

2022年版

【難易度の高い医療分野への営業・マーケティングの実態とは】

医療関係者への「新規商談創出」に 半数以上が課題を実感

医療メーカー・卸の営業実態に関する調査
株式会社オージャスト

調査概要

調査実施者
株式会社オージャスト

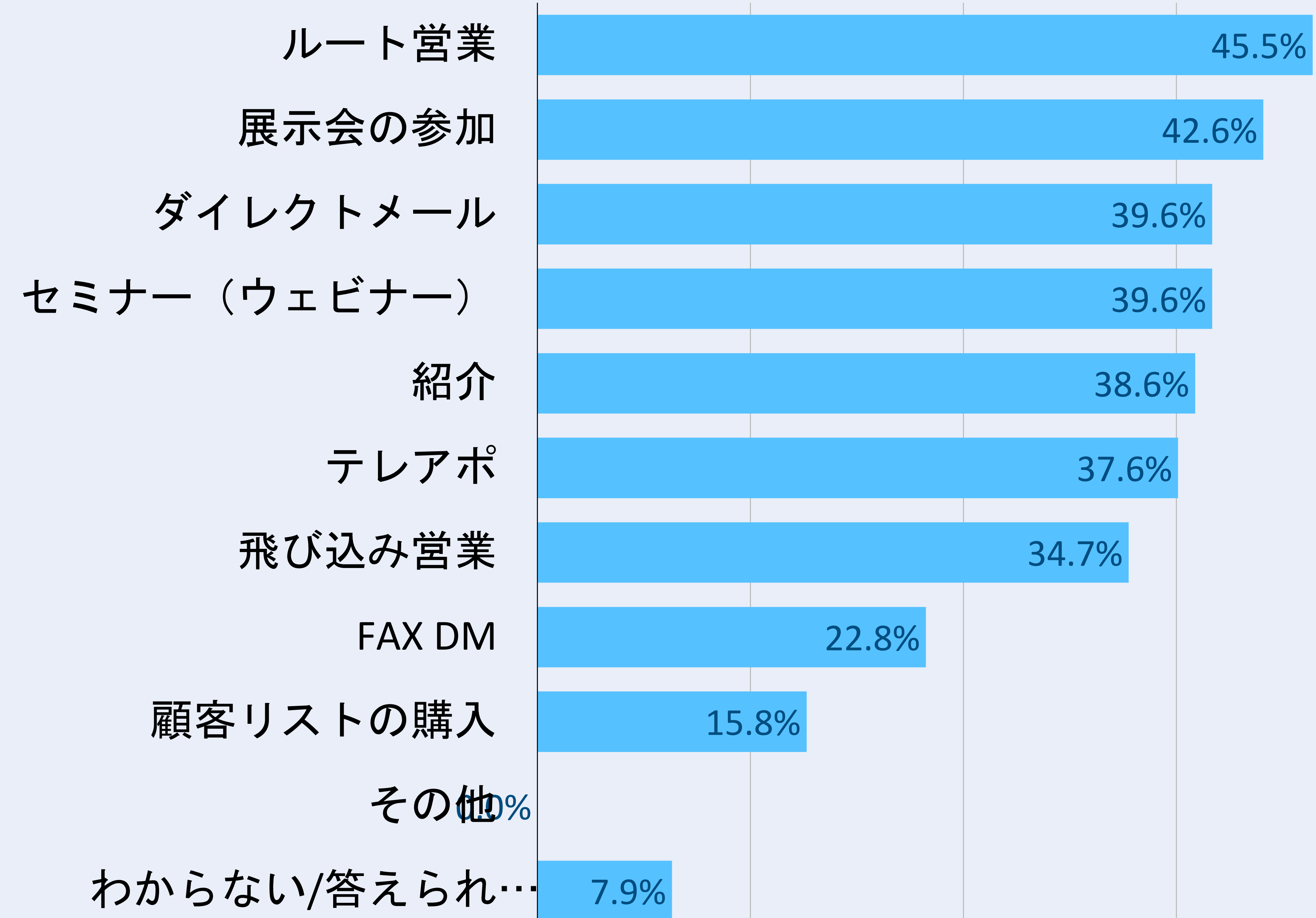
調査概要
医療メーカー・卸の営業実態に関する調査

調査方法
IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間
2022年11月7日～同年11月10日

有効回答
医療機器メーカー・医療卸関連企業のマーケティング・営業担当者101名
※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

