

## **UCI-APP**

### **APP MOVIL PARA UNIDAD DE CUIDADOS INTENSIVOS**



#### **PRESENTADO POR:**

Sonia Milena Andrade Gil

Jully Daniela Sánchez Moreno

María Islena Villada Calderón

#### **PROGRAMA ADMINISTRACIÓN EN SALUD**

#### **CREACION DE EMPRESAS II**

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR (CUN)**

**Bogotá D.C**

**Noviembre 2020**

## **COMPROMISO DEL AUTOR**

Yo, JULLY DANIELA SANCHEZ MORENO con célula de identidad 1.019.107.616 de Bogotá y alumno del programa académico administración en servicios de salud, declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

**Firma: Daniela Sánchez M.**

**Tabla de contenido**

**RESUMEN EJECUTIVO..... 6**

**INTRODUCCIÓN..... 7**

    OBJETIVOS..... 8

    Objetivo General ..... 8

    Objetivos Específicos ..... 8

**CLAVES PARA EL ÉXITO ..... 9**

        ¿Nombre de la idea de negocio?..... 10

        ¿Cuál es el producto o servicio? ..... 10

        ¿Quién es el cliente potencial? ..... 10

        ¿Cuál es la necesidad? ..... 11

        ¿Cómo?..... 11

        ¿Por qué lo preferirían? ..... 11

**ESTUDIO DEL MERCADO..... 12**

**ANÁLISIS DE LA ENCUESTA ..... 15**

**SEGMENTACIÓN..... 19**

    Cuáles Son los clientes ..... 19

    Debe resolver problemas o necesidades (¿Propuesta de valor?) ..... 19

    Arquitectura del servicio (Cuales son los recursos y procesos necesarios.)..... 19

    Costo y precio (¿cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?) ..... 19

    Mecanismos de entrega (¿Cómo se entrega la propuesta de valor?) ..... 20

    Ganancias esperadas (¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?) ..... 20

Recursos (¿Cómo puede ser sostenible?) .....	20
Puede ser sostenible de la siguiente manera: .....	20
Fidelidad (¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?) .....	20
Cadena (¿Que alianzas estratégicas se pueden generar?) .....	21
<b>MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET.....</b>	<b>21</b>
<b>INNOVACION SOSTENIBLE.....</b>	<b>22</b>
¿El producto tiene algún ecodiseño? .....	22
¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?.....	22
¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? .....	22
<b>ANÁLISIS DEL SECTOR .....</b>	<b>23</b>
Competencia .....	23
Variables, valor y estrategia .....	24
<b>Clin- in la nueva App de hospitalización y atención domiciliaria .....</b>	<b>24</b>
<b>ANÁLISIS DE PORTER.....</b>	<b>26</b>
Poder de negociación con los clientes .....	26
Poder de negociación con los proveedores .....	26
Amenaza de productos sustitutos. ....	26
Amenaza de productos entrantes.....	26
Rivalidad entre los competidores: .....	27
<b>MARKETING MIX.....</b>	<b>28</b>
Estrategias del producto para clientes .....	28

Estrategia de precios.....	31
Estrategia de distribución .....	31
Estrategias de comunicación .....	32
<b>DESARROLLO DE MARCA.....</b>	<b>33</b>
<b>ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL .....</b>	<b>36</b>
Facebook.....	37
Instagram.....	37
<b>METRICAS DIGITALES (ESTADISTICAS).....</b>	<b>38</b>
<b>ESTUDIO TECNICO .....</b>	<b>42</b>
Localización del proyecto.....	42
Plano .....	44
<b>INGENIERIA DEL PROYECTO .....</b>	<b>45</b>
Flujograma .....	46
<b>STORY BOARD-LINK.....</b>	<b>47</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>48</b>

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente proyecto, hablaremos de nuestra idea de negocio la cual consta del desarrollo de una aplicación para el servicio de unidad de cuidados intensivos dirigido a las diferentes IPS instituciones prestadoras de salud, para la obtención de un mejor servicio esto con el fin de que dicho servicio sea de fácil acceso y así mismo llegue de manera rápida y oportuna a los usuarios, así poder satisfacer las necesidades de cada uno.

