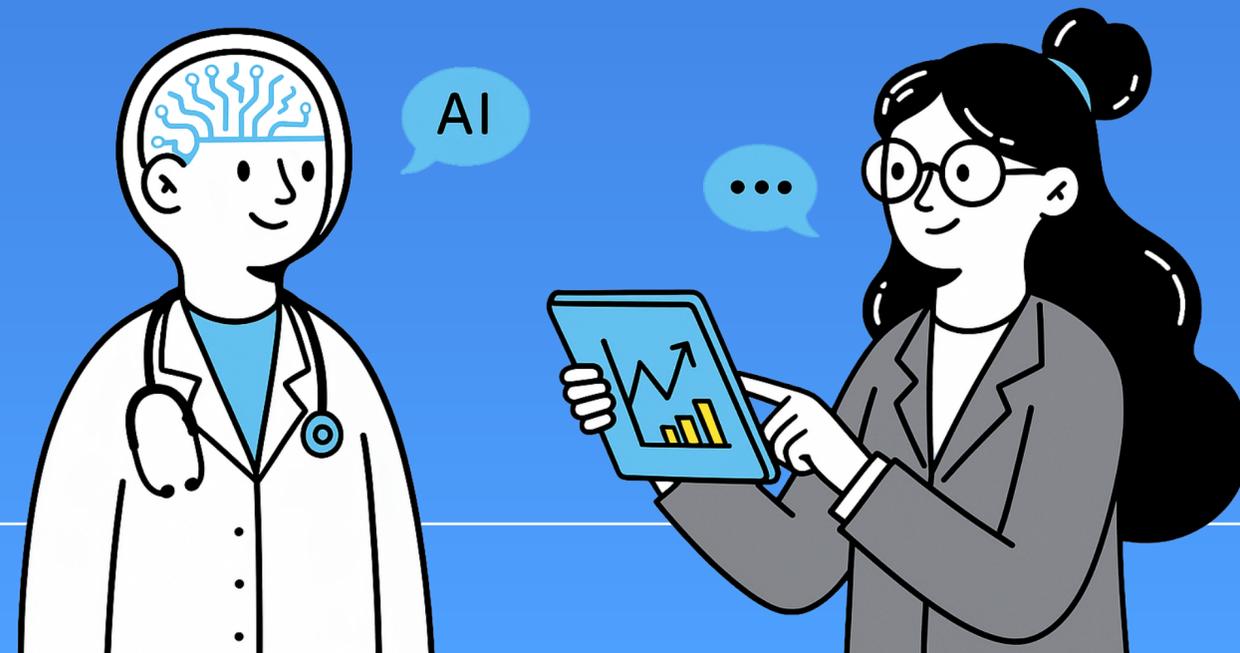


의료전문인(HCP) AI 고객과 함께하는 실전 영업 소통역량 강화 시뮬레이션



미팅요청 및 서비스 문의

info@visionarydata.co.kr

VisionaryData®

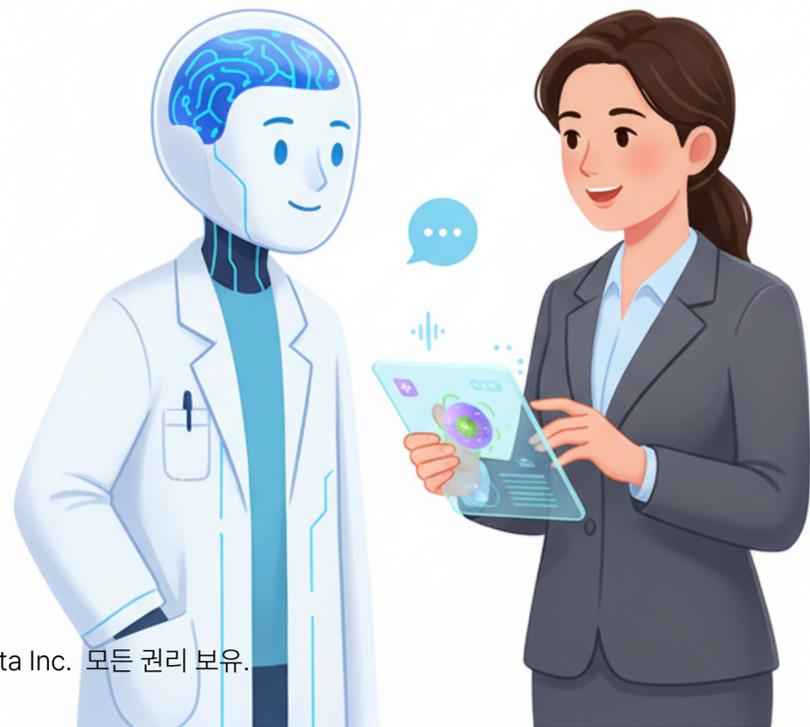
70%

실전은 다릅니다

- 기존의 롤플레잉 교육은 시간과 비용이 많이 들고, 다양한 상황을 경험하기 어렵습니다.
- 또한 실전 상황의 변동성이 커 교육 효과가 일정하지 않습니다.
- 교육 후 2주 내, 70%의 내용을 잊습니다. (독일 심리학자 Hermann Ebbinghaus의 "망각곡선")
- 실전 경험의 부족은 MR의 자신감 하락과 영업 성과 정체로 이어집니다.

