

Neusoft Medical Systems

Caring for you



PARTE 1

OBJETIVOS ESTRATEGICOS

1. FORTALECER EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO

Iniciativa Estratégica

Profundizar la utilización de las herramientas internas y externas y de CRM

Actividades

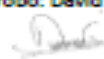
- Recopilación Trimestral de información del sector
- *Segmentar el mercado*
- *Construir redes de información para mejorar la gestión del cliente*
- *Transparencia de Mercado para MR,CT,ANGIO, para el 2022.*
- *Levantamiento de la Base Instalada y validación datos.*
- Alianzas y convenios con instituciones y asociaciones científicas
- Construir una base común de información de la competencia con el conocimiento de todos los colaboradores de Neusoft Latam.

Responsables y Fecha de Implementación

1. *Levantamiento de Base Instalada x Pais*
 - *Responsables*
 - COL - CVARGAS - DGUTIERREZ
 - ECU - MANTUNEZ - DGUTIERREZ
 - *Fecha máxima 30-04-22*

2. *Segmentación del Mercado x Pais*
 - *Responsables*
 - COL - DGUTIERREZ
 - ECU - DGUTIERREZ
 - *Fecha máxima 30-05-22*

3. *Alianzas con Instituciones y Asociaciones Científicas como:*
 - COL:
 - ABIOIN - Ing. Biomédicos
 - ACR -
 - OTRAS
 - ECU :
 - SEPTÉMIR - Lic. Rad
 - SERI - FERI -
 - SOCIEDAD DE CUENCA - TORAX
 - GINA SARMIENTO
 - *Fecha máxima 30-04-22*

		CONTROL DOCUMENTAL- Neusoft Medical System Colombia/Ecuador			Vigente: 07/02/2022	Version: 1.0
		DPV-01	LEVANTAMIENTO DE INFORMACION DEL CLIENTE			
NOMBRE INSTITUCION						
PAIS		CIUDAD			TELEFONO	
DIRECCION						
CONTACTO				CARGO		
TIPO	PUBLICO			PRIVADO		
	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	CENTRO DE IMÁGENES	CLINICA	OTRO
	UCI	UCI	UCI	UCI	UCI	UCI
Cantidad						
BASE INSTALADA						
	RESONANCIA	TOMOGRAFIA	RAYOS X	ANGIOGRAFIA	ARCO EN C	ECOGRAFIA
No Equipos						
Marcas						
Año Instalacion						
PROYECTOS NUEVOS O DE RECAMBIO						
	RESONANCIA	TOMOGRAFIA	RAYOS X	ANGIOGRAFIA	ARCO EN C	ECOGRAFIA
No Equipos						
Fecha de Compra						
Quien Toma la Decision						
QA	Elaborado por: Gina Sarmiento 	Fecha: 2/02/2022	Revisó: David Gutierrez 	Fecha: 2/02/2022	Aprobó: David Gutierrez 	Fecha: 7/02/2022

2. MEJORAR EL RELACIONAMIENTO Y ENTENDIMIENTO CON LOS CLIENTES

Iniciativas
Estratégicas

Actividades

Responsables y Fecha de Implementación

Desarrollar
Publicidad y
marketing
estratégico
relacional de
clientes

Desarrollar e implementar estrategia de redes sociales

Incrementar la participación en publicaciones científicas

Transmitir información a toda la cadena de valor del cliente
(Finanzas, Lic Rad, Inversionistas, Medicos, otros)

- Contrato o tercerización de Comunnity Manager
 - Responsable - Neusoft
 - Fecha Maxima 30-03-22

Fortalecer y
mantener
instituciones de
referencia
locales

- Desarrollar ofertas de valor únicas para algunos VIP.
- Aplicación de herramientas de investigación (Focus Group, etc)
- Fortalecimiento de la figura de Account Manager
 - Ver archivos adjuntos desarrollo contactos

- Trabajo en conjunto entre comercial y especialista de aplicaciones para desarrollo de focus group y desarrollo de cuidado de cuentas VIP
 - Responsable - GINA SARMIENTO y DG
 - Fecha Maxima 30.04.22

	CONTROL DOCUMENTAL- Neusoft Medical System Colombia/Ecuador			Rev. 1
	DPV-02	Preguntas a Cliente: Si es primera vez la adquisición del tomógrafo	Vigente:	Pag 1 de 1

Objetivo: Dar a conocer preguntas de abordaje en los primeros contactos con el cliente, con el fin de tener un conocimiento aterrizado de las necesidades y poder ofrecer un producto que se ajuste a las mismas.