## INTRODUCCIÓN

Los avances tecnológicos han sido clave en el último siglo para el desarrollo de la humanidad, la Medicina Intensiva es uno de los mayores exponentes de esta revolución, por todas las tecnologías que hoy por hoy están a nuestra disposición como lo son los teléfonos inteligentes (smartphones) con múltiples sensores son un paso más en este avance y han dado lugar al desarrollo paralelo de las aplicaciones (apps) para uso tanto por profesionales como por pacientes y familiares.

Las unidades de cuidados intensivos son áreas especializadas dentro de los centros médicos de salud, están destinadas y enfocadas a tratar a los pacientes cuyo estado de salud es de alta gravedad, aquellos pacientes que tienen alguna condición grave de salud que pone en riesgo sus vidas y por tal razón requieren de una monitorización constante de sus signos vitales y otros como los son el control de líquidos endovenosos.

Debido a que estas áreas son restringidas y tienen un límite de tiempo para visitas, muchas veces los familiares no tienen un seguimiento constante sobre el paciente en ocasiones cuando el médico intensivista pasa revista los familiares del paciente no se encuentran presentes, en otras ocasiones hay familiares que presentan inconvenientes para estar en los centros asistenciales por motivos laborales, por factores económicos entre otros, se pretende crear una aplicación móvil de atención médica en la ciudad de Bogotá que permita a los familiares llevar un seguimiento continuo sobre el estado de salud del paciente sin importar en donde se encuentren con el fin de brindar tranquilidad, ahorro de tiempo entre otros, así mismo prestar un servicio más rápido seguro y eficiente.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Desarrollar una aplicación móvil que funcione como canal de información para que las familias de los pacientes hospitalizados puedan conocer su estado y evolución general, para hacer un seguimiento más constante en la atención prestada por parte de la IPS.

### **Objetivos Específicos**

- Establecer que información se le va a brindar al familiar acerca del estado de salud del paciente.
- Definir el medio por el cual se va brindar la información del paciente.
- Lograr un sistema agradable para el familiar, con el cual se lleve una buena impresión de la institución y por tanto pueda referenciar la IPS de una manera positiva.



## **CLAVES PARA EL ÉXITO**

- Espíritu emprendedor: Visualizar oportunidades y saber hasta dónde queremos llegar.
- Servicio rápido y eficiente
- Trabajo en equipo para generar nuevas ideas y así mismo ayudar en la toma de decisiones.
- Dedicación: Esfuerzo que se realiza para llevar a cabo la idea de negocio.

## **DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

Crear una APP móvil de atención médica para las Unidades de Cuidados Intensivos donde el familiar del paciente, por cualquier dispositivo tecnológico podrá acceder y observar cómo va el proceso de atención del usuario que se encuentra hospitalizado en la unidad de cuidados intensivos de cualquier institución prestadora de salud, este permitirá observar datos básicos, como signos vitales, que exámenes le van a realizar, el tiempo en que podrán ser tomados y cuando estos hayan sido realizados, a su vez generara una alerta con las cosas que podrá necesitar como elementos de uso personal, esta alerta sera emitida por el personal que se encuentre a cargo del paciente como auxiliar de enfermería y/o enfermero jefe, de este modo se prestara un servicio más fácil y los familiares podrán estar al tanto de lo que suceda con el paciente, esta aplicación sera de uso exclusivo únicamente para familiares del paciente que se encuentra hospitalizado en Uci.

### **¿Nombre de la idea de negocio?**

UCI APP- Aplicación móvil para Unidad de Cuidados Intensivos 24/7

### **¿Cuál es el producto o servicio?**

Servicio – Una herramienta tecnológica APP móvil

### **¿Quién es el cliente potencial?**

Centros de atención médica IPS, usuarios

### **¿Cuál es la necesidad?**

Se observa en las áreas de Unidades de Cuidados Intensivos que en ocasiones los familiares no tienen la posibilidad de saber de una manera constante el proceso de atención en salud del paciente porque en algunas circunstancias los familiares por motivos laborales, económicos o por distancia se les dificulta desplazarse hasta la institución y más aún en la situación actual por la contingencia de Covid-19 y no reciben una información constante sobre el proceso de atención del usuario.

### **¿Cómo?**

Con herramientas de fácil uso, confiable y de mayor afectividad, con políticas de confiabilidad.

### **¿Por qué lo preferirían?**

Por su fácil acceso, por una mejor atención médica, por sus tiempos de respuesta, por ahorros de tiempo y por factores económicos.