Q1 あなたのお勤め先で実施している、営業・マーケティング手法について、当てはまるものを全て教えてください。（複数回答）



医療メーカー・卸の営業手法、「ルート営業」が45.5%で最多、続いて「展示会の参加」が42.6%となりました。

Q2

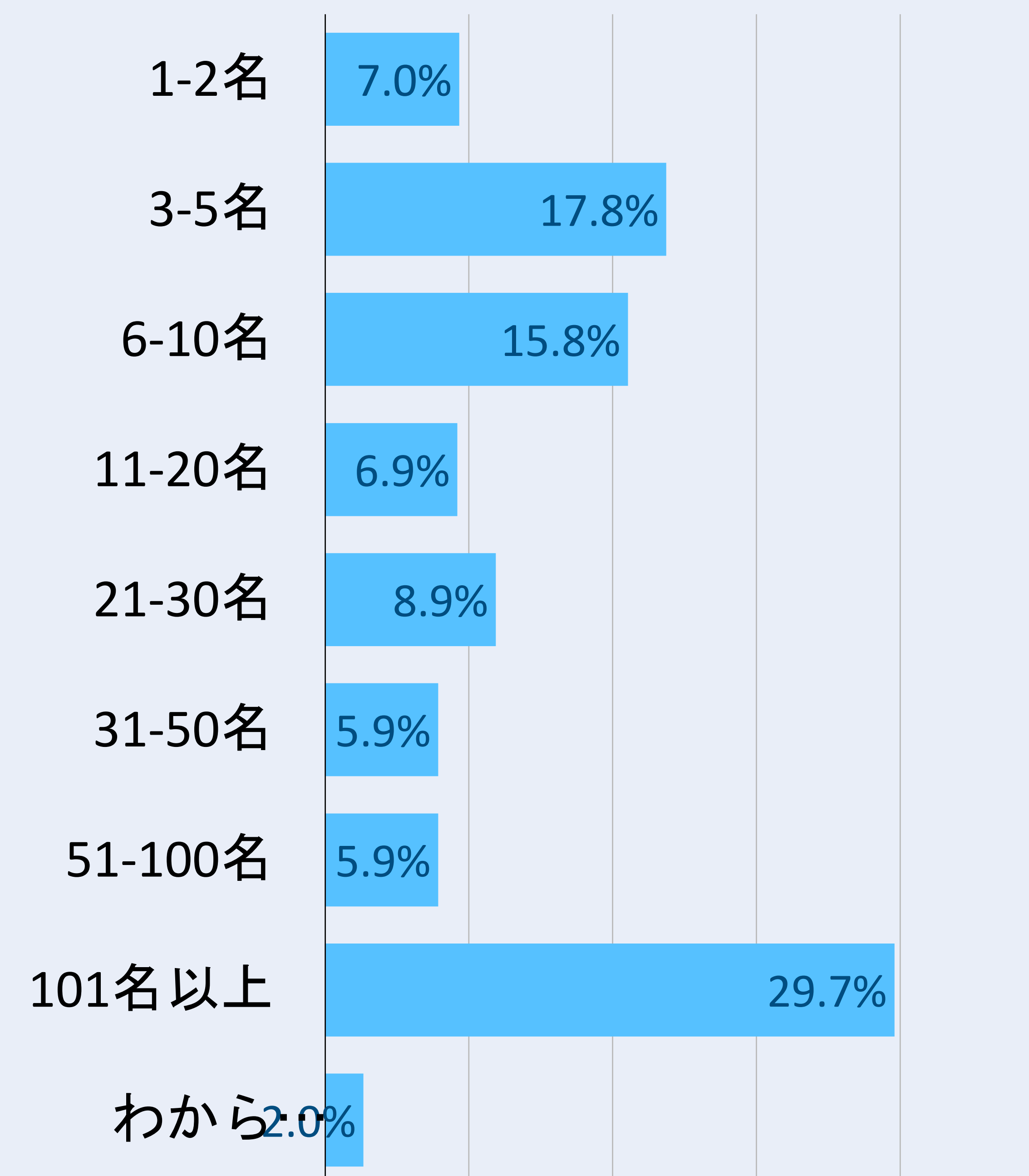
Q1で「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。Q1で回答した以外に、お勤め先で実施している営業・マーケティング手法があれば、自由に教えてください。（自由回答）

