

Brief Caso Comercial

Medication Management Solutions
MMS



Contexto MMS



Modelo de negocio basado en venta directa presentaba importantes retos:

- Alta rotación de personal que afectaba la continuidad y relación con los clientes.
- Los elevados costos operativos, negocios poco rentables reducían el GP
- Crecimiento limitado dificultaba la expansión y la competitividad en el mercado.



Transformación **del modelo de negocio a canal indirecto** a través de distribuidores con el objetivo de ampliar nuestra cobertura, optimizar recursos y acelerar la llegada al mercado.



Enfocándonos en la gestión estratégica de oportunidades, apoyándonos en socios especializados que aportan cercanía con el cliente y agilidad en la ejecución. Potenciando el crecimiento y la generación de valor.



Contexto MMS



Servicio post venta Exigente

Servicio técnico y acompañamiento clínico para garantizar el correcto funcionamiento de las bombas.



Mercado Potencial Crecimiento CGAR 6%

Competidores MS 80% con trayectoria y posicionamiento ICU Medical, Baxter, BBraun, Fresenius modelo de venta directa e ingreso de nuevos competidores de bajo precio Medcaptain, Nipro, Mindray.



Impulsar el crecimiento

- Consolidacion clientes actuales
 - Posicionamiento – Confianza
- Comunicación y trabajo en equipo servicio técnico , clínico y comercial



Distribuidor



TRAUMASUR
TIENDA DE LA SALUD S.A.S.

Drivers

Nuevo Distribuidor 2025
Zona de cobertura – Tolima
Ventas año 398.000.000

Nuevo Cliente

Hospital La Cadelaria - Purificación
70 Alaris VP
Productividad 7 Sets X bomba

Cliente Principal

Hospital Federico Lleras – Ibagué
600 Alaria GP – Alaris CC

Clientes Potenciales

- Critical Care Group Ips
- Medicina Intensiva Del Tolima
- Clinica Internacional De Alta Tecnología S.A.S.
- Meintegral S.A

Distribuidores MMS



A blurred background image of a classroom setting. In the foreground, a student's back is visible, wearing a white shirt and a face mask. In the middle ground, a teacher with blonde hair, wearing a blue patterned dress and a face mask, is gesturing with her hands while speaking. In the background, another student is visible, also wearing a face mask.

S



N



A



C



K



Objetivo
Caso de Éxito de gestión de la oportunidad
implementando el concepto



- Identificación de la oportunidad por parte del distribuidor del interés por parte del cliente del cambio de bombas de infusión por no se encuentra satisfecho con su proveedor actual ICU Medical.
- Objetivo negocio ganar MS en la zona crecer con nuevos clientes con este distribuidor consolidándose en la zona.



Calificar

- Preparación de la solución – Optimización de Inventario y Propuesta de Valor Inmediato
 - **Sets Alaris VP=** Reducción de costos operativos, al evitar gastos asociados al almacenamiento prolongado posibles scrapping.
 - **Alaris VP=** Ahorro en servicio técnico gracias a la entrega inmediata de bombas listas para instalación, minimizando tiempos de espera y desplazamientos.
 - **Mejora en la experiencia del cliente valor agregado entrega atriles,** al garantizar una solución rápida y accesible.

Esta propuesta busca capitalizar los recursos disponibles, generando valor tanto para el canal como para el cliente final.



Proponer

S



N



Alaris™ VP Plus

Next Steps – Proximos Pasos

Líder de canal - Distribuidor Ingeniera Biomédica — Asesora Clínica

- Demostración Bombas Alaris VP
 - Diferencia **Sistema de Presión Variable**, Evita picos de presión que pueden dañar la pared venosa, reduciendo el riesgo de flebitis, extravasación o inflamación, mayor precisión en la administración de medicamentos **Reducción de costos por complicaciones y medicamentos.**
 - Conceptos técnicos favorables - Enfermería – Ingeniería Biomédica Lider canal



Demostrar

Líder Canal

- Firma de contrato de comodato x 2 años con la entrega de atriles dentro del contrato de comodato



Cerrar

Servicio técnico – Asesora Clínica

- Entrega de Equipos – Documentación
- Implementación librería medicamentos – personalización bombas
- Entrenamiento personal asistencial enfermería e ingeniería biomédica
- Evaluación y certificación personal asistencial
- Entrega de Informe de implementación
- Seguimiento posventa.



Implementar

Amount – Valor

S



N



A



- Precios Especiales
 - 70 Bombas de Infusión
 - Productividad 7 sets x mes x Bomba

Tipo de Set	% Participacion	Unidades	ASP	Ventas
Estandar	90%	5,292	15,000	79,380,000
Fotoprotección	5%	294	16,000	4,704,000
Transfusión	5%	294	25,000	7,350,000

- **Valor Total \$ 91,434,000**



Valor de la
Oportunidad



Alaris™ VP Plus



Sistema de baja absorción de la serie
Alaris™ VP con filtro de 15µm en la
cámara y filtro de 0,2µm en línea
70033V



Sistema de infusión de la serie VP
libre de DEHP, resistente a la luz y
con filtro de 15µm en la cámara
70643



Sistema de transfusión de la serie VP
libre de DEHP con filtro de 200µm en
la cámara
70895

S



N



A



C



- Q1 FY 2026

- Demostración – Conceptos técnicos
- Proceso firma contrato
- Entrega de equipos – retiro de la competencia
- Entrenamiento personal Asistencial
- Productividad de las Bombas 100%



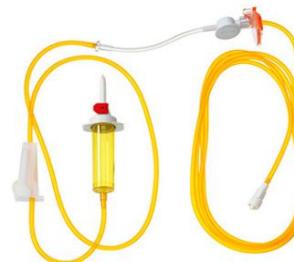
Fecha de Cierre



Alaris™ VP Plus



Sistema de baja absorción de la serie
Alaris™ VP con filtro de 15µm en la
cámara y filtro de 0,2µm en línea
70033V



Sistema de infusión de la serie VP
libre de DEHP, resistente a la luz y
con filtro de 15µm en la cámara
70643



Sistema de transfusión de la serie VP
libre de DEHP con filtro de 200µm en
la cámara
70895

Key Stakeholders

S



N



A



C



K



Distribuidor

Gerente
Comprador
Ingeniera Biomédica



Cliente Final

Gerente Hospital / Decisor
Departamento Compras /Influenciador
Ingeniera Biomédica /Influenciador

Personal Asistencia /Influenciador
Enfermeria - Coordinadoras
Auxiliares Enfermeria

Quimico Farmaceutico /Influenciador

Seguridad del Paciente /Influenciador

Educación Continua /Influenciador



Principales Interesados

"Nuestro compromiso no termina con la venta: comienza con un servicio postventa que garantiza excelencia, continuidad y confianza."



La integración del soporte técnico, clínico y comercial en el negocio de bombas de infusión que nos permitirá sostener la base actual de clientes mientras se impulsa el crecimiento del negocio.

A photograph of a hospital hallway. On the left, a female nurse in maroon scrubs stands next to an IV drip stand, smiling. In the center, a young woman in a pink t-shirt and jeans stands facing the nurse. On the right, a male doctor in maroon scrubs walks away from the camera towards a glass door.

¡Gracias!

