



UpToDate 임상 지지자로서 여러분의 역할은 중요합니다. 여러분의 등록 및 사용을 돕고자 도움이 될 만한 모범 사례를 제공해 드립니다.

1 단계: 의사소통 계획을 수립합니다.

- 고객성공센터를 방문해 커뮤니케이션 템플릿을 익힙니다.
- 자료에 쉽게 접근할 수 있도록 고객성공센터를 북마크합니다.
- UpToDate 제품 정보를 [교육자원 센터에서](#) 검토합니다.
- 인지도 제고를 위한 다섯 개의 기회 목록을 확인합니다.
- 인지도 및 등록 이벤트의 개최 날짜를 정합니다.

2 단계: 인지도 제고 및 등록 이벤트 개최

- UpToDate Anywhere의 혜택을 소개하는 경영진의 안내문을 발송합니다. (고객성공센터에 있는 템플릿을 활용하세요.)
- 직원 등록 유도를 위해 등록 이벤트를 실시합니다. (고객성공센터에 있는 사전 작성된 이메일과 소셜 미디어 포스트를 활용하세요.) 식사 시간을 활용해 대규모 모임 장소 또는 카페테리아 인근에서 이벤트를 열면 효과가 있습니다. 실제로 이러한 이벤트를 통해 등록자 수 급증의 효과를 경험한 고객들이 있습니다.
- 뉴스레터, 소셜 미디어 및 기타 통신 수단에 UpToDate에 대한 정보를 포함시키세요. (고객성공센터에 있는 사전 작성된 이메일과 소셜 미디어 포스트를 활용하세요.)
 - 모바일 앱을 다운로드 받도록 장려하세요.
 - EHR(가능할 경우)을 통해 사용하도록 장려하세요.
 - 평생 교육 크레딧 적립 부분을 적절하게 홍보에 활용하세요.
 - 성공사례 및 또는 사용후기를 제출하도록 동료들을 장려하세요.
- 쉬운 등록 과정과 모바일 앱 다운로드 방법을 시연해주는 실전 PowerPoint 슬라이드와 UpToDate 동영상 활용하세요. (고객 성공 센터에 있는 슬라이드와 비디오 링크를 활용하세요.)

3 단계: 인지도 제고 및 등록 촉진 계속하기

- 직원 회의 및 교육 이벤트, 식사 중에 UpToDate를 지지하는 발언을 하십시오.
- 매월 전문 사용자 시리즈 팁을 공유하십시오.
- 격월로 열리는 학습포럼 웨비나 시리즈에 동료를 초대하십시오.
- 귀하의 교육 그룹의 지원을 얻어 CME/CE/CPD 크레딧 적립과 환급을 (이용 가능한 서비스인 경우에) 촉진하십시오.
- CME/CE/CPD 크레딧 적립 수, 연결된 모바일 기기 수, UpToDate 사용법에 대한 임상의 사용후기 등 성공담을 담은 후속 이메일을 발송하십시오.

말하지 말고 보여달라(Show, Don't Tell) 접근법으로 사용을 촉구하십시오:

- 라운지 교육 및 의료진 회의, “점심과 교육(Lunch and Learn)” 중에 UpToDate의 주요 특징들을 임상의에게 실전으로 보여주십시오. ([교육자원센터에 있는](#) 제품 및 주요 특징을 설명한 데모 동영상을 이용하세요.)
- 오리엔테이션과 현재 진행 중인 교육 프로그램에 UpToDate를 포함하세요.
- 성공사례와 사용자 수를 “공유”하세요. (고객성공센터에 있는 사전 작성된 소셜 미디어 포스트를 활용하세요.)