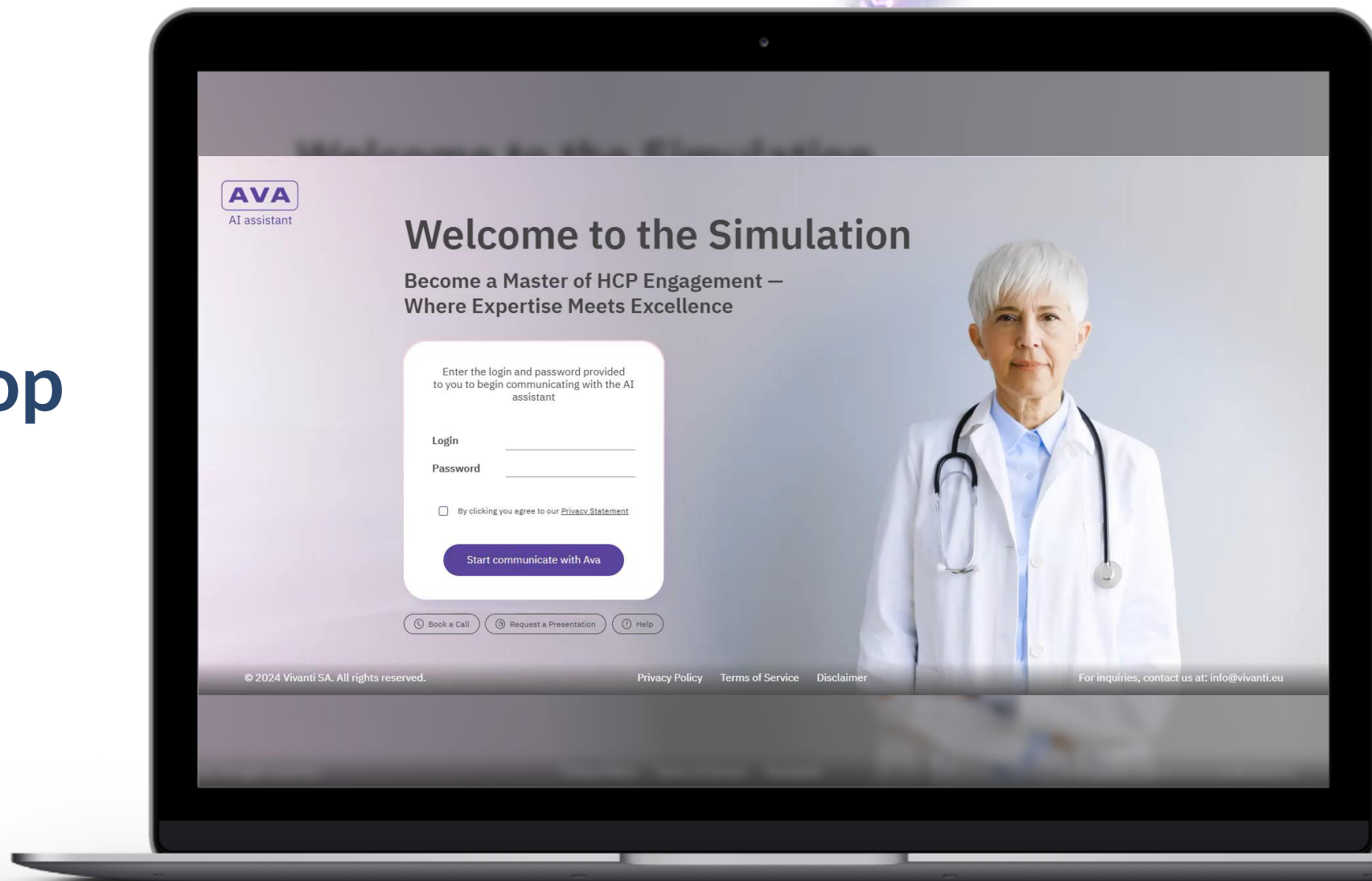
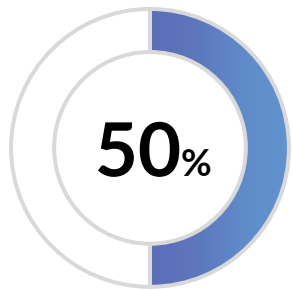