## **ESTUDIO DEL MERCADO**

UCI-APP es una aplicación móvil de atención médica para la Unidad de Cuidados Intensivos donde el familiar del paciente, por cualquier dispositivo tecnológico podrá acceder y observar cómo va el proceso de atención del usuario que se encuentra hospitalizado en la unidad de cuidados intensivos de cualquier institución prestadora de salud, este permitirá observar datos básicos, como signos vitales, que exámenes le van a realizar, el tiempo en que podrán ser tomados y cuando estos hayan sido realizados, a su vez generara una alerta con las cosas que podrá necesitar como elementos de uso personal, esta alerta sera emitida por el personal que se encuentre a cargo del paciente como auxiliar de enfermería y/o enfermero jefe, de este modo se prestara un servicio más fácil y los familiares podrán estar al tanto de lo que suceda con el paciente.

Esta aplicación sera de uso exclusivo únicamente para familiares del paciente que se encuentra hospitalizado en Uci.

Realizaremos una encuesta en la ciudad de Bogotá que está conformada por 8 preguntas, donde la información que nos proporcionen, será utilizada para saber la segmentación de mercado y así poder saber que tipo de personas puede y tiene la capacidad para hacer el uso de estas aplicaciones en caso de que tengan algún miembro de su hogar hospitalizado en una unidad de cuidados intensivos.

**Modelo de encuesta para determinar la segmentación del mercado.**

**1. ¿En qué zona de Bogotá vive usted?**

- Sur
- Norte
- Oriente
- Occidente

**2. ¿Entre que rango de edad se encuentra usted?**

- Entre 18 a 35 Años
- Entre 36 a 45 Años
- Entre 46 a 60 Años
- Entre 61 a 80.

**3. ¿Cuál es su estrato social?**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

**4. ¿A tenido algún familiar hospitalizado en una Unidad de Cuidados Intensivos?**

- Si
- No
- Nunca

**5 ¿Le gustaría contar con una aplicación que le permita visualizar desde cualquier lugar, el proceso de atención que lleva su familiar en una unidad de cuidados intensivos?**

- Si
- No

**6. ¿A hecho uso de algunas de las siguientes herramientas tecnológicas?**

- PSE
- Facebook
- Epm
- Easy taxi
- Uber
- Ninguna de las anteriores
- Nunca he utilizado aplicaciones

**7. ¿Considera que las nuevas herramientas tecnológicas pueden ayudar a mejorar la atención medica en los servicios de salud?**

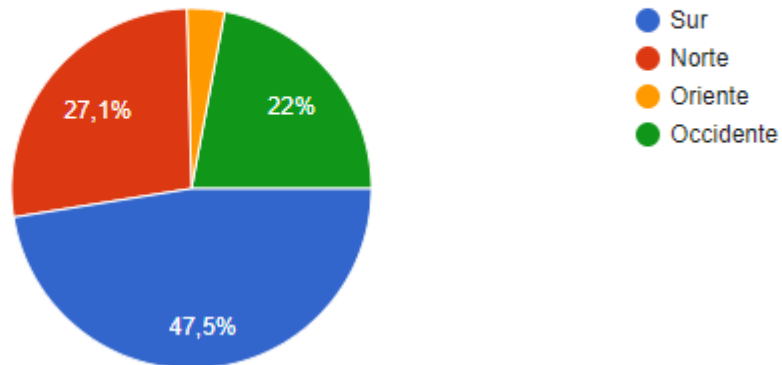
- Si
- No

## ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Se le realiza la encuesta a 59 personas la cual nos arroja los siguientes resultados:

### 1. ¿En qué zona de Bogotá vive usted?

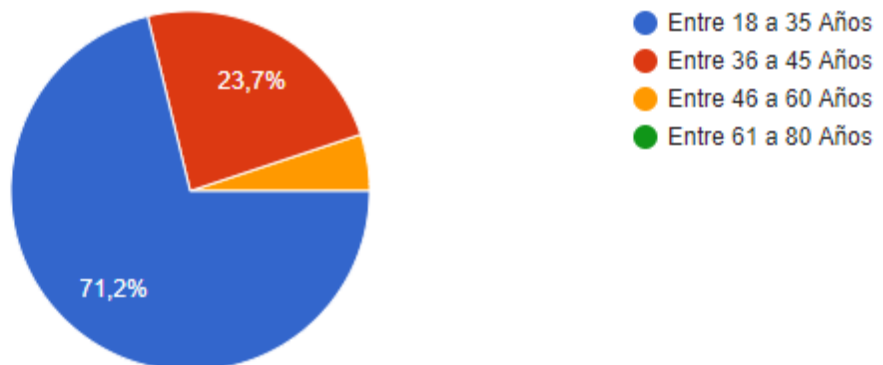
59 respuestas



Del 100% de las personas encuestadas el 3.4% vive en zona Oriente de Bogotá, el 22% en zona Occidente, el 27.1% en zona Norte y el 47.5% viven en zona Sur.

### 2. ¿Entre que rango de edad se encuentra usted?

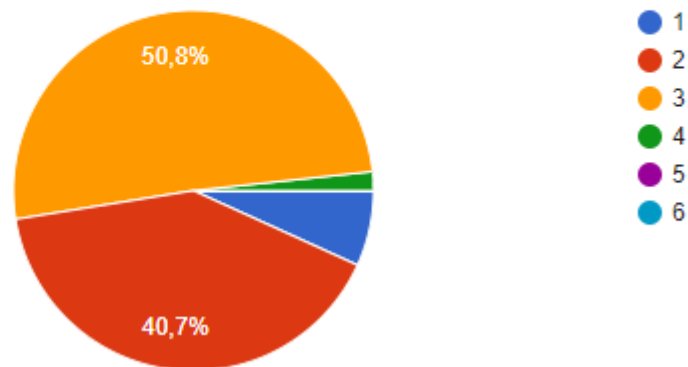
59 respuestas



Del 100% de las personas encuestadas, el 5.1% se encuentra en un rango de edad de 46 a 60 años. El 23.7% entre 36 a 45 años y el 71.2% se encuentra en un rango de edad entre 18 a 35 años.

### 3. ¿Cuál es su estrato social?

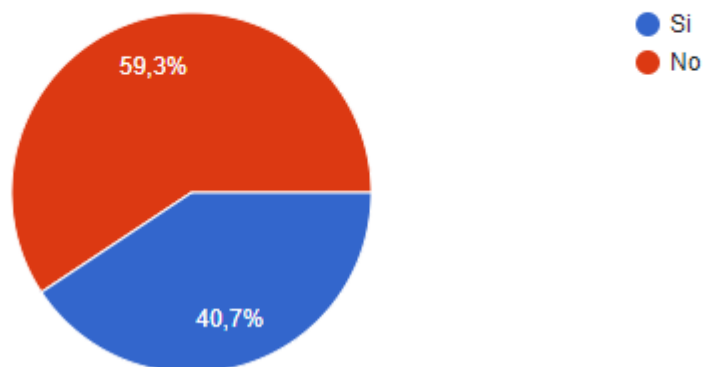
59 respuestas



Del 100% de las personas encuestadas el 1,7% viven en un estrato social 4, el 6,8% estrato social 1, un 40,7% estrato 2 y el 50,8% vive en un estrato social 3.

### 4. ¿A tenido algún familiar hospitalizado en una Unidad de Cuidados Intensivos?

59 respuestas

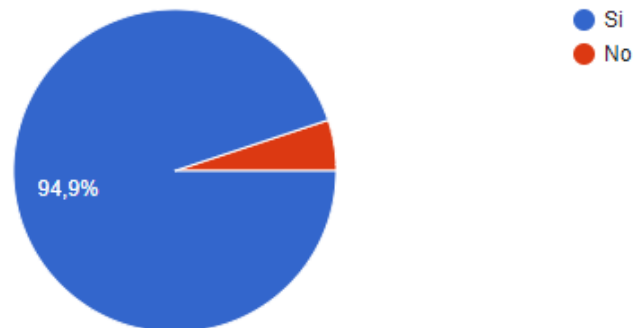


Del 100% de las personas encuestadas, el 40,7% si ha tenido algún familiar hospitalizado en una unidad de cuidados intensivos, el otro 59.3% no ha tenido un familiar hospitalizado en UCI.



5. ¿Le gustaría contar con una aplicación que le permita visualizar desde cualquier lugar, el proceso de atención que lleva su familiar en una unidad de cuidados intensivos?

