo:

- **Workshops para Conhecer os Segmentos:** Introduzindo a segmentação para as equipes comerciais e de vendas para socializar a segmentação
- **Refinamento de Posicionamento de Marca:** Auxiliando no refinamento do posicionamento da marca
- **Desenvolvimento de Comunicações Omnichannel:** Determinando a combinação de canais certa e o conteúdo ótimo
- **Desenvolvimento de Mensagens e Criatividade:** Desenvolvendo e refinando mensagens e auxílios criativos, incluindo teste de mensagens potenciais



PersonaBot

Como funciona

- 1 A Ipsos cria perfis de personas baseados em dados de pesquisa e outras informações relevantes.
- 2 Ipsos Facto, nossa plataforma segura de IA generativa, usa esses perfis para criar personas potencializadas por IA.
- 3 Você pode interagir com essas personas através de uma plataforma digital segura.
- 4 A plataforma está disponível para equipes em toda a sua organização e para suas agências criativas.
- 5 Você pode se envolver com as personas individualmente e em grupo, fazendo perguntas e sondando mais a fundo para insights mais profundos.



PersonaBot

Os principais benefícios



Uma compreensão mais rica e profunda das atitudes e comportamentos dos seus segmentos



Oportunidade de realizar testes de mensagens em diferentes segmentos



Capacidade de identificar novas necessidades e oportunidades evolutivas para inovação



Níveis aumentados de engajamento dos interessados com os seus segmentos



Orientação à disposição para a sua estratégia de marca e comunicação



ROI ótimo da sua segmentação, graças a aplicações e usos expandidos

PersonaBot

Exemplo de personas

Durante nosso estudo piloto de segmentação, que incluiu o desenvolvimento de um PersonaBot, nós geramos três personas distintas baseadas nos dados de segmentação.

NB: Os perfis de Persona e sua distribuição são únicos para cada estudo de segmentação que utiliza o PersonaBot.

Um exemplo de personas:



Interagindo com PersonaBot



- PersonaBot é alimentado por GenAI via plataforma proprietária da Ipsos, Ipsos Facto.
- Perfis de Persona são desenvolvidos a partir dos dados da pesquisa de segmentação e usados como prompts para criar bots de persona de HCP ou paciente alimentados por IA.
- As informações do Ipsos Facto permanecem confidenciais e não serão compartilhadas fora da Ipsos ou com outras equipes da Ipsos. Os dados e prompts não serão usados para treinar os modelos no futuro, então não há risco de que o conhecimento possa ser usado por outras empresas.

PersonaBot : Um exemplo de conversa

Você, suas equipes e suas agências criativas podem fazer perguntas conforme necessário

Como você preferiria ser informado por empresas farmacêuticas a respeito de novos tratamentos em desenvolvimento?



O Diligente
Planejador

Como a persona Planejador Diligente, eu preferiria uma combinação de canais estruturados que reflitam minha necessidade de planejamento. Espero que a informação seja baseada em evidências, livre de conteúdo promocional, e focada na segurança, eficácia e aplicação clínica dos tratamentos em questão. A comunicação deve ser adaptada para me auxiliar a entender as implicações para minha prática e cuidado com o paciente, respeitando meu tempo e a importância que dou para a organização e coleta de informações metódica.

Interação com o PersonaBot

Abaixo está um exemplo das respostas que nossas personas de demonstração produziram para a seguinte pergunta:

'Sou um fabricante de fármacos desenvolvendo uma nova vacina. Como devo entrar em contato com você?'



O Pragmático

↗

H Aqui está como você deve entrar em contato comigo sobre uma nova vacina:

- Comunicação por Email: Envie um e-mail informativo e conciso detalhando os benefícios da vacina, eficácia, segurança e quaisquer resultados relevantes de estudo clínico.
- Visita de MSL: Organize uma reunião breve com um Representante de Ciências Médicas para discutir a vacina pessoalmente, se possível.
- Recursos Digitais: Forneça acesso a uma página dedicada ou plataforma digital com informações detalhadas que eu possa revisar quando desejar.



O Empatizador Curioso

Você deve entrar em contato comigo a respeito de uma nova vacina através de:

- Email ou chamada de vídeo para agendar uma reunião, respeitando meu tempo e preferência por comunicação digital.
- Um convite para um webinar ou uma reunião local pequena onde informações detalhadas sobre a vacina podem ser apresentadas.
- Fornecendo acesso a dados clínicos e estudos de pesquisa sobre a vacina para minha revisão.
- Oferecendo oportunidades para aprendizado contínuo sobre a vacina, como programas de CME ou participação em estudos clínicos.



O Planejador Diligente

Aqui está como você deve entrar em contato comigo a respeito de uma nova vacina:

- Entre em contato através de um representante de vendas farmacêuticas conhecedor que pode agendar uma reunião f2f ou uma ligação telefônica estruturada.
- Informe-me durante um congresso médico ou um evento de educação médica contínua onde eu possa aprender sobre a vacina.
- Forneça informações através de uma plataforma de educação médica online ou um aplicativo dedicado, garantindo que o conteúdo seja claro, baseado em evidências e facilmente acessível
- Publique dados e achados em jornais médicos de reputação que eu provavelmente irei ler.

Estudo de caso:

Desenvolvendo engajamento personalizado de HCP

Objetivo

Era crucial para nosso cliente poder comunicar-se com médicos-alvo de uma maneira envolvente. Para alcançar isso, nosso cliente nos procurou para conduzir uma **estudo de segmentação** para informar o desenvolvimento de comunicação centrada no cliente para um amplo portfólio de marcas.

Objetivos específicos:

- Desenvolver uma solução de segmentação robusta, identificando segmentos/personas de HCP com necessidades, atitudes e preferências de comunicação diferenciadas
- Fornecer orientação para equipes locais sobre como ativar as personas e desenvolver estratégias de segmentação personalizadas



Estudo de caso:

Desenvolvendo engajamento personalizado HCP

Abordagem

A Ipsos conduziu uma pesquisa quantitativa com HCPs e desenvolveu personas HCP com perfis ricos em atitudes, necessidades e preferências de comunicação para orientar o desenvolvimento de comunicação personalizada e direcionamento personalizado.

A pesquisa envolveu uma análise de segmentação global, e um extenso programa de socialização de personas para partes interessadas chave dentro da organização cliente. Múltiplas sessões apoiaram a socialização das personas dentro da organização, desde sessões educacionais até workshops intensivos sobre priorização e estratégias de engajamento.



IMPACTO

Estudo de caso:

Desenvolvendo engajamento personalizado de HCP

Ipsos desenvolveu PersonaBot que ajudou a comunicar as personas de uma maneira envolvente e orientou o desenvolvimento de estratégias de engajamento direcionadas por persona.

O cliente poderia interagir diretamente com a persona, fazer perguntas sobre suas preferências e receber respostas realistas e semelhantes às humanas que ajudaram a desenvolver um entendimento profundo das personas e receber algumas orientações muito práticas sobre estratégias de engajamento.

PERSONABOT : APLICABILIDADE



PersonaBot pode não ser adequado para todas as segmentações

É aplicável a:

- ✓ Segmentações de HCP e pacientes
- ✓ Segmentações pré ou pós-lançamento
- ✗ É **não** aplicável a segmentações puramente a comportamentais (prescritores alto/médio/baixo)

PersonaBot é desenvolvido como a etapa final de um estudo de segmentação



OBRIGADO

Por favor, entre em contato:

Patricia.beber@ipsos.com

Ana.pesce@ipsos.com

Andrea.neri@ipsos.com