독일의 심리학자인 헤르만 에빙하우스(Hermann Ebbinghaus)의 망각곡선 이론에 의하면 사람은 학습한 지 10분이 지나면 내용을 잊어버리기 시작하고, 재교육을 통하여도 2주가 지나면 내용의 70% 이상, 1개월이 지나면 내용의 80%를 잊어버린다.

해답은 **VERA**입니다



AI가 생성하는 무한한 영업 상황

**압박감 없는 안전한 환경에서
다양한 음성 스크립트를 생성해
실제 현장에서 HCP와 대면하듯
연습하세요**

VERA를 통해
대화의 핵심을
이끌어 내세요



VERA

VIRTUAL 가상
ENGAGEMENT 대면
ROLEPLAY 역할극
ASSISTANT 도우미

VERA는 특허출원중인 비저너리데이터의 「RISE」 (Realistic Interactive Simulation Engine) 기술을 기반으로, 실제와 같은 몰입도 높은 음성 시뮬레이션을 제공해 제약 영업사원이 의료 전문가와의 대면 상황을 연습할 수 있도록 돕는 AI 교육 솔루션입니다.

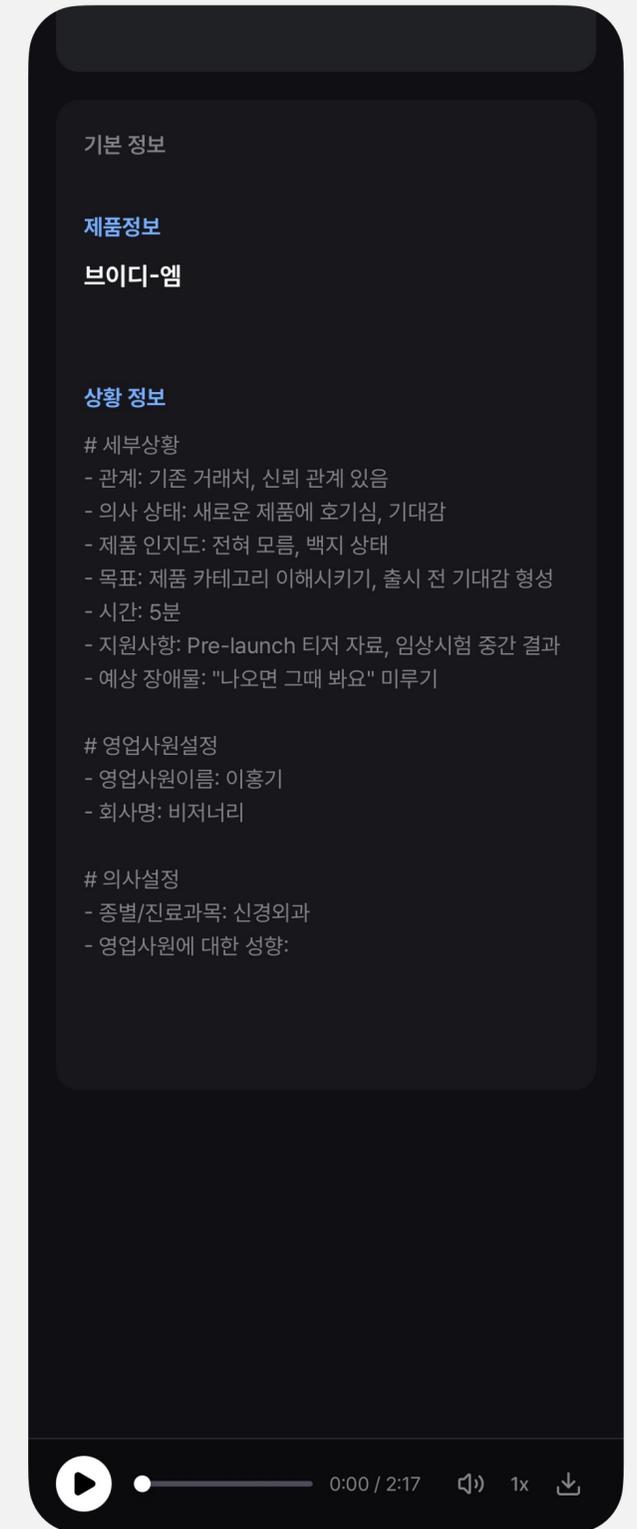