Si es primera vez la adquisición del tomógrafo

1. ¿Cuál es el motivo que lo lleva a comprar el tomógrafo?
2. ¿Qué tipo de estudios quiere hacer en su tomógrafo?
3. ¿Pregunté cuántos estudios quiere realizar por mes o por semana o por día?
4. ¿Tiene equipo de RX si, cuantos estudios de RX hace actualmente al día o por mes?
5. ¿Qué especialidades hay en el hospital o en la clínica? ¿pediatría, uci – pediátrica, urgencias?
¿Cuántas camas?
6. ¿En qué ciudad va a instalar el equipo? ¿Ya tiene un área asignada?
7. ¿Cuántos tecnólogos hay en el servicio de imágenes? ¿Tienen experiencia en tomografía multicorte?
8. ¿Van a realizar estudios de cardio?
9. ¿Qué tan avanzado es el análisis cardiológico? score de calcio, análisis coronario, análisis funcional cardiaco? ¿Que otro tipo de análisis requieren? Si dicen cardio avanzado es necesario que definan que tipo de análisis que necesitan para ofrecer aplicaciones adecuadas para evitar el sobrecosto del equipo.
10. ¿Cuántos pacientes espera hacer con el equipo de tomografía?
11. ¿Cuántos médicos radiólogos hay en su servicio?
12. ¿Para usted que es decisivo en el momento de tomar la decisión?
13. ¿En el futuro desea abrir nuevos servicios por ejemplo resonancia magnética, hemodinamia o medicina nuclear? ¿Qué marcas conoce?

Elaborado por: Gina Sarmiento 	Fecha: 02/02/2022	Revisó: David Gutierrez 	Fecha: 02/02/2022	Aprobó: David Gutierrez 	Fecha: 07/02/2022
--	-------------------	--	-------------------	--	-------------------

	CONTROL DOCUMENTAL- Neusoft Medical System Colombia/Ecuador			Rev. 1
	DPV-03	Preguntas a Cliente: Si es renovación de tomógrafo	Vigente:	Pag 1 de 1

Objetivo: Dar a conocer preguntas de abordaje en los primeros contactos con el cliente, con el fin de tener un conocimiento aterrizado de las necesidades y poder ofrecer un producto que se ajuste a las mismas.

Si el cliente ya tiene un equipo CT, pero quiere cambiar la tecnología.

1. Pregunte por la marca del equipo actual y número de cortes
2. ¿Qué tipo de estudios realiza actualmente?
3. ¿Qué estudios de tomografía quiere hacer, que no realice actualmente?
4. ¿Pregunté cuántos estudios quiere realizar por mes o por semana o por día?
5. ¿Cuántos tecnólogos hay en el servicio? ¿Tienen experiencia en tomografía multicorte?
6. ¿Cuál es el área asignada para el tomógrafo?
7. ¿Van a realizar estudios de cardio?
8. ¿Qué tan avanzado es el análisis cardiológico? score de calcio, análisis coronario, análisis funcional cardiaco? ¿Que otro tipo de análisis requieren? Si dicen cardio avanzado es necesario que definan que tipo de análisis que necesitan para ofrecer aplicaciones adecuadas para evitar el sobrecosto del equipo.
9. ¿Cuál es la expectativa con este cambio de tecnología que situaciones quiere cambiar o necesidades actuales por resolver?
10. ¿Para usted que es decisivo en el momento de tomar la decisión?

