

“PROYECTO EMPRESARIAL”

Miguel Ángel Gómez Muñoz
CC: 1072618562

Julian Humberto Garcia Sánchez
CC: 1014263069

Corporación unificada nacional de educación superior
CUN

Bogotá DC

2020

INDICE

COMPROMISOS DE AUTOR	4
PROBLEMATICAS	6
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.....	8
ANALISIS PESTEL	10
SELECCIÓN DEL PROBLEMA.....	11
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	13
ÁRBOL DE OBJETIVOS.....	13
LLUVIA DE IDEAS	14
AUTOEVALUACIÓN - IDEA DE NEGOCIO	14
ESTRUCTURA DE LA IDEA	15
ALTERNATIVAS DE NEGOCIO	17
Alternativa número 1	17
Alternativa número 2	18
Alternativa número 3	18
Alternativa número 4	18
EMPRESAS HOMOLOGAS - PROBLEMAS PSICOLOGICOS A RESOLVER	18
COMPARACIÓN.....	19
REFORMULACIÓN - IDEA DE NEGOCIO.....	20
CONTEXTUALIZACION DE LA EMPRESA	20
Nombre de la empresa.....	20
Actividad económica.....	20
Tamaño de empresa	21
Ubicación de la empresa	21
ANALISIS DE LA DEMANDA.....	21
Influencias internas.....	21
Influencias externas.....	21
Tamaño del mercado.....	22
Cuota del mercado	22
ANALISIS DE LA OFERTA	22
ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN Y DE LOS PROVEEDORES.....	24
SEGMENTACION DEL MERCADO	25
Bondades del producto.....	25

Buyer persona	26
Localización de cliente ideal	26
Valores del cliente ideal.....	27
Entorno del cliente ideal	27
Necesidades del cliente ideal	27
Aplicación de bondades en el cliente ideal	28
Suplemento de necesidades – cliente	28
PROPUESTA DE VALOR	29
Perfil del cliente	29
Mapa de valor.....	30
Declaración de la propuesta de valor	30
CICLO DE VIDA.....	30
Definición Estratégica.....	30
Diseño de concepto.....	31
Diseño en detalle.....	31
Validación y verificación	32
PRODUCCION	33
Brochure.....	33
Ficha técnica del producto / servicio	34
Fase del producto.....	34
PROTOTIPO.....	35
Características del producto o servicio	35
Características del prototipo	35
Interacción cliente – prototipo.....	36
Evidencia del prototipo	36
1. Video - tutorial.....	36
2. Presentación interactiva.....	36
MODELO RUNNING LEAN.....	37
VALIDACION IDEA DE NEGOCIO	38
TEST DEL PROTOTIPO	39
Objetivos de la investigación	39
Objetivo general.....	39
Objetivos específicos	39
Tipo de investigación.....	39
Encuesta	40
Link de la encuesta.....	42

Tamaño de la muestra.....	42
TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	43
Pregunta 1.....	43
Pregunta 2.....	43
Pregunta 3.....	44
Pregunta 4.....	45
Pregunta 5.....	45
Pregunta 6.....	46
Pregunta 7.....	47
Pregunta 8.....	47
Pregunta 9.....	48
Pregunta 10.....	48
Pregunta 11.....	49
BIBLIOGRAFIA.....	50

INDICE DE TABLAS

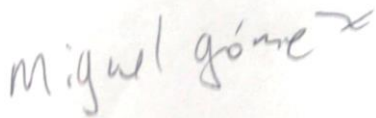
Tabla 1: Análisis pestel	10
Tabla 2: Selección del problema	12
Tabla 3: Autoevaluación negocio	14
Tabla 4: Resultados autoevaluación	15
Tabla 5: Estructura de idea	15
Tabla 6: Características de la oferta.....	24
Tabla 7: Buyer persona.....	26
Tabla 8: Ficha técnica del servicio	34
Tabla 9 Modelo running lean - psicólogo ya	37

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Árbol de problemas.....	13
Ilustración 2: Árbol de objetivos	13
Ilustración 3: Lluvia de ideas.....	14
Ilustración 4: Esquema de idea	17
Ilustración 5: Perfil del cliente.....	29
Ilustración 6: Mapa de valor	30
Ilustración 7: Diseño de producto - proceso	31
Ilustración 8: Brochure servicio	33

COMPROMISOS DE AUTOR

Nosotros Miguel Ángel Gómez Muñoz identificado con C.C 1.072.618.562, estudiante del programa Administración de empresas y Julian Humberto Garcia Sánchez identificado con C.C 1.014.263.069 de Bogotá, estudiante del programa Administración de empresas, declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Miguel Ángel Gómez Muñoz
CC. 1.072.618.562



Julian Humberto Garcia Sanchez
CC. 1.014.263.069

OBJETIVO GENERAL

Brindar una solución innovadora y económica accesible para todas aquellas personas que tienen problemas de carácter psicológico como consecuencia de diferentes factores.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar la viabilidad del proyecto “psicólogo YA” mediante las herramientas y conocimientos adquiridos durante el desarrollo del programa.
- Proyectar el nivel de rentabilidad que un negocio como este nos puede brindar.
- Establecer el aporte del proyecto en el impacto social con los resultados obtenidos.
- Construir de manera organizada y programática una ruta a seguir para la posible ejecución de dicho proyecto

PROBLEMATICAS

1. A raíz de la pandemia mundial que estamos enfrentando, el mundo se tuvo que adaptar a un modelo de autoprotección mediante la bioseguridad, mientras los científicos estudian las características del virus que tantas muertes ha dejado, esto ha generado una amplia generación de residuos procedentes de los elementos de protección que usamos día a día tanto los ciudadanos como el personal

perteneciente al área de la salud, estimamos que a corto y mediano plazo, el exceso de estos desechos peligrosos podría generar una emergencia ambiental si no se tratan de manera adecuada, estos podrían inundar nuestros ríos y nuestros bosques afectando a las especies de los múltiples ecosistemas que presenta nuestra geografía nacional.

2. El país está atravesando una alta cifra de desempleo aproximada en el 20,2 % a finales de agosto, 9.5% más que a finales de julio del año 2019, uno de los causales de este aumento es el detenimiento total de industrias, comercios, empresas de servicios, entretenimiento, entre otros, por la cuarentena nacional obligatoria tomada como acción preventiva del gobierno nacional contra el coronavirus, esto ocasionó que algunas empresas llegasen a un punto en el cual por la falta de los ingresos consecuentes de sus ventas, se hiciera insostenible el pago a sus empleados o colaboradores, algunos de ellos quedaron en suspensión de contrato con el pago de su EPS, pero a otros les fue cancelado su contrato por este motivo de causa mayor.

3. Teniendo en cuenta que una de las medidas adoptadas para frenar la pandemia que hoy en día estamos atravesando ha sido la del aislamiento podemos suponer que dicha medida conlleva a un aumento en las enfermedades de tipo psicológico como estrés, depresión o ansiedad entre otras, esto sumado a la falta de especialistas y el alto costo que estos tienen se podría aseverar que los problemas psicológicos se convertirán en un problema de salud pública el cual podría repercutir en otros indicadores como la violencia intrafamiliar o aumento en la tasa de suicidios sin una posible solución a la vista y sin nadie que se apersona de manera responsable y comprometida con los problemas psicológicos de la población se hace necesario que crear alternativas para tratar de apaciguar dichos problemas.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

- En la problemática número 1 hablamos del cuidado al medio ambiente mediante el debido manejo de los desechos, se puede interrelacionar con el objetivo número 6 “Agua limpia y saneamiento” ya que queremos evitar la contaminación de nuestros recursos hídricos y así garantizar que el agua con la que cuenta nuestro país es apta para consumo humano, también podemos ubicar esta problemática en el objetivo número 14 “ Vida submarina” y número 15 “Vida de ecosistemas terrestres” mediante la protección de las especies y su entorno natural, en la manera de evitar la contaminación generada por el ser humano y exponencialmente aumentada por el tratamiento de la pandemia, por ultimo podríamos tocar el tema del objetivo número 12 “Producción y consumo responsables” mediante la concientización del uso de elementos más amigables con el ambiente.

