

Sector Salud

Activación del Canal de Prescripción



Salud / Nutrición Clínica · Laboratorio de Suplementos

10 semanas · Activación Canal Especialista Sanitario

EL PROBLEMA

Laboratorio con 5 años en el mercado, producto de calidad contrastada, pero crecimiento estancado. Dependencia casi exclusiva del canal e-commerce con CAC cada vez más alto. El canal de prescripción (médicos, dietistas, farmacéuticos) era estratégicamente superior pero no existía ningún sistema estructurado para activarlo.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

Acompañamos a los visitantes en visitas reales. 3 fricciones: argumentario técnico-comercial no adaptado al lenguaje clínico, sin material de apoyo especialista, sin seguimiento post-visita.

Radiografía

El problema no era el producto ni el precio: era la ausencia de un sistema de relación con el prescriptor.

Construcción

Diseñamos el 'Mapa del Prescriptor': clasificación por perfil clínico con protocolo de primer contacto, mensaje clave y materiales para cada tipo.

Operación

Redactamos argumentario clínico, diseñamos el Kit del Prescriptor, configuramos CRM con seguimiento automatizado y acompañamos las primeras 15 visitas piloto.

RESULTADOS MEDIBLES

+210%

prescriptores activados (de 28 a 87 en CRM en 2 meses)

+35%

ticket medio por pedido del canal especialista vs. e-commerce directo

-60%

tiempo de preparación de cada visita comercial

42%

tasa de respuesta al seguimiento post-visita (vs. 0% anterior)

TESTIMONIO DEL CLIENTE

“

"Sabíamos que el canal especialista era nuestro futuro, pero no teníamos ni el sistema ni las herramientas para activarlo. HumanCamp nos construyó la maquinaria completa: el argumentario, el kit, el CRM y el proceso."