



課題への挑戦

フォーチュン50の某保険会社は、顧客のより良い健康づくりの為のパートナーを探していました。この保険会社は、脳の健康関連サービスに対して消費者の関心が高いということ、そして認知症が日本全国で大きな問題となっていることから、診断に関する治療のアドバイスとサポートの為にサービスを提供していました。さらに、人々が病気と診断される前の段階で提供できる、さらに有意義なサービスを導入しようと考えていました。

この保険会社は、さまざまなデジタル認知症関連サービスを調査してきました。しかし彼らは、信頼でき（臨床的に有効である）、かつ魅力的であるソリューションを見つけることが困難である、という事に気が付きました。

ソリューション

Savonixは、脳の健康において、この保険会社のグローバルなパートナーとして選ばれました。それはなぜなら、Savonixが、消費者に優しい方法で記述された教育コンテンツ、そしてパーソナライズされた結果レポートや、臨床的に有効なゲーミフィケーション評価などを総合的に提供する健康プラットフォームを通して消費者エンゲージメントを強化するからです。また、保険業界の厳しい要件を満たす人口レベルの健康リスク分析を提供することで、付加価値を付けました。

結果

初回の試み（パイロット）は、アップフロントエンゲージメント（ベンチマークの7倍）、テストを実施するための行動を促す対策（97%）、および評価中の非常に低いドロップアウト率（8%）に関して、期待を超える結果をもたらしました。

この保険会社はSavonixを、独自のデジタルヘルスプラットフォームにさらに深く統合させる事によって、サービスを拡大することを目指しています。