- En la Problemática número 2 en la se trata el problema del desempleo aborda de manera clara el objetivo de desarrollo 8 “trabajo decente y crecimiento económico” que se ve bastante afectado con la alta tasa de desempleo que actualmente continúa en crecimiento por los efectos de la pandemia sumado a la gran desigualdad social que históricamente ha prevalecido en Colombia. Sin lugar a dudas esta problemática también está muy ligada a otro objetivo de desarrollo como lo es el número 2 “de hambre cero” ya que como consecuencia de la alta tasa de desempleo se espera que también crecerán los índices de pobreza sellantes de la pandemia eran bastante altos

- En la problemática número 3 encontramos los muchos problemas psicológicos post pandemia que serán recurrentes en la población por lo cual abarca la problemática del objetivo 3 “Salud y bienestar” del marco de los objetivos de desarrollo sostenible sin lugar a dudas la Salud Mental es igual o más importante a la salud física porque aunque suene repetitivo no hay nada más cierto que para un cuerpo sano debemos tener una mente sana por lo que se hace vital el acompañamiento psicológico luego de el confinamiento al cual personas de distintas edades y condiciones socioeconómicas se han visto sometidas durante los últimos meses

Realizando un análisis de las tres problemáticas presentadas anteriormente hemos llegado a la conclusión que la tercera nos presenta un amplio campo de acción con aplicabilidad del valor compartido generando un gran impacto social, por ello, nos surge la idea de el desarrollo de una aplicación móvil que conecte a los especialistas del campo de la psicología y otras variantes de la salud con la población afectada por problemas como el estrés, ansiedad, depresión, entre otros, ocasionados por el confinamiento obligatorio de estos últimos meses. Otro de nuestros valores compartidos sería la generación de empleo a profesionales los cuales están empezando su vida profesional, brindándoles una oportunidad de aplicar sus conocimientos en servicio de las personas de bajos recursos que no tienen un fácil acceso a especialistas de la psicología.

ANALISIS PESTEL

Tabla 1: Análisis pestel

P	<p>POLITICA: Colombia, estado social de derecho, dirigido por un gobierno derechista, elegido democráticamente por un periodo de 4 años, históricamente Colombia ha tenido constantes escándalos por corrupción gubernamental, el poder político en Colombia ha estado rotando en la misma clase política desde hace varias décadas, con una alta polarización entre las dos grandes corrientes políticas, sin una clara división de poderes, actualmente un expresidente tiene amplia influencia en las decisiones políticas del país.</p>
E	<p>ECONOMICO: Colombia maneja un sistema de economía abierta, capitalista, y además cuenta con varios tratados de libre comercio entre los que se destacan el acuerdo con EEUU, la unión europea y la alianza del pacifico, durante el marco de la pandemia se ha sufrido una gran devaluación del peso vs el dólar factor que influye en la alta inflación actual, esto sumado a los cierres del comercio los cuales dejan numerosas perdidas en diferentes sectores económicos, Colombia se ha visto afectada por la caída de los precios internacionales del crudo,</p>
S	<p>SOCIAL: Colombia al igual que la mayoría de países de América latina, viene siendo afectada por la migración del pueblo venezolano influyendo directamente en factores como el desempleo, inseguridad, aumento de la violencia, esto sumado a factores que están reapareciendo en el marco del postconflicto como el rearme de grupos paramilitares, disidencias de las guerrillas, bacrim, históricamente Colombia tiene una población rural que por diferentes factores ha tenido migraciones internas a las grandes urbes, actualmente se han agudizado los problemas psicosociales, esto en el marco de la pandemia.</p>

<p>T</p>	<p>TECNOLOGICO: Colombia como país del tercer mundo, presenta una conectividad deficiente en las áreas rurales, así mismo en las ciudades, no es de la mejor calidad, el país no cuenta con producción de elementos tecnológicos, por lo cual no compite con los países del primer mundo, cualmente Colombia se favorece de los TLC siendo un fuerte importador de estas tecnologías de mercado global, el país se está teniendo en cuenta para que grandes empresas tecnológicas instalen sus plantas operativas y de servicios en el país, convirtiéndose en un atractivo para las grandes empresas.</p>
<p>E</p>	<p>ECOLOGICO: Colombia es un país megadiverso en ecosistemas, fauna y flora, con acceso al océano pacífico y al océano atlántico, con una gran riqueza mineral y de fuentes hídricas, factores que se ven afectados por la minería ilegal, la deforestación, actualmente por una disputa de decisiones en el uso del fracking para extracción petrolera, contaminación de las fuentes hídricas y ambientales por los residuos industriales, las grandes ciudades generan excesos de polución producidas por las industrias que aun operan dentro de las ciudades, sumado a la gran cantidad de vehículos automotores.</p>
<p>L</p>	<p>LEGAL: Colombia tiene una variedad de normas y leyes que protegen a los empleados, aunque no en todos los casos se cumplen siendo favorecidas las grandes empresas, la superintendencia de industria y comercio protege la propiedad intelectual y propiedad industrial, tanto a nivel nacional como internacional, Colombia cuenta con una entidad llamada DIAN " DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES" que regula las importaciones y exportaciones a la medida de los acuerdos comerciales pactados a nivel internacional, buscando proteger la economía y la industria nacional con temas como el contrabando y evasión de impuestos.</p>

SELECCIÓN DEL PROBLEMA

Mediante la siguiente tabla se puntuarán las tres problemáticas anteriormente mencionadas para analizar mediante su resultado cual es la mas acorde para el proyecto.

Tabla 2: Selección del problema

CRITERIO	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2	PROBLEMA 3
Conocimiento o experiencia	3	4	3
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	4	5	5
Alcance(técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información / datos / cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	4	3	5
Tiempo (posible solución)	3	2	4
Costos (posible solución)	2	2	4
Impacto ¿ es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	5	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	4	4	5
TOTAL	25	25	31

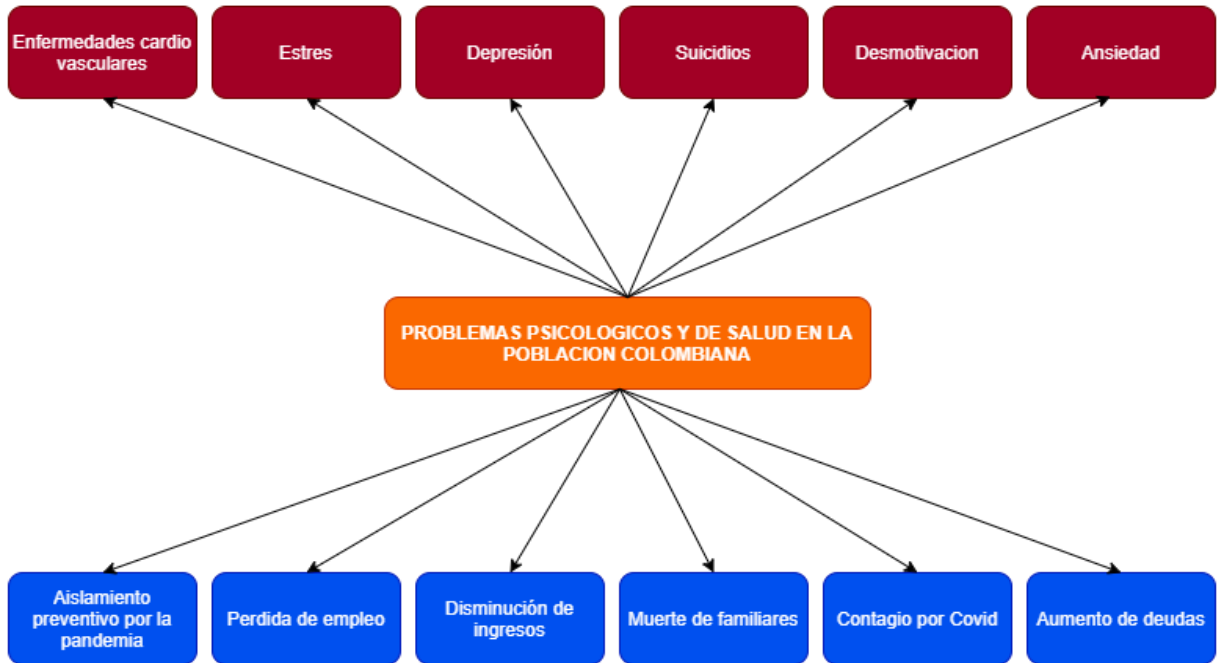
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El aumento del desempleo, principalmente a causa de la pandemia actual y diversos factores, ocasionan un retroceso del desarrollo económico del país y a su vez aumentando la inseguridad y la violencia, además a esto la población se ha visto afectada psicológicamente debido a la mezcla de los factores anteriormente mencionados.

Este problema afecta a la comunidad en la manera en que reduce el poder adquisitivo de las familias causando inestabilidad alimentaria, psicológica, de desarrollo, afectación a la infancia, la escolaridad o preparación intelectual.