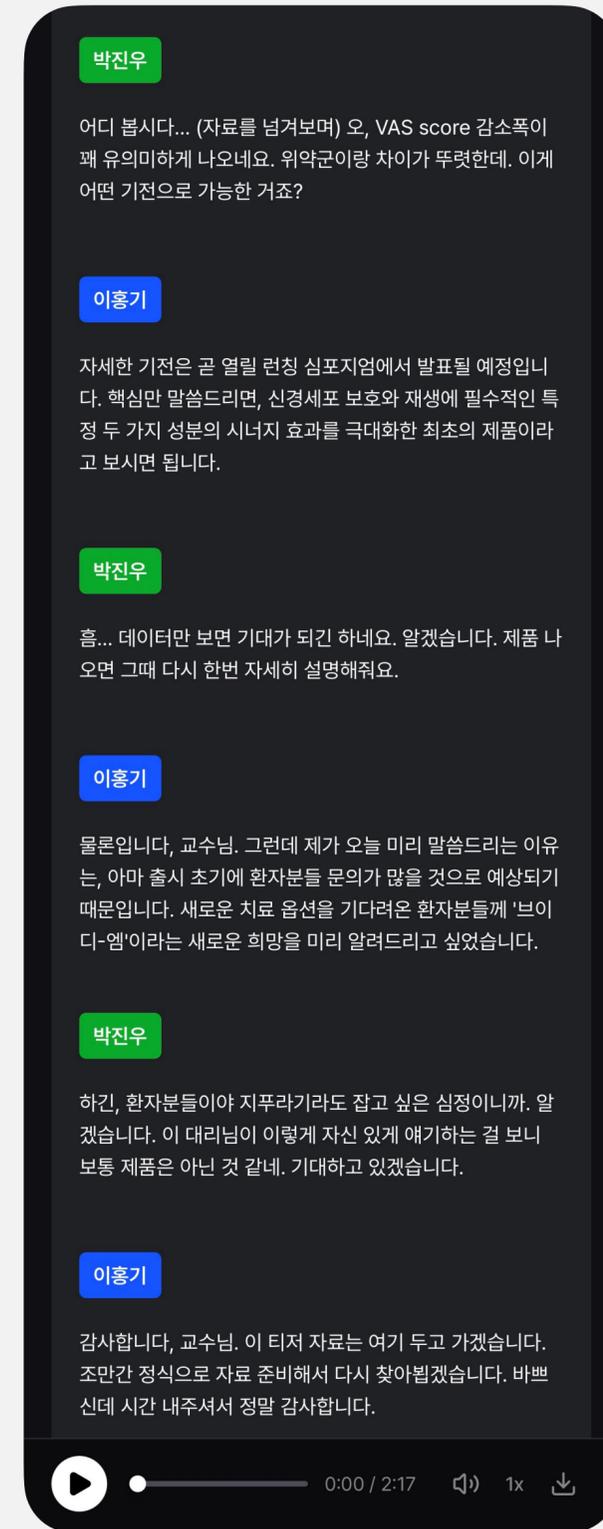
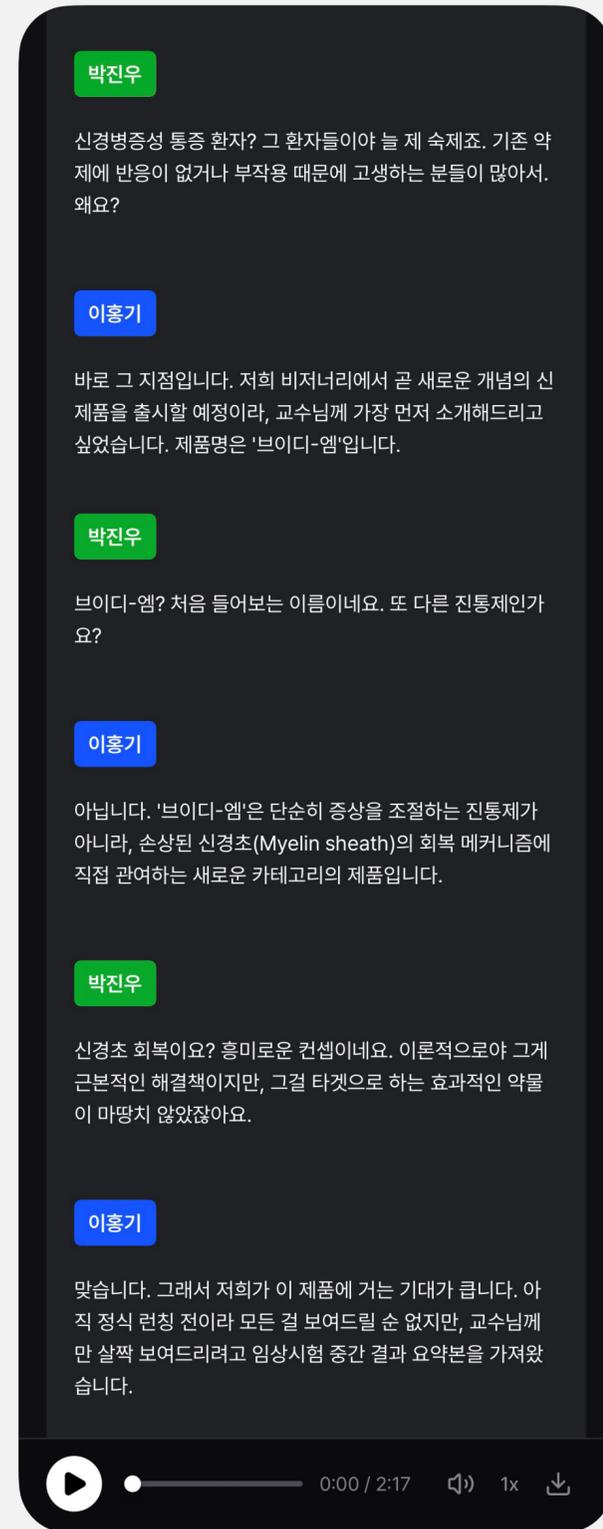
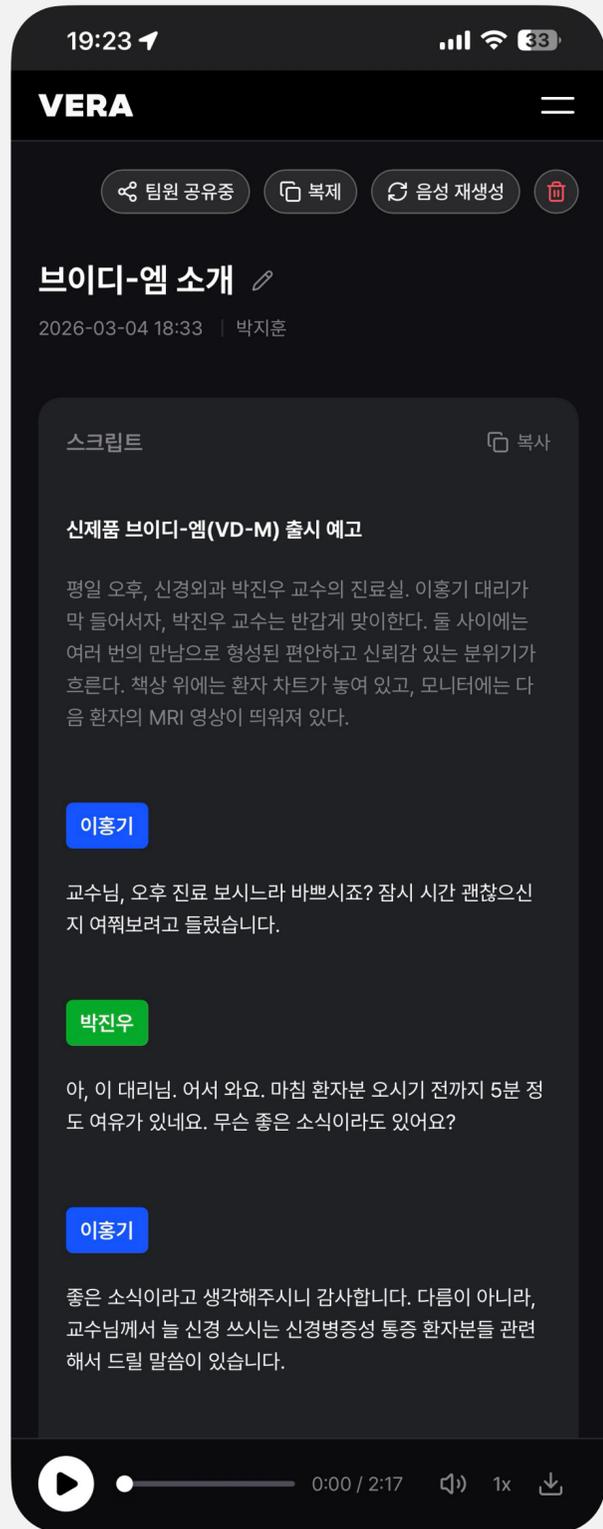
RISE REALISTIC INTERACTIVE SIMULATION ENGINE
비저너리데이터가 개발한, 화자 설정과 상황 변수를 완벽히 반영하여 스크립트를 생성하고 현실감 있는 음성 제공으로 몰입도를 극대화하는 LLM 기반 엔진 **특허출원중**

