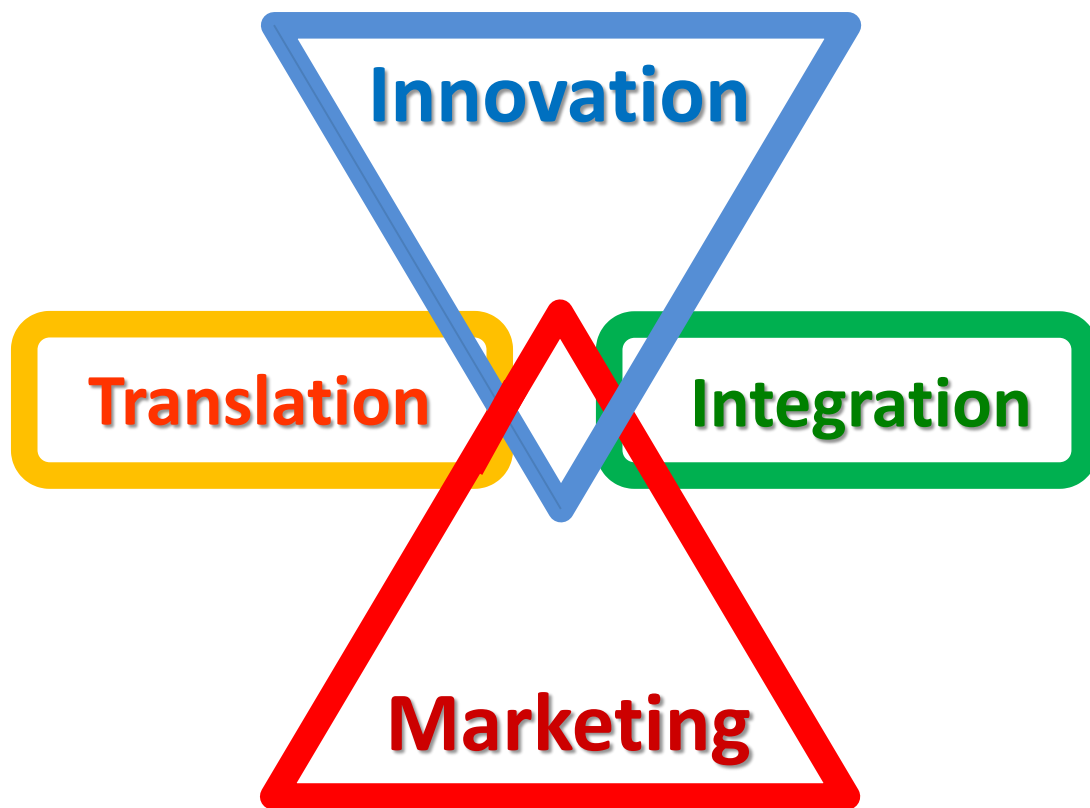


提供する4つの強み



一般社団法人

アジア遠隔医療研究所

Asia Telemedicine Lab.

