



Quienes somos...

Somos una organización con 15 años de experiencia, constituida por profesionales especializados en Sistemas de Información orientados a la Industria Farmacéutica.

Nuestras soluciones están construidas sobre una plataforma altamente adaptable a las necesidades específicas de cada cliente.

Nuestro mercado objetivo son los laboratorios farmacéuticos, específicamente las áreas de marketing y ventas.



Presencia

MEDISYS ha logrado la preferencia de los clientes tanto a nivel local como regional, luego de rigurosas evaluaciones frente a otras empresas proveedoras por:

- El conocimiento del negocio
- La permanente personalización,
- La infraestructura e innovación tecnológica





CUBRIMOS LAS SIGUIENTES NECESIDADES GLOBALES

- La medición de los indicadores claves de gestión locales y/o regionales.
- La estandarización de los procesos corporativos que aseguren la ejecución de todas sus etapas en tiempo y forma.
- La evolución permanente de la tecnología.

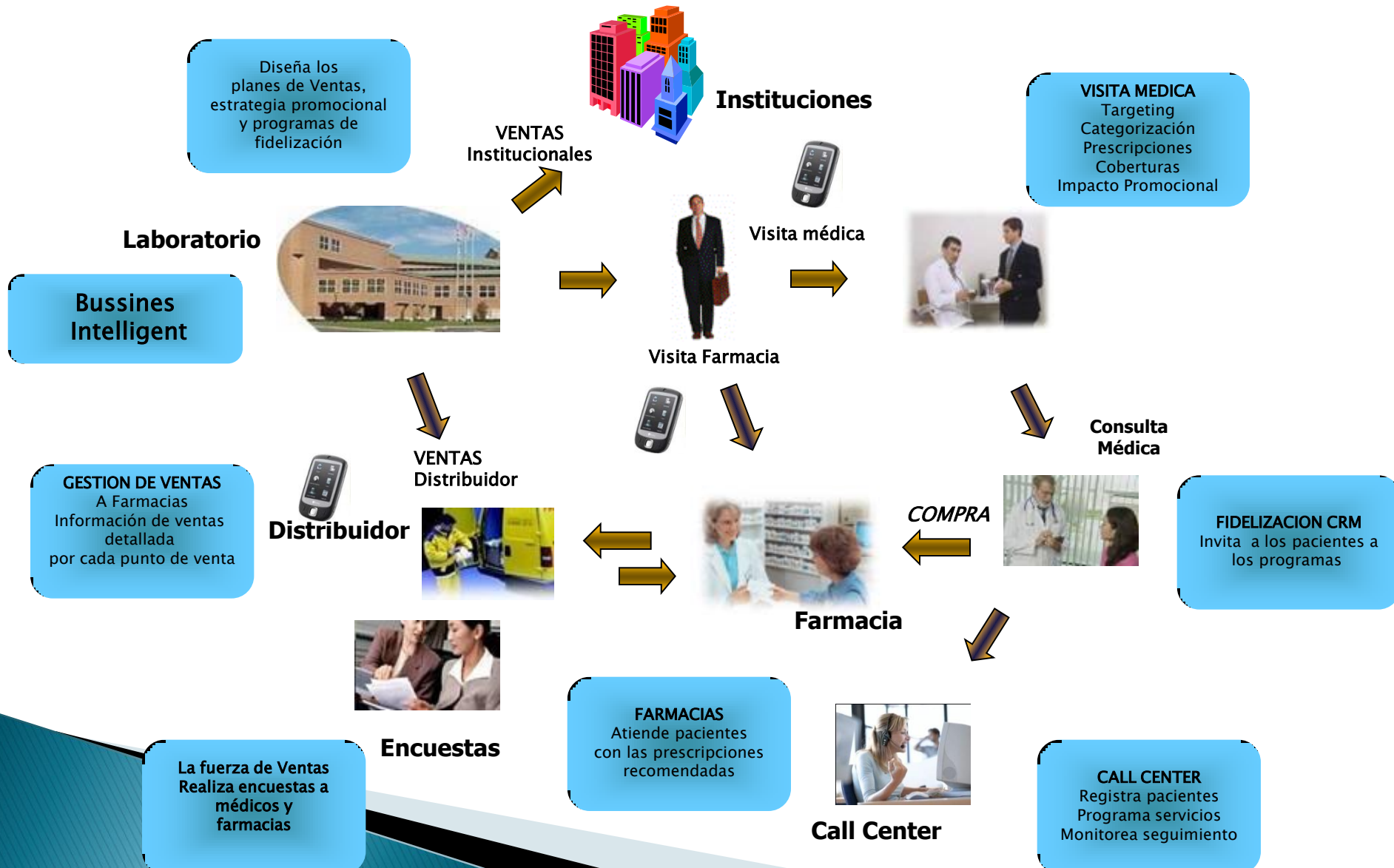
Esto conduce a la necesidad de actualizar los Sistemas Informáticos, que permitan acceder a su información en tiempo real desde cualquier lugar del hemisferio.



ilthcare



Nuestras soluciones basadas en el posicionamiento de los productos farmacéuticos



PLATAFORMA DE SOLUCIONES



MEDMASTER

Directorio General

MEDSYS

Visita Médica.