<自由回答・一部抜粋>

- 58歳：代理店活用。
- 48歳：アンケートツール。
- 45歳：口コミと紹介。
- 43歳：ディーラーとのタイアップを行い、各ディーラーから拡販営業をしてもらう。
- 39歳：webマーケティングがメイン。
- 33歳：DM、ウェビナー。
- 37歳：インバウンドマーケティング。
- 45歳：新規開拓とルート営業の2本立て営業。

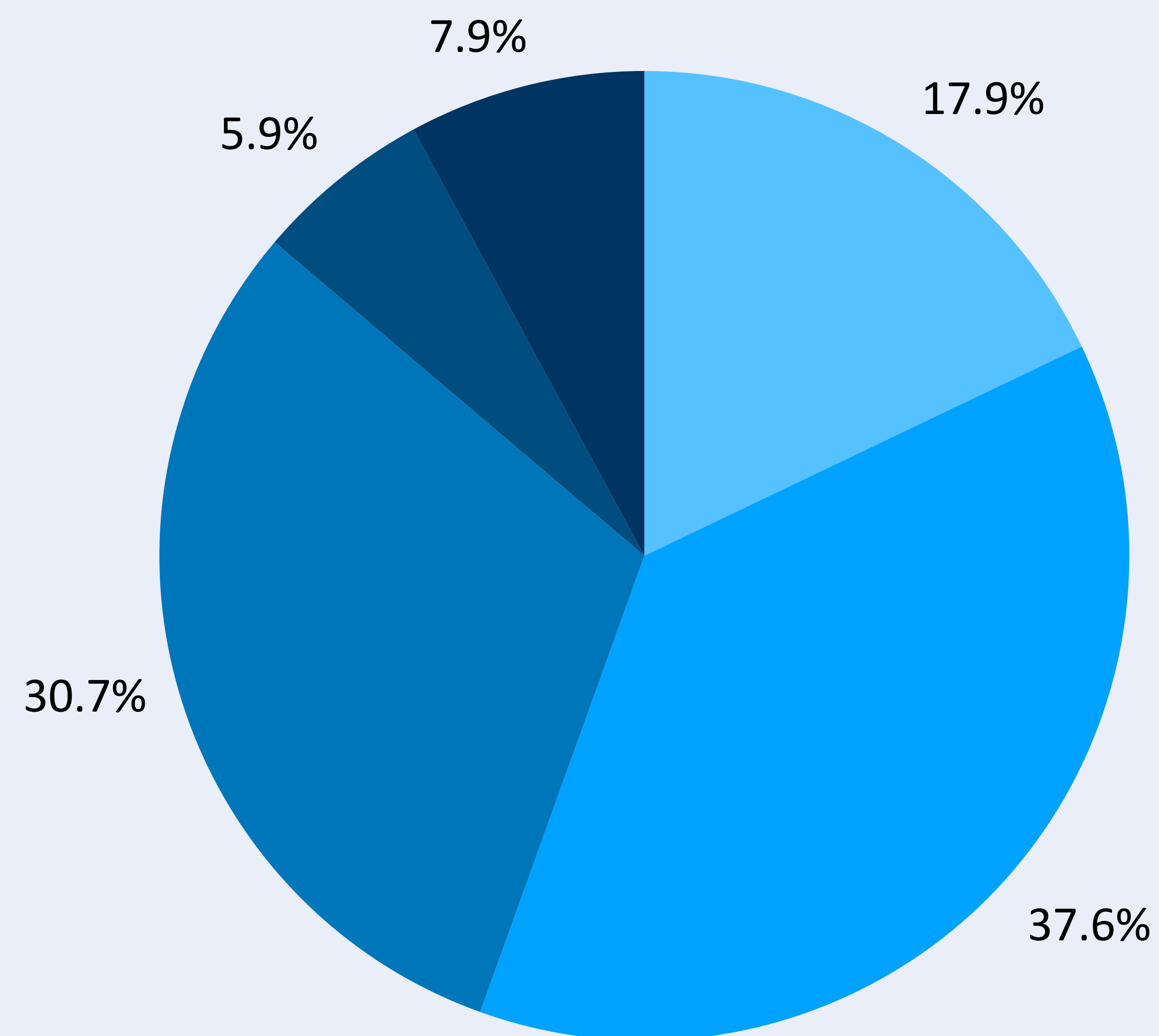
他には「代理店活用」や「アンケートツール」なども実施していることが分かりました。