イノベーションの障壁

複数の知識が必要

- 製品のイノベーションのみでは
商業化できない
 - **製品開発能力**
 - **ビジネスモデル作成能力**
- のふたつの能力が必要

マーケティングの障壁

販売側が見えないふたつの壁

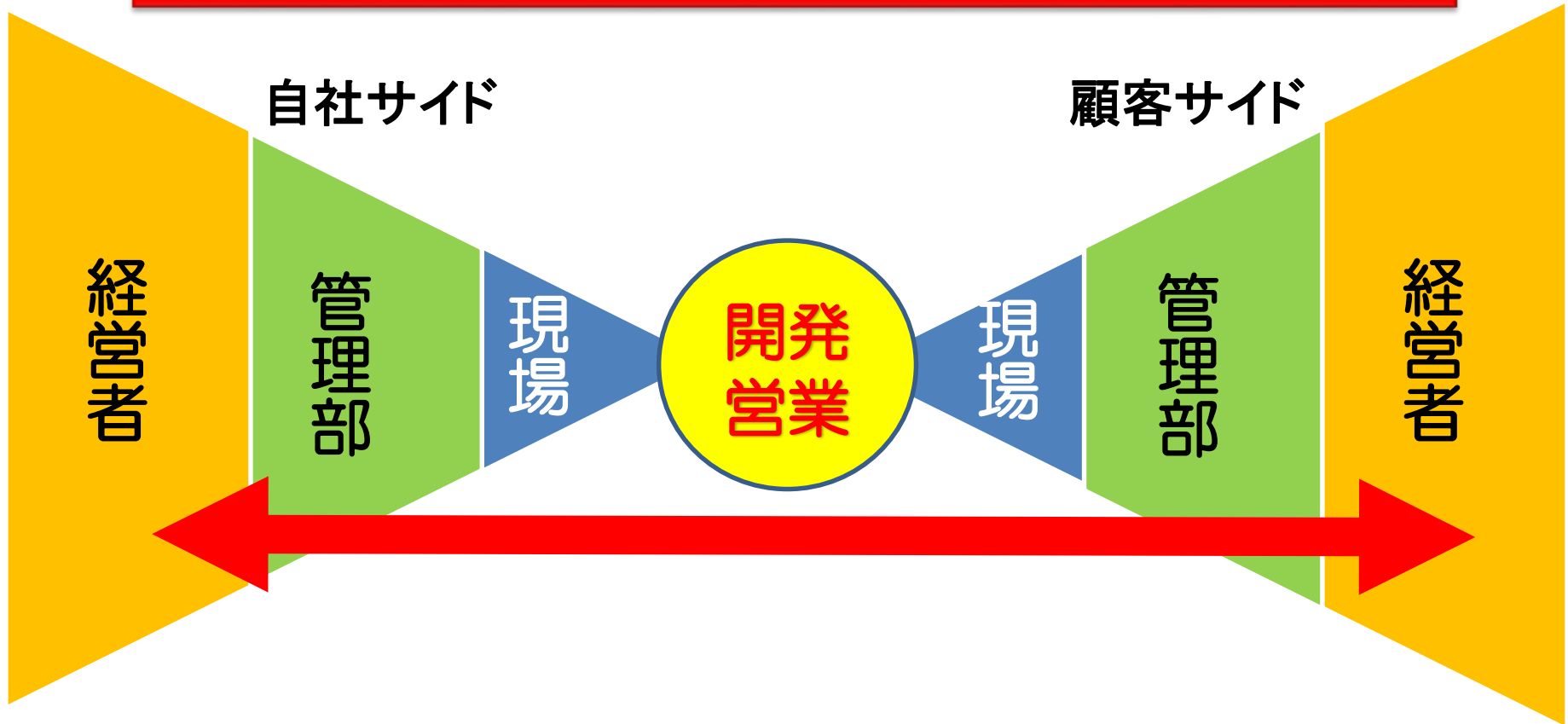
1. ニーズの壁

- 各部門が抱えている根本的課題
- 組織としての採用ルールおよび判断基準
- 医療業界が求めているトレンド

2. 人の壁

- 各部門のキーパーソン
- 意思決定者
- 意思決定までのルート

一気通貫の 課題チェーンマップ



「答え」を知った上での開発・営業の確立

言葉の壁

- 医療言語 → 科別・業種別で言語が分かれる
- IT言語
- マーケティング言語 etc…
- JVするほど、同じ日本語なのに理解不能



通訳者が必要

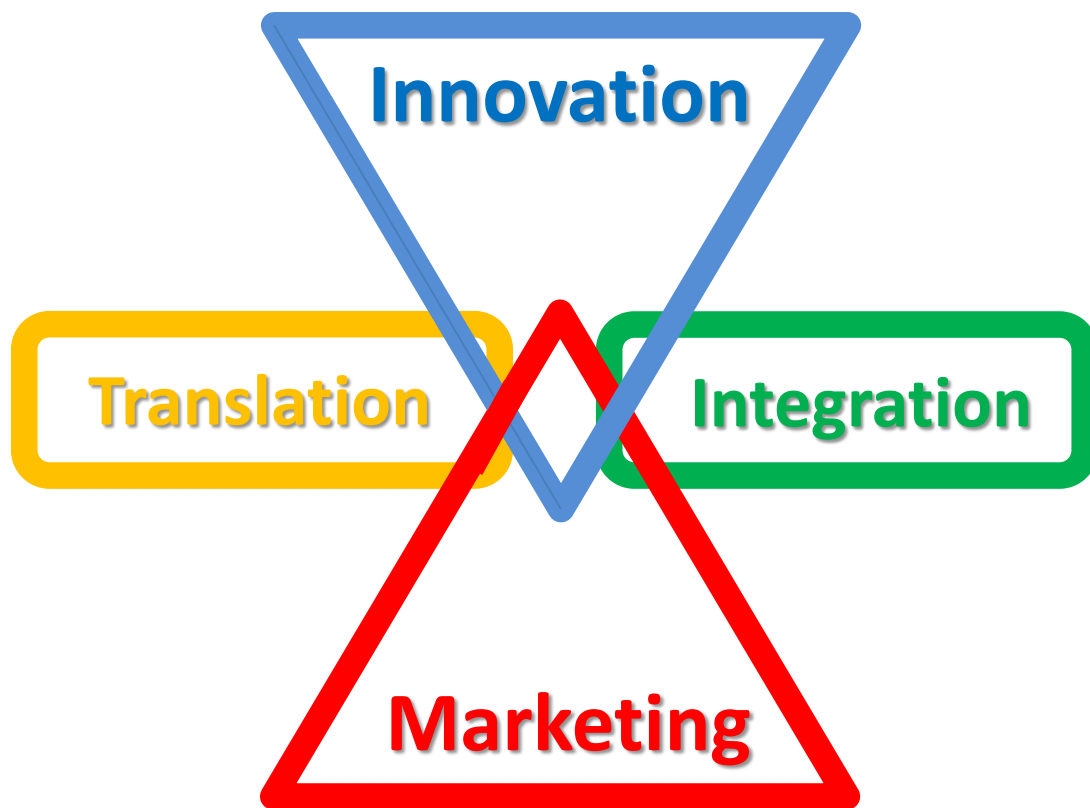
医師の言語は国家資格を取得しないと学べず、ハードルが極めて高い！

Team building

1. 目的・Goalの明確化とチームのベクトルを合わせる
2. チームの目的と個人の目的を合わせる
3. 必要な技能の確認と役割分担
4. メンバーの才能と性格の確認と役割分担

チーム方程式＝才能の相互活用×性格の相互理解

