

	<p>Nombre de la oportunidad: Administradora Country S.A.S- VACUUM ASSISTED</p> <p>Fecha de Conversión: II Quarter – FY 26</p> <p>Enlace de Oportunidad:</p> <p>https://bdx.lightning.force.com/lightning/r/Opportunity/006Ho00000WI2UVIAZ/view</p> <p>Antecedentes:</p> <p>Experiencia de aproximadamente 60 años en la atención médica de alta complejidad de Administradora Country.</p> <p>Descripción de la oportunidad de negocio</p> <p>La clínica de Country hace parte del grupo UnitedHealth Group (UHG) es una empresa líder en atención médica y bienestar que opera en Estados Unidos y a nivel mundial, dividida en dos negocios principales: UnitedHealthcare (seguros y atención médica administrada) y Optum (servicios de atención médica, información y tecnología de la salud). Se encuentra en la Institución ha sido puesta en venta a partir de junio de 2025.</p> <p>Institución referente en Colombia que atiende los pacientes de las aseguradoras: Colsanitas, Axa Colpatria, Medplus, Colmédica y Coomeva Medicina Prepagada.</p> <p>La Clínica cuenta con un Centro de Oncología fundado hace más de 15 años, dedicado a la atención integral de diversas patologías oncológicas, con un enfoque especializado en cáncer de mama. Esta trayectoria le ha permitido consolidar una amplia experiencia clínica y desarrollar un modelo de atención centrado en el paciente, posicionándose como un referente nacional e internacional en el manejo del cáncer. La clínica es de alto nivel de complejidad, cuenta con 234 camas de hospitalización – 57 camas de UCI.</p> <p>¿PORQUE CAMBIAR?</p> <p>PAIN: Aumentar la eficiencia en el diagnóstico de cáncer de mama.</p> <p>Aumentar la eficiencia en el diagnóstico del cáncer de mama hace permitir mejorar la capacidad del Servicio de Oncología para detectar esta enfermedad de forma más rápida, precisa y con un uso óptimo de los recursos disponibles.</p> <p>Interés de adquirir la tecnología Encore de BD -VAAB para diagnóstico de CA mama por parte de los médicos del Servicio de Oncología.</p> <p>Requerimiento del área médica para actualización de tecnología para procedimientos a partir de Estereotaxia, ecografía y Resonancia magnética.</p>
--	---

	<p>La Institución se encuentra en proceso de compra del Mamógrafo, dispositivo médico indispensable para la realización de procedimientos de las Biopsia asistida al Vacío con Encore Inspire.</p> <p>¿PORQUE AHORA?</p> <p>CAPACIDADES DE BD.</p> <p>Solución de BD: Colocar Equipo en comodato con 10-15 procedimientos por mes.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Incorporación de tecnología avanzada apoyados en los beneficios de la Solución de Encore Inspire. 2. Reducción de tiempos de atención de pacientes al disminuir el tiempo entre la sospecha clínica y el diagnóstico confirmado. 3. Optimización del flujo de trabajo clínico 4. Mejora en la cobertura y acceso 5. Uso eficiente de recursos al maximizar el rendimiento de los equipos y del personal especializado.
STAGE	<p>Etapa Actual: Demostrar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se ha presentado la propuesta de valor, que resuelve el pain del cliente. 2. Se ha demostrado las capacidades de la solución de BD a nivel Clínico y económico. 3. Se ha presentado la solución con un enfoque de costo efectividad al servicio de Oncología – Clínico Comercial.
NEXT STEPS	<p>Steps: Una vez realizados los abordajes con stakeholders clínicos se procede a:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Presentación de la oferta económica al Cliente- Responsable: Juan Ibañez. Finales de septiembre 2. Negociación entre Soraya – Juan Ibañez- Maritza Martínez – Octubre <p>Resultados esperados: Lograr la aceptación de la propuesta comercial.</p>
AMOUNT	<p>VALOR DE LA OPORTUNIDAD: 20.000.000 / MES</p> <p>FACTURACIÓN FY 26: A partir de diciembre</p> <p>VALOR A FACTURA FY 26: \$200.000.000</p> <p>VARIABLES UTILIZADAS PARA CALCULAR LA OPORTUNIDAD: Número de procedimientos VAAB x precio kit (mamografía – Resonancia magnética).</p> <p>Corresponde a un valor real mapeado de 15 procedimientos mensuales por parte de especialista Clínico de BD y de la Clinica.</p>
CLOSED	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fecha de Cierre: diciembre 2025 – enero de 2026 2. Aceptación propuesta comercial - octubre 3. Firma de contrato comodato- noviembre 4. Entrega de mamógrafo por parte del proveedor Octubre. 5. Primera OC a BD- diciembre a enero.

