davidalcantardr@gmail.com

01/2026 | TU NEGOCIO **INTELIGENTE**



Dr. David Alcántar Sánchez
DDD- Sanki Global
Royan Crown ZINZINO

Click here

PROSPECTAR, ABORDAR Y PERFILAR AL PERSONAL DE LA SALUD EMPRENDER UN NUEVO PROYECTO EN 2026+

davidalcantardr@gmail.com

ChatGPT 5.2

Bríndame información con referencias bibliográficas de las preguntas y respuestas que tendría que hacer para prospectar a personal de la salud y generar interés en que les brinde información y se sumen a mi proyecto. objetivo: tener mayores herramientas reales para generar interés en mi proyecto.

Perfecto, Dr. David.

A continuación tienes **un guion de prospección médico-científica en formato PREGUNTA–RESPUESTA**, pensado para **despertar interés real (no vender)** en médicos, psicólogos, terapeutas y odontólogos. Cada respuesta está **respaldada con referencias científicas** para que puedas profundizar si el prospecto pide evidencia.

El objetivo no es cerrar en la primera conversación, sino **posicionarte como referente**, generar curiosidad legítima y **ganarte el derecho** a una segunda reunión.

🧠 MARCO GENERAL DE LA CONVERSACIÓN

Tono: profesional, empático, orientado a futuro

Rol tuyo: colega que comparte una oportunidad basada en ciencia

Error a evitar: hablar de dinero antes que de biología y práctica clínica

---

1️⃣ PREGUNTA CLAVE DE APERTURA (DIAGNÓSTICO DEL MOMENTO)

❓ *"En tu práctica actual, ¿sientes que haces más medicina reactiva o preventiva?"*

🎯 Por qué esta pregunta importa

Porque hoy **el 70–80 % del gasto sanitario mundial** se destina a enfermedades crónicas prevenibles (inflamación, metabólicas, cardiovasculares).

🧬 Respuesta científica (si te preguntan)

> "La mayoría de los sistemas de salud siguen siendo reactivos, cuando la evidencia muestra que inflamación crónica de bajo grado ('inflammaging') precede a la mayoría de las enfermedades no transmisibles."

Referencias

Franceschi C. et al. *Nat Rev Endocrinol*. 2018 – Inflammaging como base de enfermedad crónica.

WHO. *Noncommunicable Diseases Fact Sheet*, 2023.

2️⃣ PREGUNTA DE CONEXIÓN CLÍNICA

❓ *"¿Hoy mides objetivamente inflamación funcional o estrés oxidativo en tus pacientes, o te basas más en síntomas y estudios tradicionales?"*

🎯 Intención

Abrir la brecha entre **lo que se mide** y **lo que realmente sucede a nivel celular**.

🧬 Respuesta científica

> "Muchos procesos clave —estado redox, composición de membranas, balance omega-6:omega-3— no se detectan con estudios convencionales, pero influyen directamente en riesgo cardiometabólico y envejecimiento."

Referencias

Simopoulos AP. *Biomed Pharmacother*. 2006 – Ratio omega-6/omega-3 y enfermedad.

Calder PC. *PLoS Med*. 2017 – Inflamación crónica y ácidos grasos.

3️⃣ PREGUNTA QUE GENERA INTERÉS REAL

❓ *“¿Te parecería útil contar con una prueba sencilla, reproducible, que mida el balance lipídico celular y el estado redox, y que además puedas repetir para ver cambios reales?”*

🎯 Aquí se abre la puerta al concepto de DBS (gota de sangre seca)

🧬 Respuesta científica

> “Las pruebas de sangre seca (DBS) están validadas para medir ácidos grasos, vitaminas y marcadores metabólicos, y se usan ampliamente en investigación y salud pública.”

Referencias

Lane R. et al. *Lipids in Health and Disease*. 2025 – DBS para perfil de ácidos grasos (estudio poblacional masivo).

McDade TW. *Am J Hum Biol*. 2014 – Validez del DBS en biomarcadores.

4️⃣ PREGUNTA SOBRE DIFERENCIACIÓN PROFESIONAL

❓ *"¿Crees que en los próximos 5–10 años los pacientes elegirán más a médicos que puedan demostrar resultados medibles, no solo prescribir?"*

🧠 Respuesta estratégica

> "La tendencia global es hacia *precision nutrition* y *test-based wellness*: medir, intervenir y volver a medir."

