



**INTERCOOPERAR
PARA CRESCER**

◀ **28º SUESPAR** ▶



Produtos Digitais

Bruno Pina

the
bridge

Global Vice President of Growth and Strategy

 HACKMED

co-founder & chief of corporate venture

 pixit

membro do conselho consultivo

 fis

membro do conselho consultivo

LonVi

Investidor Anjo

Consultor Estratégico, C-Level, Membro de Conselho

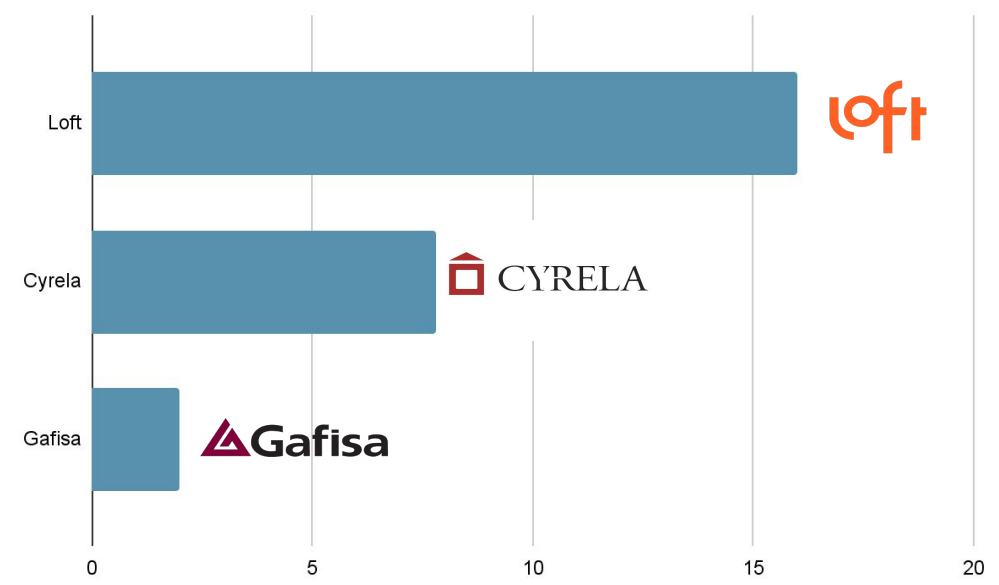
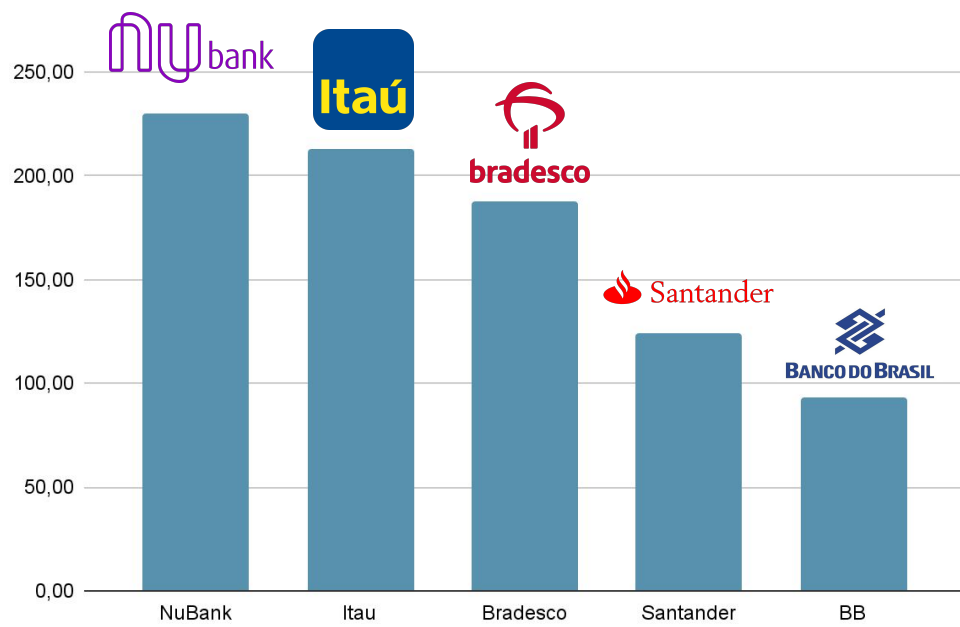
+30 projetos complexos de transformação

Brasil, América Latina, América do Norte e Europa

Mentor e Conselheiro em Transformações para Líderes

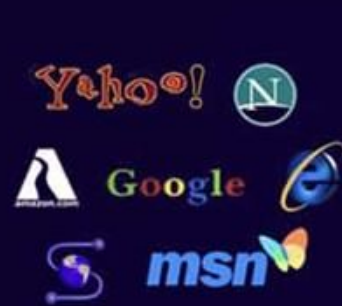


A nova economia digital



A nova economia digital

WEB 3.0 & new marketing world



Web 1.0

"Read Only",
Decentralized



Web 2.0

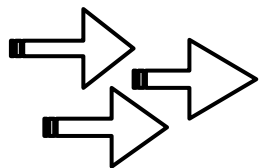
Participatory,
Centralized



Web 3

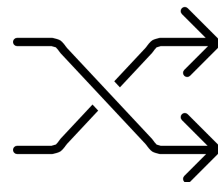
No Intermediaries,
Decentralized

O pós pandemia está exigindo que as empresas se reinventem mais uma vez



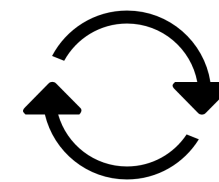
Re-Pensar o modo que trabalhamos

-
- 1. Acelerar e delegar o processo de tomada de decisão
 - 1. Subir a barra da excelência na execução
 - 1. Cultivar parcerias extraordinárias



Re-Imaginar as estruturas organizacionais

-
- 1. Otimizar e diminuir a hierarquia nas estruturas
 - 1. Desencadear equipes ágeis e capacitadas
 - 1. Faça o trabalho híbrido funcionar



Re-capacitar os talentos

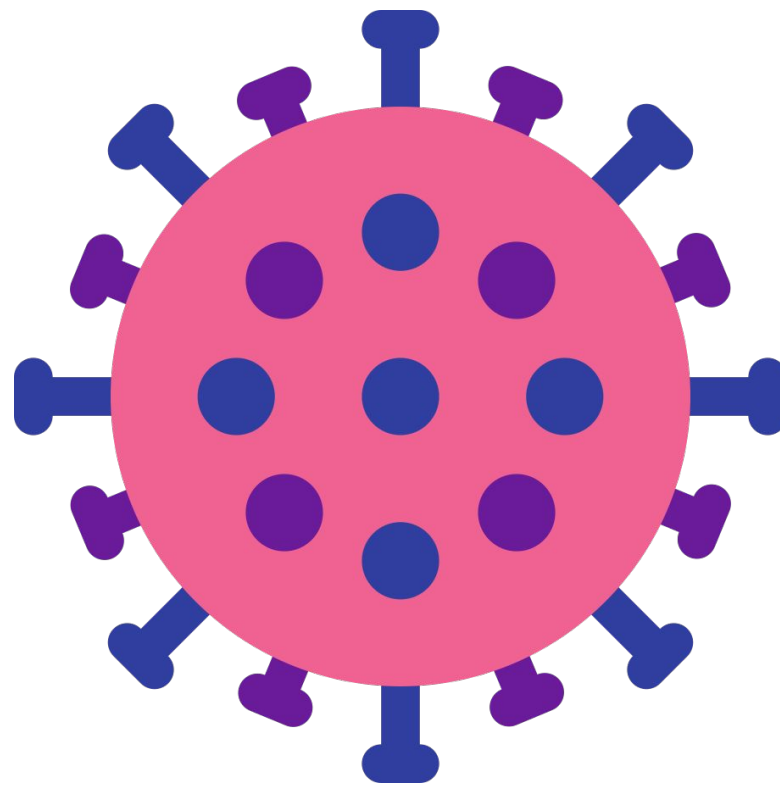
-
- 1. Capacite hoje os líderes de amanhã
 - 1. Aprenda como aprender
 - 1. Repensar o papel dos CEOs e líderes

E está traçando novas tendências que estão influenciando a transformação da saúde

Necessidade de acelerar a inovação com foco em recuperar clientes / pacientes.

Automação Digitalizada & Machine Learning para auxiliar produtividade, simplificação, otimização de custos e análises comportamentais dos usuários.

Sustentabilidade / ESG passa a fazer parte da agenda estratégica das empresas.



E-commerce e outros canais digitais viram necessidade para sobrevivência.

Intensa atividade de M&A para ampliar ou desenvolver novos negócios, a fim de garantir novos clientes ou aumentar o LTV.

Consumidor conectado capaz de acessar e compartilhar mais informações relacionadas à sua saúde e necessidades.