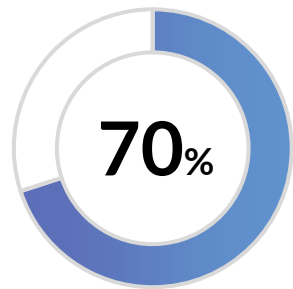
AVA – симулятор обучения МП на основе ИИ



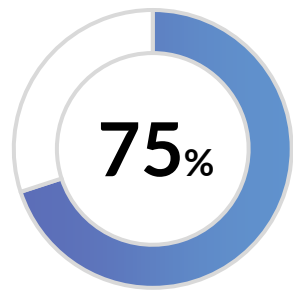
Предпосылки создания Ava



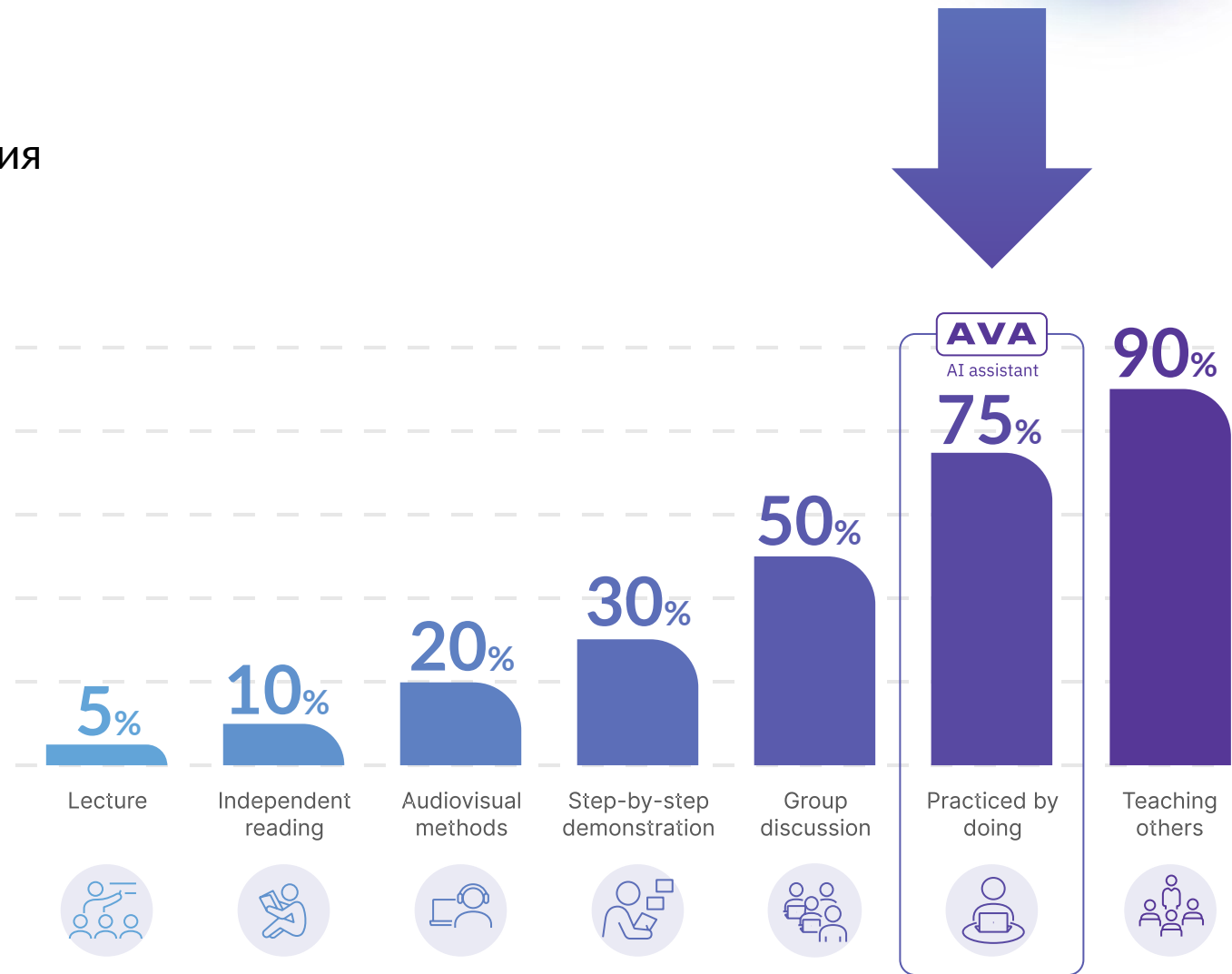
Уже через 1 час после обучения сотрудники забывают **50%** полученной информации.



