



UpToDate 臨床アドバイザーの皆様向けにベストプラクティスをまとめました。登録と利用の促進に、是非ご活用ください。

第1段階：コミュニケーション計画を策定する

- ☐ 顧客支援センターにアクセスし、どんなコミュニケーションテンプレートがあるかを確認する
- ☐ 資料にすぐにアクセスできるように、顧客支援センターをブックマークする
- ☐ UpToDateの製品資料を[トレーニングリソースセンター](#)で見る
- ☐ 認知度を上げる機会を5つ考える
- ☐ 認知度向上イベント&登録会の開催日時を決める

第2段階：認知度を上げる&登録会を開催する

- ☐ UpToDate Anywhereのメリットを伝える「お知らせ」を経営陣からスタッフに送ってもらう（顧客支援センターのテンプレートを利用）
- ☐ 登録会を開催してスタッフの登録を促す（顧客支援センターのEメール定型文やSMS投稿文例を利用）。大きなミーティングでの開催、食堂近くでの開催（ランチタイム）などが効果的。登録会を開催すると登録者数が大幅に増加する例が報告されている。
- ☐ UpToDateに関する情報をニュースレターやSMSなどの媒体に載せる（顧客支援センターの定型文を利用）
 - モバイルアプリのダウンロードを促す
 - 該当する場合は、EHRからのアクセスを促す
 - 必要に応じて、生涯医学教育の単位取得を促進する
 - UpToDate利用経験談の投稿を同僚に依頼する
- ☐ PowerPointスライドや動画を使用して、登録が簡単にできることやモバイルアプリをダウンロードできることを教える（顧客支援センターのスライドや動画を利用）

第3段階：認知度向上と登録の促進を継続する

- ☐ スタッフミーティング、食堂、研修などの機会を利用してUpToDateを宣伝する
- ☐ 毎月発行のエキスパートユーザーシリーズに掲載されているヒントを教える
- ☐ 隔月開催のウェビナーやLearning Forum（学習フォーラム）に同僚を誘う。

CME/CE/CPD単位取得&交換を促すために、教育グループに協力を依頼する

- ☐ CME/CE/CPD単位の取得数、接続されているモバイル端末数、臨床医によるUpToDateの利用経験談など、肯定的な内容のフォローアップメールを送る

「百聞は一見にしかず」アプローチで利用を促す

- ☐ 休憩室でのトレーニング、医療スタッフミーティング、ランチセミナーなどで、UpToDateの主な機能を実演する（[トレーニングリソースセンター](#)の商品デモや主要機能デモを使用）
- ☐ オリエンテーションや継続的研修にUpToDateを組み込む
- ☐ 利用経験や利用状況を伝える（顧客支援センターのソーシャルメディア投稿文例を利用）