KEY STAKEHOLDER S	<p>Stakeholder clínicos Dra. Yudy Narváez – Radióloga Intervencionista – Especialista en mama. - Power Sponsor a nivel clínico. Jugadora a favor de BD Dr. Andres Henao – Radiólogo Intervencionista – Influenciador.</p> <p>Stakeholder Administrativos: Soraya Almeida – Subgerente de compras- Es la persona clave para avanzar en la negociación- Power Sponsor Comercial Juan Guillermo Herrera Alarcon – Analista de compras- Sponsor</p>
BD EXCELLENCE	<p>MINDSET: Ganar una oportunidad en VAAB- Biopsia vacío en mama, está directamente conectado con el <i>mindset</i> comercial porque representa la aplicación tangible de los nuevos lineamientos de Excelencia Comercial. Esta mentalidad implica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entender profundamente el proceso de compra del cliente, especialmente en áreas críticas como el área de Oncología. • Anticiparse a las necesidades clínicas y económicas del cliente, ofreciendo soluciones que generen valor más allá del producto. • Demostrar una actitud proactiva y consultiva, alineada con el propósito de mejorar los resultados en salud. • Construir relaciones estratégicas, basadas en confianza, conocimiento técnico y entendimiento del entorno de la Clínica Country <p>La oportunidad VAAB no solo refleja una venta exitosa, sino también la consolidación de un enfoque comercial centrado en el cliente, en la evidencia y en el impacto clínico, lo cual es el núcleo del nuevo <i>mindset</i>.</p>
	<p>VISION: Ganar una oportunidad de VAAB representa mucho más que una venta: es una manifestación directa de nuestra visión de transformar la atención médica a través de soluciones innovadoras, centradas en el paciente y basadas en evidencia. Esta conexión se refleja en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impacto en salud: VAAB permite ofrecer propuestas que mejoran los resultados clínicos, mejor calidad de vida de los pacientes alineándose con nuestra visión de generar valor real en cada intervención. • Relación estratégica con el cliente: Al abordar necesidades específicas con soluciones personalizadas, fortalecemos nuestra posición como socios confiables en el sector de la salud. • Excelencia comercial con propósito: Cada oportunidad ganada bajo el enfoque VAAB demuestra cómo nuestro equipo comercial actúa con mentalidad estratégica, alineada con los objetivos de largo plazo de la compañía. • Innovación aplicada: VAAB es una herramienta que traduce nuestra visión en acciones concretas, mostrando cómo la innovación puede ser parte del día a día en la práctica médica. <p>En resumen, cada oportunidad VAAB ganada es una validación de que estamos avanzando hacia nuestra visión: ser referentes en soluciones que transforman la vida de los pacientes oncológicos con impacto sostenible.</p>

LA oportunidad fue incluida en SFDC el 15 de abril de 2025

La fecha de cierre estimada enero de 2026

Ciclo de venta calculado: 9 meses

Etapa Clasificar: Durante esta etapa el equipo comercial y Especialista clínico cumplió con las siguientes actividades:

- **Investigar el proceso de compra del cliente:** Realizaron una revisión y mapa de las diferentes fases del proceso de compra de la Clinica Country. Comprendiendo como compra el cliente, cual es la visión de desarrollo a futuro, como quiere posicionarse en el mercado de Oncología.
- **Confirmación de Pain Admitido:** El Power Sponsor Dra Yudy Paola Narváez reconoció la necesidad de actualizar la tecnología debido a faltas de eficiencia en el tiempo de diagnóstico para los pacientes, escasa asesoría científica y necesidad de educación en temas de actualidad.
- Adquirir la tecnología de VAAB Encore™ por parte de la Clinica del country como una solución que permite ofrecer oportunidad de resultados al paciente, resultados de alta calidad, una alternativa que permite disminuir costos porque evita la cirugía abierta derechos de sala de cirugía, no requiere hospitalización y se realiza con anestesia local.
- **Identificar Power Sponsor / Decisor de Compra**

Power Sponsor:

Soraya Almeida – Subgerente de compras- Es la persona clave para avanzar en la negociación- Power Sponsor Comercial

Dra. Yudy Narváez – Radióloga Intervencionista – Especialista en mama. - Power Sponsor a nivel clínico. Jugadora a favor de BD

- Crear o rediseñar la visión de BD según la visión del Sponsor y negociar el acceso al Power Sponsor:

El Sponsor Juan Guillermo Herrera Alarcon – Analista de compras- Sponsor acercamiento inicial en el que se consigue crear la visión de BD.

- **Confirmar próximos pasos (de acuerdo con el cliente) / Correo electrónico al Sponsor**

Etapa Proponer

- **Crear o trabajar en el rediseño de la vision BD con el Power Sponsor:** Junta con la Dra. Yudy Narváez y médicos con el fin de rediseñar la visión de la importancia de dar una solución a su pain el cual reconoce que es de mejorar la calidad y oportunidad de los resultados de diagnóstico de la VAAB.
- La doctora Yudy brinda contacto y acceso al Power Sponsor de compras Soraya Almeida subgerente de compras para realizar la presentación de costo-efectividad al incorporar la tecnología al área de oncología.
- **Obtener el acuerdo del Power Sponsor sobre los próximos pasos y criterios de éxito:**

Acuerdo de Power Sponsor Médicos:

Desarrollo del Comité técnico en el que se presentará por el área médica a la dirección utilizando las herramientas mensajes de valor, Herramientas de costo efectividad brindados por BD. Septiembre 25 de 2025.

Acuerdo de Power Sponsor Administrativo: Se realiza la presentación de la propuesta económica, resaltando los beneficios de costo efectividad; con el fin de intervenir en la mentalidad del utilizando historias de éxito de la tecnología, experiencias de clientes y de pacientes.

- **Confirmar pasos en el Plan de Colaboración:**

ETAPA DEMOSTRAR

Ejecutar plan de colaboración

- **Demostrar las capacidades de la solución BD**
- **Revisar la propuesta, si es necesario**
- **Encuestar y acordar los resultados de las 3 ventas: Conceptual, Implementación y Financiera**
- **Recibir aprobación verbal, antes de finalizar la negociación**

Los 3 Por Qué, Quién y Cómo

POR QUÉ CAMBIAR: ¿He identificado los desafíos y puntos débiles del cliente de manera que reconozcan que su estado actual es inaceptable?

POR QUÉ AHORA: ¿He convencido a mi cliente de que necesita cambiar con urgencia debido a los riesgos y costos asociados con el estado actual?

POR QUÉ BD: ¿He posicionado BD de manera efectiva de tal manera que mi solución aborde de manera única los desafíos del cliente en el estado actual?

QUIÉN: ¿He establecido un fuerte apoyo de todas las partes interesadas clave para cambiar a BD?

CÓMO: ¿Entiendo el proceso de compra del cliente en detalle y lo estoy gulando a través del proceso?