MEDFOCUS

Análisis de auditoría prescriptiva

MEDGOALS

Análisis de auditoría de ventas

MEDCRM

Fidelización a pacientes

MEDPOINT

Puntos de Venta – Pedidos.

MEDFORCE

Outsourcing de visita médica

BENEFICIOS A NUESTROS CLIENTES

- Incrementar la productividad con información en tiempo real.
- Generar información en menor tiempo.
- Proporcionar información operativa y de gestión estratégica para los distintos niveles de su organización.
- Reducir costos operativos (cero papeles).
- Fácil integración a otros sistemas de información.
- Facilitar la adaptación al uso de solución tecnológica.
- Rápido retorno de inversión.

Calidad

Nuestras soluciones cumplen los estándares internacionales de calidad aplicando las mejores prácticas, procesos, tecnologías y acuerdos de confidencialidad con nuestros clientes. Esto nos permite asegurar la vigencia y calidad de los servicios que ofrecemos.

Para lo cual contamos con:



Custom Development Solutions
Mobility Solutions



Desarrollo de personalización de sistemas y servicio de procesamiento de información para el marketing farmacéutico y su comercialización.

Roles, habilidades, niveles

El rol de nuestra empresa es consolidar herramientas de medición a tiempo real para nuestros clientes con la finalidad de mejorar su producción y reducir costos, ampliando su perspectiva a futuro y mejorando la forma de medir su rendimiento a tiempo real.

La habilidad que tenemos como empresa es el estar siempre preparados para la innovación de productos de acuerdo a las necesidades de nuestro mercado o clientes.

El nivel al cual accedemos es global porque trabajamos con farmacéuticas que tienen presencia a nivel mundial lo cual nos permite estar a la vanguardia de las necesidades y herramientas requeridas.

Cientes



Fase de internacionalización

Nos encontramos en la segunda fase de nuestro plan de expansión internacional, la primera fase fue prospección e inteligencia de mercados en el país de destino, corroborar y analizar información de dicho nicho de mercado.

En esta segunda fase ya contamos con promotores comerciales, además de clientes en otros países



- ▶ Octavia Consultores en Colombia: consultora especializada.



- ▶ Enlaces: consultora especializada en brindar soluciones y servicios para el sector farmacéutico.

Alianzas Estratégicas



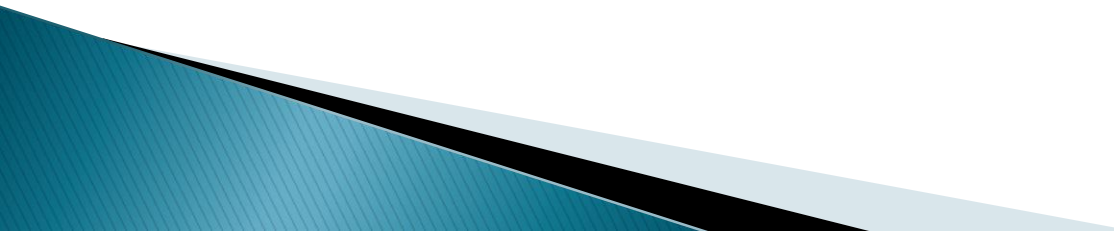
Experiencia en Colombia



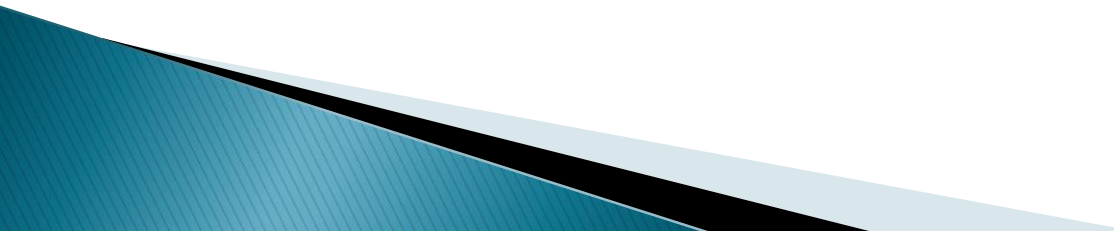
Primeros pasos



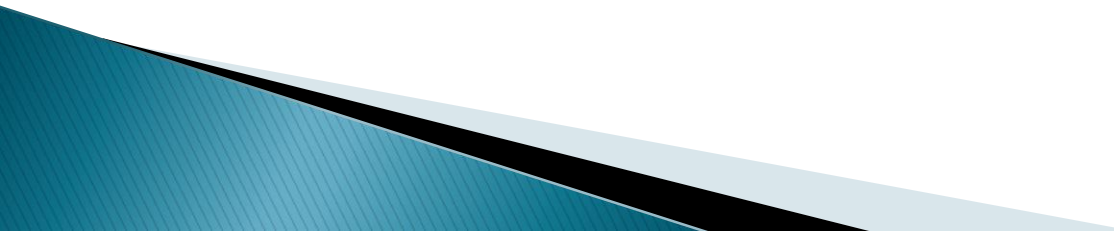
Quienes somos

- ▶ Tenemos éxito como locales? Nuestra cartera de clientes lo demuestra.
 - ▶ Sabemos del negocio farmacéutico mas que ninguna empresa.
 - ▶ Somos los mejores y unicos.
 - ▶ Tendremos oportunidad, y donde...
- 