- # AI가 가상의 의료전문인(HCP) 고객이 되어 대화합니다.
- # 실제 영업 현장에서 마주치는 다양한 시나리오를 자동 생성합니다.
- # MR은 언제 어디서든 스마트폰이나 PC로 실전 영업 대화를 연습할 수 있습니다.

 **따라하세요 VERA - "새 프로젝트 만들기"**

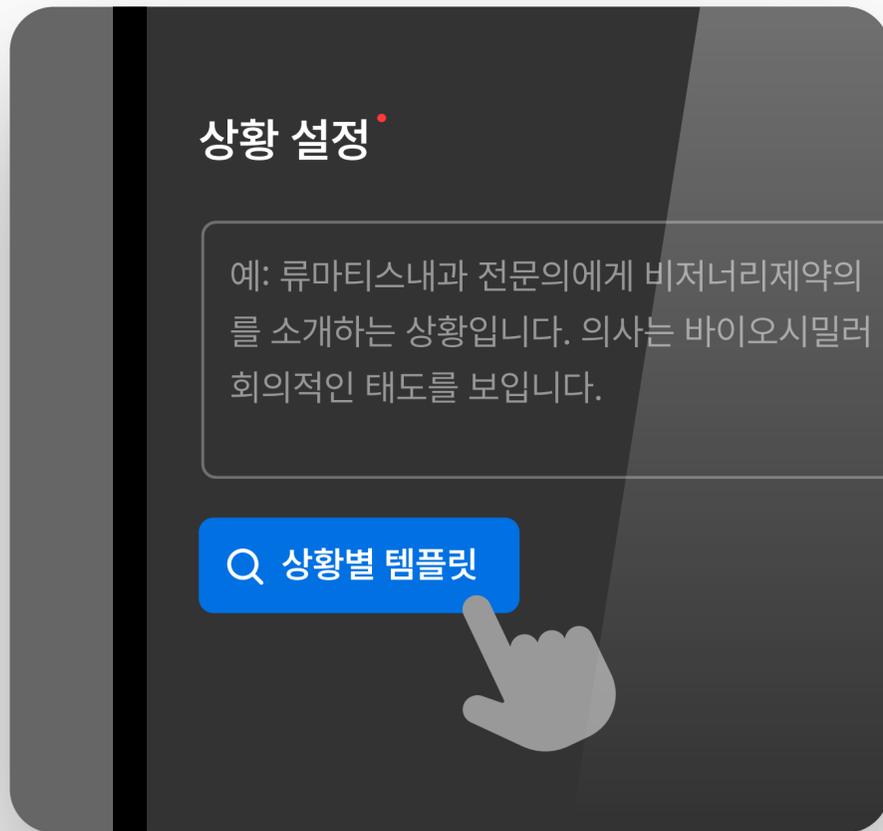
자동 생성된 스크립트

Mockup Screenshot

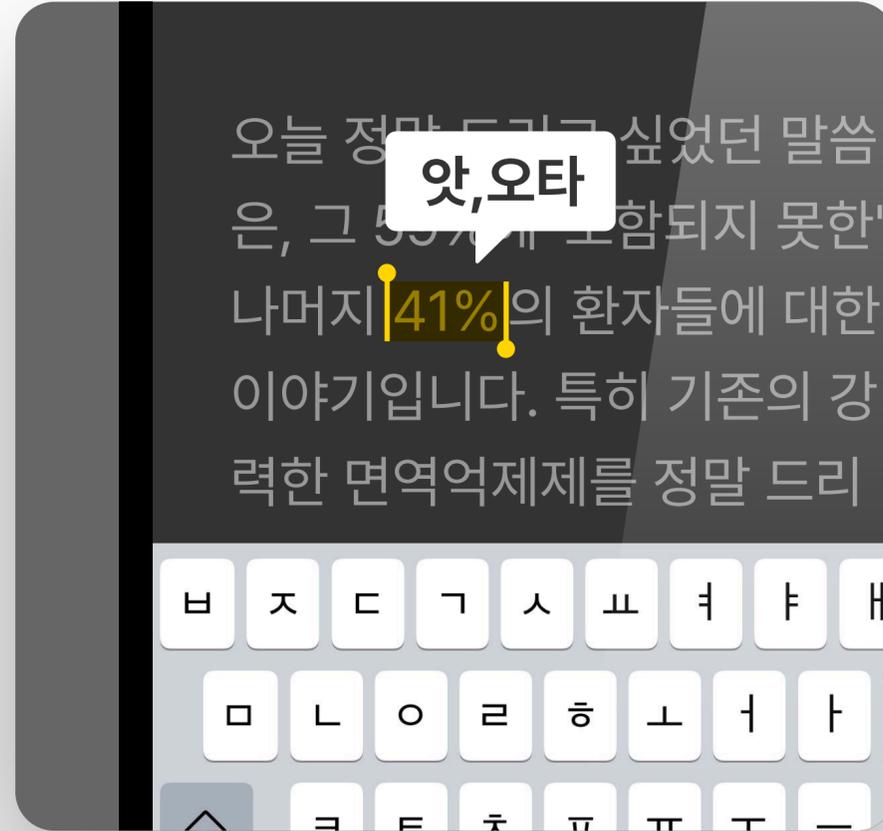


자동 생성 프로세스

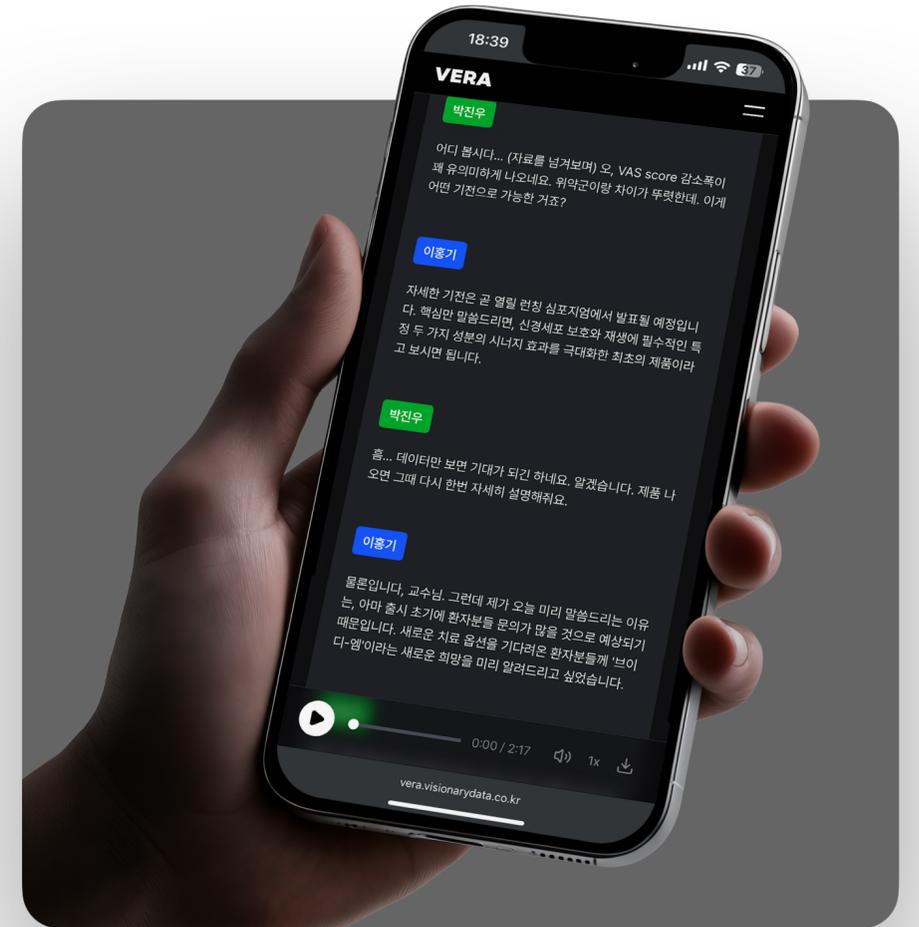
상황별 템플릿을 활용한 간단한 입력과정을 거치기만 하면 약물에 대한 깊이있는 정보와 최신의 트렌드를 바탕으로 스크립트를 자동으로 구성해준 후, 최대 5분 분량의 실감나는 시뮬레이션 음성이 자동 생성됩니다.



템플릿을 활용한
간단한 입력



자동생성된 스크립트
검토 및 수정



시뮬레이션 음성 자동생성, 끝!
스크립트를 보며 연습 시작 →

1 프로젝트 정보

프로젝트명
예: 브이디-엠 소개

2 제품 정보

제품명
예: 브이디-엠

파일 업로드 (선택사항)

- 공개된 의약품 허가자료나 제품 브로셔를 업로드하면 더욱 정교한 스크립트가 제공됩니다.
- PDF, DOC, DOCX 파일을 업로드할 수 있습니다.

허가심사자료검색

파일 선택

3 상황 정보

상황 설정
상황 설정, 영업사원 설정, 의사 설정을 입력하세요