提供する4つの強み



フロントエンドでの開発

- 製品・サービスの開発
- ビジネスモデルの開発

- 機会の定義
- アイデアの発見
- 設計を作り上げる
- イノベーションの証明

バックエンドでの活用

- 新しいソリューションを作り上げる
- 商品化する
- 改良する

市場・顧客分析

- 市場の細分化：主要顧客・副次的顧客
- 潜在顧客の探索
- 市場の一次調査
- 足がかり市場の決定
- エンドユーザーの定義
- ペルソナ設定

製品・サービスの構築

- 製品の価値判断
- 顧客のニーズと製品の価値のフィット
- 製品のフルライフサイクル・ユースケース

戦略策定

- 事業のコア・差別化
- 戦略的ポジション
- 製品・サービスの成長戦略

製品・サービスの購入

- 購入までの意思決定ルート
- 意思決定者へのリーチ
- 価格体系

仮説作成と検証

- 仮説の作成
- 仮説の検証

翻訳

- 医療言語
- IT言語
- 開発言語
- マーケット言語
- 経営言語

統合

- 知識の統合
- チームマネージメントとしての統合
- プロジェクトとしての統合
- 製品化へのロードマップの統合

提供

- 医療専門家としての情報提供
- 人脈・検証する場の提供
- 一顧客としての現場の悩みや価値の提供

提供する4つの強み