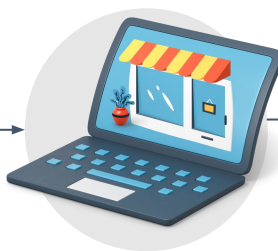
A cadeia de valor de forma linear se torna cada vez mais obsoleta em um cenário de alta competitividade

Principais Características

- × Estratégia focada em **expansão**
- × Competitividade por **oferta e preço**
- × Baixa diferenciação

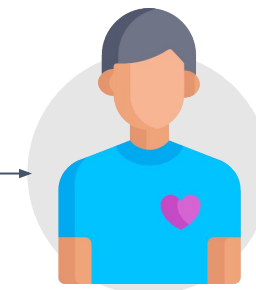


Indústria



Canais

Ex: Abertura de lojas
Aumento de margem



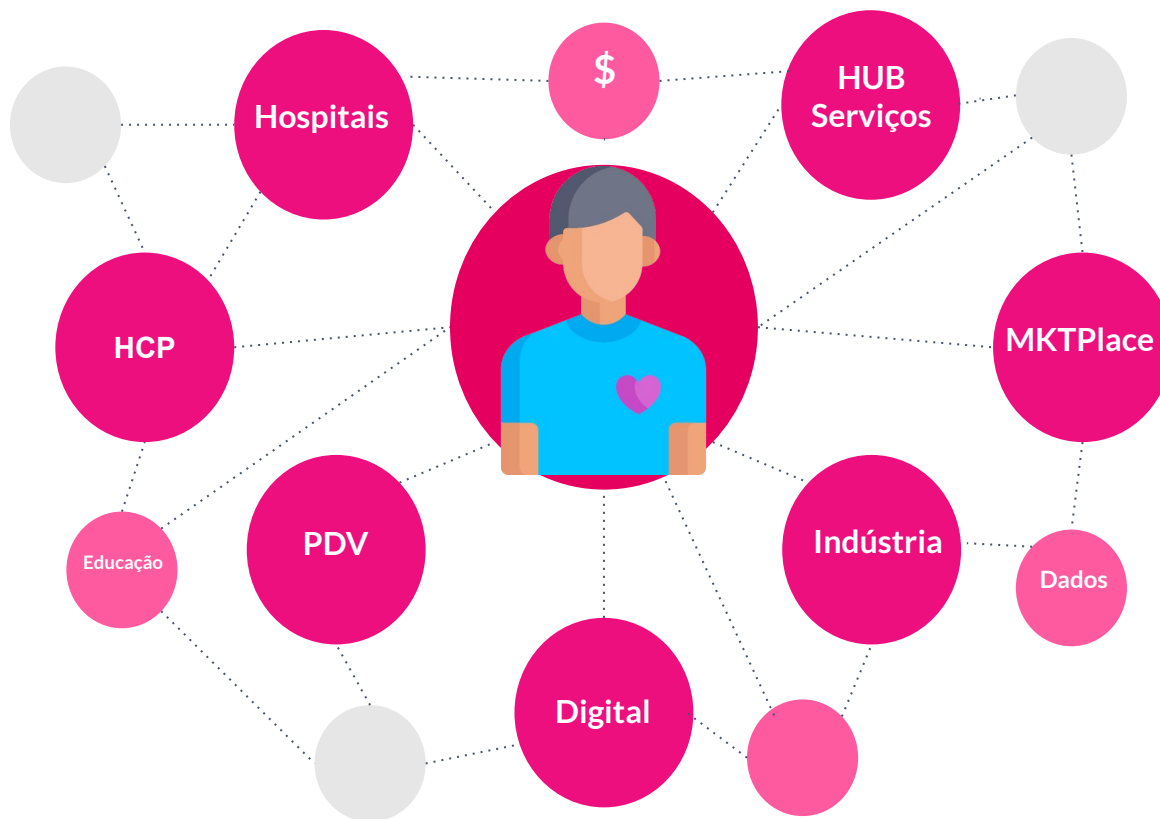
Consumidor

Ex: Programa de desconto
Crescimento base de clientes

É preciso inserir o paciente no centro de toda estratégia, aproveitando o poder do ecossistema e dos dados

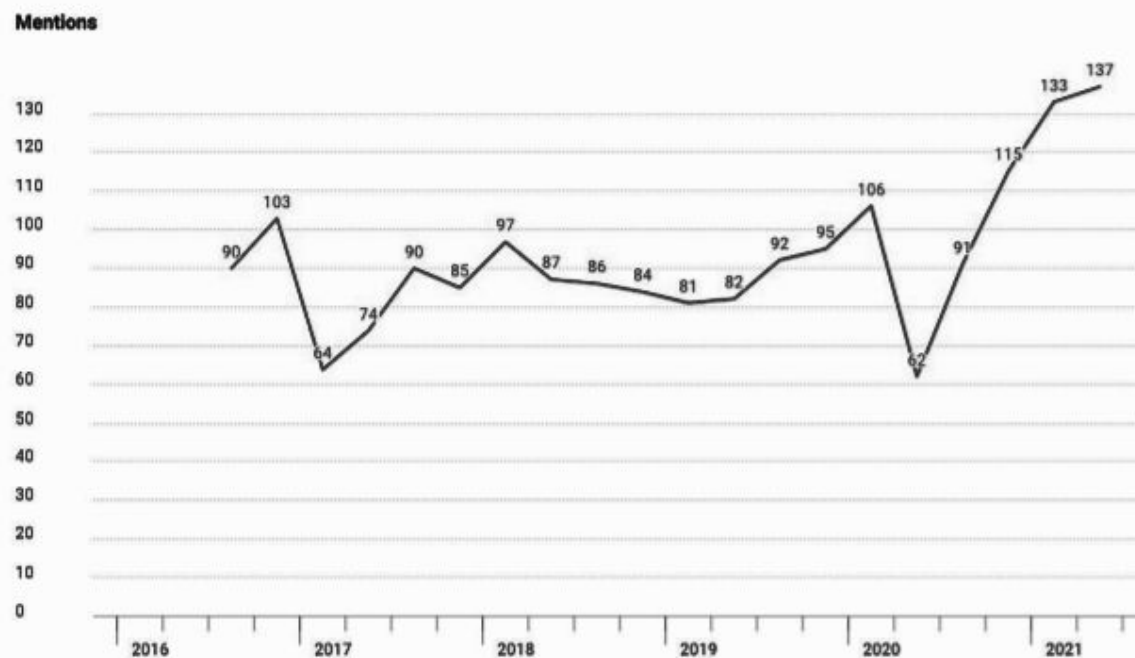
Principais Características

- × Mindset de **Paciente**
- × Estratégia focada em **inovação** e **novos negócios** em prol da jornada do **paciente**
- × Competitividade de oferta e preço com novas opções de **serviços** e **produtos**
- × **Personalização de produto e oferta**
- × **Serviços** e **experiência** pós-compra para garantir o **LTV (Life Time Value)**

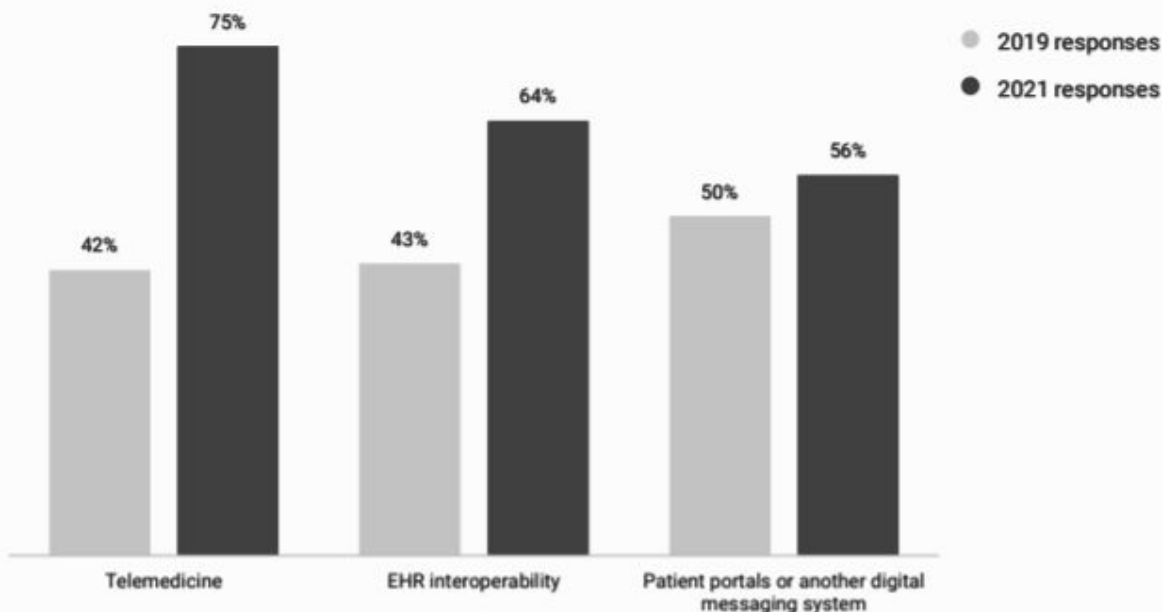


E melhorar a experiência do paciente na jornada é pauta principal da estratégia de muitas companhias