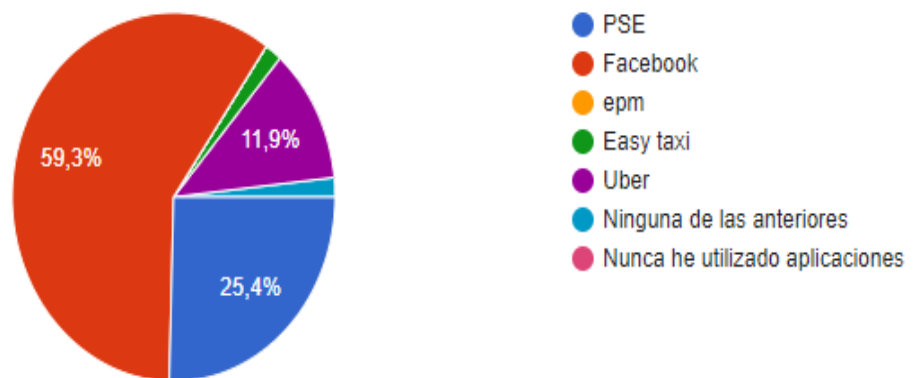
59 respuestas



Del 100% de las personas encuestadas el 5,1% no le gustaría contar con la aplicación y el otro 94.9% si le gustaría contar con esta aplicación.

6. ¿A hecho uso de algunas de las siguientes herramientas tecnológicas?

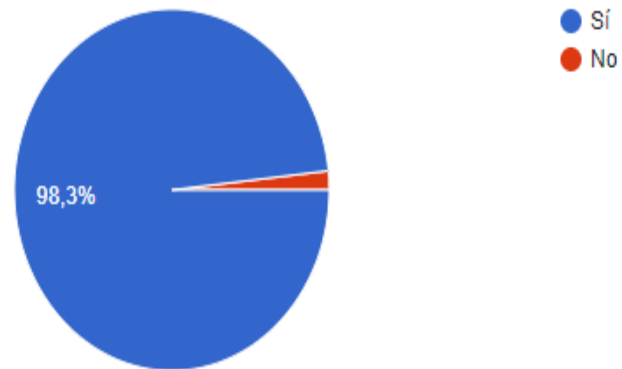
59 respuestas



Del 100% de las personas encuestadas el 1,7% a utilizado la aplicación Easy taxi, el 1,7% no ha hecho uso de ninguna de las anteriores, el 11,9% a utilizado uber, el 25,4% ha utilizado PSE y el otro 59,3% ha hecho uso de la aplicación Facebook.

7. ¿Considera que las nuevas herramientas tecnológicas pueden ayudar a mejorar la atención medica en los servicios de salud?

59 respuestas



Del 100% de las personas encuestadas el 1,7 % No considera que las nuevas herramientas tecnológicas pueden ayudar a mejorar la atención medica en los servicios de salud, el otro 98,3% considera que Si.

## SEGMENTACIÓN

Se valida a través de estadísticas en donde la segmentación del mercado se encuentra entre las personas con rango de edad entre los 18 y 60 Años, en la ciudad de Bogotá, en las diferentes zonas de la ciudad y diferentes estratos sociales, para prestar este servicio he incrementar el nivel de satisfacción y tranquilidad del familiar, ayudando a llevar un seguimiento más constante acerca del proceso de atención del paciente.

### Cuáles Son los clientes

<b>PAIS</b>	Colombia
<b>CIUDAD</b>	Bogotá
<b>GENERO</b>	Masculino y Femenino
<b>EDAD</b>	Entre 18 y 60 años
<b>CLIENTE DIRECTO</b>	IPS, usuarios
<b>REGIMEN</b>	Contributivo- Subsidiado

### Debe resolver problemas o necesidades (¿Propuesta de valor?)

UCI-APP la aplicación que te brindara una información constante sobre el proceso de atención en salud de tu familiar 24/7 de una manera fácil y rápida.

### Arquitectura del servicio (Cuales son los recursos y procesos necesarios.)

Los recursos propios (Investigación, diseño) con la herramienta tecnológica APP

### Costo y precio (¿cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?)

Los costos de nuestra propuesta de valor en promedio \$5.500.000

### **Mecanismos de entrega (¿Cómo se entrega la propuesta de valor?)**

La propuesta de valor se ofrece a las Instituciones para que implemente la herramienta tecnológica y así los familiares puedan llevar el seguimiento constante de los pacientes.