Через 24 часа после обучения, забывается до **70%** материала.



Показатель усвоения материала после тренировки на практике достигает **75%**.



1. <https://www.bizlibrary.com/blog/learning-methods/learning-retention-key-employee-training/>
2. <https://www.indegene.com/what-we-think/reports/understanding-science-behind-learning-retention>
3. <https://www.educate-me.co/blog/knowledge-retention-strategies>

Почему симуляторы?



Повышение эффективности обучения.

Симуляторы позволяют обучающимся многократно отрабатывать навыки без риска для реальных клиентов. Это помогает им быстрее и эффективнее усваивать информацию и применять её на практике.

Снижение стресса у обучающихся.

Симуляторы позволяют обучающимся привыкнуть к стрессовым ситуациям и научиться принимать решения в условиях ограниченного времени и информации. Это может помочь им чувствовать себя более уверенно в реальной практике.

Оценка навыков и обратная связь.

Симуляторы предоставляют возможность автоматической оценки навыков обучающихся и предоставления им обратной связи о их действиях. Это помогает выявить слабые места и улучшить качество обучения

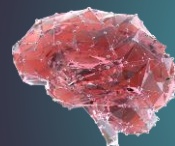
На 20% улучшилась успеваемость среди студентов-медиков при использовании симуляторов обучения на основе ИИ.¹

1. Зелинская. «Симуляционное обучение: предпосылки внедрения, текущее состояние и средства реализации» 2024г.

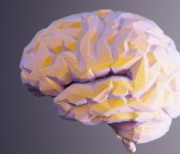
Что такое Ava:

- AVA – это одно из флагманских решений, современный симулятор на основе искусственного интеллекта, разработанный Vivanti для повышения эффективности медицинских представителей, их подготовке к сложным взаимодействиям с медицинскими работниками.
- AVA – имитирует реальные визиты к врачу или сотруднику аптеки и позволяет представителям практиковаться в общении с клиентами и донесении маркетинговой информации.

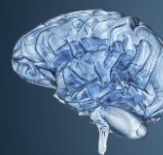
AVA это:



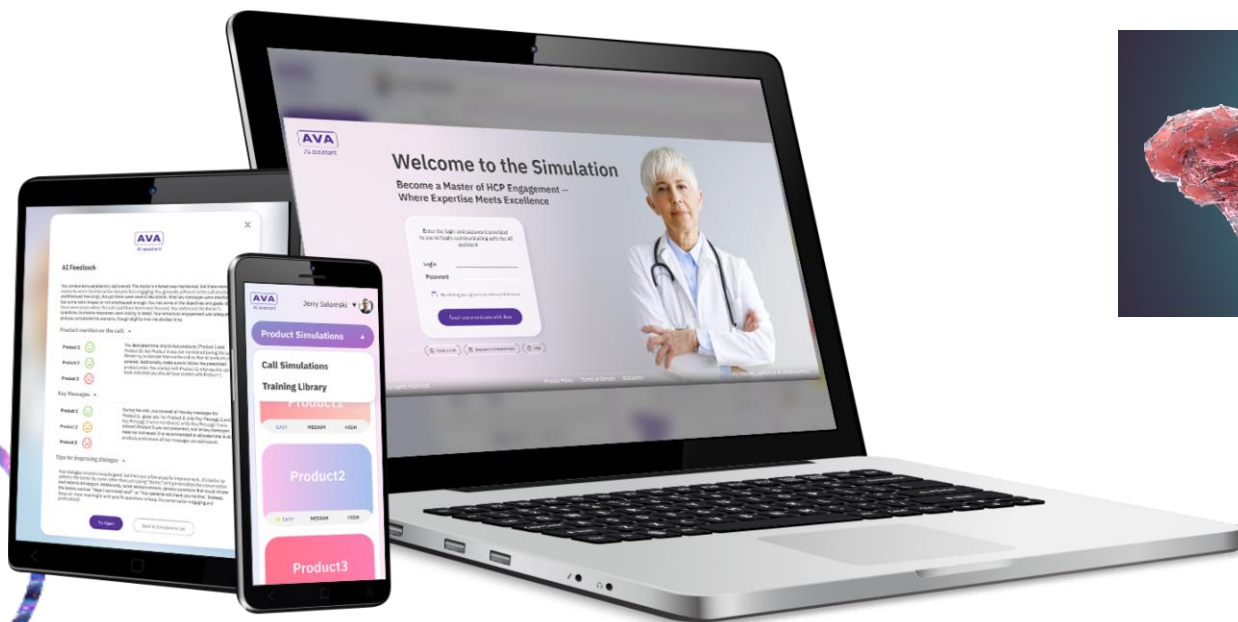
Настраиваемые
сценарии



Аналитика
в реальном
времени



Интерактивные
симуляции

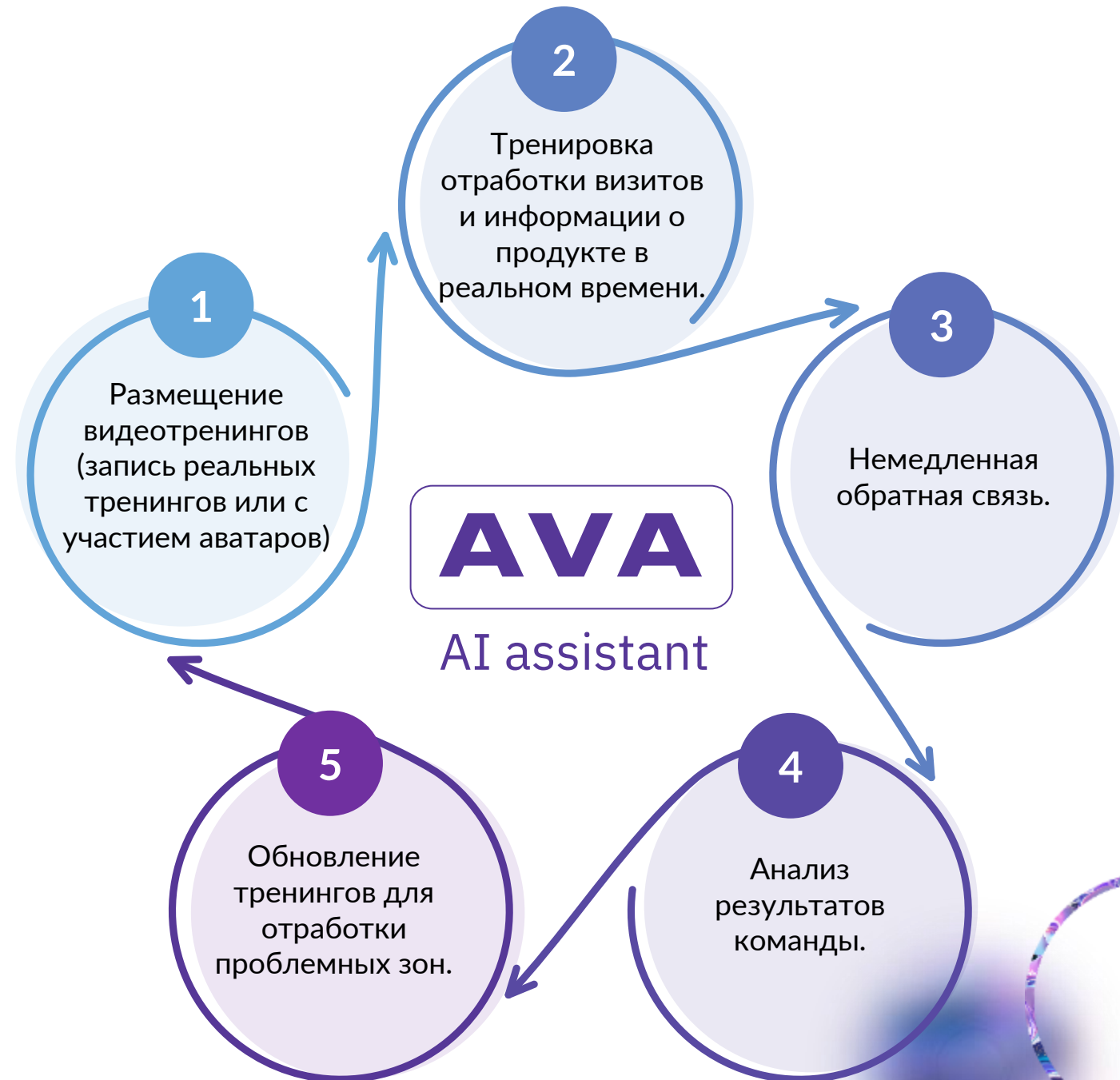


Полный цикл обучения

AVA обеспечивает **полный цикл обучения**, от теории до практики, с постоянным обновлением и улучшением навыков.

AVA не заменяет тренеров, но является для них мощным партнером и инструментом.

Сочетание обучения и AVA = **повышение эффективности.**




Развернутая обратная связь после визита:

Развернутая обратная связь по визиту позволяет медицинскому представителю и менеджеру лучше понять сильные и слабые стороны навыков и знаний.

Обратная связь включает:

1. Общий блок с анализом как был проведен визит, сильные и слабые стороны взаимодействия.
2. Анализ упоминания всех продуктов, их очередность и время уделенное на каждый продукт.
3. Анализ ключевых сообщений, все ли были сказаны, как точно были донесены доктору.
4. Анализ сказанных фраз и советы по улучшению диалога.



AVA
AI assistant

Обратная связь от Ava AI

В целом вы провели визит достаточно успешно. Интерес врача был поддержан, но в некоторых моментах взаимодействие теряло динамику. Вы в основном следовали структуре визита и сценарию, хотя были некоторые отклонения. Большинство ключевых сообщений было упомянуто, но некоторые либо пропущены, либо недостаточно выделены. Вы достигли части целей, но визит мог бы быть более сфокусированным. Вы успешно отвечали на все вопросы врача, но в некоторых случаях не хватало деталей.

Упоминание продуктов на визите: ▲

Продукт 1	😊	Вы уделите время только двум продуктам (Продукт 1 и Продукт 2), но Продукт 3 не был упомянут во время визита. Постарайтесь распределять время так, чтобы охватить все продукты. Также обратите внимание на рекомендованный порядок: вы начали с Продукта 2, хотя по цикловой книге следовало начать с Продукта 1.
Продукт 2	😊	
Продукт 3	😞	