Elaborado por: Gina Sarmiento 	Fecha: 02/02/2022	Revisó: David Gutierrez 	Fecha: 02/02/2022	Aprobó: David Gutierrez 	Fecha: 07/02/2022
--	-------------------	--	-------------------	--	-------------------

	CONTROL DOCUMENTAL- Neusoft Medical System			Rev. 1
	Colombia/Ecuador			
	DPV-04	Preguntas a Cliente: Si es un hospital o es una clínica.	Vigente:	Pag 1 de 1

Objetivo: Dar a conocer preguntas de abordaje en los primeros contactos con el cliente, con el fin de tener un conocimiento aterrizado de las necesidades y poder ofrecer un producto que se ajuste a las mismas.

Si el cliente está en ambiente hospitalario o es una clínica.

1. ¿Cuántas camas UCI tienen actualmente en el hospital?
2. ¿Cuántas camas de hospitalización tienen actualmente en el hospital?
3. ¿Cuántos pacientes de urgencias atienden a diario?
4. ¿cuántas camas de UCI pediátrica tienen actualmente en el hospital?
5. ¿Qué especialidades hay en el hospital o en la clínica?
6. ¿Cuántos médicos radiólogos hay en el servicio, tienen su propia estación de trabajo?
7. ¿Cuántos tecnólogos hay en el servicio? ¿Tienen experiencia en tomografía multicorte?
8. ¿Qué tipo de estudios realiza actualmente?
9. ¿Cuál es el área asignada para el tomógrafo?
10. ¿Qué estudios de tomografía quiere hacer, que no realice actualmente?
11. ¿Van a realizar estudios de cardio?
12. ¿Qué tan avanzado es el análisis cardiológico? score de calcio, análisis coronario, análisis funcional cardíaco? ¿Que otro tipo de análisis requieren? Si dicen cardio avanzado es necesario que definan que tipo de análisis que necesitan para ofrecer aplicaciones adecuadas para evitar el sobre costo del equipo.
13. ¿Para usted que es decisivo en el momento de tomar la decisión?

Elaborado por: Gina Sarmiento 	Fecha: 02/02/2022	Revisó: David Gutierrez 	Fecha: 02/02/2022	Aprobó: David Gutierrez 	Fecha: 07/02/2022
--	-------------------	--	-------------------	--	-------------------

3. CONSTRUCCION DE REDES DE INFORMACION INTERNA PARA EL MANEJO Y GERENCIAMIENTO DEL CLIENTE

Iniciativas
Estratégicas

Administrar el
CRM - PIPE
DRIVE

Actividades

Gestionar las oportunidades de la región en la herramienta

Clasificación de clientes por país en PIPEDRIVE

Retroalimentar en la gestión de oportunidades constantemente.

Responsables y Fecha de Implementación

- PIPE DRIVE - ?????
- Reuniones de Seguimiento
- Gestión de Oportunidades

- Responsable - Neusoft - DG
- Fecha : Constante

COLOMBIA 2022

TOTAL DE OPORTUNIDADES X CIUDAD	
Colombia	\$35.036.000,00
Bogotá, Colombia	\$11.033.000,00
Barranquilla, Atlántico, Colombia	\$4.273.000,00
Cali, Valle del Cauca, Colombia	\$3.910.000,00
Ibagué, Tolima, Colombia	\$2.930.000,00
Popayán, Cauca, Colombia	\$2.400.000,00
Valledupar, Cesar, Colombia	\$1.700.000,00
Sincelejo, Sucre, Colombia	\$1.450.000,00
Cajicá, Cundinamarca, Colombia	\$1.330.000,00
Bucaramanga, Colombia	\$1.000.000,00
Neiva, Huila, Colombia	\$900.000,00
Santa Marta, Magdalena, Colombia	\$850.000,00
Bogota	\$500.000,00
Honda, Colombia	\$450.000,00
Aguachica, Cesar, Colombia	\$410.000,00
Medellín, Antioquia, Colombia	\$365.000,00
Envigado, Antioquia, Colombia	\$365.000,00
Yopal, Casanare, Colombia	\$220.000,00
Manizales, Caldas, Colombia	\$200.000,00
Roldanillo, Valle del Cauca	\$200.000,00
Tocancipá, Cundinamarca, Colombia	\$200.000,00
Pasto, Nariño, Colombia	\$200.000,00
Soacha, Cundinamarca	\$150.000,00
Total general	\$35.036.000,00