### **Ganancias esperadas (¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?)**

Se generan ingresos por el incremento de usuarios haciendo uso de la aplicación.

La fuente de financiación es del Capital de los socios.

### **Recursos (¿Cómo puede ser sostenible?)**

#### **Puede ser sostenible de la siguiente manera:**

- Es sostenible a través del uso
- Capacitación de los directivos de la institución
- Entrenamiento del personal existente en la institución en la nueva tarea a desarrollar.
- Consolidación del proyecto
- Búsqueda de apoyo de otras instituciones
- Integración estratégica del nuevo proyecto con los existentes
- Fidelización de los usuarios con la institución
- Análisis del entorno socio-económico y rango de edad para generar un mayor impacto.

### **Fidelidad (¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?)**

Se puede generar relaciones con los clientes cuando el servicio y las necesidades cumplen con las condiciones que yo necesito como usuario.

## **Cadena (¿Que alianzas estratégicas se pueden generar?)**

Diferentes entidades hospitalarias.

## **MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET**

1. ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

**Rta/. Publicidad:** Con un diseño atractivo y lo más personalizado posible para que el usuario decida instalar la aplicación, siendo lo suficientemente claro y conciso para que el usuario sepa que va a encontrar al descargar la APP.

2. ¿Cómo y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

**Rta/.** según nuestro modelo de negocio las alternativas consisten en minimizar tiempos de desplazamiento del familiar a la institución, a su vez mitigando gastos económicos innecesarios.

3. ¿Como cerrara la venta por Internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

**Rta/.**

- Elegir palabras claves para cerrar una venta conociendo las motivaciones de los potenciales clientes formulando preguntas concisas.
- Tener una buena actitud, ser amable, empático y demostrar que usted le está ayudando a solucionar un problema.
- Descubrir las motivaciones de nuestros clientes potenciales y conseguir vincularlas a nuestro servicio.
- Satisfacer las expectativas de los clientes para que haga una publicidad de nuestros servicios.

- Vende beneficios y resuelve objeciones para satisfacer las necesidades de los pacientes y familiares.
- Transmitir credibilidad y seguridad para convencer al usuario.

## **INNOVACION SOSTENIBLE**

### **¿El producto tiene algún ecodiseño?**

No, porque no necesitamos recursos naturales, ni materias primas.

**Agua:** La aplicación no tiene ninguna articulación con el agua.

**Energía:** En el momento de utilizar la aplicación generar un ahorro de energía para el dispositivo.

**Materias primas:** No aplica ya que no se requiere del uso de ninguna materia prima.

**Emisiones:** No aplica

**Residuos:** No aplica

### **¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?**

Se realiza campaña para incentivar el cuidado del medio ambiente y la importancia del reciclaje por medio de publicidad cuando se cierra la aplicación móvil.

### **¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?**

Materiales visuales.

