

ENTIENDA A SUS PACIENTES CON ENFERMEDAD DE LAS ARTERIAS CORONARIAS (EAC)

COMO PROFESIONAL DE LA SALUD, USTED SABE QUÉ ES LO QUE SE DEBE HACER PERO, ¿SUS PACIENTES LO SABEN TAMBIÉN?

El entorno actual del cuidado de la salud es muy diverso, y los médicos interactúan con pacientes de diferentes etnias y culturas.

En su función como profesional de la salud, usted tiene la oportunidad de ayudar a sus pacientes a entender el estado patológico, los factores de riesgo y las opciones de tratamiento disponibles para tomar las medidas adecuadas.

Por eso es que Boston Scientific llevó a cabo una investigación para conocer más acerca de cómo ciertos sectores demográficos, en especial las mujeres y minorías, están afrontando sus diagnósticos ante ciertos estados patológicos para así poder ayudarles a difundirla. La información presentada a continuación puede ayudarle a usted y a su personal de mercadotecnia a conocer los impulsores y obstáculos en materia de salud que sus pacientes pudieran enfrentar.

CONOZCA A SUS PACIENTES: PERFIL VARIADO DE PACIENTES*

¿QUIÉN?

DATOS DEMOGRÁFICOS

- El 98% se graduó de la escuela secundaria.
- El 62% es casado y tiene un hogar con un tamaño promedio de 2,3 integrantes.
- El 43% trabaja actualmente y muchos dicen que es difícil trabajar a la misma capacidad.

CONDICIONES

- Entienden el impacto que su enfermedad tiene sobre su familia y tienen una capacidad menor de socializar con los amigos de la misma manera.
- Muchos asisten al gimnasio como terapia pero su participación en los deportes se reduce significativamente.

¿QUÉ?

LO QUE DICE Y HACE EL PACIENTE

- Regularmente asisten a citas para la salud.
- El 44% dice que tener una Enfermedad de las arterias coronarias (EAC) frecuentemente tiene un impacto sobre su calidad de vida.
- Necesitan menos visitas obligatorias al hospital/clínica.
- Quieren menos recetas/medicamentos.

LO QUE PIENSA Y SIENTE EL PACIENTE

- Aceptan que no están igual pero que están en control del manejo de su condición y que pueden confiar en sí mismos.
- Quieren que sus preguntas sean escuchadas y contestadas claramente y ser tratados como individuos únicos.



¿CUÁNDO Y DÓNDE?

IDENTIFICACIÓN DE LA MANERA MÁS EFECTIVA DE ALCANZAR EL CLIENTE

- Material impreso después de la visita o disponibilidad en línea de los resultados y los planes de acción.
- El 96% usa su teléfono inteligente para entrar a Internet.
- El 85% usa Facebook y el 74% compra en Amazon.
- El 85% usa WebMD, el 71% hace búsquedas generales en Internet y el 59% visita heart.org para obtener información acerca de la salud.
- El 67% reproduce contenido de Netflix y el 49% reproduce contenido de YouTube.

¿CÓMO?

¿CUÁLES SON LOS VALORES QUE MÁS LOS MOTIVAN?

- Opciones de costo/cobertura a la medida de sus necesidades
- Soporte y comunicación en el manejo de enfermedades
- Tecnología/opciones de tratamiento que disminuyan la carga de las visitas al consultorio (por ejemplo, prueba de reductasa de ribonucleótido)

¿CÓMO LOS DETECTAMOS?

- A través de lo que afirman: presión arterial o colesterol no adherente/descontrolado, citas omitidas, elegibilidad para tratamientos/recetas más nuevas
- Utilización de herramientas: MyChart, asistencia financiera, transportación o beneficios alimenticios

PERSPECTIVA DEL PACIENTE: OBSTÁCULOS PARA RECIBIR ATENCIÓN MÉDICA

77%

RECIBE ATENCIÓN MÉDICA EN UN CONSULTORIO MÉDICO PRIVADO

47%

POSTERGA UNA CIRUGÍA

36%

TIENE PROBLEMAS PARA RECIBIR ATENCIÓN MÉDICA



PERSPECTIVA DEL PACIENTE:

ACEPTE AL PACIENTE COMO ÚNICO Y APOYE SU BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN APROPIADA Y SU GESTIÓN DE UNA VIDA SOCIAL Y FINANCIERA SALUDABLE

¿QUÉ PODRÍA AYUDAR A OBTENER LA ATENCIÓN MÉDICA NECESARIA?

- Materiales educativos del tratamiento, ensayos clínicos y ubicaciones 21%
- Educación en línea acerca de problemas de salud y padecimientos 19%
- Apoyo financiero local 19%
- Ayuda para entender el sistema de cobertura del seguro 15%
- Ayuda para encontrar un médico o especialista 15%

¿CON QUÉ OBSTÁCULOS SE ENFRENTAN?

- Otros/múltiples padecimientos de salud 23%
- El costo de la atención médica o del seguro 21%
- Nerviosismo estando cerca de médicos 19%
- Limitaciones físicas (caminar, silla de ruedas, etc.) 19%
- Falta de especialistas en mi área 17%

ENTIENDA A SUS PACIENTES CON ENFERMEDAD DE LAS ARTERIAS CORONARIAS (EAC)

CÓMO PUEDE AYUDAR: ROMPA LOS OBSTÁCULOS

OBSTÁCULO

PERSPECTIVA DEL PACIENTE

RECOMENDACIONES

COMPRESIÓN DE LOS SÍNTOMAS Y CUÁNDO BUSCAR ATENCIÓN MÉDICA

- El 77% dijo que no pensaba que fuera posible que tuviera Enfermedad de las arterias coronarias (EAC).
- El 46% dijo que no parecía estar tan mal.
- El 26% de los pacientes no buscó atención médica cuando tuvo síntomas.