Q3 お勤め先の「営業担当者」の人数を教えてください。



医療メーカー・卸の営業人数、
約3割が「101名以上」と回答しました。

Q4 現状の営業手法において、目標達成の度合いを教えてください。

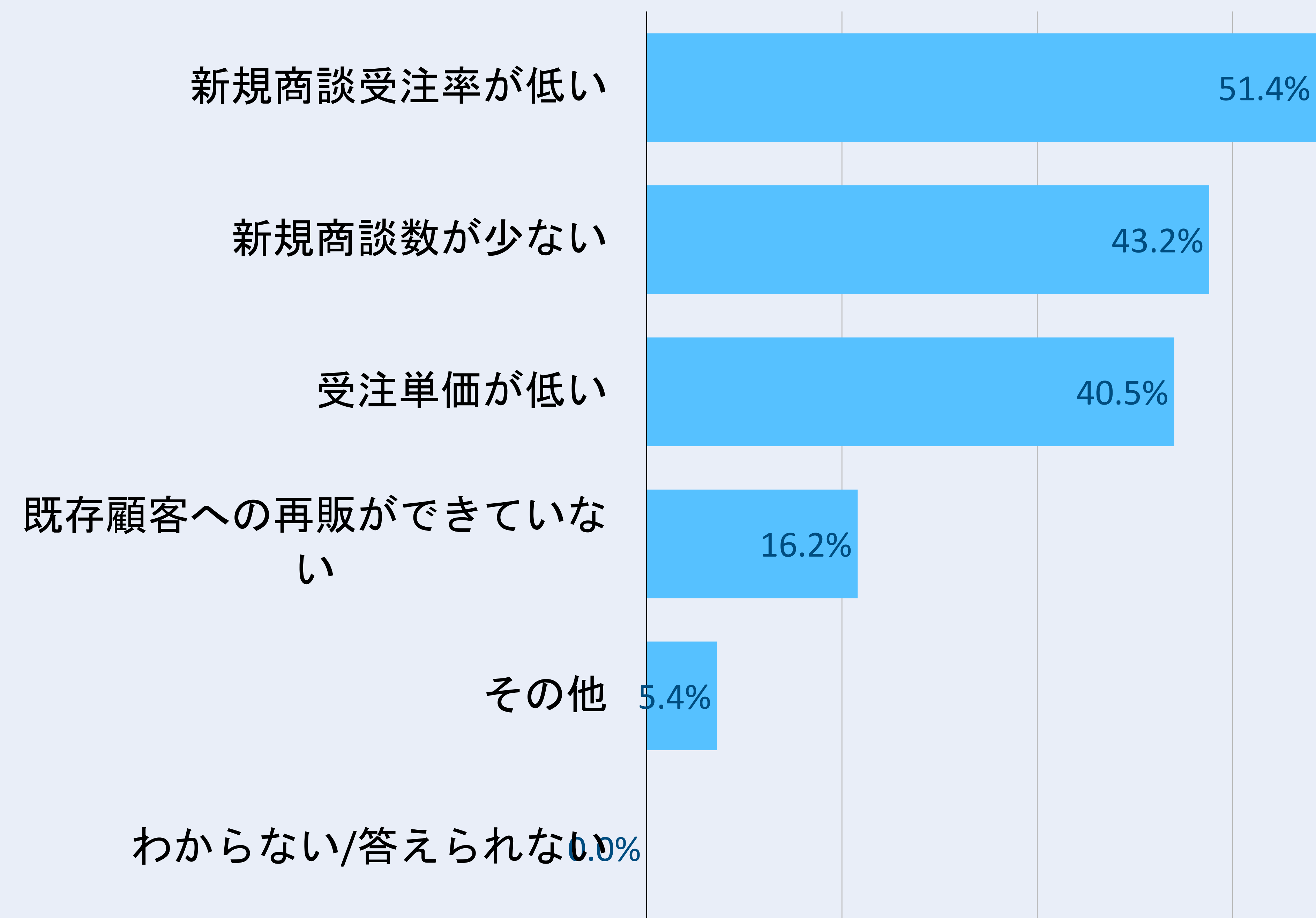


- 17.9% 大幅に目標を達成
- 37.6% やや目標を達成
- 30.7% やや目標は未達
