

reto 3:

Público general

Aunque la oferta de servicios de nuestro sistema de salud y de la medicina privada está mejorando día tras día, todavía los profesionales de la salud, los pacientes y sus cuidadores siguen teniendo necesidades no cubiertas.

La tecnología se ha convertido ya hoy en día como un motor muy eficiente para generar soluciones innovadoras en la gestión de los pacientes.

El sector farmacéutico y las start-ups se presentan como actores clave para ofrecer servicios de salud que mejoran la calidad de vida de los pacientes. La suma de sinergias entre ambos puede multiplicar las posibilidades de éxito en la definición e implementación de nuevas soluciones innovadoras de salud.

Otsuka España quiere seguir siendo un actor relevante en el ámbito de la salud, mejorando su propuesta de valor gracias a la colaboración con start-ups.

Con el objetivo de maximizar los resultados de esta colaboración Otsuka & Start-ups, Otsuka lanza en el Imagine Express el reto:

¿Cómo Otsuka puede encontrar oportunidades de negocio de la colaboración con Start-ups?

Queremos contar con tus ideas para resolver a una de estas preguntas que te sugerimos para resolver este reto. Buscamos ideas que resuelvan estas preguntas:

- ¿Cómo las start-ups pueden complementar la oferta de medicamentos de Otsuka con nuevos servicios y crear nuevos negocios?

•¿Cómo Otsuka puede aprender de los puntos fuertes y de la cultura innovadora (*) de las Start-ups?

(*) Puntos fuertes de las start-ups:

- o Mayor velocidad de acción
- o Menos burocracia
- o Tolerancia al riesgo
- o Mentalidad emprendedora
- o Cambio constante

•¿Cómo podemos crear una red de influenciadores externos para que vendan los valores de Otsuka?

•¿Cómo colectivos no sanitarios nos pueden ayudar a mejorar nuestra reputación?

•¿Cómo podemos mejorar nuestra imagen gracias a los proveedores que trabajan con Otsuka?

•¿Cómo podemos desarrollar la imagen de Otsuka en escuelas de negocio o en las facultades de medicina o farmacia?

•¿Cómo podemos potenciar la imagen de Otsuka teniendo en cuenta en nuestros valores las tendencias sociales?

•¿Cómo podemos dar más visibilidad a algunos miembros del comité de dirección (como dirección general) para que ellos sean un ejemplo de las bondades de Otsuka?

•¿Cómo podemos mejorar la comunicación interna para que los empleados de Otsuka conozcan más lo que bueno que hacemos?

•¿Cómo podemos crear símbolos que reconozcan los empleados de Otsuka?

•¿Cómo Otsuka puede complementar la actividad de aceleradoras e incubadoras que ayudan a las start-ups?

•¿Cómo Otsuka puede crear una start-up internas o una spin-off de las ideas o proyectos de los empleados?

•¿Cómo las start-ups se pueden beneficiar de los recursos y conocimientos de Otsuka para mejorar su acceso al mercado de la salud?

•¿Cómo Otsuka puede externalizar parte de sus actividades clave en start-ups?

- ¿Cómo Otsuka puede implementar una filosofía de aprendizaje del error como hacen las start-ups?
- ¿Cómo los proyectos de las start-ups de salud puede ser un estímulo para motivar a mejorar a todos los que forman parte de Otsuka?
- ¿Cómo las historias personales de superación de las startups pueden ser un estímulo a Otsuka para ser más innovadores?
- ¿Cómo Otsuka puede aprender de los proyectos de las start-ups como tendencias de futuro?
- ¿Cómo el Partnership entre Otsuka & Start-ups puede incrementar la visibilidad de las dos partes?
- ¿Cómo Otsuka puede mejorar las capacidades de networking de contactos de salud de las start-ups?
- ¿Cómo la unión de Start-ups y Otsuka puede crear servicios que satisfagan las necesidades de los pacientes?
- ¿Cómo Otsuka y las start-ups pueden crear un modelo de “coopetición” (mayor capacidad de colaboración y ser más competitivos)?
- ¿Cómo Otsuka puede crear una ventaja competitiva al colaborar con start-ups?
- ¿Cómo Otsuka puede captar ideas y talento de universidades & escuelas de negocio?
- ¿Cómo Otsuka puede mejorar su efectividad comercial gracias a la relación con start-ups?
- ¿Cómo Otsuka & start-ups pueden colaborar con las asociaciones de pacientes para dar respuesta a las necesidades de los pacientes?
- ¿Cómo las start-ups pueden ser proveedoras de servicios de Otsuka?
- ¿Cómo la colaboración entre Otsuka & start-ups puede responder a las peticiones de los profesionales de la salud?
- ¿Cómo Otsuka puede detectar de nueva demanda de mercado de la relación con start-ups?
- ¿Cómo Otsuka puede ofrecer ayuda a las start-ups más allá de ofrecer financiación?
- ¿Cómo Otsuka puede facilitar el acceso a la financiación de las start-ups?
- ¿Cómo Otsuka puede patrocinar u organizar algún evento con start-ups?

- ¿Cómo Otsuka y las start-ups pueden participar con las autoridades sanitarias para hacer el sistema de salud más sostenible?
- ¿Cómo Otsuka puede sacar sinergias de las start-ups que ofrecen tecnología disruptiva?
- ¿Cómo Otsuka puede aprovechar las soluciones de start-ups especializadas en Big Data?
- ¿Cómo Otsuka puede aprender de cómo venden las start-ups sin comerciales?