



您擔任 UpToDate 臨床倡導者的角色至關重要。為了給予協助，我們提供最佳實務以推動註冊和使用。

第一階段：研擬訊息傳播計劃

- 請造訪 Customer Success Center 並深入瞭解訊息範本
- 將 Customer Success Center 加入書籤以便於存取資料
- 在 [Training Resource Center](#) 檢閱 UpToDate 的產品資訊
- 建立一個清單，內含五個提升知名度的機會
- 針對提升知名度和註冊的活動，設定執行日期

第二階段：提升知名度和舉辦註冊活動

- 傳送執行單位推廣 UpToDate Anywhere 優點的通知（Customer Success Center 提供範本）
- 進行註冊活動，以便讓工作人員登記。（Customer Success Center 有預先寫好的電子郵件和社群媒體貼文。）在大型會議或用餐時間於附近自助餐廳舉辦活動，可收到不錯的效果。藉由舉辦註冊活動，我們的客戶會感受到大量的註冊人潮。
- 將 UpToDate 資訊納入您的電子報、社群媒體及其他平台（Customer Success Center 有預先寫好的訊息和社群媒體貼文）
 - 鼓勵下載行動應用程式
 - 透過 EHR 推動使用（如適用）
 - 適時推廣進修教育的發展
 - 鼓勵同事提供成功故事和 / 或感謝狀
- 使用 PowerPoint 投影片和 UpToDate 影片進行示範，輕鬆進行註冊流程與下載行動應用程式（可於 Customer Success Center 取得投影片和影片連結）

第三階段：持續提升知名度和推廣註冊

- 在員工會議、用餐室和培訓活動期間，代言推廣 UpToDate
- 每個月分享 Expert User Series 提示
- 邀請同事參加兩個月一次的網路研討會系列學習論壇
- 爭取教育團體的支持，以推動 CME/CE/CPD 的發展和實踐（如果有的話）
- 後續寄送成功故事的電子郵件，像是已獲得 CME/CE/CPD 的人數、已連線行動裝置的數量，以及臨床醫師分享如何使用 UpToDate 的推薦信

以「實際示範」的方法來推動使用(而非口頭說明)：

- 在休息室培訓、醫務人員會議和「午餐學習會」活動期間，向臨床醫師示範 UpToDate 的主要功能（使用 [Training Resource Center](#) 的產品和主要功能示範）
- 將 UpToDate 納入您的培訓計劃方向，並持續使用
- 「分享」成功故事和使用數據（Customer Success Center 有預先寫好的社群媒體貼文）