- 5.9% 大幅に目標を未達
- 7.9% わからない/答えられない

医療関係者への営業、約4割が目標「未達」と回答しました。

Q5

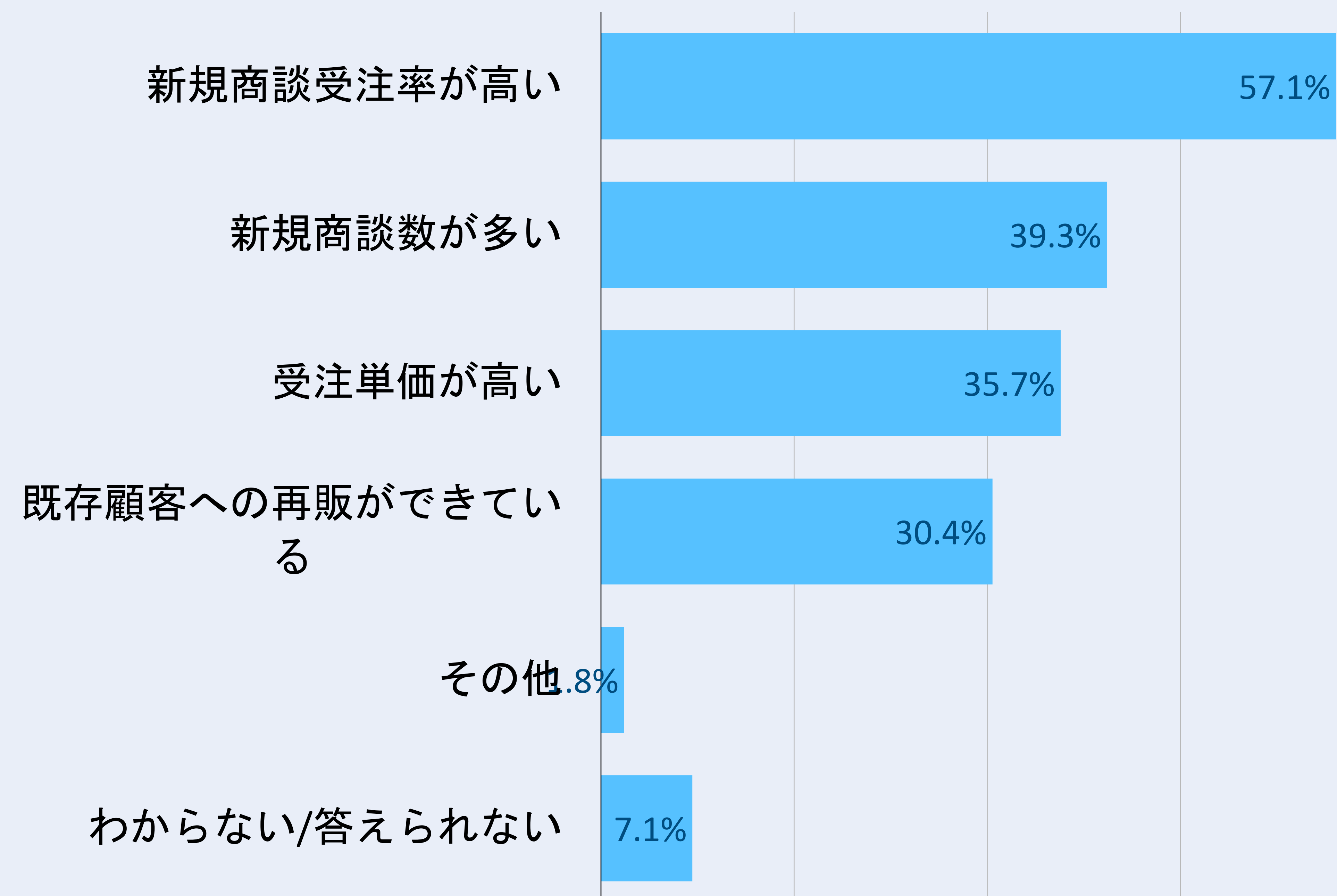
Q4で「大幅に目標を未達」「やや目標は未達」と回答した方にお聞きします。目標が達成できていない要因について、当てはまるものを全て教えてください。（複数回答）