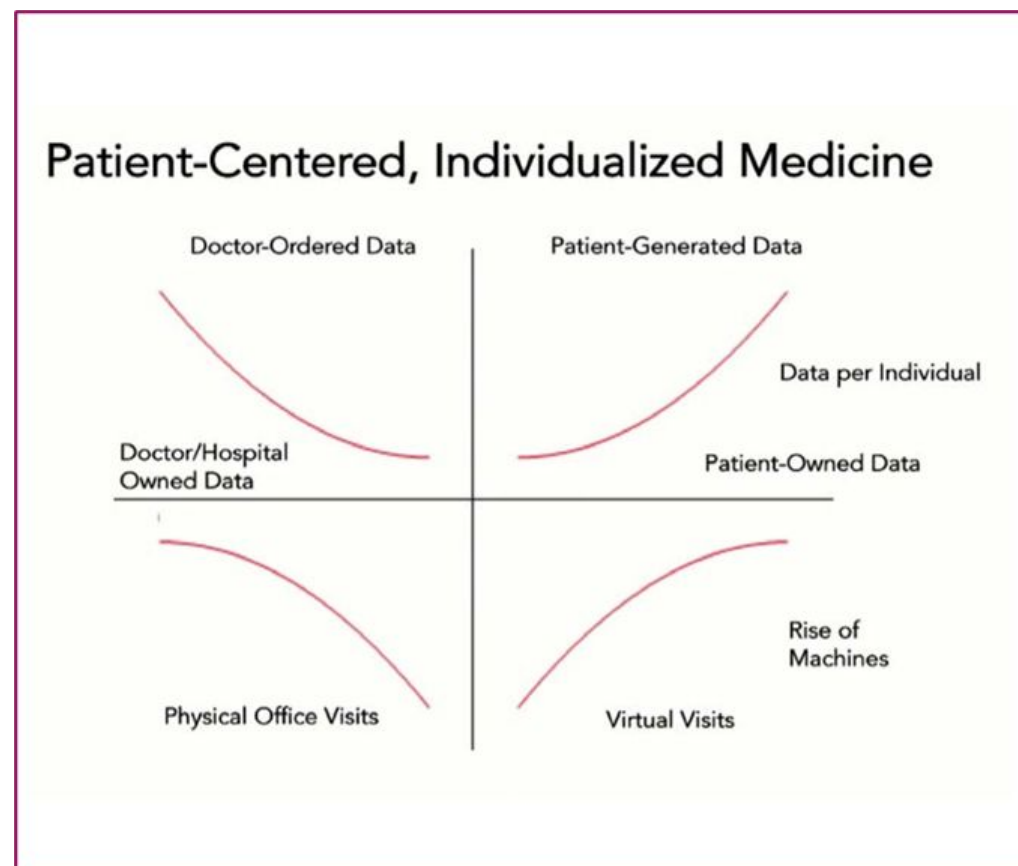
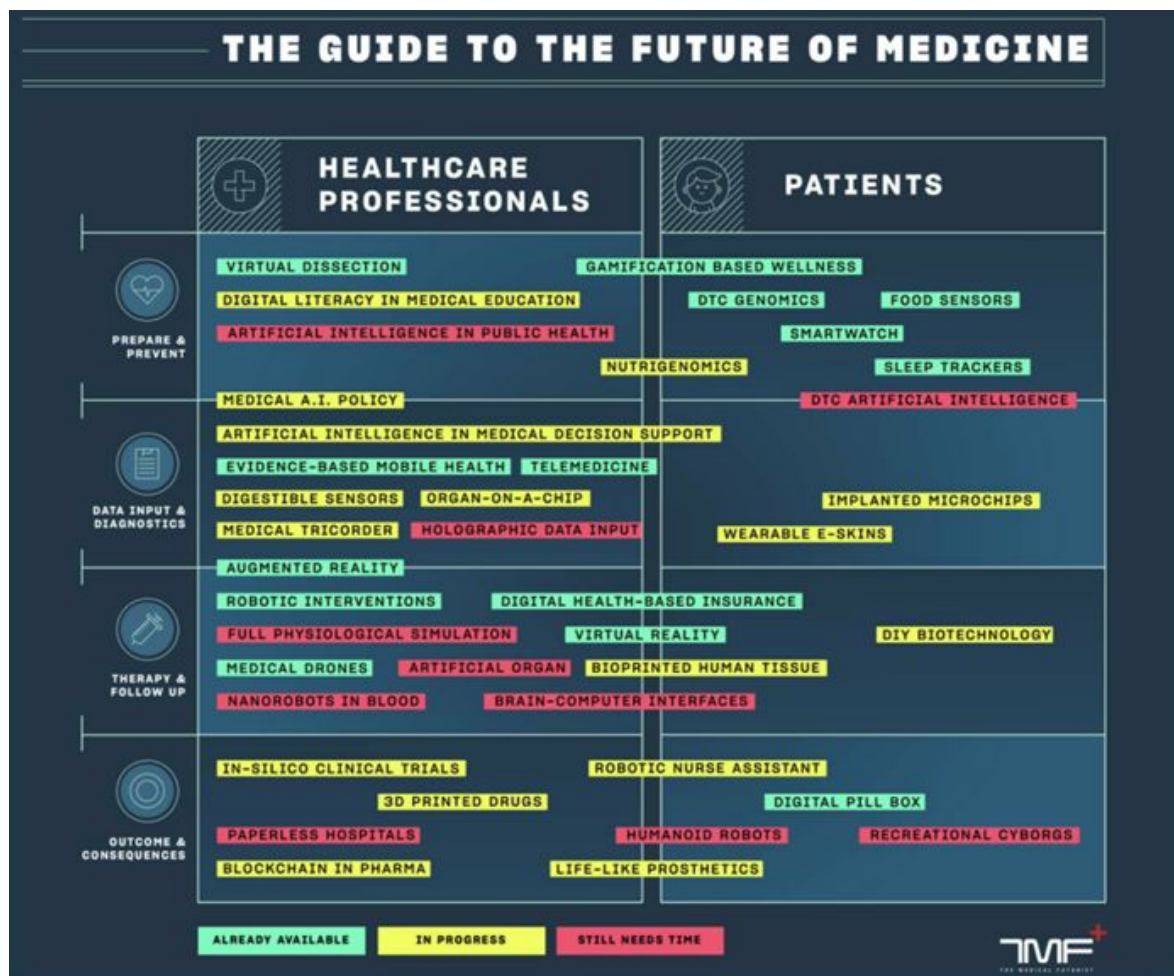
Earnings call mentions of "patient experience," Q3'16 – Q2'21



Top 3 areas where healthcare organizations are currently investing to improve the patient experience:



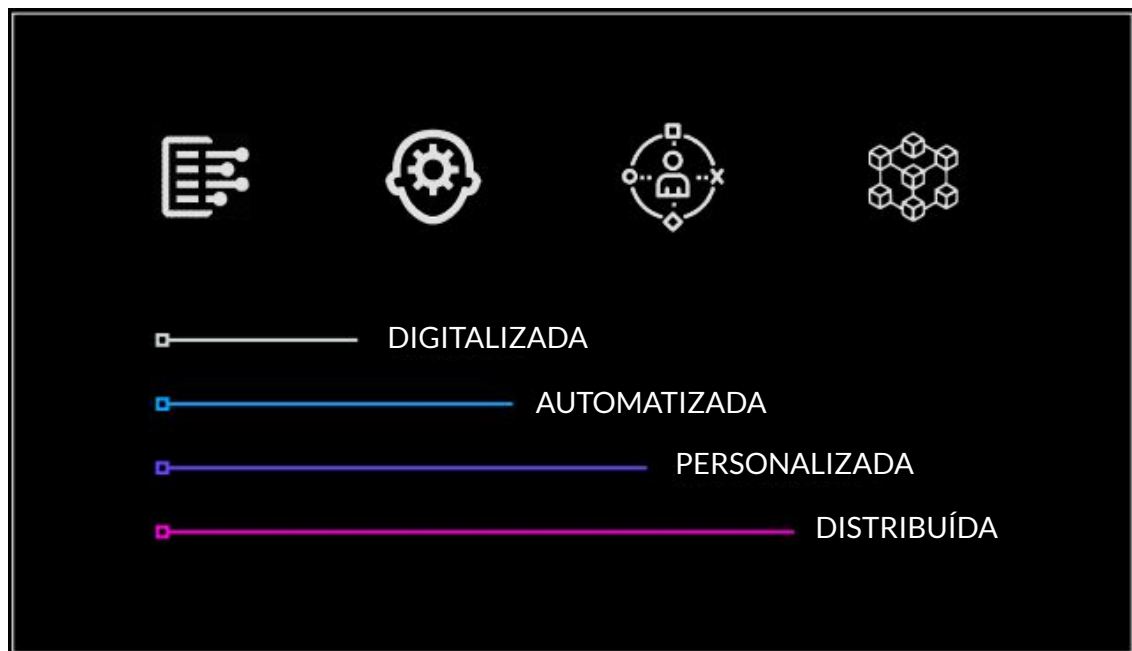
Dados e Inteligência Artificial são os principais pilares para oferecer serviços relevantes para médicos e pacientes



Os dados precisam ser trabalhados para ajudar a tomar decisões estratégicas de negócio, começando pela dor do cliente!



Os desafios da Nova Economia Digital estão gerando impacto principalmente nas lideranças



_As empresas buscam mais **performance e eficiência**

_Os executivos precisam resolver seus desafios de negócios com mais **agilidade e inovação**

_É necessário levar a **transformação digital e a tecnologia** para todas as áreas da empresa

_As empresas não possuem **velocidade de adaptação e novos modelos de gestão** frente às constantes mudanças tecnológicas

_Liderar nessa nova economia exigirá **diferentes habilidades e comportamentos**



"As organizações precisam repensar completamente sobre o que são e o que significa liderar.

