

DESIGN THINKING

INFLUENZA - BRIEFF

17 – 19 DICIEMBRE 2018

RESUMEN

Durante 3 días en un esquema 4 horas diarias, se llevo a cabo en las oficina de Sanofi Panamá un taller teórico practico que tuvo como como objetivos primarios: Diseñar un primer prototipo de estrategia 2019 para fomentar la vacunación de la familia y diseñar un primer prototipo de estrategia 2019 para que el medico fomente mas la vacunación. Como objetivos secundarios se propuso: Generar capacidades de equipo para innovar y proveer metodología y materiales para replicar la metodología.

En el lapso del taller se revelaron descubrimientos sobre los principales beneficiarios(Médicos y familia), se comprendió mejor a nivel de equipo el modelo de negocios de la división vacunas y se generaron 2 prototipos viables, factibles y deseables que sirven como base para seguir trabajando y generando diferenciación y valor agregado en el ecosistema. Todo esto con el fin de aumentar las ventas en base a la adherencia de médicos y pacientes a la vacunación contra la Influenza.

METODOLOGÍA

Se utilizo la metodología Design Thinking (DT) en conjunto con Business Model Canvas (BMC). Design Thinking es una metodología evolutiva que ayuda a acercarnos a las necesidades reales de los beneficiarios de nuestros productos y que mediante la aplicación

de un proceso ordenado y metódico permite generar soluciones de alto valor agregado. Business Model Canvas es una metodología que permite de manera visual comprender el negocio en el que se está trabajando para lograr tener una foto de alto nivel del negocio y de ese modo comprender mejor los objetivos y hacer más fluida y alineada la comunicación entre los diversos departamentos que interactúan en el día a día (Marketing, ventas, Depto. médico, Gerentes de producto, Digital, etc.)

Mientras la naturaleza humana hace que a la hora de pensar en innovaciones vayamos directo al desarrollo de las soluciones, DT nos ayuda a dar un paso atrás para conocer mejor el entorno, definir claramente el problema y llegar a soluciones innovadoras y de gran valor con un marco de problema bien definido y un perfil humano bien comprendido.

PROTOTIPOS FINALES:

Dr Alex: <https://vimeo.com/310437612>

Maria Empoderada: <https://vimeo.com/310438238>

CONCLUSIÓN:

Quedo demostrado que el negocio de vacuna tiene alto potencial de innovación y que los resultados obtenidos tienen espacio para seguir siendo trabajados en un futuro cercano para diferenciar Sanofi y aumentar las ventas. Sin embargo está claro que muchas veces no se cuenta con el tiempo deseado para llevar a cabo estas dinámicas de pensamiento estratégico. El equipo de Vacunas ya con el conocimiento teórico y una experiencia práctica tiene las herramientas para en muy poco tiempo volver a implementar la metodología en busca de más iteraciones sobre el ciclo ya desarrollado o nuevas iteraciones sobre temas no abordados en el taller.