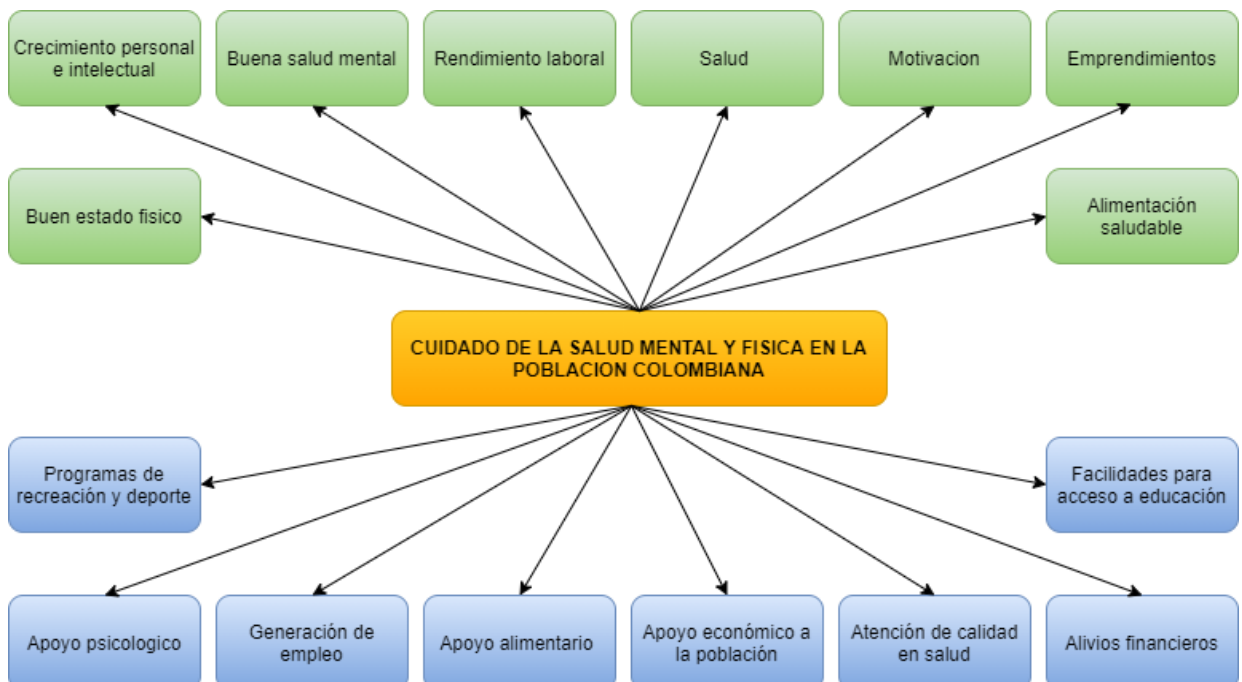
ÁRBOL DE PROBLEMAS

Ilustración 1: Árbol de problemas



ÁRBOL DE OBJETIVOS

Ilustración 2: Árbol de objetivos



LLUVIA DE IDEAS

Ilustración 3: Lluvia de ideas



AUTOEVALUACIÓN - IDEA DE NEGOCIO

Tabla 3: Autoevaluación negocio

INTERESES / DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
1.La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
2.No me incomodaria decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
3.Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5
4.Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	0	0	2	2

Tabla 4: Resultados autoevaluación

	A	B	C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	1	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0	2	0
Total de afirmaciones valoradas en 3	0	3	0
Total de afirmaciones valoradas en 4	2	4	8
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	5	10
PUNTAJE TOTAL			18

Resultado (interpretación de puntaje total):

- De 20 a 15 puntos: Tiene Ud. una idea de negocio que le interesa realmente.

ESTRUCTURA DE LA IDEA

Tabla 5: Estructura de idea

¿Cuál es el producto o servicio?	Aplicativo móvil digital para la atención oportuna de problemas sobre la salud mental y física
¿Quién es el cliente potencial?	Población bogotana de todas las edades (en el caso de menores de edad, sus padres crearán el registro)
¿Cuál es la necesidad?	Atención de los problemas de salud mental y física generados por los diferentes factores relacionados a la pandemia y la crisis que aumentó considerablemente

¿Cómo funciona el producto o servicio?

La aplicación tendrá un paso inicial de registro, la persona después de registrarse podrá recibir servicios de tele consulta, asesoría, orientación y demás ayudas según lo necesite. Esta aplicación estará dividida internamente por especialidades facilitando así el manejo para el usuario, al elegir la especialidad (tratable por tele consulta) se le indicará el usuario las instrucciones para el pago del servicio y luego de esto el usuario ingresará a una sala virtual donde será atendido en el menor tiempo posible, el usuario podrá consultar su historial médico en un archivo personal al cual solo tendrá acceso accediendo por medio de su cuenta anteriormente creada. Detrás de esta aplicación harán parte especialistas profesionales recién egresados para los cuales la aplicación dará su aporte mediante la generación de empleo. El aplicativo móvil contará también con diferentes formas de entretenimiento buscando así un debido bienestar de sus usuarios

¿Por qué lo preferirían?

El usuario preferirá esta aplicación porque está enfocada a personas que no tienen la facilidad de pagar costosas consultas y tratamientos en clínicas o entidades de renombre, será de un valor accesible, se le darán las indicaciones y recomendaciones precisas según su problema y además a esto, se hará un seguimiento por paciente estudiando su evolución. La idea no es que el usuario siempre tenga que buscar la asesoría, sino que el personal perteneciente al aplicativo haga un monitoreo dando siempre una respuesta oportuna a sus necesidades.

Ilustración 4: Esquema de idea



ALTERNATIVAS DE NEGOCIO

Teniendo en cuenta que en sí la misma idea de negocio planteada es bastante novedosa se podría dificultar el desarrollar alternativas sin embargo en el campo de la innovación se permite que la creatividad crezca y se desarrollen incluso mejor alternativas a continuación presentamos algunas

Alternativa número 1

contenido virtual tipo podcast o videos en los cuales se aborden temas relacionados con las diversas problemáticas psicológicas que se presentan y que posiblemente tengan

un aumento posterior al confinamiento producido por la pandemia este tipo de contenidos son de fácil monetización y de una producción relativamente económica

Alternativa número 2

con el apoyo de personas recién graduadas o en proceso de prácticas en psicología crear una red de ayuda para las personas que necesiten este tipo de tratamiento en la medida de lo posible con un desarrollo personalizado, pero completamente virtual haciendo uso de las redes con las que actualmente se cuenta

Alternativa número 3

un lugar en el cual se ofrecen clases de yoga y otras actividades diferentes a las tradicionales con el fin de aliviar los problemas psicológicos que se pueden presentar a diario; este lugar podría contar con música relajante para mejorar la experiencia

Alternativa número 4

conferencias con expertos con el fin de tener un alcance general a los problemas más relevantes luego de un estudio de campo que nos de mayores luces respecto a dichos problemas.

EMPRESAS HOMOLOGAS - PROBLEMAS PSICOLOGICOS A RESOLVER

En la investigación realizada no se puede establecer la existencia de algún producto igual o similar al que se planea desarrollar sin embargo si existen otras alternativas que también brindan soluciones a dichos problemas psicológicos a continuación nombraremos algunas de las que encontramos

DoctorAkí: esta es una plataforma que brinda a las personas la posibilidad de contactarse con médicos en distintas especialidades entre ellas la psicología; Si bien no se especializa solo en el campo psicológico puede ser una gran alternativa para las personas que desean encontrar una solución a los problemas que en cuanto a lo psicológico presenten y no busquen la forma tradicional por costos u otros factores.

WEDYCO: esta plataforma a diferencia de la anterior si se especializa en psicología y aunque su servicio no es costoso si se requiere de un pago para acceder a dichos servicios.

Tratamientos online: se trata de un portal web en el cual se establece contacto entre el paciente y el especialista para concretar una cita virtual y de esta manera iniciar el tratamiento que se considere indicado

COMPARACIÓN

En nuestras alternativas de negocio se puede ver con facilidad que se tratan de ideas novedosas y poco comunes en la actualidad además de que son de bajo costo a diferencia de las alternativas que encontramos que no ofrecen una gran variedad de alternativas y no se diferencian la una de la otra.

En cuanto a nuestras alternativas se puede decir que se complementan una a la otra además se pueden unir a nuestra idea inicial adaptándolas para mejorarla y brindar un mejor servicio

Sin lugar a dudas una de las grandes ventajas que nuestra idea de negocio ofrece es su costo ya que como se tiene planeado la idea es que sea gratis para que tenga una mayor cobertura y mejores servicios

REFORMULACIÓN - IDEA DE NEGOCIO

Luego de analizar la idea de negocio se puede concluir que por sí sola se diferencia de las distintas alternativas que ya se ofrecen en el mercado sin embargo como todo tiene grandes posibilidades de mejorar para de esta forma brindarle una mejor experiencia a las personas que utilicen nuestra aplicación

De esta manera podemos resumir nuestra idea de negocio en una aplicación móvil cuyo fin principal es el de contactar a especialistas en psicología con pacientes que lo requieran sin embargo no se limitaría solo a esto, sino que también ofrecerá contenido audio visual que le permita a los usuarios aliviar sus problemas mejorando su estado de ánimo.

