

3ª Edición

IA, IoT y Big Data para mejorar la predicción, prevención, el diagnóstico y el tratamiento del **paciente del futuro**

iKN SPAIN
YOUR KNOWLEDGE NETWORK

on digital HEALTHCARE

28 de Mayo | **MADRID**

#OnDigitalHealthcare

Descubre las **experiencias más innovadoras** y empieza iya! a competir en un nuevo modelo de **Salud Conectada**

Omnicanalidad
& ROI



Wearables
& Devices



Business Intelligence
& Analytics



Telemedicina
& Asistentes de Voz



Llámanos ahora | 917004870 | info@ikn.es | www.ondigitalhealthcare.es

Agenda

8.15

Recepción de Asistentes

9.00

Apertura de la Jornada

Álvaro Ximénez de Olaso

Founding Partner. MR CHANGE

9.15

INSPIRATIONAL SPEECH

- **CAMBIO CULTURAL. Liderazgo líquido: de dentro hacia fuera. Cómo ser inspiradores y fomentar el intraemprendimiento, aprendiendo de las personas que nos rodean para mejorar los resultados.**
 - Remover conciencias en la Organización para provocar cambios y que lo digital impregne todos y cada uno de los procesos internos
 - La necesidad de formación para adquirir nuevas competencias digitales y marketinianas
 - Integración de todos los departamentos como factores clave en el proceso de transformación
 - Fomentar la voluntad de éxito, de consecución de objetivos, de motivación de las personas para conseguir sus retos.

Gema Mancha

Directora de Estética España & Portugal. MERZ

- **STORYTELLING. La visión desde fuera del sector. Errores & Aprendizajes.**

Lourdes Pérez

Responsable Digital. KIWOKO

10.00

POOL DE EXPERIENCIAS PRÁCTICAS

La visión de todos los “decision makers” en cuanto a la Omnicanalidad y ROI para dar respuesta a los cambios rápidos de comportamiento del paciente. Cómo canalizar los diferentes flujos de información para conseguir interacciones que sorprendan, fidelicen y prescriban

La multicanalidad a disposición del paciente para alcanzar la unificación del mundo offline y online

- Cómo abordar la multicanalidad de forma estandarizada para todas las marcas de la compañía. **Visión Global de la compañía**

Javier Telez

Manager de Comunicación y RRH en España & Social Media Manager Europa. TEVA

- Cómo trabajar la multicanalidad no promocional. [Visión de marketing](#)

Mónica Castiello

Digital Manager Europe. ELI LILLY & CO.

- Cómo integrar al equipo de ventas “no digital” en la estrategia y convertirles en “fans” de la cultura digital. [Visión del departamento de ventas](#)

Esther Polo

eBusiness Manager. BOIRON

- Estrategias a pacientes de nivel digital. [Visión del paciente/cliente](#)

Ángel Alonso

Head of Digital Strategy and Innovation Cross GBU Iberia. SANOFI

- Foco del Customer Centricity. [Visión del médico](#)

Marta Tarazona

Responsable de marketing. INSTITUTO MÉDICO RICART

- Cómo empoderar y fidelizar al paciente a través de la digitalización. [Visión del farmacéutico](#)

Felipe Martín

Titular farmacia. FARMACIA GALILEO 61

11.30

Coffee & Networking

12.00

[PANEL DE EXPERTOS](#)

El rol del paciente y del hospital en el nuevo modelo de negocio del laboratorio farmacéutico: el valor de la tecnología (Big data, Machine Learning, IA) para la predicción, prevención y personalización de la asistencia.

Javier de Castro

Coordinador Unidad de Innovación. HOSPITAL UNIVERSITARIO LA PAZ

Gorka Sánchez

Director de innovación. SERVICIO MURCIANO DE SALUD

Germán Seara

Unidad de Innovación. HOSPITAL CLÍNICO SAN CARLOS

12.30

PANEL DE EXPERTOS

La importancia del BI y la analítica en Salud para mejorar y optimizar la gestión hospitalaria. PARC DE SALUT MAR.