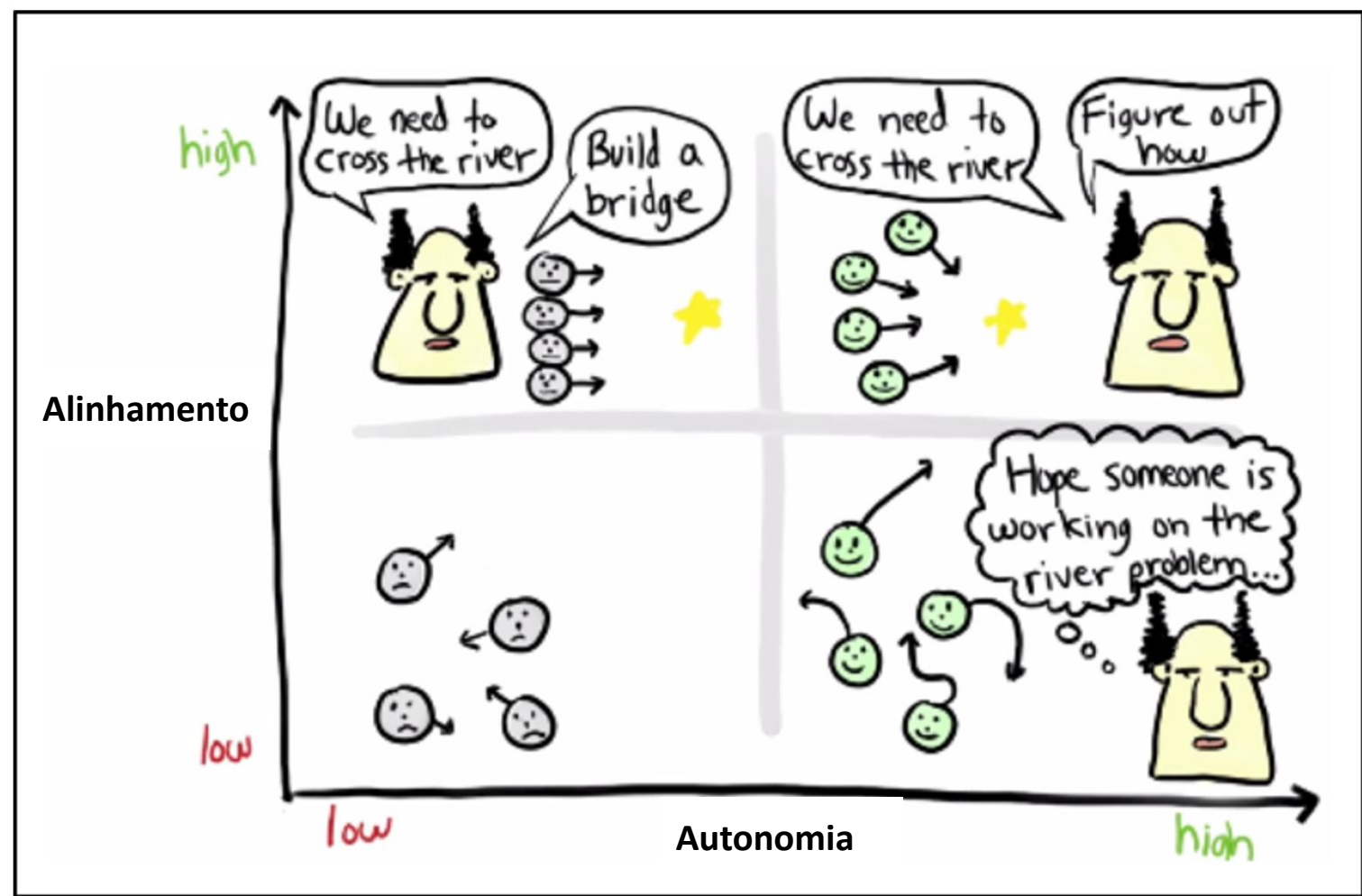
Não se trata mais de uma pessoa ou mesmo daqueles que residem no topo. No mundo de hoje, todos precisam adotar uma mentalidade de liderança.

Temos que pensar em nós mesmos como membros de uma comunidade de liderança."



Patty McCord, ex Chief Talent Officer do Netflix

A visão de liderança no atual ambiente deve ser inspiradora



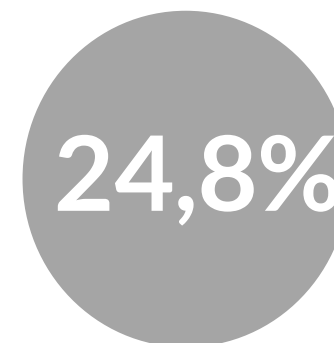
Principais fatores que seguem dificultando a transformação digital em 2022



Cultura Organizacional



Recursos Financeiros



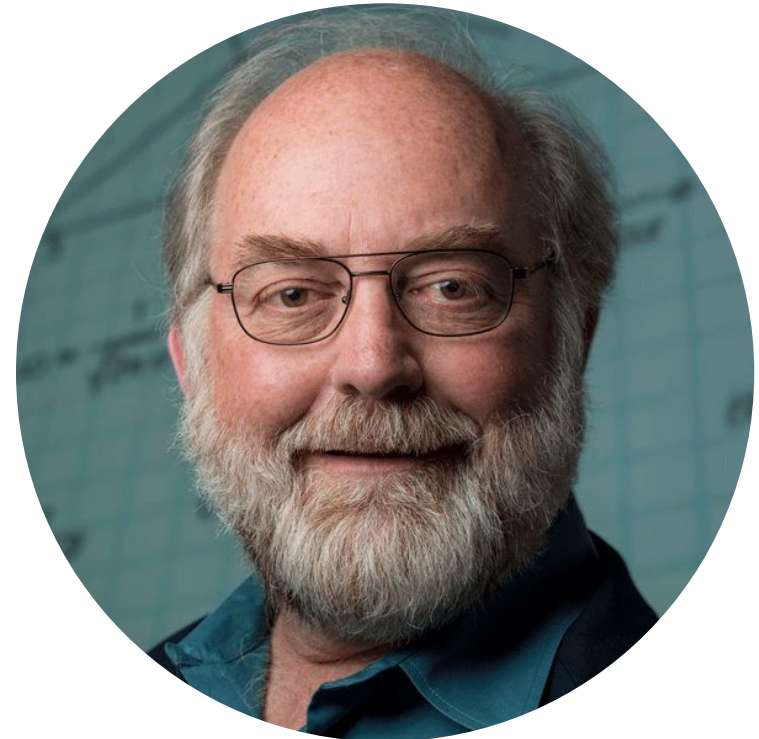
Governança e Liderança Fraca

É necessário que o Líder possua uma ambidestria corporativa, olhando o passado e o futuro



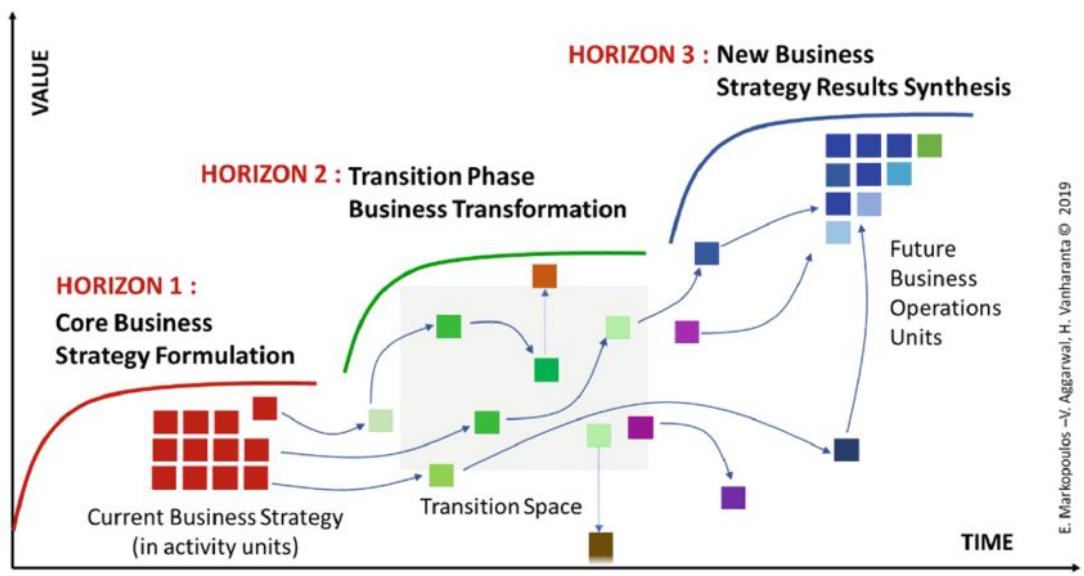
E. Markopoulos -V. Aggarwal, H. Vanharanta © 2019

*" O jeito que você imagina o futuro muda suas ações no tempo presente.
Portanto, não é apenas o presente que constrói o futuro.
O Futuro também constrói o presente."*

