

Las Llaves Maestras de la Salud

Todos nosotros somos y seremos pacientes del sistema de salud...

De ahí la importancia de iniciar un movimiento juntos para garantizar un sistema sostenible, centrado en el bienestar del paciente y con los mejores resultados.

Los hospitales y clínicas son percibidos como los eslabones más costosos de la cadena de la salud, por eso es imperativo enfocarnos en las Llaves Maestras que abrirán las puertas de este sistema de salud.

Llave Maestra 1 – Cultura de Medición y Reporte:

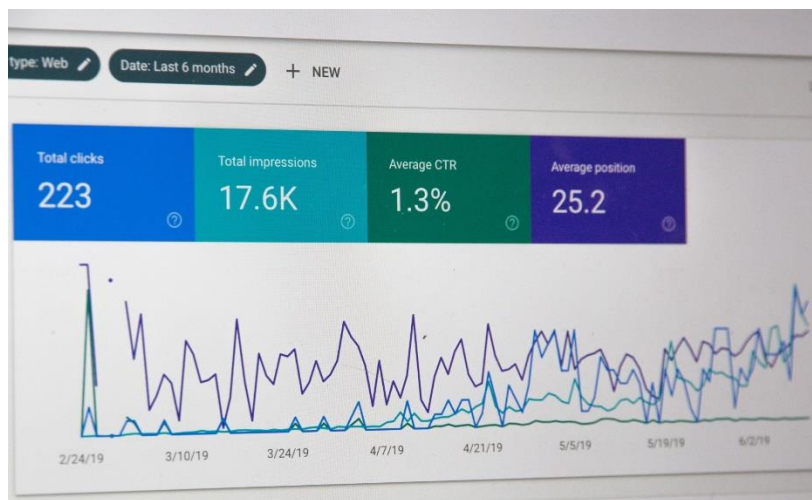


Photo by Jen Theodore on Unsplash

El foco en medición de resultados clínicos, concentrando sus esfuerzos en el tratamiento holístico de una condición, no solamente en los síntomas, sino desde la prevención, el autocuidado (donde el paciente se convierte en un participante activo) y los tratamientos más costo-efectivos basados en la evidencia. Reportar estos resultados para que los pacientes puedan tomar decisiones informadas acerca de los mejores Hospitales y Clínicas para el tratamiento de sus condiciones y al mismo tiempo creará una **pasión mejoramiento continuo de sus resultados clínicos**.

Las Llaves Maestras de la Salud

Llave Maestra 2 - Experiencia del Paciente:



Photo by Web Hosting on Unsplash

La humanización de los profesionales de la salud, donde su foco sea **Servir** al paciente buscando lo mejor para ellos desde la *compasión* (no *lástima*) y dejando los intereses económicos a un lado se traducirá también en la **racionalización de los servicios de salud**, aplicando únicamente los tratamientos adecuados basados en la evidencia.

Llave Maestra 3 – Marketing:



Photo by The New York Public Library on Unsplash

Las Llaves Maestras de la Salud

La raíz del mejor Marketing en la **Creación de Valor**. Al abrir las dos primeras llaves maestras, las Clínicas y Hospitales estarán automáticamente enfocados en la creación de valor para sus clientes – Los Pacientes.

Conectar con los pacientes y las comunidades fomentando la prevención, y enfocados en las necesidades y preocupaciones de ellos, comunicando su propuesta de valor y ejecutando su Estrategia de Marketing en Excelencia, le permitirá a los hospitales y clínicas diferenciarse y prepararse para abrir la llave maestra número 4.

Llave Maestra 4 – Diversificar fuentes de Ingreso:

En un sistema con escasos recursos y reembolsos que toman cada vez más tiempo, el Flujo de Caja se convierte en el Santo Grial. Al igual que en las familias, donde el esposo y la esposa trabajan garantizando dos fuentes de ingresos, las Clínicas y Hospitales deben diversificar su portafolio buscando captar pacientes particulares “Out of Pocket”.



Miguel Uribe Arango
Marketing & Value Based Health Care at Johnson & Johnson