Ключевые сообщения ▲

Продукт 1	😊	В ходе визита вы отлично представили все ключевые сообщения по Продукту 1. По Продукту 2 были упомянуты только Ключевое сообщение 1 и Ключевое сообщение 2, Ключевое сообщение 3 было пропущено. Продукт 3 не был представлен, и его ключевые сообщения не были донесены. Рекомендуется уделить время всем продуктам и убедиться, что все ключевые сообщения охвачены.
Продукт 2	😐	
Продукт 3	😞	

Советы по улучшению диалога ▲

Структура вашего диалога в целом хорошая, но есть несколько моментов, которые можно улучшить. Лучше обращаться к врачу по имени, а не просто говорить "доктор" — это делает общение более персонализированным и помогает наладить контакт. Также избегайте общих, шаблонных вопросов, которые могут раздражать врача, таких как "Я вас убедил?" или "Ваши пациенты будут вам благодарны за это". Вместо этого сосредоточьтесь на более значимых и конкретных вопросах, чтобы поддерживать интерес и профессионализм в беседе.

[Попробовать снова](#) [Вернуться к Симуляциям](#)

Преимущества для Медицинских Представителей

Интерактивное взаимодействие

Ава меняет свое поведение в зависимости от контекста, создавая вовлекающую среду для обучения и повышения квалификации.

Персонализированные сценарии

Сценарии, адаптируются под конкретные нужды, позволяют отрабатывать навыки на реалистичных ситуациях.

Развитие эмоционального интеллекта

Представители лучше понимают клиентов, предлагая персонализированные решения, что повышает лояльность врачей.

Мгновенная обратная связь по коммуникации

Немедленные и конкретные советы помогают MRs совершенствовать навыки убеждения и улучшать коммуникацию.



Преимущества для менеджеров



1. Снижение затрат

Сокращение расходов на тренинги и командировки. Обучение можно пройти в удобное время и месте.



2. Единый стандарт и соответствие маркетинговой стратегии

Прямое влияние на увеличение продаж.



3. Гибкость и адаптация к изменениям

Оперативное обучение по новым законам и рыночным условиям, быстрая настройка сценариев под конкретные задачи команды или возражения врача.



4. Прозрачность результатов

Вся информация доступна как для медицинских представителей, так и для менеджеров и маркетологов.



5. Корреляция данных

Сравнение результатов симуляций с полевыми данными для выявления проблемных зон и повышения эффективности.



Почему Vivanti?

<https://vivanti.ru/>



1. Финансовые преимущества

- Используйте искусственный интеллект и автоматизацию для снижения эксплуатационных расходов и повышения рентабельности инвестиций.
- Увеличение выручки: Стимулируйте продажи с помощью целевых маркетинговых кампаний, основанных на данных, и анализа информации о клиентах.



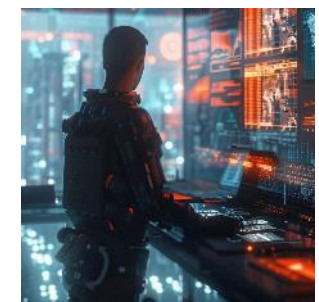
2. Повышение эффективности

- Оптимизация. Ассистенты с искусственным интеллектом и средства автоматизации, которые упрощают процессы и снижают нагрузку, выполняемую вручную.
- Сокращение сроков вывода на рынок: Ускоренные сроки реализации проектов благодаря нашему эффективному стратегическому планированию и реализации



3. Экспертные знания

- Опыт работы в конкретной отрасли: глубокое понимание фармацевтического сектора, повышение актуальности и результативности кампаний.
- Передовые технологические разработки: Будьте в курсе последних достижений в области искусственного интеллекта, виртуальной реальности/дополненной реальности и стратегий цифровой трансформации.



4. Всесторонняя поддержка

- Комплексное обслуживание: от первоначальной консультации до окончательного внедрения и далее, всесторонняя поддержка на протяжении всего жизненного цикла проекта.
- Достижение ощутимых результатов: Наши обязательства гарантируют не только удовлетворение, но и превышение ожиданий клиентов с помощью измеримых результатов.