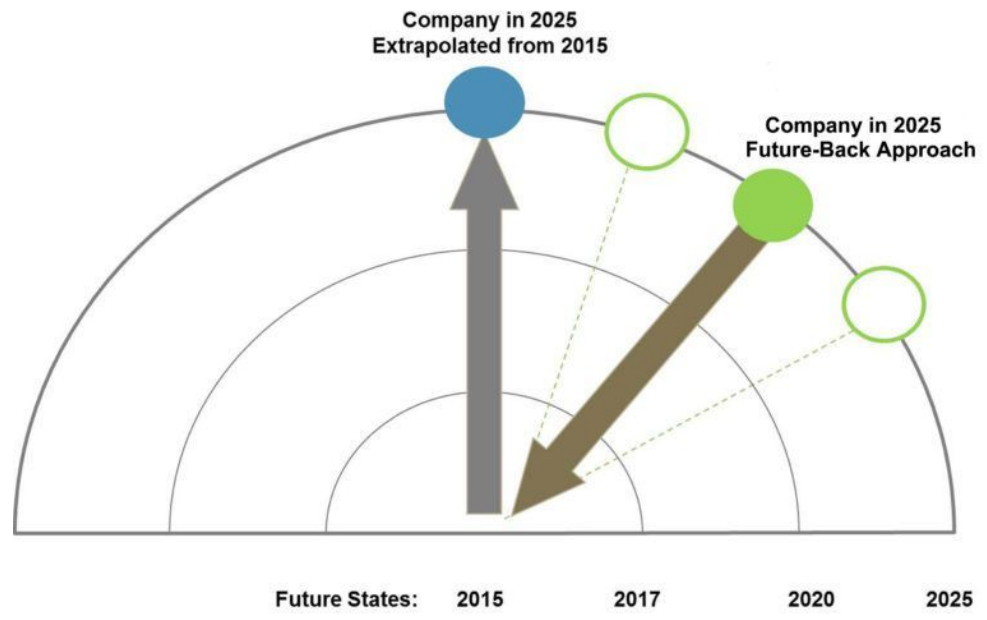


Thomas Frey, Communicating with the Future

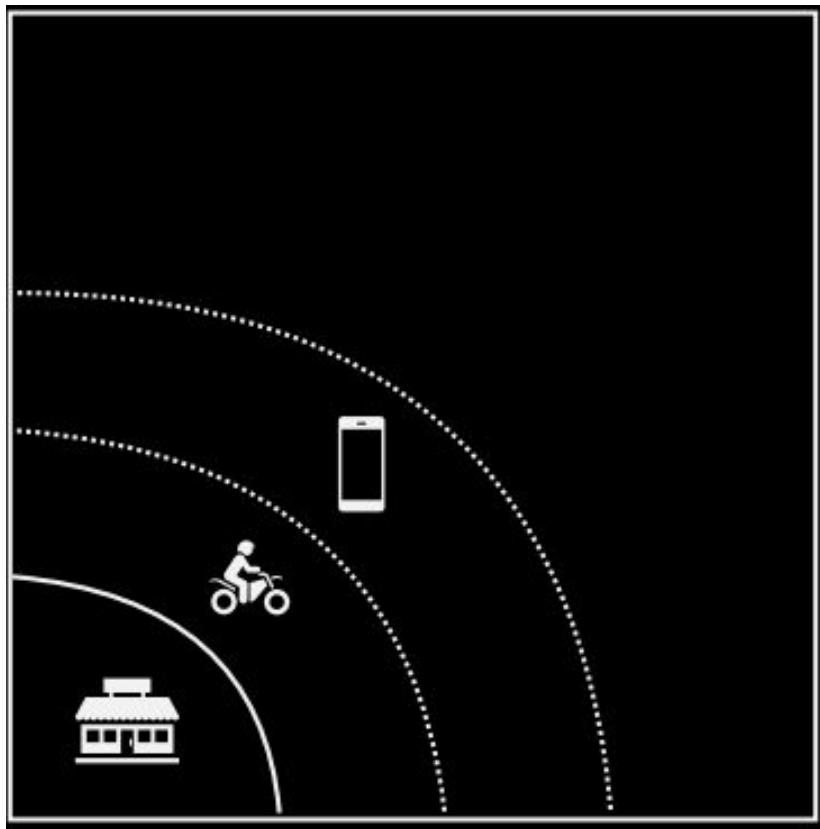
Praticar a ambidestria corporativa, olhando o passado e o futuro



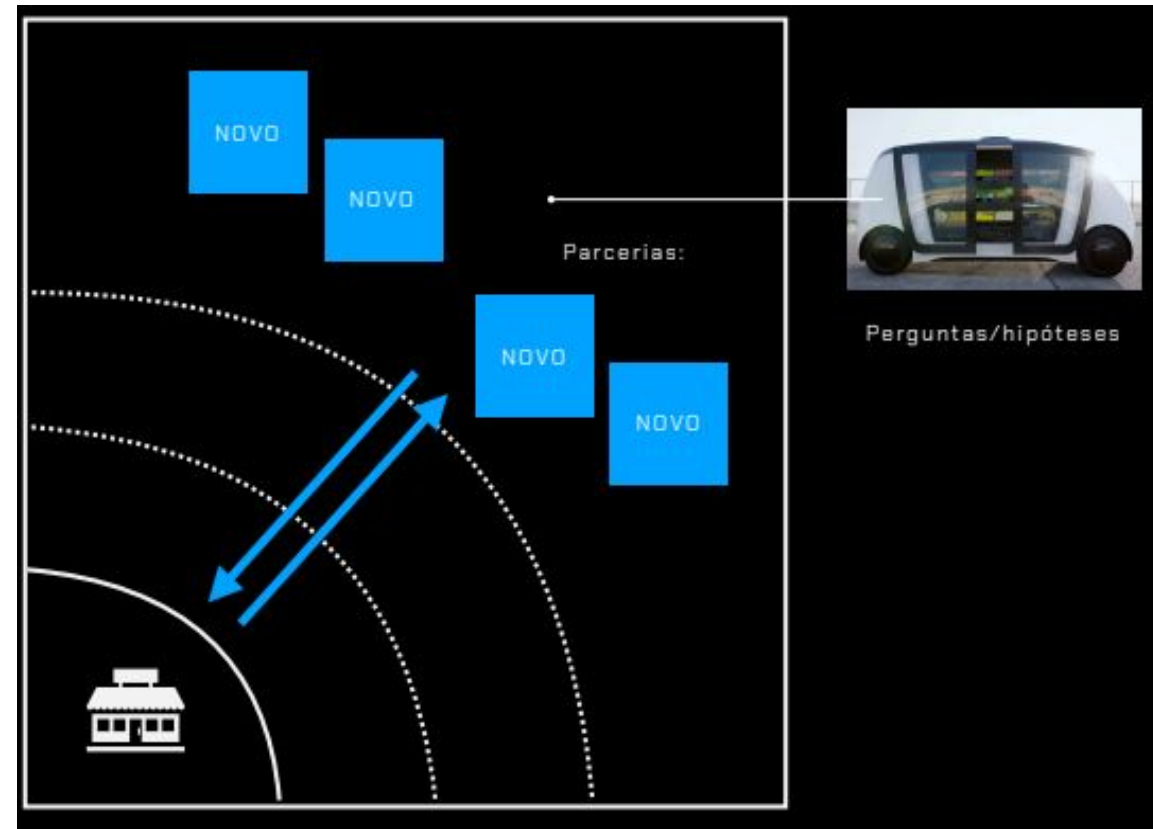
E. Markopoulos - V. Aggarwal, H. Vanharanta © 2019



Praticar a ambidestria corporativa, olhando o passado e o futuro



VS



Todo essa construção geram um grande esforço cognitivo

A principal função
do cérebro é
**ECONOMIZAR
ENERGIA!**



Inovar = Gasta mais Energia = Cérebro se incomoda
Padrões = Gasta menos Energia = Cérebro se acomoda

Frases ditas por lideranças que são assassinas das transformações

Frases comuns

“Já estamos fazendo”

“O que eu vou ganhar com isso?”

Todo mundo está fazendo isso

Exemplo

Vocês já usaram com modelos ágeis? - Sim, já estamos fazendo!

Vamos implementar um novo modelo estratégico no varejo. -Tá, mas o que eu vou ganhar com isso?

Precisamos criar uma nova estratégia no metaverso. Por que? Todos estão fazendo isso!

Realidade

Fizeram um treinamento com uma empresa e avisaram para o time que a partir de agora são um squad.

Por não entender esse modelo que foi proposto e por medo de mudar algo que já está funcionando, melhor criar um atrito no processo

Embora várias empresas o façam, as que inovam de fato casam o programa com estratégias claras do negócio. A grande maioria o faz por que o restante do mercado também faz.

Impacto

Perderam uma oportunidade de entender o que significa na prática implementar métodos ágeis e onde podem ser aplicados com mais eficiência e gerando resultados de negócio.

Criou uma ruptura e uma barreira para o novo. A equipe desta área perde oportunidade de participar de algo, desmotiva-se e pode começar olhar para oportunidades de mercado.

É provável que implementar um metaverso apenas por que todos fazem não gere resultados consistentes para a empresa. Caso seja a escolha, tem que ser baseado num direcionamento de negócios da empresa.

A adoção de novos modelos mentais é obrigatório nos tempos atuais



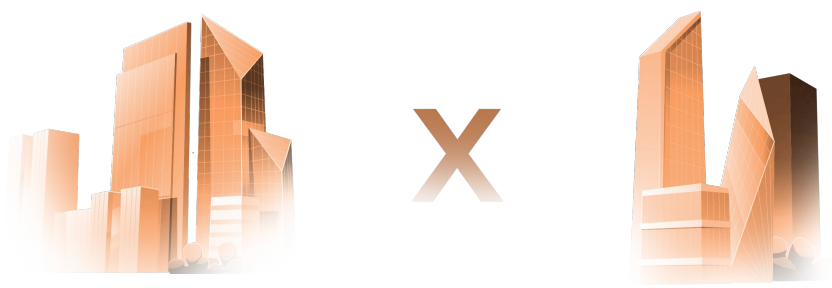
A visão de competitividade passa a ser por quem possui o melhor ecossistema construído