OPORTUNIDADES POR MODALIDAD	
Colombia	\$35.036.000,00
MR	\$17.595.000,00
CT	\$7.185.000,00
PET-CT	\$7.160.000,00
ANGIO	\$1.800.000,00
MAMMO	\$725.000,00
XRAY	\$469.000,00
ULTRASONIDO	\$102.000,00

PRESUPUESTO 2022 REAL		Equipos Cantidad							
Modalidad	Monto \$\$	ANGIO	16/32	64	MR	PET	US	XRAY	MAMMO
ANGIO	\$ 630.000,00	1							
CT	\$ 821.400,00		3	1					
MAMMO	\$ 104.400,00								1
MR	\$ 1.985.200,00				2				
PET-CT	\$ 572.800,00					1			
ULTRASONIDO	\$ 27.040,00						2		
XRAY	\$ 62.800,00							1	
Colombia	\$ 4.203.640,00	1	3	1	2	1	2	1	1

ECUADOR 2022

TOTAL DE OPORTUNIDADES X CIUDAD	
Ecuador	\$22.963.000,00
Guayaquil, Ecuador	\$5.992.000,00
Quito, Ecuador	\$4.518.000,00
Cuenca, Ecuador	\$3.312.000,00
Manta, Ecuador	\$1.880.000,00
Santa Elena, Ecuador	\$1.590.000,00
Portoviejo, Ecuador	\$1.105.000,00
Latacunga, Ecuador	\$1.100.000,00
Milagro, Ecuador	\$500.000,00
Jipijapa, Ecuador	\$316.000,00
Azogues, Ecuador	\$265.000,00
Tulcan, Ecuador	\$220.000,00
Bucay, Ecuador	\$220.000,00
Naranjito, Ecuador	\$220.000,00
Loja, Ecuador	\$220.000,00
Duran, Ecuador	\$220.000,00
El Empalme, Ecuador	\$220.000,00
Macas, Ecuador	\$200.000,00
Ambato, Ecuador	\$200.000,00
Catamayo, Ecuador	\$200.000,00
Chone, Ecuador	\$200.000,00
El Coca, Francisco de Orellana, Ecuador	\$200.000,00
Riobamba, Ecuador	\$65.000,00
Total general	\$22.963.000,00

OPORTUNIDADES POR MODALIDAD	
Ecuador	\$22.963.000,00
CT	\$12.243.000,00
MR	\$7.370.000,00
ANGIO	\$2.340.000,00
XRAY	\$752.000,00
MAMMO	\$135.000,00
ULTRASONIDO	\$123.000,00

PRESUPUESTO 2022 REAL		Equipos Cantidad						
Modalidad	Monto \$\$	ANGIO	16/32	64	128	MR	US	XRAY
ANGIO	\$ 585.000,00	1						
CT	\$ 1.176.490,00		3	1	1			
MR	\$ 664.700,00					1		
ULTRASONIDO	\$ 9.840,00						1	
XRAY	\$ 60.160,00							1
Ecuador	\$ 2.506.990,00							

YA VENDIDO 1 ACE Y 1 ECO

4. INCREMENTAR LA EFICIENCIA OPERACIONAL COMERCIAL PRE Y POST VENTA

Iniciativas Estratégicas	Actividades	Responsables y Fecha de Implementación
Mejoramiento de Servicio al Cliente	Gestionar las instalaciones realizadas al menos cada 3 meses	- Gina Sarmiento - DG - Gaston - Fecha : Constante
	Encuestas de satisfacción al cliente por país por distribuidor	- Gina Sarmiento - Fecha : 1 Anual
	Acompañamiento de especialista de aplicaciones con protocolos óptimos y mejoramiento de calidad de imagen	- Gina Sarmiento - Fecha : Constante
Capacitación y evaluación Constante.	- Desarrollar una reunión trimestral en el que se de un repaso del portafolio general. - Realizar luego de las presentaciones evaluaciones de conceptos dados.	- Reunión liderada por Neusoft - Responsable - Neusoft, Gina y David - Fecha: Trimestral empezar 25-02-22