Q 상황별 템플릿

스크립트 생성 소요시간은 네트워크 환경에 따라 1~2분 정도 소요될 수 있습니다.

취소 스크립트 생성

상황별 템플릿

영업 목표별

- 신규 개척
 - 초면 의사 첫 인사 및 관계 형성
 - 신규 병원 초기 진입 전략
 - 경쟁사 독점 거래처 공략
 - 추천을 통한 소개 방문
- 제품 런칭
 - 신약 런칭
 - 기타 런칭

- 관계: 안면은 있으나 거래 없음 (인사만 하는 사이)
- 의사 상태: A사 제품에 만족 중, 바꿀 이유 못 느낌
- 제품 인지도: 우리 제품 존재는 알지만 관심 없음
- 목표: 경쟁사 제품 불만/한계점 발견, 작은 틈새 찾기
- 시간: 3-5분
- 지원 사항: 경쟁사 대비 차별점 1-page 자료
- 예상 장애물: "지금 쓰는 거 만족해요", "굳이 바꿀 필요"

적용하기

1. "프로젝트명" 입력

2. "제품 정보" 입력

의약품 허가심사자료나 제품 브로셔를 업로드하면 더욱 정교한 스크립트가 제공됩니다.

3. "상황 정보 입력" _ 끝.

⚡ **초간단 입력 팁: 「상황별 템플릿」을 활용해 보세요.**

다양한 카테고리별 템플릿을 활용해 쉽고, 빠르고, 효율적인 정보입력이 가능합니다.

상황별 템플릿 제공

더욱 정교하고 구체적인 시뮬레이션 상황 설정을 위해, 상황 정보 입력단계에서 「상황별 템플릿」을 제공합니다.
다양한 카테고리별 템플릿을 활용해 쉽고, 빠르고, 효율적인 정보입력을 도와드립니다.