## ANÁLISIS DEL SECTOR

### Competencia

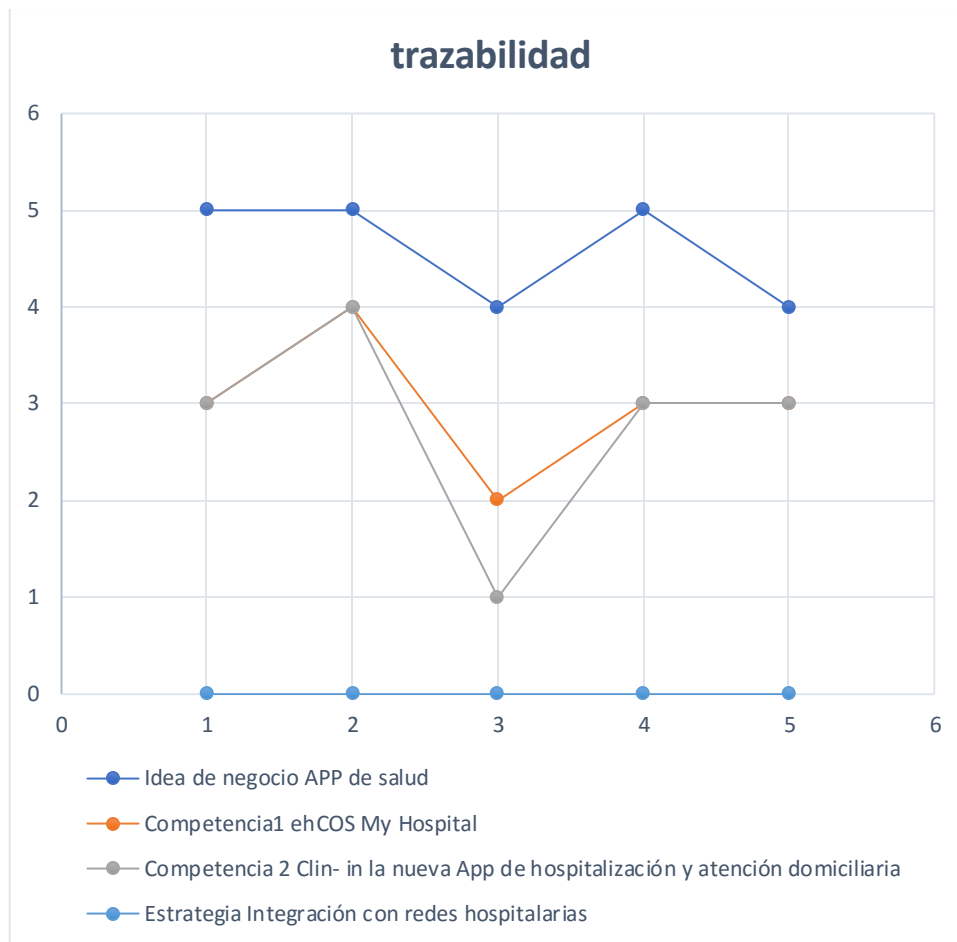
**EhCOS My Hospital** es la aplicación que te permite supervisar la evolución de los pacientes desde cualquier lugar. El acceso a los datos clínicos para consultar los resultados de estudios indicados, detalles del episodio, diagnósticos y el resumen de la Historia Clínica Electrónica permite a los médicos tomar decisiones oportunas. La explotación de información de los servicios de urgencias, hospitalización, admisión, consulta externa, entre otros, facilita a los gestores hospitalarios optimizar los servicios y mejorar la calidad asistencial.

**Clin- in** fue diseñada para optimizar la gestión de las actividades administrativas de las instituciones de salud, agilizando todos los procesos con un modelo asistencial domiciliario programado desde una plataforma que ya está disponible para que los pacientes puedan ser hospitalizados en la comodidad de su hogar y con todo lo que necesitan a un clic”, afirma Óscar Mancipe, desarrollador de la plataforma.

## Variables, valor y estrategia

		accesibilidad	confiabilidad	reconocimiento	Sistema integrado	satisfacción
<b>Idea de negocio</b>	APP de salud	5	5	4	5	4
<b>Competencia 1</b>	ehCOS My Hospital	3	4	2	3	3
<b>Competencia 2</b>	Clin- in la nueva App de hospitalización y atención domiciliaria	3	4	1	3	3
<b>Estrategia</b>	Integración con redes hospitalarias	Acceso restringido solo familiares autorizados tendrán acceso	Información verídica del diagnóstico	A través de las instituciones y voz a voz	Diagnóstico integrados	Cumplimiento de la estrategia





La herramienta tecnológica busca incrementar usuarios por medio de un acceso oportuno, confiable, rápido y reducir gastos económicos para los usuarios, eliminando tiempos de espera en respuesta del proceso de atención del paciente, manteniendo la satisfacción y fidelización de los beneficiarios.

## **ANÁLISIS DE PORTER**

### **Poder de negociación con los clientes**

El poder de negociación con los clientes es alto, ya que los usuarios se beneficiarían para recibir un seguimiento más constante sobre el proceso de atención de salud del paciente, en la actualidad se está presentando el tema de la enfermedad de Covid- 19, por lo tanto, existe más restricción para el ingreso a estas unidades, esto ayudara a favorecer emocionalmente al paciente y al familiar evitando la trasmisión de la infección.

### **Poder de negociación con los proveedores**

Para el desarrollo y funcionamiento de la aplicación se requiere:

- Ingenieros de programación
- Ingenieros de software
- Ingenieros de redes y comunicaciones

### **Amenaza de productos sustitutos.**

Las App existentes generan cierta amenaza ya que pueden integrar fácilmente nuestra idea de negocio por tal motivo debemos tener un buen desarrollo e implementación para que los usuarios nos elijan, debe ser practica y completa.