BASE INSTALADA COLOMBIA

No	Country	Ciudad	End User	Modality	Equipment
1	Colombia	Bucaramanga	PARAMEDICOS - SIMAG S.A.	MRI	HQ-035
2	Colombia	Monteria	COLUMBIA MONTERIA HOSPITAL	CT	CT-C3000Dual
3	Colombia	Cartagena	PARAMEDICOS - IDIMAG	MRI	HQ-035
4	Colombia	Bucaramanga	PARAMEDICOS - SIMAG S.A.	CT	NeuViz Dual
5	Colombia	Barranquilla	HOSPITAL MILITAR REGINAL DE BARRANQUILLA/BARRANQUILLA	XRAY	NSX-RF3900
6	Colombia	Cali	HOSPITAL MILITAR DE OCCIDENTE/CALI	XRAY	NSX-RF3900
7	Colombia	Santa Marta	NUESTRA SERORA DEL ROSARIO/SANTA MARTA	XRAY	NSX-RF3900
8	Colombia	Armenia	PARAMEDICOS - QUINDIMAG	MRI	HQ-023
9	Colombia	Cartagena	PARAMEDICOS - IDIMAG - ARMENIA BODEGA	CT	NeuViz Dual
10	Colombia	Armenia	PARAMEDICOS - QUINDIMAG	CT	NeuViz Dual
11	Colombia	Cartagena	PARAMEDICOS - IDIMAG - PARA REPUESTOS	CT	NeuViz Dual
12	Colombia	Cartagena	PARAMEDICOS - IDIMAG	CT	Neuviz Classic 16
13	Colombia	Bucaramanga	PARAMEDICOS - SIMAG S.A.	CT	NeuViz Dual
14	Colombia	Cartagena	PARAMEDICOS - IDIMAG - HOSPITAL INFANTIL CASA DEL NIÑO	CT	NeuViz Dual
15	Colombia	Bogota	IMEXHS - CLINICA DE LA POLICIA BOOTA	CT	Neuviz 128 PRO
16	Colombia	Bogota	IMEXHS - CC SANTA FE	CT	Neuviz Classic 16
17	Colombia	Cali	HOSPITAL ISAIAS DUARTE CANCINO CALI	CT	Neuviz Classic 16
18	Colombia	Medellin	IMECO FULLDIAGNIOSTICOS MEDELLIN	CT	Neuviz Classic 16
19	Colombia	Barranquilla	CLINICA SAN IGNACION BARRANQUILLA	CT	Neuviz Classic 16
20	Colombia	Bogota	OIC DR. MARIO LARA	CT	Neuviz Classic 16
21	Colombia	Barrancabermeja	IMEXHS - CLINICA REINA LUCIA BARRANCA	CT	Neuviz Ace 16
22	Colombia	Armenia	PARAMEDICOS - QUINDIMAG	CT	Neuviz Ace 16
23	Colombia	Bogota	IMEXHS - CC SANTA FE	MRI	NEUMR 1,5 T
24	Colombia	Cali	XRAY CALI CHOROS	XRAY	Neustar Xray
25	Colombia	Cali	XRAY CALI SILOE	XRAY	Neustar Xray

COLOMBIA	
EQUIPO	CANTIDAD
Neuviz Classic 16	6
NeuViz Dual	6
NSX-RF3900	3
HQ-035	2
Neustar Xray	2
Neuviz Ace 16	2
CT-C3000Dual	1
HQ-023	1
NEUMR 1,5 T	1
Neuviz 128 PRO	1
Total general	25