🎯 영업 목표별

① 신규 개척 (New Biz Development)

- [신규-01] 초면 의사 첫 인사 및 관계 형성
- [신규-02] 신규 병원 초기 진입 전략
- [신규-03] 경쟁사 독점 거래처 공략
- [신규-04] 추천을 통한 소개 방문

② 제품 런칭 (Product Launch)

- [런칭-01] 신제품 첫 소개 (Pre-launch)
- [런칭-02] 런칭 직후 핵심 메시지 전달
- [런칭-03] 기존 제품 대비 차별점 강조
- [런칭-04] 경쟁 신제품 대응 포지셔닝

③ 처방 전환 (Switch & Conversion)

- [전환-01] 경쟁사 제품에서 우리 제품으로 전환 유도
- [전환-02] 구세대 제품에서 신약으로 업그레이드
- [전환-03] 부작용 발생 후 대안 제시
- [전환-04] 보험 급여 기준 변경 후 처방 전환 기회

④ 처방 증대 (Prescription Growth)

- [증대-01] 기존 고객 처방량 확대
- [증대-02] 적응증 확대 제안
- [증대-03] 새로운 환자군 제시
- [증대-04] 계절성 수요 대응 (독감 시즌 등)

⑤ 관계 강화 (Relationship Building)

- [관계-01] 정기 방문 - 신뢰 유지
- [관계-02] 감사 인사 및 처방 피드백 청취
- [관계-03] 비영업적 가치 제공 (학술 정보)
- [관계-04] 장기 거래처 VIP 관리

⑥ 위기 관리 (Crisis Management)

- [위기-01] 부작용 이슈 대응
- [위기-02] 언론 보도 후 신뢰 회복
- [위기-03] 경쟁사 네거티브 대응
- [위기-04] 처방 중단 고객 재할성화

👔 영업사원 경력별

① 신입 (0-1년차) - Foundation

- [신입-기초] 첫 방문 표준 스크립트
- [신입-기초] 제품 핵심 3가지 메시지 전달
- [신입-기초] 거절 대응 기본 패턴
- [신입-기초] 샘플 전달 및 후속 약속 잡기

② 주니어 (2-3년차) - Development

- [주니어-발전] 의사 성향별 맞춤 접근
- [주니어-발전] 경쟁 상황 파악 및 대응
- [주니어-발전] 임상 데이터 기반 설득
- [주니어-발전] 복합 질문 대응

③ 시니어 (4-7년차) - Mastery

- [시니어-숙련] KOL(핵심 의사) 학술 미팅
- [시니어-숙련] 다중 이해관계자 동시 관리
- [시니어-숙련] 복잡한 처방 전환 시나리오
- [시니어-숙련] 병원 정책 변화 대응 전략

④ 베테랑 (8년차+) - Strategic

- [베테랑-전략] 거래처 전체 전략 수립
- [베테랑-전략] 장기 파트너십 구축
- [베테랑-전략] 신규 시장 개척 리더십
- [베테랑-전략] 멘토링용 모범 케이스

🕒 TPO 상황별

① 시간대별 (Time-Based)

- [시간-오전] 진료 전 30초 스탠딩 미팅
- [시간-점심] 여유로운 미팅
- [시간-오후] 진료 중 틈새 접근
- [시간-저녁] 진료 후 심층 상담
- [시간-주말] 학회/세미나 부스 미팅

② 장소별 (Place-Based)

- [장소-복도] 병원 복도 우연한 만남
- [장소-진료실] 진료실 내 공식 미팅
- [장소-의국] 의국실 그룹 접촉
- [장소-외부] 카페/레스토랑 비공식 미팅
- [장소-온라인] 화상 미팅/웨бина

③ 특별 상황별 (Occasion-Based)

- [상황-런칭] 신제품 런칭 이벤트
- [상황-학회] 학술대회 참석 중
- [상황-긴급] 예상치 못한 이슈 발생
- [상황-축하] 개원/승진 축하 방문
- [상황-연말] 연말 인사 및 차년도 계획

👨 의사 유형별

① 성향별

- [의사-보수형] 신중하고 검증 중시하는 의사
- [의사-혁신형] 새로운 치료법 적극 도입하는 의사
- [의사-데이터형] 임상 근거와 논문 중심 의사
- [의사-경험형] 본인 경험과 직관 중심 의사
- [의사-경제형] 비용 효율성 민감한 의사

② 진료 환경별

- [환경-대학병원] 교수급 KOL 대응
- [환경-종합병원] 중급 병원 파트장급
- [환경-개원의] 1인 원장 밀착 관리
- [환경-네트워크] 다점포 체인 병원

☰ 학습 시나리오별

① 스킬 훈련용

- [훈련-경청] 의사 니즈 파악 연습
- [훈련-질문] 효과적 질문 기법
- [훈련-반박] 반대 의견 대응 연습
- [훈련-클로징] 다음 액션 이끌어내기

