

# 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

- Consolidación 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

Cliente Principal

Hospital Federico Lleras – Ibaguë  
 600 Alaria GP – Alaris CC

Nuevo Cliente

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

Cientes Potenciales

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

# Distribuidores MMS





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 ingería biomédica
- Evaluación y certificación personal asistencial
- Entrega de Informe de implementación
- Seguimiento posventa.



## Implementar

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



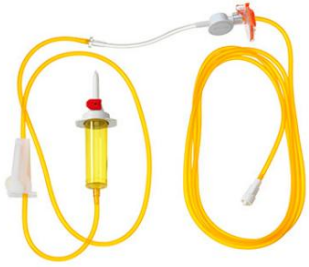
Valor de la Oportunidad



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  
Enfermería - Coordinadoras  
Auxiliares Enfermería  
Químico Farmacéutico /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 permitiera sostener la base actual de clientes mientras se impulsa el crecimiento del negocio.

A photograph of a hospital hallway with a blue tint. In the foreground, a female nurse in maroon scrubs and a young female patient in a light purple shirt and white pants are walking towards the camera, smiling. They are positioned next to a medical stand with two infusion pumps and IV bags. In the background, a male nurse in maroon scrubs is walking away from the camera. The hallway has large windows on the right and a door in the distance.

# ¡Gracias!