BASE INSTALADA ECUADOR

No	Country	Ciudad	End User	Modality	Equipment
1	Ecuador	Quito	UNIDAD MOVIL DE RAYOS X	CT	CT-C3000Dual
2	Ecuador	Loja	SOLCA LOJA/LOJA	MRI	HQ-023
3	Ecuador	Sto Domingo	CUBA MEDICAL CENTER	MRI	HQ-023
4	Ecuador	Quito	SAN RAFAEL QUITO/AV GENERAL ENRIQUEZ E ISLA SANTIAGO	CT	NeuViz Dual
5	Ecuador	Ibarra	CLINICA CONOCOTO	CT	NeuViz Dual
6	Ecuador	Quevedo	CENTRO DE DIAGNOSTICO CASTELLVI	CT	NeuViz Dual
7	Ecuador	Ibarra	HOSPITAL CLINICA METROPOLITANA/IBARRA	CT	NeuViz 16
8	Ecuador	Ambato	3D/4D IMÁGENES DR. HECTOR CAMINO/AMBATO	CT	NeuViz 16
9	Ecuador	Quito	HOSPITAL PADRE CAROLO "UN CANTO A LA VIDA"/QUITO	CT	NeuViz Dual
10	Ecuador	Ambato	CIMA/AMBATO	CT	NeuViz 16
11	Ecuador	Quito	HOSPITAL PABLO ARTURO SUAREZ/GUITO	CT	Neuviz 64 In Pro
12	Ecuador	Quito	DEXAMED/QUITO	CT	NeuViz Dual
13	Ecuador	Guayaquil	GALO CALERO ZEA S.A. CALZEA/GUAYAQUIL VERIS	CT	NeuViz 16
14	Ecuador	Quito	HOSPITAL IESS CENTRAL QUITO	CT	NeuViz 16
15	Ecuador	Quito	HOSPITAL IESS COLON/JOSE MARIA URBINA	CT	NeuViz 16
16	Ecuador	Manta	CLINICA LOS ESTEROS DE MANTA	CT	Neuviz 64 EN Pro
17	Ecuador	Quito	HOSPITAL DE ESPECIALIDADES FUERZAS ARMADAS NO.1/QUITO	CT	NeuViz 16
18	Ecuador	Guayaquil	HOSPITAL TEODORO MALDONADO CARBO	CT	Neuviz 128 PRIME
19	Ecuador	Quito	VERIS QUITO MEGA Y	MRI	Neuvantage 1,5
20	Ecuador	Quito	VERIS QUITO MEGA Y	CT	NeuViz 16 Classic
21	Ecuador	Guayaquil	VERIS DORADO CENTRO COMERCIAL	XRAY	Neuvision 460 DR
22	Ecuador	Manta	HOSPITAL RODRIGUEZ ZAMBRANO MANTA	CT	NEUTHOR / Neuviz 64 Basic
23	Ecuador	Riobamba	HOSPITAL GENERAL DOCENTE RIOBAMBA	CT	NEUTHOR / Neuviz 64 Basic
24	Ecuador	Portoviejo	HOSPITAL GENERAL DE ESPECIALIDADES DE PORTOVIEJO	CT	NEUTHOR / Neuviz 64 Basic
25	Ecuador	Milagro	HOSPITAL LEON BECERRA DE MILAGRO	CT	NEUTHOR / Neuviz 64 Basic
26	Ecuador	Guayaquil	HOSPITAL BICENTENARIO DE GUAYAQUIL	CT	NeuViz 16 Classic
27	Ecuador	Guayaquil	CIMA - ORELLANA	CT	NeuViz 16 Classic
28	Ecuador	Guayaquil	CERID	CT	Neuviz 64 In Pro
29	Ecuador	Pelileo	NN ADV MEDICAL	CT	Neuviz Essence
30	Ecuador	Quito	CLINICA CONOCOTO	CT	Neuviz Ace 16
31	Ecuador	Guayaquil	CLINICA SAN VICENTE DE PASCUALES	CT	Neuviz Ace 16

ECUADOR	
EQUIPO	CANTIDAD
NeuViz 16	7
NeuViz Dual	5
NEUTHOR / Neuviz 64 Basic	4
NeuViz 16 Classic	3
Neuviz Ace 16	2
Neuviz 64 In Pro	2
HQ-023	2
Neuviz 128 PRIME	1
Neuvantage 1,5	1
Neuviz Essence	1
Neuviz 64 EN Pro	1
Neuvision 460 DR	1
CT-C3000Dual	1
Total general	31

Neusoft Medical
Systems