Modelo Tradicional



Nova Economia

Competição empresa x empresa



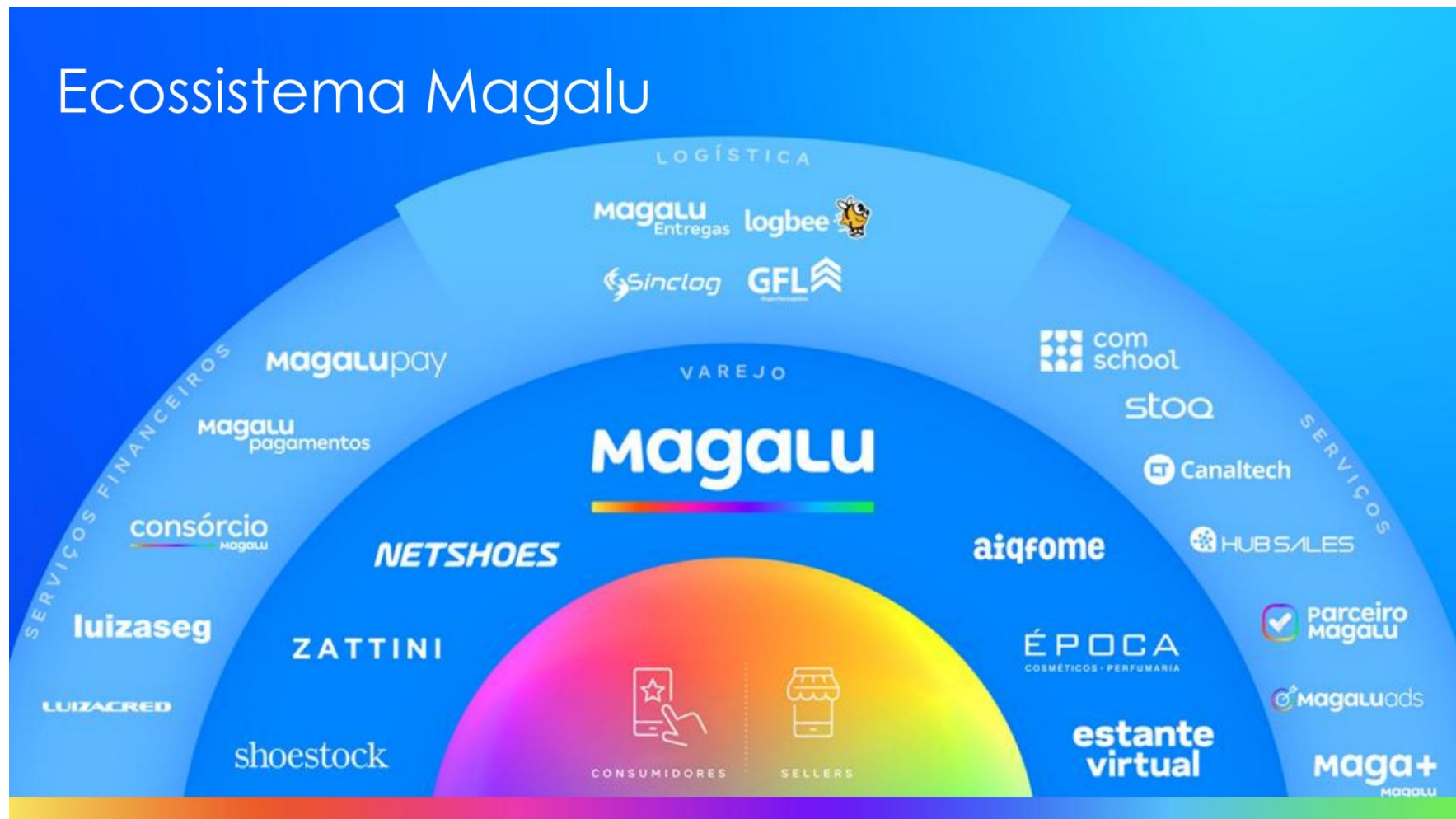
Competição ecossistema x ecossistema



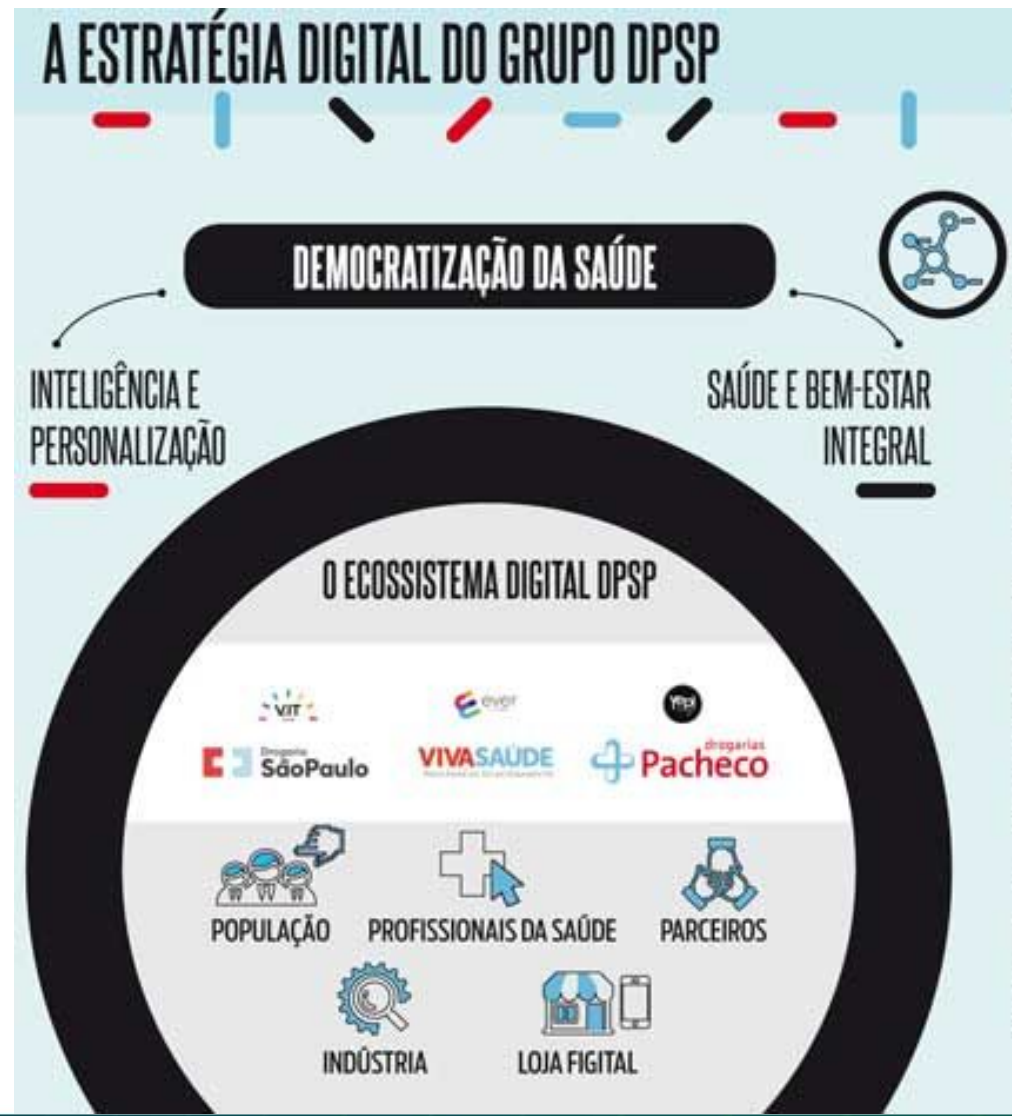
Exemplo: Ecosystema Amazon



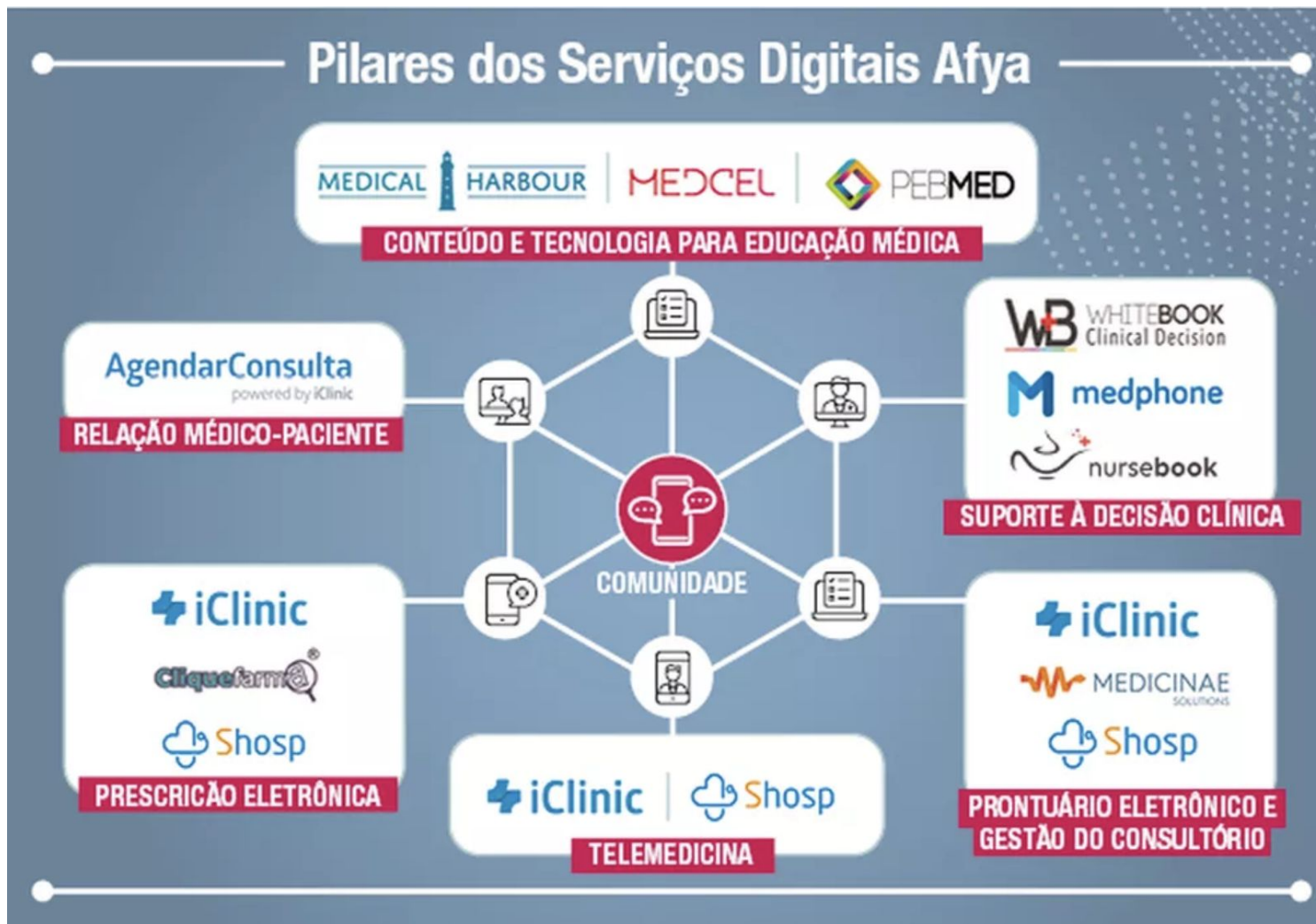
Exemplo: Ecosystema Magalu



Exemplo: Ecossistema DPSP



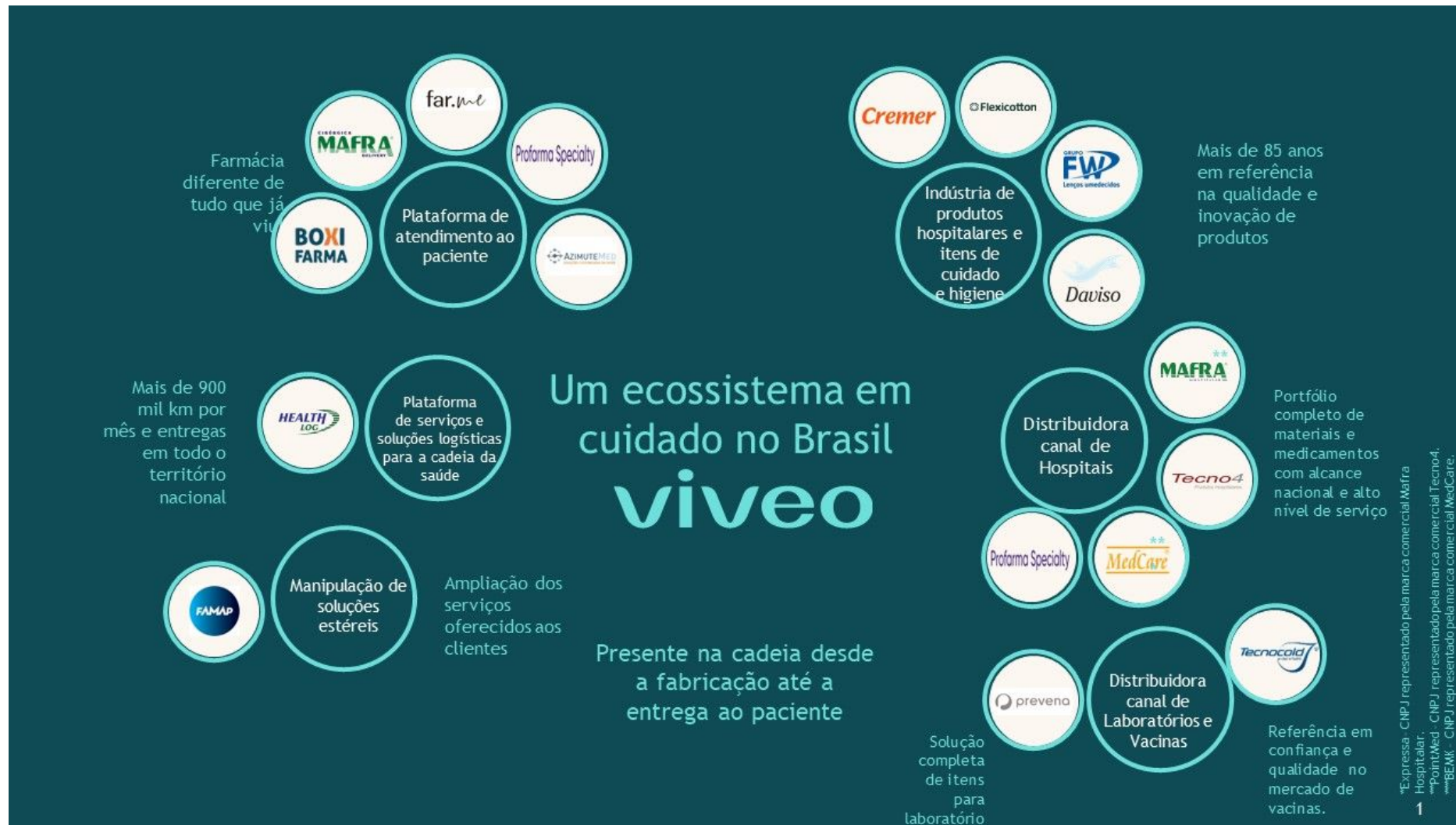
Exemplo: Ecosystema Afya



Exemplo: Ecosystema RD



Exemplo: Ecosystema Viveo



Inovar na saúde demanda entendimento das principais dores em seus sub-setores

HOSPITAIS

- Pouca informação do histórico do paciente
- Filas e espera
- Rotatividade médica
- Infecções hospitalares

INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

- Baixo contato com paciente
- Falta de visão e acompanhamento do tratamento
- Pouca diferenciação / benefício entre os concorrentes
- Regulamentação
- Medicamentos Genéricos

VAREJO FARMACÊUTICO

- Alta concentração de concorrência
- Baixa competitividade de preço e oferta
- Mindset cliente x paciente
- Burocracia na dispensação de medicamentos
- Pouca oferta de serviços e personalização

PLANOS DE SAÚDE

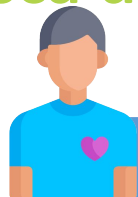
- Preço alto
- Tempo de carência
- Rede credenciada insuficiente
- Consulta “rápida” e sem qualidade
- Pouca previsibilidade de gasto c/ o plano
- Descredenciamento de médicos, hospitais e laboratórios da rede

SAÚDE PÚBLICA

- Pouco subsídio / verba
- Quadro de profissionais desqualificados
- Longo tempo de espera
- Falta de leitos e médicos
- Má administração financeira
- Gestão de insumos

É preciso entender que construir soluções digitais na saúde precisam começar a entender como o paciente trafega nesses diferentes lugares...