CONTEXTUALIZACION DE LA EMPRESA

Nombre de la empresa

Psicólogo YA

Actividad económica

Sector terciario – salud (Otras actividades de atención relacionadas con la salud humana. Código 869 - CIU)

Tamaño de empresa

Microempresa

Ubicación de la empresa

Bogotá D.C

ANALISIS DE LA DEMANDA

Influencias internas

La personalidad que tiene nuestro cliente es optimista, no se deja vencer por la situación actual y ante su ahogo emocional procede a la búsqueda de ayuda, su motivación es cuidar su salud mental, ser escuchado y aconsejado de la mejor manera, busca aprender a manejar sus emociones ante circunstancias fuertes y tener un pensamiento más positivo, a pesar de la crisis la persona quiere buscar soluciones a sus problemas. El cliente entiende la delicada situación generada por la pandemia y los efectos sociales, económicos, familiares y demás que esta ha causado, muy posiblemente el cliente este siendo afectado directamente y esto le esté generando un desequilibrio emocional el cual quiere tratar, por motivos de lo que fue la cuarentena obligatoria el cliente se ha visto un poco perdido por el cambio de la rutina al "home office", cambiaron sus hábitos diarios, sus horas para alimentación, en el hogar se crean distracciones que pueden afectar el rendimiento laboral.

Influencias externas

En este apartado encontramos que nuestros clientes pueden tener diversas afinidades religiosas, en algunos casos esto puede influir sobre su forma de actuar y

comportarse, así como con el uso de la aplicación de ayuda. La demanda tiene diversas edades y en ello podemos concluir que pueden pertenecer a diferentes círculos sociales según sus profesiones o lo que hagan a diario, el cliente puede aplicar sobre varios estados civiles, como personas casadas, solteras, viudas, entre otras, pueden tener familia lo cual puede ser un motivante para el uso de la aplicación de ayuda, nuestra demanda son todas aquellas personas de todos los estratos sociales presentes en el territorio geográfico Bogotano.

Tamaño del mercado

4.500.000 habitantes de la ciudad de Bogotá

Cuota del mercado

Cuota de mercado = (uso aproximado de aplicación anual) 120.000 consultas / 1.000.000 (consultas aproximadas anuales por mercado) = 12% de mercado.

ANALISIS DE LA OFERTA

En el momento y según nuestras investigaciones se podría decir que ninguna otra empresa tiene un producto con las mismas características de nuestra idea de negocio sin embargo debemos analizar no solo las empresas que se dedican a los tratamientos psicológicos de manera tradicional sino que también a las empresas del sector tecnológico que desarrollan aplicaciones móviles ya que entraremos a un entorno en el cual se s

generan contenidos de diversas características con los que también tendremos que competir

Dentro del análisis a nuestros principales competidores encontramos algunas páginas web de las cuales nombraremos dos: Doctoraki y wedyco, si bien las dos ofrecen servicios similares cada una de ellas tiene características diferentes, a continuación, nombraremos algunas de ellas.

Doctoraki: se trata de una página web que no se especializa en psicología, pero si cuenta con esta especialidad médica dentro de sus servicios de salud; si bien cada especialista de los que trabajan por medio de dicha plataforma tiene distintas tarifas estas van desde \$39.000 hasta \$50.000 los horarios de atención son establecidos por cada uno de los doctores esta página requiere de un registro y un manejo de datos personales

Wedyco: a diferencia de la anterior esta opción si se especializa en tratamientos psicológicos lo que le brinda una mejor navegabilidad dentro de la página web; en cuanto a precios Wedyco ofrece tres diferentes planes uno por tres consultas que cuesta \$98700 otro por seis consultas que cuesta \$179400 y otro de nueve consultas con un costo de \$233100

Tabla 6: Características de la oferta

Nombre del competidor	Producto	Precio	servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
Wedico	Tele consultas online	Entre \$98700 y \$233100	Ofrece contacto con psicólogos expertos y profesionales lo que asegura un excelente servicio	Todos sus servicios son exclusivos online por esta razón su campo de acción es a nivel nacional
Doctoraki	Citas médicas online	Desde \$39000 a \$50000	También se trata de una plataforma de consultas médicas de manera virtual, pero a diferencia de la anterior cuenta con la posibilidad de escoger al especialista más indicado	de igual manera sus servicios son a nivel nacional gracias a su plataforma online

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN Y DE LOS PROVEEDORES

Teniendo en cuenta que nuestra alternativa de negocio es completamente diferente en cuanto a sus servicios complementarios y a su canal de distribución ya que se trataría de una aplicación móvil debemos tener en cuenta los costos de producción y de mantenimiento del aplicativo, así como las licencias y personal capacitado en el manejo de plataformas virtuales de este tipo.

En cuanto a los canales de distribución nuestra aplicación se distribuirá de forma gratuita para iPhone y Android promocionándola en las diferentes redes sociales; Para el desarrollo de la app tendremos que buscar una empresa especializada en este campo

encontramos muchas empresas y con precios más variados, pero estos pueden estar entre los \$50.000.000 y los \$90.000.000

Entre las empresas que podrían fabricar nuestra aplicación encontramos a YEEPLY una empresa de origen español con una experiencia en más de mil proyectos digitales trabajando para compañías como Cabify, Glovo, la liga española entre muchas otras

Heinsohn grupo empresarial es una empresa desarrolladora de software con sede en Bogotá Colombia con diez años en la capital del país brinda confianza a sus clientes con su reconocimiento y experiencia

SEGMENTACION DEL MERCADO


Bondades del producto

1. Bajo costo: El producto está diseñado para generar un valor aproximado entre 3.000 y 10.000 pesos por consulta.
2. Versátil: les permite a los usuarios que se pueda usar no solo como una aplicación de apoyo psicológico, sino que también como para brindar entretenimiento anti estrés
3. Fácil manejo: les permite a los clientes una fácil navegabilidad dentro de la aplicación para mejorar el rendimiento de la misma
4. Confiabilidad: un manejo de datos confiable y personal para cada uno de los usuarios de nuestro producto
5. Novedoso: en el momento ningún otro producto posee las características que se planean para nuestro producto
6. Profesionales calificados: nuestros colaboradores tanto en lo digital como en lo psicológico serán altamente calificados
7. Adaptable: nuestra aplicación no solo se adaptará para las necesidades de nuestros clientes, sino que también a los diferentes cambios en el tiempo

8. Global: su portabilidad además que soluciona un problema no solo de carácter local si no global convierte a nuestro producto en un producto que se puede llevar a todo el mundo

Buyer persona

Tabla 7: Buyer persona

	<p>María les teme a los cambios a lo inestable de la situación estrés laboral Se avergüenza de tomar un tratamiento psicológico tradicional por el miedo al qué dirán busca una alternativa en el mercado, pero aun la encuentra</p>	<p>Sueña con organizar de una mejor manera su vida tener su propio negocio y mejorar su situación económica para esto se prepara estudiando en la CUN administración de empresas ella quiere graduarse para poder aplicar todos los conocimientos adquiridos</p>
<p>María tiene 24 años vive en la ciudad de Bogotá es de clase media por lo que trabaja en una oficina y se traslada en transporte público a dos horas de donde vive</p>	<p>Intenta alcanzar su título profesional para tener una mayor estabilidad económica y aplicar sus conocimientos a su negocio ya que tiene una amplia experiencia en la comercialización de productos de belleza</p>	<p>La falta de tiempo y sus problemas de estrés se pueden convertir en su más grande barrera para cumplir sus objetivos</p>
<p>Frases que mejor describen su experiencia</p>	<p>No me siento feliz en mi trabajo El tiempo no me alcanza</p>	<p>No me creo estar capacitada para lograr mis objetivos</p>
<p>Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta</p>	<p>Su situación de pareja es muy inestable lo que aumenta su ansiedad</p>	<p>Debido a la pandemia actual siente que su empleo ya no está seguro</p>

Localización de cliente ideal

Nuestro tipo de clientes los encontramos mayormente en las grandes ciudades por el caos y estrés que a diario se vive

Valores del cliente ideal

Honestidad: son honestos para consigo mismos y admiten que necesitan ayuda psicológica

Libertad: cuenta con la libertad de tomar sus propias decisiones

Responsabilidad: es responsable con la sociedad y entiende que su estabilidad psicológica es de gran importancia para la sociedad

Auto control: busca tener el control de sus emociones y de esta manera mejorar su estado de animo

Disciplinado: tiene la disciplina suficiente para tomar su tratamiento psicológico por sí mismo

Entorno del cliente ideal

En el transcurso de la semana nuestros clientes se encuentran sometidos al estrés laboral al tráfico y en el contexto de la pandemia al encierro y el miedo por un posible contagio, sumado al estrés por la situación actual, se relacionan con sus amigos, colegas, familiares vía virtual o recientemente físicamente según los protocolos de distanciamiento, también se relacionan con diferentes personas de su entorno, vigilantes, tenderos, clientes, proveedores, profesores, entre otros.