Que hacer para salir a exportar

- ▶ Viajar y establecernos una temporada para levantar información del mercado.
 - ▶ Tocar la puerta a las empresas que tienen filiales en Colombia.
 - ▶ Contratar un consultor para que nos haga un estudio.
 - ▶ Visitar los laboratorios de nuestros clientes que tenemos en Lima.
 - ▶ Cuanto será la inversión.
- 

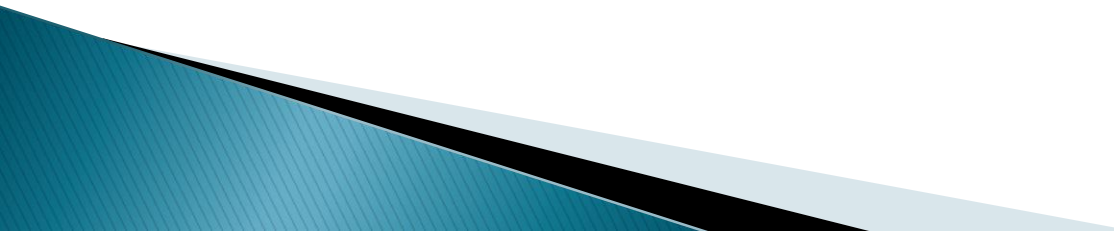
Nuestra realidad

- ▶ Necesitamos hacer tangible la propuesta.
 - ▶ Necesitamos dejar evidencia que demuestre lo que somos.
 - ▶ Debemos contar con procesos de calidad, estandarizar nuestros procedimientos de trabajo, nuestros procesos.
 - ▶ Nuestro software debe ser de calidad.
- 

Asociatividad



Programa de competitividad para la industria del software

- ▶ Se unen Promperu, Apesoft y la empresa privada.
 - ▶ El objetivo generar mayor exportación de la industria del software.
 - ▶ El compromiso de la empresa es importante para cumplir con los objetivos.
 - ▶ Se realiza un plan de mejora para las empresas participantes a este proyecto.
- 

Elementos de la planificación

La planificación se ha orientado a brindar servicios de clase mundial con el fin de globalizar la empresa, esta actividad también fue identificada por nosotros ya que la industria farmacéutica es global con filiales en todo el mundo.

Los planes ha sido:

- Certificados de calidad internacional.
- Plataforma de productos y servicios que contemple multi país.
- Capacitación a ejecutivos y funcionarios sobre temas globales.
- Mejora continua.
- Uso de la tecnología de vanguardia a todos los productos y servicios.
- Asociatividad con empresas tecnología y comunicación.
- Implementación del parque tecnológico al servicio del cliente
 - Medisys cuenta con fibra óptica vía cable submarino
 - 10 servidores para uso exclusivo de los servicios de nuestros clientes.
 - Convenios internacionales con empresas de telecomunicaciones.
 - Software original y de vanguardia para proveer las ultimas versiones.

Que necesitamos para ser competitivos.

- ▶ Los requisitos mínimos de la empresa para ser competitiva son:
 - Certificación de calidad: se promueve el programa ISO 9001, lográndose certificar mas de 25 empresas.
 - Educación para los ejecutivos: diplomados en gerencia de servicios, planes de negocios, etc.
 - Programación de misiones comerciales, el primer destino fue Colombia.

Octavia Consultores

- ▶ Consultora especializada entre otras actividades a análisis de mercado y consultoría de negocios.
- ▶ Octavia Consultores hizo un trabajo de inteligencia de mercado de las empresas participantes.
- ▶ Octavia Consultores fue la oficina de promoción comercial de las empresas participantes de 6 a 12 meses, para nosotros con resultados importantes.

Octavia Consultores – Medisys

Actividades

- ▶ Se realizaron una decena de videoconferencias.
- ▶ Se visitaron una decena de laboratorios farmacéuticos.
- ▶ Maria Carolina Galvis fue nuestra promotora y representante.

Octavia Consultores – Medisys

Logros

- ▶ Se logro 2 importantes contratos con 2 farmacéuticas.
- ▶ Logramos comprender detalles sobre particularidades del mercado Colombiano
- ▶ Crear nuevas funcionalidades a nuestros productos.
- ▶ Son nuestros promotores comerciales en Colombia.

Gracias...



- ▶ Jorge Ucañan Rivera
- ▶ Gerente de Marketing
- ▶ Jmucanan@medisys.com.pe
- ▶ www.medisys.com.pe