A busca de uma jornada menos friccionada para o paciente



SINTOMAS

CONSIDERAÇÃO

CONSULTA

DE:

Busca no google por diagnósticos

Disponibilidade de agenda do médico

Necessidade de passar por um hospital / médico com triagem e consulta presencial

DOR:

Informações técnicas e pouco assertivas

Oferta limitada de hospitais e médicos na região / no plano

Ida presencial com filas e espera

PARA:

Informações de saúde "traduzidas" para cada público

Ofertas de telemedicina 24/7, com preços e opções diferenciadas

Surgimento de triagem digital e exames caseiros com acuracidade superior à física, promovendo uma consulta 100% digital e no tempo do paciente

DESENHO DA TESE DE INOVAÇÃO NA SAÚDE

POTENCIAL SOLUÇÃO

A: Criação de dicionário de saúde

B: Construção de hub de serviços

C: Plataforma conexão ecossistema

D: Visual Board de Telemedicina

E: M&A de startup de amaz. de dados

BUSCA DE STARTUPS



A busca de uma jornada menos friccionada para o paciente



DE: Exames clínicos em laboratórios
Retorno consulta presencial

Necessidade de assinatura física para dispensar medicamentos controlados

Baixo relacionamento médico-paciente

DOR: **Informações descentralizadas** **Falta de informação sobre disponibilidade** **Disponibilidade de agenda**

PARA: Centros médicos completos para exames e consultas
Diagnósticos digitalizados

Produtos personalizados a nível DNA
Serviços de assinatura e acompanhamento

Rede social de apoio aos pacientes, com médicos, psicólogos e outros profissionais
Gadgets conectados enviando informações em tempo real para a rede de apoio

DESENHO DA TESE DE INOVAÇÃO EM SAÚDE

POTENCIAL SOLUÇÃO

A: Blockchain de informação saúde

B: Análise de imagens usando I.A.