Necesidades del cliente ideal

Una de sus más grandes necesidades es el bienestar psicológico, mejorar su estado de ánimo y tener una estabilidad mental, superar sus adversidades, aprender a sobre llevar la situación, necesitan ser escuchados y aconsejados, quizá alguien que los guie y los asesore

Aplicación de bondades en el cliente ideal

Al ser una aplicación con consultas personalizadas tan económicas es accesible al cliente ideal, ya que su precio será un atractivo para su uso constante, además del precio, la aplicación estará diseñada para que tenga contenidos, juegos, acertijos, trivias, videos entre otras cosas que serán de tipo “anti estrés”, esto ayudara a que el cliente tenga una fuente de liberación de estrés por medio del aplicativo, su manejo intuitivo será de gran ayuda para personas que no tengan conocimientos amplios de tecnología, por lo cual será un servicio incluyente pensando en un gran nicho de mercado. El cliente muchas veces no le expresa a su familia o a sus entornos sociales que asistirá a un psicólogo, ya que la gente suele malinterpretar esto y pensar que la persona está teniendo cuadros de locura, con nuestra aplicación esto no será un problema, garantizamos total reserva y confidencialidad profesional, por lo cual sus problemas y diagnósticos estarán disponibles solo para el cliente, el aplicativo cumplirá con todas las leyes de protección de datos. La aplicación es un servicio que muy pocas veces se ve, por ende, esperamos que sea novedoso y de gran utilidad para la comunidad, contaremos con un equipo de trabajo totalmente calificado desde los encargados de la aplicación, así como los profesionales que trabajaran ofreciendo sus asesorías y servicios por medio de la aplicación, dispuesto siempre para la ayuda al cliente, esperamos siempre estar a la vanguardia para ofrecer los mejores servicios y ser reconocidos por ello.

Suplemento de necesidades – cliente

1. Con anterioridad hemos hablado de las opciones Wedyco y Doctoraki las cuales ofrecen servicios vía aplicativo de atención en salud.
2. La población potencial son personas de Bogotá con edad superior a los 14 años los cuales son aproximadamente 4.500.000 ciudadanos.
3. Todas aquellas personas por las cuales nos enfocamos, las que estén pasando por situaciones difíciles y necesiten apoyo psicológico, por la situación actual,

estimamos que por lo menos un 65% de ciudadanos estarían atravesando dificultades, aproximadamente 2.925.000.

4. Al final deducimos que 2.500.000 personas suplirían las necesidades con nuestra oferta de servicios.

PROPUESTA DE VALOR

Perfil del cliente

Ilustración 5: Perfil del cliente



Mapa de valor

Ilustración 6: Mapa de valor



Declaración de la propuesta de valor

“Psicólogo YA” – Una alternativa digital para tu salud mental

CICLO DE VIDA

Definición Estratégica

- Ley 1581 de 2012: Protección de datos personales

- Ley 23 de 1982: Derechos de autor
- Ley 1014 de 2006: Fomento a la cultura del emprendimiento
- Ley 1429 de 2010: Formalización y generación de empleo

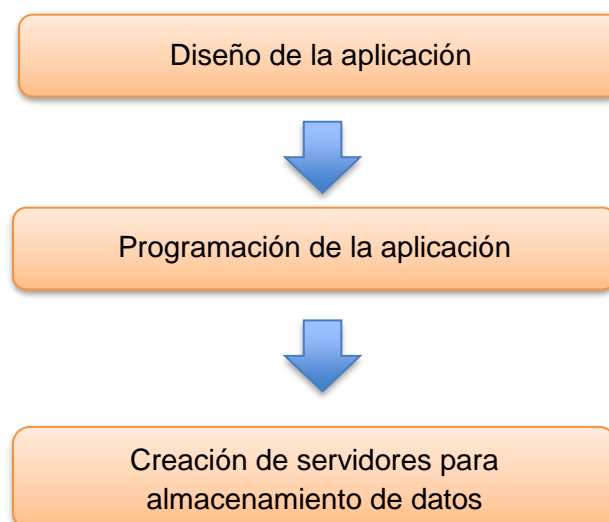
Diseño de concepto

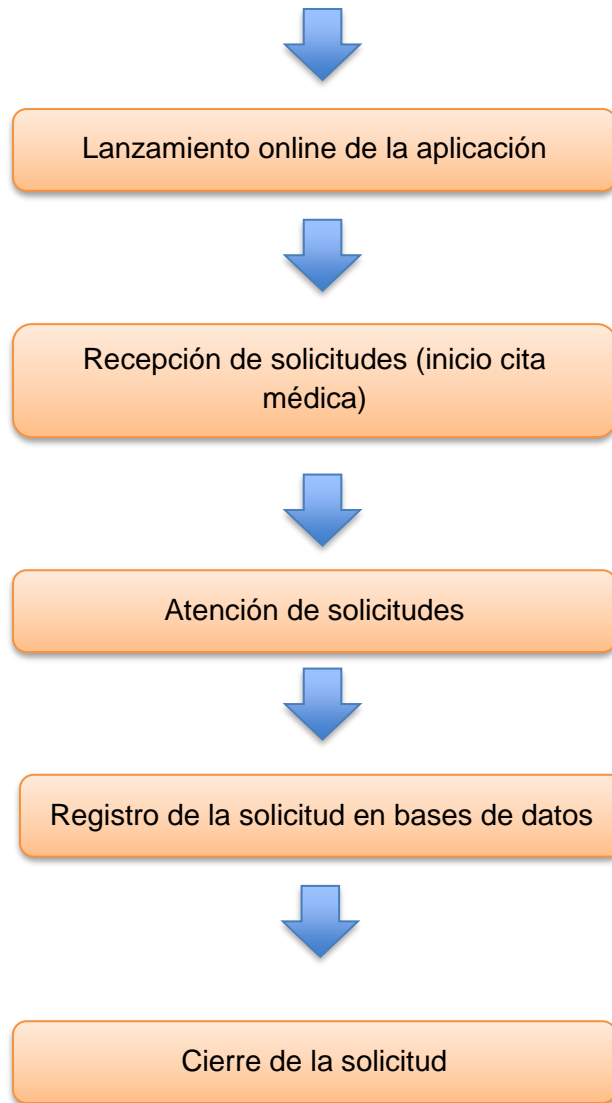
Para realizar la idea de la aplicación ““Psicólogo YA” se requiere:

- Desarrolladores
- Empresa consultora de proyectos
- Computadores
- Servidores
- Hosting
- Software de programación
- Software para proyectos
- Internet

Diseño en detalle

Ilustración 7: Diseño de producto - proceso





Validación y verificación

1. Tiempo de respuesta a solicitud de cita (prueba)
2. Prueba de ingreso de datos a servidor
3. Verificación de diseño de la aplicación
4. Rastreo de bugs y errores
5. Velocidad de respuesta por clic en la aplicación
6. Visualización de contenidos
7. Indicador por cantidad de pruebas correctas

8. Verificación de los sistemas integrados de las cámaras y los micrófonos
9. Verificación de los sistemas de pago
10. Verificación de la lista de registros de creación de los usuarios

PRODUCCION

Brochure

Ilustración 8: Brochure servicio

"PSICOLOGO YA"

1. DESCARGA LA APLICACIÓN "PSICOLOGO YA" DESDE APP STORE O GOOGLE PLAY

2. CREA UNA CUENTA DESDE LA APLICACIÓN

3. DALE CLIC EN NUEVA CONSULTA

4. INTERACTUA CON NUESTRO ESPECIALISTA ASIGNADO

YA SABES COMO EMPEZAR A USARLA?

REGÍSTRATE TOTALMENTE GRATIS

DISFRUTA TUS NUEVAS CITAS 😊

The brochure includes several illustrations: a doctor on a laptop screen, the Google Play and App Store logos, a hand clicking a button, a hand holding a smartphone with a search bar, a registration form with fields for Email, Contraseña, and Confirmar Contraseña, and a person holding a smartphone showing a doctor's profile.