Referencias

Ordovás JM et al. *BMJ*. 2018 – Precision nutrition.

NIH. *All of Us Research Program*, 2022.

5️⃣ PREGUNTA SOBRE MICROBIOTA E INFLAMACIÓN

❓ *"¿Estás de acuerdo en que la microbiota hoy es un órgano metabólico más, con impacto en inflamación, estrés oxidativo y envejecimiento?"*

🧬 Respuesta científica

> "La microbiota modula el metabolismo de ácidos grasos, polifenoles y glutatión, influyendo directamente en inflamación sistémica y envejecimiento."

Referencias

Lynch SV, Pedersen O. *N Engl J Med*. 2016 – Microbiota en salud y enfermedad.

Mardinoglu A. et al. *Mol Syst Biol*. 2015 – Microbiota y metabolismo de glutatión.

6️⃣ PREGUNTA DE PUENTE A TU PROYECTO

❓ *“Si existiera un modelo donde pudieras integrar diagnóstico funcional, intervención nutricional y seguimiento, ¿te interesaría conocerlo aunque no cambiaras tu práctica actual?”*

👉 **Aquí NUNCA hablas de negocio todavía.**

🧠 Respuesta correcta

> “No se trata de cambiar tu práctica, sino de **potenciarla con herramientas objetivas** que además generan adherencia y continuidad.”

7️⃣ PREGUNTA ECONÓMICA (CUANDO YA HAY INTERÉS)

❓ *"¿Te gustaría que una parte de lo que hoy recomiendas a tus pacientes pudiera generarte ingreso residual sin ver más pacientes?"*

🧬 Respuesta ética

> "Modelos basados en suscripción y seguimiento han demostrado mejorar adherencia y resultados, y son una tendencia creciente en salud."

Referencias

Osterberg L, Blaschke T. *N Engl J Med*. 2005 – Adherencia terapéutica.

WHO. *Adherence to Long-Term Therapies*, 2003.

8️⃣ OBJECIÓN CLÁSICA: “NO ME INTERESA MLM”

❓ *“¿Esto no es multinivel?”*

🧠 **Respuesta con autoridad**

> “Entiendo la preocupación. Por eso este modelo se basa primero en ciencia, diagnóstico y práctica clínica.
> El modelo económico es secundario y consecuencia del uso real, no del reclutamiento.”

Apoyo conceptual

Porter ME. *Harvard Business Review*. 2010 – Value-based healthcare.

9️⃣ CIERRE SUAVE (NO VENTA)

✅ Frase recomendada

> “Si quieres, en otra charla te muestro cómo integro diagnóstico con gota de sangre seca, inflamación y microbiota en mi práctica, y tú decides si te hace sentido.”

👉 Esto **te posiciona como líder**, no como vendedor.

🎯 CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

Dr. David, **la prospección médica no se trata de convencer**, sino de:

- hacer preguntas correctas
- mostrar brechas reales
- respaldarte en ciencia
- y ofrecer una conversación de valor

Con este guion, **el interés se genera solo**.

---

davidalcantardr@gmail.com

ZINZINO
INSPIRE CHANGE IN LIFE
MADE IN NORWAY

«Impulsado por la Naturaleza»

—

sanki Mayor®
IN-VIVO INNOVATIONS LTD.
Japanese Technology
日本のテクノロジー

«Mejora continua **(Kaizen)** y
la visión de la **Sociedad 5.0**»

"Después de más de 25 años viendo proyectos crecer y caer —muchos sostenidos solo por liderazgo, marketing o IA— encontré tranquilidad real en un modelo que une innovación científica que perdura, como los postbióticos y metabolitos de Sanki Mayor, capaces de modular la microbiota, la función mitocondrial y los procesos de longevidad, y una empresa sólida para emprender como Zinzino pioneros en nutrición basada en pruebas, productos esenciales y medición objetiva, diseñada para crecer y sostenerse por décadas."
Dr. David Alcántar Sánchez.

CONTACTA A LA PERSONA DE MI EQUIPO QUE TE COMPARTIÓ ESTA INFORMACIÓN



Dr. David Alcántar Sánchez
Royal Crown Zinzino

davidalcantardr@gmail.com

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

POR ESTAR EN MI EQUIPO

Equipos

¨Equipo de Innovación o Innovation Team¨

INNOVATION TEAM

INNOVATION TEAM

ZINZINO
INSPIRE CHANGE IN LIFE

Síguenos en : equipodeinnovacion.com