C: Parceria com varejo farmacêutico

D: Criação de espaço do paciente

E: Criação de canal de relacionamento

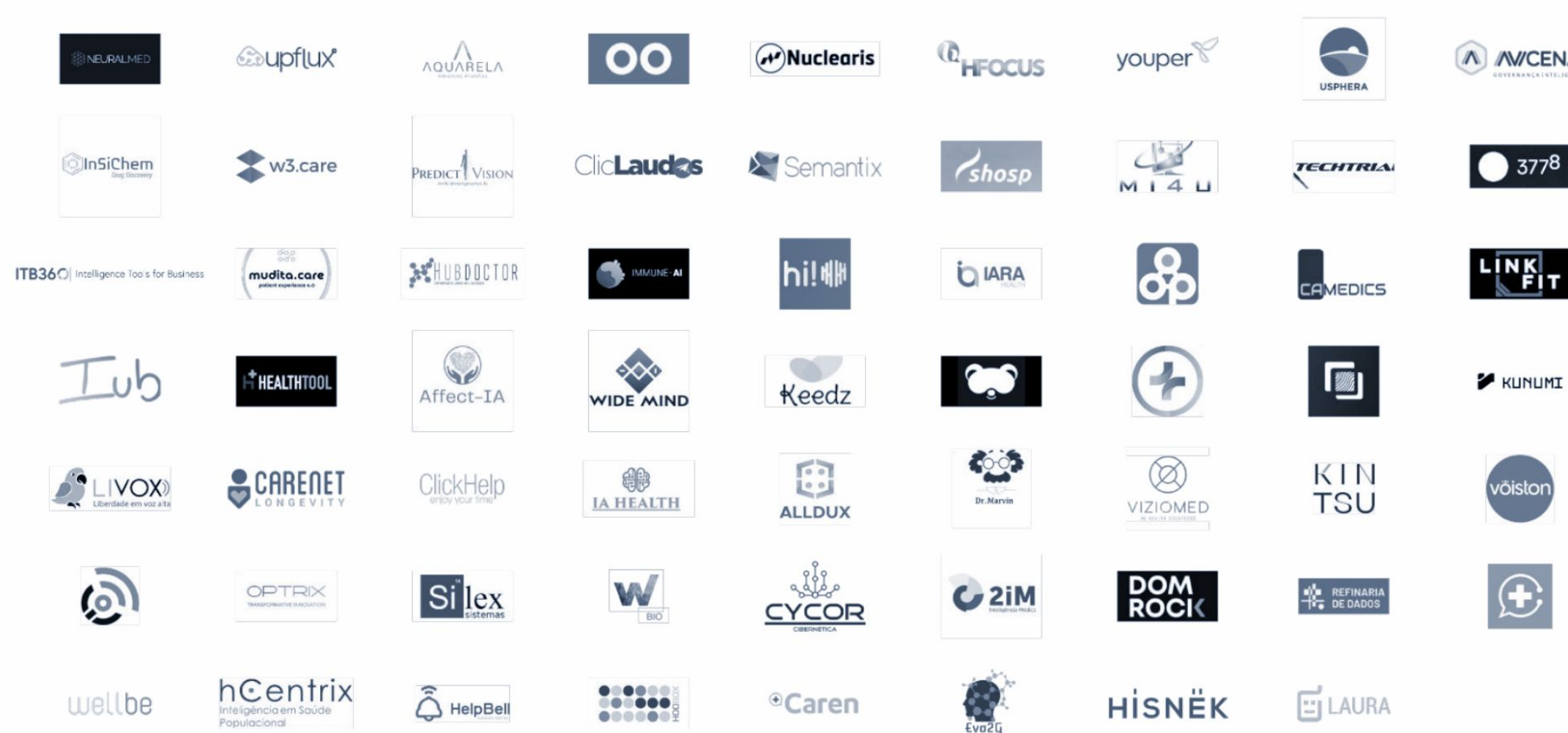
BUSCA DE STARTUPS

ARTERYS

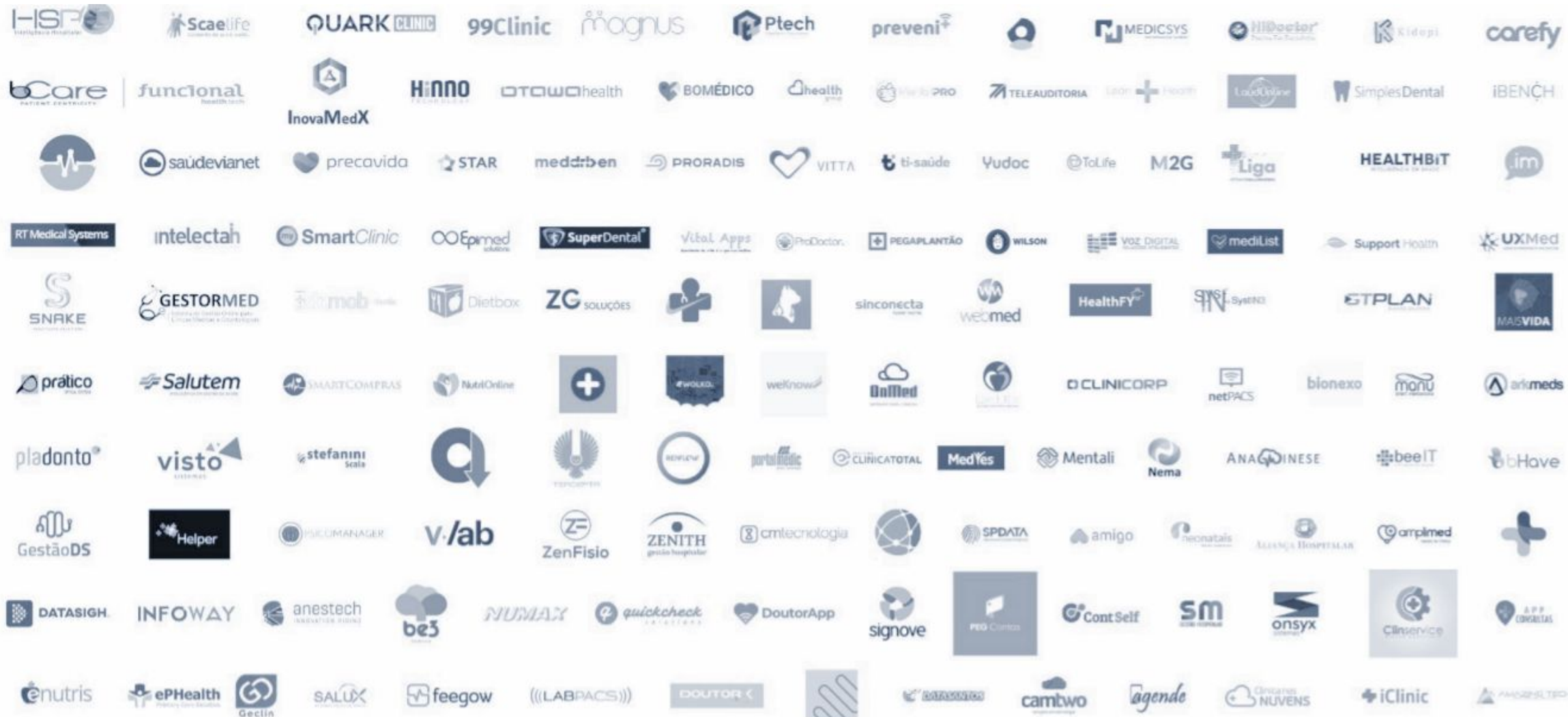
dnanudge

medpass

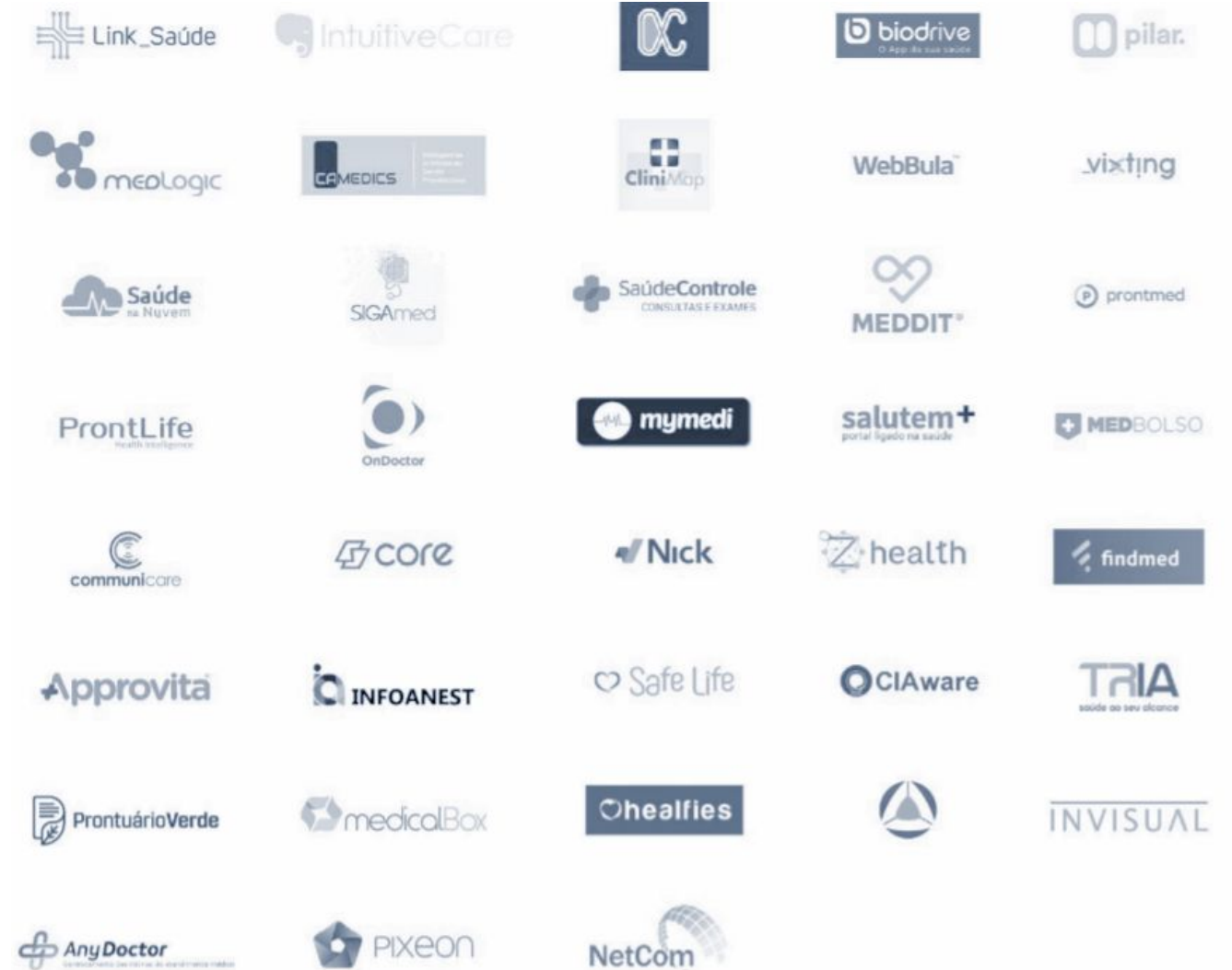
Radar Brasil: Inteligência Artificial em Saúde



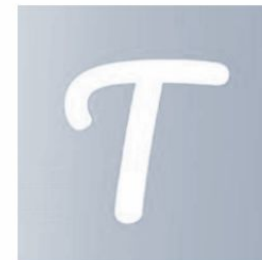
Radar Brasil: Gestão da saúde



Radar Brasil: Prontuário Eletrônico




Radar Brasil: Tratamento do Câncer



Obrigado!



Bruno Pina

 +55 11 94212 2564

 <https://www.linkedin.com/in/brunopina/>

 brunopinamck@gmail.com