Ficha técnica del producto / servicio

Tabla 8: Ficha técnica del servicio

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO
A. Nombre del producto: Tele consulta "Psicólogo YA"
B. Composición del producto: Servicio de atención 24/7 - Consultas de psicología
C. Normas de calidad: N/A
E. Tipo de empaque: Internet (aplicativo)
F. Material de empaque: Aplicativo
G. Condiciones de conservación: Después de paga la tele consulta tienes una semana para culminarla en cualquier horario
H. Vida útil / Garantía: La vida útil de la tele consulta o el enlace es de 3 horas, te damos garantía de conexión y generación de enlace en caso de falla
I. Porción recomendada, Servicios adicionales / Recomendaciones por tipo de cliente: Servicio adicional de historia clínica a la mano, la podrás ver siempre desde tu aplicativo
ELABORÓ
REVISÓ
APROBÓ

Fase del producto

El producto se encuentra en la fase de introducción, ya que es un servicio nuevo el cual está diseñado, pero no ha entrado en su fase de lanzamiento, por ende, todavía no tiene movimientos.

PROTOTIPO

Características del producto o servicio

1. Facilidad de usabilidad de parte del cliente al momento del uso de la aplicación.
2. Seguridad en el manejo de los datos personales.
3. Bajo costo de uso de la aplicación.
4. Veracidad del profesionalismo de parte del personal de la aplicación.
5. Acceso 24/7 a la información o historia médica.
6. Generación de identidad comercial por medio de la cual el cliente tenga recordación del servicio.
7. Alianzas con diferentes empresas que le brinden beneficios adicionales al cliente.
8. Aplicación de tipo lite que sea ligera para el uso en cualquier teléfono.
9. Compatibilidad con los diferentes sistemas operativos.

Características del prototipo

Para la creación de nuestro prototipo se usaron elementos como:

- Computador
- Internet
- Software de video
- Editor de imágenes y texto
- Pista musical sin copyright
- Software de presentaciones

Usamos además la técnica de “video”, sin personajes instruyendo paso a paso al usuario final sobre el registro y uso de la plataforma “psicólogo YA”.

Interacción cliente – prototipo

La interacción principal del cliente por el prototipo será por un entorno digital, hay 2 opciones, la visualización del video tipo tutorial o la apertura e interacción con la presentación la cual está diseñada con instrucciones que les irán dando paso a paso la guía para el manejo de la aplicación “Psicólogo YA”

Evidencia del prototipo

A continuación, relacionamos dos tipos distintos de evidencia con el mismo material:

1. Video - tutorial

https://drive.google.com/file/d/16GQOJG54o37BymnXj9_PB8IjPNn_aVv-/view?usp=sharing

2. Presentación interactiva

<https://prezi.com/view/hOvVdAr9xv8lQwqkYxa8/>

MODELO RUNNING LEAN

Tabla 9 Modelo running lean - psicólogo ya

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja especial o competitiva	Segmento de clientes
<p>Los trastornos psicológicos que la vida en una sociedad moderna puede traer, agravados por los confinamientos y la pandemia que actualmente el mundo atraviesa; se convierte para nuestros clientes el principal de sus problemas esto sumado a un sistema de salud que poco prima este tipo de enfermedades y la baja tasa de consultas que en un país como Colombia se tienen el campo de la psicología.</p>	<p>Es un producto novedoso ya que en el momento no existe otro producto con las mismas características que nuestro producto psicólogo ya.</p> <p>Es una alternativa económica si tenemos en cuenta la reducción en cuanto a tiempos movilización y tarifa que conlleva un medio tradicional.</p>	<p>Nuestra propuesta de valor consiste en usar los medios digitales para el apoyo psicológico, que si bien momentos antes de la pandemia que actualmente atraviesa el mundo debido a coronavirus (covid 19) ya eran necesarios hoy en día en un escenario pospandémico se hacen indispensables por los diversos trastornos psicológicos que han de colapsar el ya frágil sistema de salud cabe aclarar que no pretendemos remplazar los tratamientos tradicionales pero si complementarlos con una alternativa económica y de fácil acceso.</p>	<p>Psicólogo ya será la alternativa más novedosa económica y accesible para quien necesite apoyo psicológico.</p>	<p>Nuestro segmento de clientes estará focalizado en personas desde los 15 años a los 45 con acceso a internet y en busca de apoyo psicológico nuestro cliente potencial es el ciudadano de estrato con un acceso limitado a tratamientos psicológicos.</p>
	<p>Métricas Clave</p> <p>Una de nuestras mediciones será cuantas personas descargan la aplicación de psicólogo ya de esta misma manera la cantidad de personas que hacen uso de ella y cuantas mas hacen uso del servicio pago para de esta medir la cantidad de usuarios activos.</p> <p>Otro de nuestras mediciones será el análisis demográfico de nuestros clientes para generar contenidos de interés particular respecto a cada tipo de cliente.</p>		<p>Canales</p> <p>Sin lugar a dudas nuestros canales de distribución serán en su totalidad virtuales aunque en el momento no contamos con una aplicación totalmente desarrollada ya existe un prototipo que esperamos se pueda realizar con la mayor cantidad de funciones posibles.</p>	
<p style="text-align: center;">Estructura de costos</p> <p style="text-align: center;">Costos fijos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio de internet. 2. Impuestos. 3. Mano de obra indigesta. (psicólogos o practicantes de psicología). 4. Licencias y seguros pertinentes. <p style="text-align: center;">Costos variables</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comisiones sobre consulta. 2. Desarrollo de la aplicación funcional. 3. Publicidad. 		<p style="text-align: center;">Fuentes de ingresos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Una de las principales fuentes de ingreso para "psicólogo ya" será la publicidad presente dentro de la aplicación una vez esta tenga determinada popularidad. 2. Otra fuente de ingreso que se espera tener es el pago por consulta que trata de una tarifa aun por definir en aras de cortar parte de los servicios de los profesionales en psicología. 		

VALIDACION IDEA DE NEGOCIO

Una vez realizado nuestro running lean podemos deducir que uno de nuestros más grandes problemas es el financiamiento para la puesta en marcha de nuestro negocio, así como encontrar fuentes de ingreso que nos permita llegar al tan anhelado punto de equilibrio, en este caso es importante determinar si nuestros potenciales clientes tendrán la capacidad económica, la confianza y el interés para hacer uso de nuestro producto que si bien es bastante atractivo puede generar distintos reparos en los usuarios ya que la información médica y en especial psicológica no es algo que le confiemos a cualquiera y mucho menos a una empresa como la nuestra que es nueva y totalmente virtual así que validando la idea de negocio encontramos dos grandes temas en los cuales debemos profundizar y los cuales trataremos a continuación.

En cuanto al tema de la financiación es indispensable determinar cuál será el porcentaje económico con el cual nuestros usuarios participaran dentro de nuestra empresa, es decir tenemos claro que nuestra mayor fuente de ingresos debe ser de otro campo como publicidad o convenios pero antes de determinar algunos de nuestros costos fijos y variables como lo son las comisiones a nuestros profesionales de la salud o sus sueldos es importante determinar cuántos usuarios en promedio pagarían por este servicio hasta cuanto estarían dispuestos a pagar y quienes solo utilizarían las distintas opciones gratuitas de nuestra aplicación.

Otro punto importante para validar la idea de negocio, es determinar el interés que despierta dicha idea, así como la prioridad que los posibles clientes le dan a su salud mental y el conocimiento que tienen no solo de ideas similares a la nuestra sino también de los métodos tradicionales que ya existen.

TEST DEL PROTOTIPO

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar la viabilidad de nuestra idea de negocio con el fin de aplicar las mejoras necesarias y de esta manera reducir posibles futuros riesgos una vez sea lanzado nuestro producto al mercado.

Objetivos específicos

- Determinar el perfil de nuestro público objetivo con el fin de enfocar los distintos servicios de nuestra aplicación y así satisfacer un nicho específico del mercado.
- Conocer el valor promedio que nuestros futuros usuarios le darían a nuestro producto para desafiarlo contra nuestros valores predestinados.
- Consultar el nivel de interés que nuestros posibles usuarios puedan tener respecto a nuestra propuesta de servicio.

Tipo de investigación

Para el análisis de nuestro servicio aplicamos la investigación cuantitativa, ya que creemos que se adapta a las nuestras necesidades, y es con una encuesta que podremos llegar de mejor manera a los objetivos anteriormente planteados, conoceremos sus preferencias y determinaremos el potencial impacto de nuestro servicio. Aplicando las mejoras y ajustes a nuestro proyecto según los datos recolectados.

Encuesta

1. Determine su genero

- Masculino
- Femenino
- Otro

2. Seleccione el rango de edad en el que se encuentra

- 15 - 25 años
- 26 - 35 años
- 36 - 45 años
- 46 - 55 años
- Mas de 55 años

3. Alguna vez en su vida ha consultado a un servicio de psicología tradicional

- Si
- No

4. ¿En su sistema de salud tiene facilidad para una consulta con un psicólogo tradicional?