- Prepare pistas verbales acerca de los síntomas potenciales y cuándo buscar atención médica.

RECONOCIMIENTO DE LOS PACIENTES COMO ÚNICOS: DESDE COMORBILIDADES HASTA CAPACIDAD DE PAGAR

- El 23% dice que está manejando otras/múltiples condiciones de salud.
- El 21% de los pacientes dice que el costo de la atención médica es un obstáculo.

- Identifique a sus pacientes que necesiten atención por medio de lo que afirman.
- Adecúe la cobertura a las necesidades de cada paciente.
- Explore soluciones alternativas caso por caso.
- Ofrezca guía acerca de los costos por cuenta propia, la cobertura y programación de procedimientos.
- Eduque a los pacientes que califiquen acerca de los programas basados en sus necesidades.
- Ofrezca pruebas a domicilio para reemplazar las visitas al consultorio (por ejemplo, prueba de Reductasa de ribonucleótido).

COMPRESIÓN DE LAS OPCIONES DE TRATAMIENTO

- El 38% quisiera saber más acerca de sus opciones de tratamiento.
- El 21% desea materiales educativos acerca de las opciones de tratamiento.

- Proporcione material impreso después de la cita y acceso a MyChart.
- Considere ofrecer grupos de apoyo patrocinados por el hospital a los pacientes y a sus familias.
- Ofrezca expectativas realistas al paciente.
- Ofrezca terapia y procedimientos de casos de estudios a los pacientes.

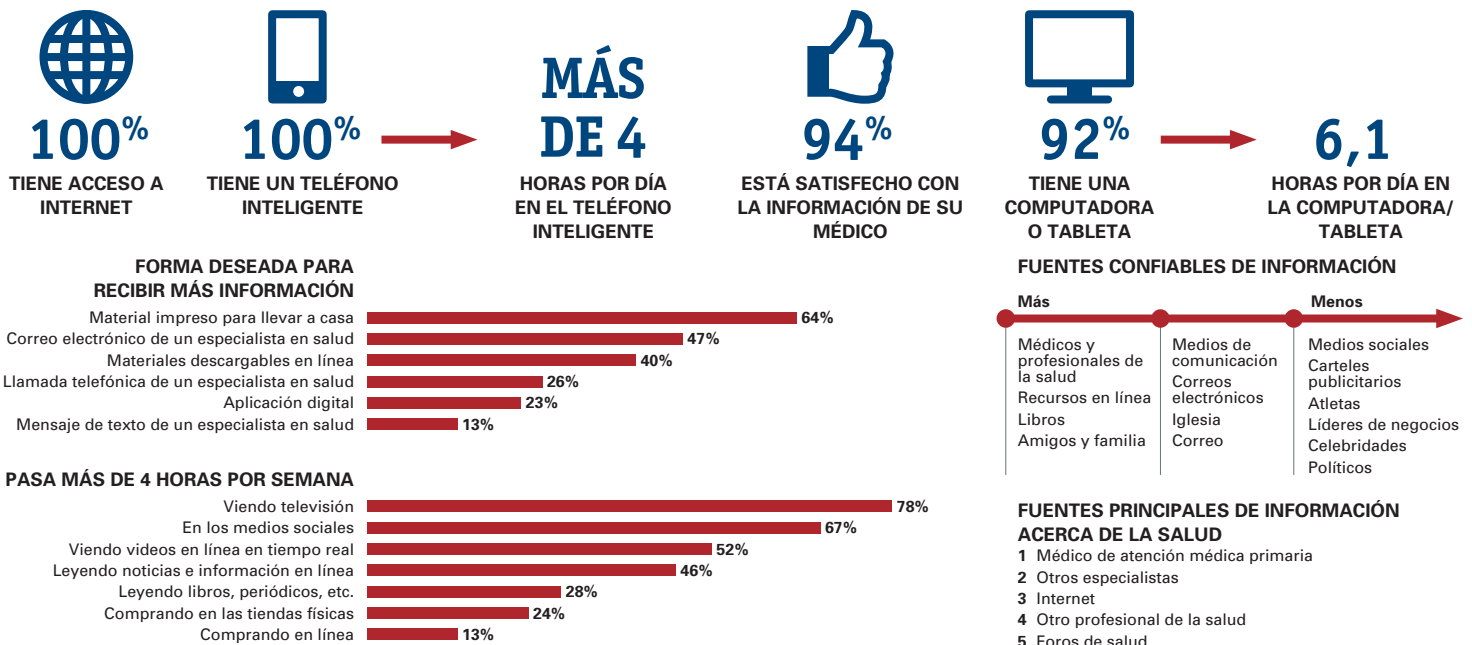
CONEXIÓN DE LOS PACIENTES CON LOS PROVEEDORES

- Solamente el 23% le dice a su médico si no está satisfecho con su tratamiento.

- Identifique a los proveedores que tengan puntuaciones bajas de satisfacción, afine la red.
- Proporcione los perfiles de los proveedores y herramientas de DocFind.
- Ayude a una transición fluida hacia nuevos proveedores.

CONÉCTESE CON SUS PACIENTES

CANALES DE INFORMACIÓN, USO DE LOS MEDIOS Y COMPRAS



CONSULTE MÁS INFORMACIÓN EN KNOWYOURHEALTH.COM

CLOSE THE GAP
Health Equity for Life