目標未達の理由、「新規商談受注率が低い」が51.4%で最多となりました。

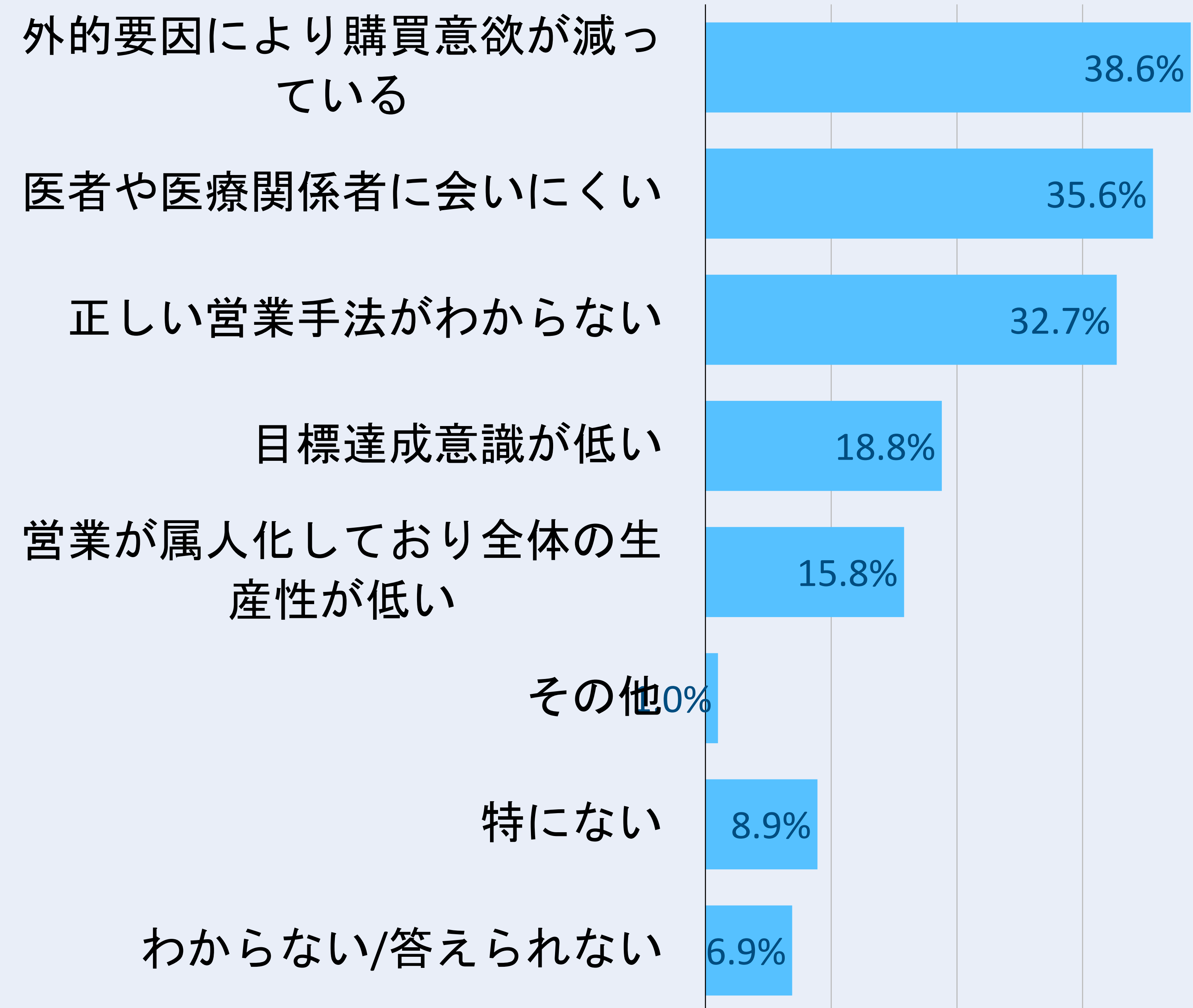
Q6

Q4で「大幅に目標を達成」「やや目標を達成」と回答した方にお聞きします。目標が達成できた要因について、当てはまるものを全て教えてください。（複数回答）



一方目標達成の理由は、「新規商談受注率が高い」が57.1%で最多となりました。

Q7 あなたのお勤め先の営業における課題について、当てはまるものを全て教えてください。（複数回答）



営業において、約4割から「外的要因により購買意欲の減少」や「医者や医療関係者に会いにくい」など課題を感じる声が挙がりました。

Q8

Q1で「わからない/答えられない」以外を回答した方にお聞きします。Q1で回答した以外に、お勤め先で実施している営業・マーケティング手法があれば、自由に教えてください。（自由回答）

<自由回答・一部抜粋>

- 49歳：営業手法が少ない。
- 45歳：タイムリーなアポイントメントが取れない。
- 55歳：営業パーソンのコミュニケーション能力不足。
- 42歳：若手の人材育成。
- 31歳：ルート営業から脱却できていない。
- 45歳：営業マン個々のレベルに差があり過ぎる。
- 33歳：人材の定着度。
- 60歳：得意先の設備投資予算が乏しいこと。

他にも「営業手法が少ない」や「タイムリーなアポイントメントが取れない」などの課題も挙がりました。

医療関係者への営業活動に伴う様々な問題を解決する 「ドクターリーチ」



高所得者のお医者様、病院、医学研究分野など、医療関係者へのマーケティング、アプローチを、全国で年間2300件開催されている医学系学会への企業展示を通し、オーガニストが出展交渉からブース企画・制作、営業支援に至るまで全面的にサポートいたします。

全国の医師や医療関係者に対してアポイントメント不要で対面でのアプローチができるサービスです。
医療商材の企業様はもちろん、高所得な医師にアプローチされたいという企業様もご利用いただけます。

<https://orgiast-product.jp/doctor-reach/>



お問い合わせ

企業名
株式会社オージャスト

TEL
0120-487-121

MAIL
eigy@orgiast.jp

WEB
<https://www.orgiast.jp/>

会社住所
537-0001
大阪府大阪市東成区深江北2-15-24 東邦ビル 212