- Si
- No
- No sabe

5. Considera usted que la pandemia y el confinamiento lo ha afectado a usted o a su núcleo cercano en cuanto a temas psicológicos (estrés, depresión, inseguridad, miedo, etc.)

- Si

- No
- Tal vez

6. Cual considera que sería el precio justo para una tele consulta de psicología

- 3.000 a 8.000 cop (pesos colombianos)
- 8.000 a 13.000 cop (pesos colombianos)
- 13.000 a 18.000 cop (pesos colombianos)
- 18.000 a 23.000 cop (pesos colombianos)
- Mas de 23.000 cop (pesos colombianos)

7. Considera que la aplicación "psicólogo YA" podría ser:

- Muy efectiva
- Efectiva
- Poco efectiva
- No efectiva

8. ¿En este momento en su dispositivo móvil cuenta con alguna aplicación relacionada con temas de la salud?

- Si
- No
- Tal vez

9. ¿Usted descargaría la aplicación móvil de "Psicólogo YA"?

- Si
- No

10. Si su anterior respuesta fue negativa indique si alguna de las siguientes opciones fue un motivo para ello:

- NO APLICA (NO FUE NEGATIVA LA RESPUESTA ANTERIOR)
- No confió en un producto de estas características
- No conozco a fondo de que se trata el producto
- Dudo acerca del manejo de mis datos personales
- Ocuparía espacio en mi teléfono que puedo utilizar en otras aplicaciones
- No cuento con acceso a internet continuamente
- No estoy interesado en el tema
- No lo considero necesario para mi

11. ¿Si llegara a utilizar la aplicación de manera satisfactoria, estaría dispuesto a recomendarla en sus círculos sociales?

- Si
- No
- Tal vez

Link de la encuesta

<https://forms.gle/uYMFYuGosBRmWuvY6>

Tamaño de la muestra

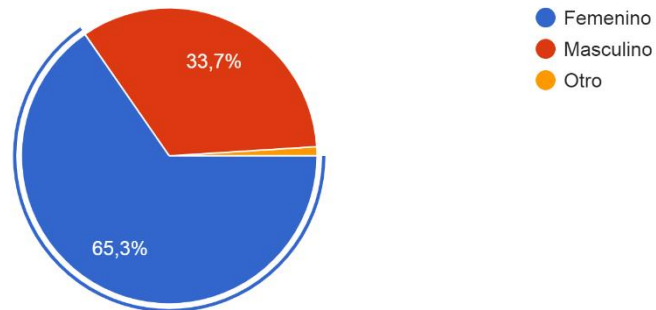
Considerando el momento en el cual se encuentra nuestro proyecto y el posible alcance que llegaremos a tener con nuestra encuesta determinamos que una muestra de cien personas será suficiente para marcar algunas tendencias en los temas que anteriormente determinamos teniendo en cuenta un posible margen de error de un 5% teniendo en cuenta que la encuesta se aplicará a nuestros compañeros de la universidad y nuestros circulo laboral.

TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN

Pregunta 1

Determine su genero

101 respuestas

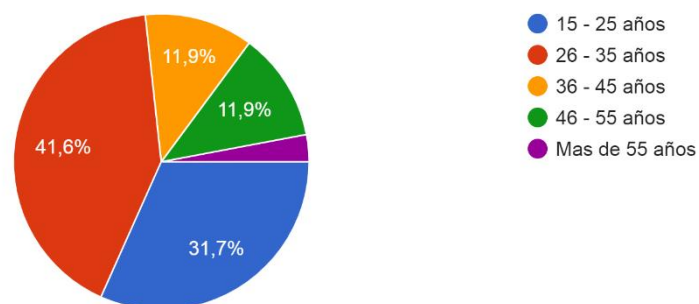


En nuestra primera pregunta obtuvimos los siguientes resultados de 100 personas encuestadas, un total de 66 determinaron pertenecer al género femenino correspondiente al 66.3% seguido de 34 pertenecientes al género masculino con el 33.7% y una persona que no determina su género respecto a este resultado podemos deducir que mayoritariamente las mujeres se interesan por su salud mental sin embargo no es una tendencia tan amplia como se podría creer.

Pregunta 2

Seleccione el rango de edad en el que se encuentra

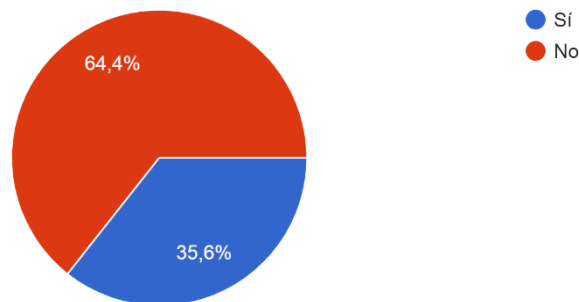
101 respuestas



En esta pregunta obtuvimos que la mayoría de la muestra, se encuentra en la edad de 26 a 35 años con 42 personas y un 41,6%, le sigue la edad de 15 a 25 años con 32 personas y 31,7%, la edad de 36 a 45 años con 12 personas y 11,9%, la edad de 46 a 55 años con 12 personas y 11,9%, por ultimo más de 65 años con 3 personas y 3%, por lo cual la óptica desde la cual se resolvieron las siguientes preguntas será desde la visión de una población joven y con un apoderamiento digital el cual pueda influenciar su forma de vida.

Pregunta 3

Alguna vez en su vida ha consultado a un servicio de psicología tradicional
101 respuestas

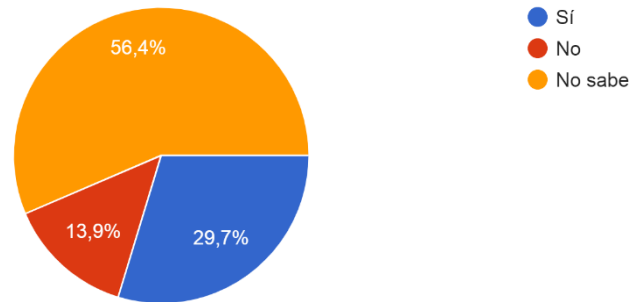


A la pregunta que le pide responder al encuestado si alguna vez a consultado algún tipo de servicio psicológico los encuestados respondieron si un 36.6% correspondiente a 36 personas y no con un 64.4% correspondiente a 65 encuestados; de esto podemos determinar que en un alto grado “psicólogo ya” puede convertirse en el primer acercamiento a servicios psicológicos convirtiéndose en una alternativa económica y de fácil acceso.

Pregunta 4

¿En su sistema de salud tiene facilidad para una consulta con un psicólogo tradicional?

101 respuestas

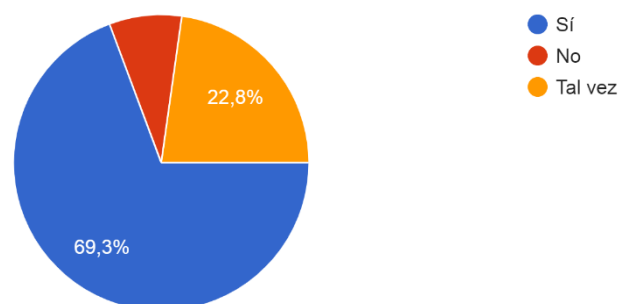


En esta pregunta evidenciamos que la opción de no tener facilidad de consultar a un psicólogo tradicional mediante su sistema de salud actual, es de 13.9% con 14 encuestados, los encuestados que si tienen la facilidad son 30 con un 29.7% y los que no saben si tienen esta facilidad en su sistema de salud son 57 encuestados con un 56,4%, se deduce que las EPS o entidades prestadoras de servicios no tienen una fortaleza en esta rama o quizá esta especialidad no sea informada debidamente a sus usuarios.