Francesc Cots

Director de Control de Gestió. PARC DE SALUT MAR DE BARCELONA

Javier Navarro

Account Manager. INFORMATION BUILDERS

12.50

CONVERSACIONES CON TECNÓLOGOS

Los laboratorios farmacéuticos conversan con tecnólogos sobre el Nuevo marketing cognitivo: Advanced Analytics, IA, IoT, Machine Learning, Chatbots como habilitadores tecnológicos del “Patient Centricity”

- ¿Permitirá IoT, IA y Big Data entender mejor al paciente?
- Servicios asociados a los dispositivos conectados: **Wearables & Devices** al servicio de la personalización. Casos de aplicación real

13.20

PANEL DE EXPERTOS

Big Data & Business Analytics: Cómo predecir hoy lo que el paciente espera mañana

- Cómo aumentar la retención de clientes a través del análisis de los datos
- Cómo organizar y gestionar los datos
- Cómo desarrollar las capacidades tecnológicas para su explotación
- Cómo integrar estos insights en la estrategia de forma efectiva y real
- Menos tiempo grabando datos y más tiempo atendiendo al paciente ¿Cómo conseguirlo?

Inmaculada Iglesias

Commercial Excellence Director. ASTRAZENECA

David Colorado

Business Excellence Manager. ABBOTT LABORATORIES

13.45

TECHNOLOGICAL DISRUPTORS: EL PACIENTE COMO RETO DIGITAL

El “engagement” o compromiso de los pacientes, un desafío para los laboratorios farmacéuticos y profesionales de la salud. Nuevos comportamientos del paciente (Wearables, Altavoces Inteligentes). La transformación del e-health está empoderando a los pacientes y les da mayor control sobre su salud y su bienestar
¿Cómo va a afectar al mundo de la salud?

- Consulta médica por **smartphone o wearables**
- **Telemedicina:** tu médico en casa
- **Asistentes de voz** en casa como medios de comunicación con profesionales y sistemas de gestión sanitarios

César Alonso

Digital & Multichannel Manager. THE JANSSEN PHARMACEUTICAL COMPANIES OF JOHNSON & JOHNSON

Tania Menéndez

Responsable de Salud Conectada. SANITAS HOSPITALES

Daniel Tizón

Responsable de Proyectos de Inteligencia Artificial y Big Data. SANITAS HOSPITALES

14.30

Cocktail & Networking

15.30

OUT OF THE BOX: BARÓMETRO EN VIVO Y EN DIRECTO

¿Está el sector farmacéutico preparado para el nuevo entorno VUCA?

iOut of the box! Conoceremos cómo están cambiando otros sectores y cómo puede ocurrir lo mismo en Healthcare **iInspirémonos juntos!**

Lidera:

Álvaro Ximénez de Olaso

Founding Partner. MR CHANGE

16.30

MIRROR SESSION

¿Cuáles son los errores de la Transformación Digital?

Empresa del sector bancario compartirá con todos los asistentes cómo están abordando su proceso de Transformación Digital, y cómo han conseguido reestructurar toda su metodología a través de *agile*

Ángela Sánchez Vignote

Directora Canal Web y Móvil. ING DIRECT

16.50

POOL DE CASOS PRÁCTICOS DE ASEGURADORAS

DKV lidera el futuro de la digitalización del sector salud en España mediante la creación de un nuevo modelo de salud digital basado en tres pilares: conocimiento del cliente y personalización; eficiencia de los procesos; y creación de nuevos modelos de negocio eHealth

Julio Lorca
Director Desarrollo Salud Digital. **DKV SEGUROS**

17.20

ESTRATEGIAS DISRUPTIVAS

Startups, intraemprendedores y “lean companies”: Cómo conseguir el mejor partnership Laboratorio-Startup. En búsqueda del “ingrediente tech”: que las fortalezas de unas complementan a las debilidades de las otras.

- Mapfre firma el primer **acuerdo estratégico con Amazon** en España
- Mapfre Salud Digital basado en el **partnership con startup de Health-Tech**

Pedro Díaz Yuste
CEO. **SAVIA**

17.40

BENCHMARKING DE EXPERIENCIAS PRÁCTICAS

Los nuevos players en salud: HealthTech. Qué podemos aprender de los startups para generar valor para los consumidores. Una visión innovadora en la forma de interactuar con el cliente

¿Cuál será su evolución? ¿Cómo adquirir las 3 fortalezas de una startup: agilidad e innovación, orientación al usuario, y aval profesional (acuerdos con hospitales, universidades o profesionales de reconocido prestigio)?

- Cómo analizan a sus pacientes y cómo crean productos exclusivos para ellos
- Desde el punto de vista de las startups ¿cómo ver en la industria un aliado para materializar sus proyectos? ¿En qué foros adecuados deben de estar los laboratorios y cuál es la mejor aproximación con ellos?
- Cómo implicar al paciente en el diseño de los productos: la interacción se convierte en el *core business*

Roberto Martín
IT Innovation Head. **BAYER**

Silvia Raga
CEO. **DyCARE**

18.00

Evaluación y feedback online

18.10

Fin de la Jornada