② 실전 시뮬레이션

- [실전-난이도하] 호의적 의사 기본 케이스
- [실전-난이도중] 중립적 의사 설득 케이스
- [실전-난이도상] 적대적/바쁜 의사 돌파 케이스
- [실전-복합] 다중 변수 복합 시나리오

🎨 제품 특성별

① 치료 영역별

- [제품-급성] 빠른 효과 중요 (해열진통제 등)
- [제품-만성] 장기 복용 순응도 중요 (고혈압 등)
- [제품-전문] 고난이도 전문 치료제 (항암제 등)
- [제품-예방] 예방적 사용 제안 (골다공증 등)

② 가격대별

- [가격-프리미엄] 고가 약품 가치 정당화
- [가격-경쟁] 가격 경쟁력 강조
- [가격-제네릭] 복제약 차별화 포인트

예시
상황별 템플릿을 활용한
쉽고, 빠르고, 효율적인 상황 정보 입력

상황 정보

상황 설정

예: 류마티스 내과 전문의에게 비이다-엠 바이오시밀러를 소개하는 상황입니다. 의사는 바이오시밀러에 대한 회의적인 태도를 보입니다.

🔍 상황별 템플릿

상황별 템플릿

- > 영업 목표별
- > 영업사원 경력별
- > TPO 상황별
- > 의사 유형별
- > 학습 시나리오별
- > 제품 특성별

상황별 템플릿

▼ 영업 목표별

- 신규 개척
 - 초면 의사 첫 인사 및 관계 형성
 - 신규 병원 초기 진입 전략
 - 경쟁사 독점 거래처 공략
 - 추천을 통한 소개 방문
- 제품 런칭
- 처방 전환

- 관계: 안면은 있으나 거래 없음 (인사만 하는 사이)
- 의사 상태: A사 제품에 만족 중, 바꿀 이유 못 느낌
- 제품 인지도: 우리 제품 존재는 알지만 관심 없음
- 목표: 경쟁사 제품 불만/한계점 발견, 작은 틈새 찾기
- 시간: 3-5분
- 지원 사항: 경쟁사 대비 차별점 1-page 자료
- 예상 장애물: "지금 쓰는 거 만족해요", "굳이 바꿀 필요"

적용하기

스크립트 예시

신입 MR 온보딩

핵심 제품 메시지 숙달 및
HCP와의 초기 신뢰(Rapport) 형성
집중 교육

경력 MR 역량 강화

복잡한 임상 데이터 설명 및
설득력 향상

신제품 출시 특화

경쟁 약물 대비 차별성 강조 및
예상되는 고객 질문 완벽 대응
시뮬레이션

관리자 리포트 분석

팀 단위 이용현황 추적 및
맞춤 코칭

핵심 기능

제품, 질환, HCP 성향(우호적, 비판적 등)에 맞춰 맞춤형 대화 스크립트 자동 생성

매번 새로운 연습 가능: 다양한 고객 페르소나 기반 시나리오 생성 가능

맞춤형 교육 과정 구성: 영업사원의 수준에 맞춰 제품별로 회사 공식 스크립트 배포 가능

도입 효과

영업 역량 강화

실전 경험 극대화로
다양한 고객 상황의 반복 경험
을 통해 자신있게 핵심 메시지를
전달할 수 있음

교육 효율성 향상

인력 온보딩 속도 향상:
신제품 및 복잡한 임상 데이터
교육시간을 획기적으로 단축
하고 학습효과 극대화 가능

자신감 향상

영업 PTSD 극복!
어떤 유형의 고객을 만나도
자신있는 응대 가능

객관적 데이터 확보

교육 품질 표준화 및
데이터 기반 성과 관리



귀사의 영업팀에 가장 혁신적인 AI 디테일링 코치를 선물하십시오

07802 서울특별시 강서구 마곡중앙6로 42 413호 (마곡동, 사이언스타)

URL | www.visionarydata.co.kr

문의 | info@visionarydata.co.kr

© VisionaryData Inc. 모든 권리 보유.

이 문서는 비저너리데이터의 독점적인 자산입니다. 비저너리데이터는 이 문서에서 비저너리데이터의 상표, 기술, 방법론, 분석 및 개념을 제한없이 포함하는 모든 저작권 및 기타 권리를 보유합니다.

수취인은 비저너리데이터 서비스에 대한 문서를 평가할 목적으로만 본 문서를 자신의 필요(경우에 따라 관련 회사의 필요성)를 위해 사용할 것을 약속합니다. 다른 용도는 허용되지 않습니다.

This document constitutes the sole and exclusive property of VisionaryData®. VisionaryData® retains all copyrights and other rights over, without limitation, VisionaryData®'s trademarks, technologies, methodologies, analyses and know how included or arising out of this document. The addressee undertakes to use this document solely for its own needs (and the needs of its affiliated companies as the case may be), only for the purpose of evaluating the document for services of VisionaryData®. No other use is permitted.

VisionaryData®