Pregunta 5

Considera usted que la pandemia y el confinamiento lo ha afectado a usted o a su nucleo cercano en cuanto a temas psicologicos (estres, depresion, inseguridad, miedo, etc)

101 respuestas



En uno de los temas que en la actualidad más nos afecta y que tiene un gran impacto en nuestro proyecto como lo es la pandemia generada por el covid19 nuestros encuestados respondieron 69.3% o 70 personas manifestaron si a ver sido afectadas

psicológicamente por este fenómeno con un 22.8% o 23 personas dicen que tal vez se vieron afectados y solo un 7.9% correspondiente a 8 personas dicen que no tuvieron afectaciones por la pandemia en materia psicológica

De lo anterior podremos deducir que este fenómeno aumenta la necesidad de proyectos como el nuestro

Pregunta 6

Cual considera que seria el precio justo para una tele consulta de psicología

101 respuestas

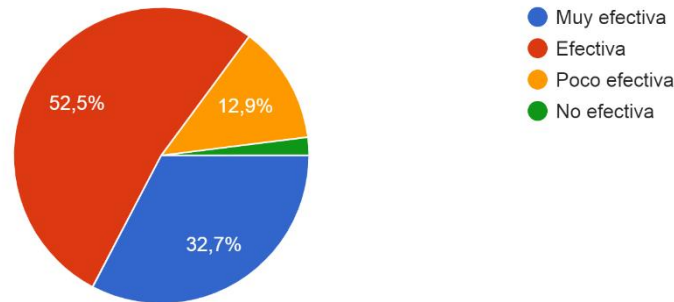


En cuestión de los costos indicados a los encuestados para una tele consulta se observa que al 31,7% o 32 personas, les parece que sería un precio justo el estimado entre 18.000 y 23.000 pesos, al 22,8% o 23 personas les parece el precio justo el rango entre 8.000 a 13.000 pesos, al 18,8 o 19 personas el rango entre 13.000 a 18.000, seguido de 16,8% o 17 personas con el rango entre 3.000 a 8.000 pesos y finalmente el 9,9% o 10 personas el precio superior a 23.000 pesos, por las respuestas podemos deducir que hay una división de opiniones respecto al aspecto monetario del servicio pero con respecto al porcentaje más alto se deduce que valoran la especialidad, el producto novedoso y otros factores por ende le atribuyen este rango de valor.

Pregunta 7

Considera que la aplicación "psicologo YA" podría ser:

101 respuestas



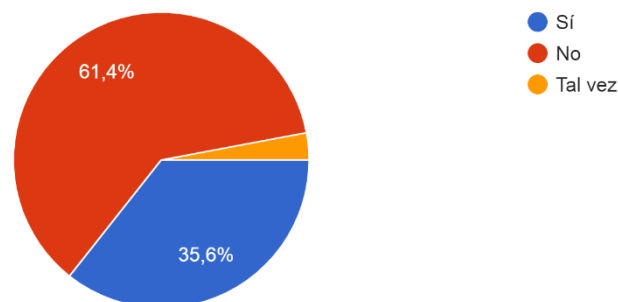
A la pregunta que pretende determinar la posible aceptación de nuestro producto los encuestados consideraron que podría ser muy efectiva un 32.7% con 33 personas efectiva un 52.5% con un total de 53 persona poco efectiva un 12.9% con 13 respuestas y no efectiva un 2% con 2 respuestas.

De lo anterior podemos deducir que cada vez las personas confían mayormente en los productos digitales como lo es psicólogo ya y que estas personas podrían llegar a ser usuarios de nuestro servicio.

Pregunta 8

¿En este momento en su dispositivo móvil cuenta con alguna aplicación relacionada con temas de la salud?

101 respuestas



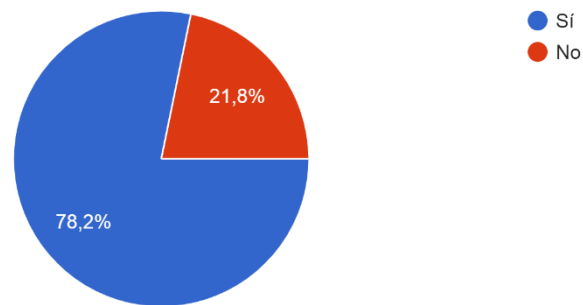
En la pregunta 8 el 61,4% o 62 encuestados no tienen ninguna aplicación relacionada con la salud en su móvil, el 35,6% o 36 encuestados si tienen aplicaciones de

este tipo y el 3% o 3 encuestados tal vez tienen estas aplicaciones, en este aspecto analizamos que a las personas en su mayoría no cuentan con ellas por aspecto como peso de la aplicación, interés, uso que se le dará, entre otros.

Pregunta 9

¿Usted descargaría la aplicación móvil de "Psicologo YA"?

101 respuestas

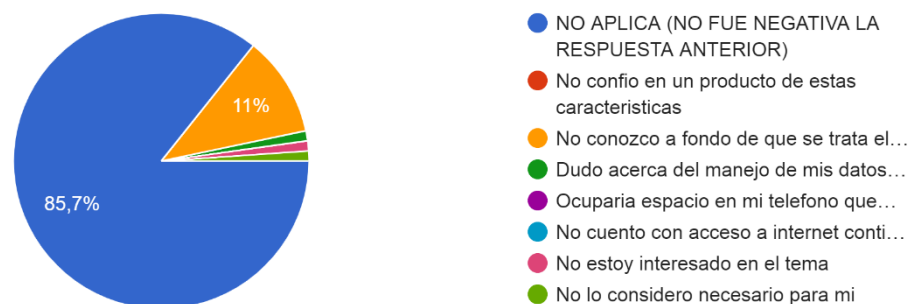


La cantidad de encuestados que descargarían la aplicación sería de 79 personas o un 78,2% contra 22 o 21,8% que no estarían dispuestos a descargarla, deducimos que nuestra propuesta de servicio y funcionalidad interesa a una mayoría de nuestros encuestados y los motiva a obtener el servicio ofrecido.

Pregunta 10

Si su anterior respuesta fue negativa indique si alguna de las siguientes opciones fue un motivo para ello:

91 respuestas



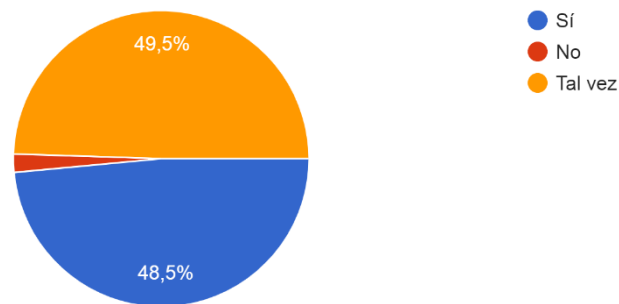
La pregunta 10 estaba destinada a conocer los motivos del rechazo en la anterior pregunta que planteaba la descarga de la aplicación, en un 85,7% o 78 personas no aplica

ya que la respuesta anterior fue de tipo positivo, un 11% o 10 personas no la descargarían porque no conocen a fondo nuestra propuesta, 1 persona o un 1% tiene dudas sobre el manejo de sus datos personales, 1 persona o un 1% no está interesada en el tema y 1 persona o 1% no lo considera necesario, entre los motivos del rechazo conocemos la mayoría es por falta de información hacia nuestro servicio el cual se puede fortalecer con futuras estrategias publicitarias.

Pregunta 11

¿Si llegara a utilizar la aplicación de manera satisfactoria, estaría dispuesto a recomendarla en sus círculos sociales?

101 respuestas



A la pregunta si recomendarían la aplicación las respuestas de los encuestados fueron si con un 48.5% correspondiente a 49 encuestados tal vez 49.5% con 50 personas y solo 2 respuesta no que corresponde al 2%

Esto no permite deducir que un amplio espectro de nuestra muestra recomendaría nuestra aplicación con lo que podríamos llegar a un número mayor de usuarios de una manera más fácil y efectiva.

Análisis general encuesta

Respecto a nuestra anterior encuesta podríamos determinar que el perfil de nuestro cliente corresponde a personas de sexo femenino entre los 15 y 35 años sin ninguna experiencia con psicólogos o tratamientos tradicionales que no sabe si en su sistema de

salud tiene posibilidades de una consulta de este tipo y que se ha visto o percibe que fue afectada por la pandemia actual con capacidad de pagar hasta \$23.000 cop (pesos colombianos)

Además podemos agregar que si bien no se ha tenido ninguna experiencia con nuestra aplicación los encuestados ya tienen cierta confianza en los medios digitales considerando que nuestra idea puede ser efectiva también podemos determinar que en su mayoría las personas no cuentan con ninguna aplicación de salud en sus dispositivos sin embargo la mayoría estarían dispuestos a probar nuestra aplicación además de recomendarla con sus amigos o familiares.

BIBLIOGRAFIA

- ❑ <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/desempleo-en-julio-de-2020-535074>
- ❑ <https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals.html>
- ❑ <https://www.tratamientosonline.com>
- ❑ <https://www.wedyco.com/nosotros>
- ❑ <https://www.doctoraki.com/conocenos>
- ❑ https://www.dian.gov.co/ciiu/Documents/Resolucion_000139_21_Nov_2012.pdf
- ❑ <https://www.cuantocuestamiapp.co/>
- ❑ https://www.yeeply.com/clientes/?utm_source=CCMA-CO&utm_medium=stories&utm_campaign=microsites
- ❑ <https://www.eltiempo.com/bogota/numero-de-habitantes-de-bogota-segun-el-censo-del-dane-384540>
- ❑ <https://www.ambitojuridico.com/noticias/tecnologia/tic/la-seguridad-de-la-informacion-una-obligacion-para-las-aplicaciones-moviles>