### **Amenaza de productos entrantes.**

La entrada de servicios similares al mercado es una amenaza para nosotros porque al momento de que otra empresa creé un sistema similar al que tenemos, podemos estar en riesgo de perder clientes ya sea por costos, mayor oportunidad, satisfacción de las necesidades, tiempo de llegada o por servicios adicionales

### **Rivalidad entre los competidores:**

- Poder de negociación con las IPS.
- Amenaza de productos entrantes y sustitutos.
- Accesibilidad y confiabilidad a los usuarios.
- Campañas publicitarias digitales a través de los usuarios.

## **MARKETING MIX**

### **Estrategias del producto para clientes**

**Núcleo:** Esta aplicación está desarrollada para las diferentes instituciones prestadoras de salud, con el fin de que brinden un mejor servicio e información oportuna a los familiares de los pacientes que se encuentran hospitalizados en UCI.

**Calidad:** La aplicación tiene como finalidad brindar un gran apoyo a las instituciones prestadoras de salud (IPS) y así mismo al usuario en cuanto a la satisfacción del servicio que se quiere prestar, pretendemos que dicho servicio sea de fácil acceso para los usuarios y así mismo que el servicio llegue de manera oportuna.

**Diseño:** El logo de la aplicación UCI APP- Aplicación móvil para Unidad de Cuidados Intensivos 24/7 cuenta con colores llamativos para que sea más fácil de identificar en cuanto a otras aplicaciones.

### **Servicio:**

- Evitar que las personas que tienen a su familiar hospitalizado en una UCI tengan menos gastos, si sus recursos son bajos para desplazarse a la institución.
- Permite un mejor seguimiento sobre el proceso de atención del paciente.
- Servicio de fácil acceso.
- Servicio rápido y efectivo.
- Menor riesgo de contagio hacia los familiares en la actualidad por la pandemia de Covid-19.

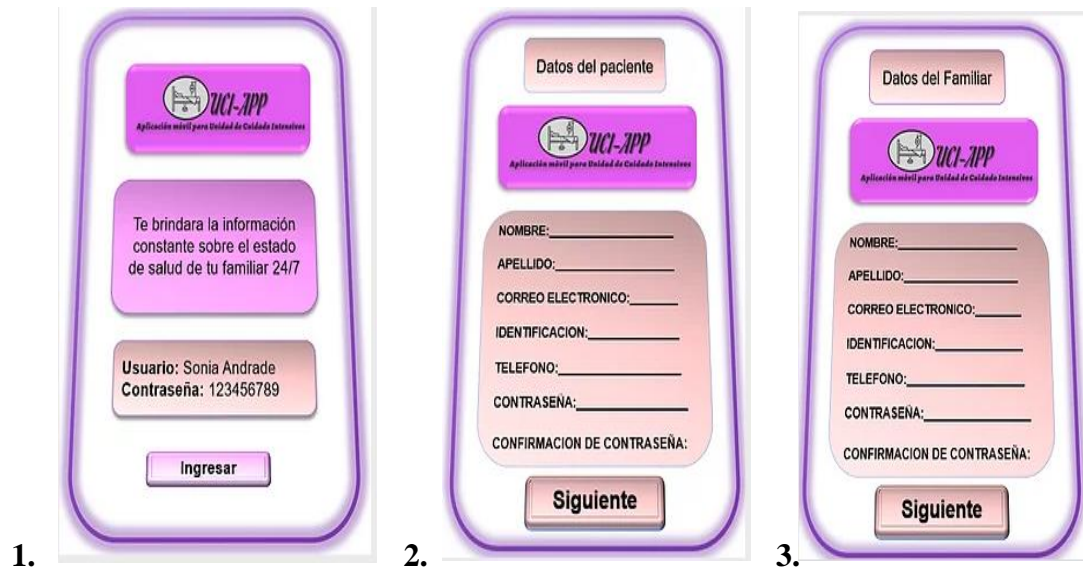
## **Producto**

UCI-APP es una aplicación móvil de atención médica para la Unidad de Cuidados Intensivos donde el familiar del paciente, por cualquier dispositivo tecnológico podrá acceder y observar cómo va el proceso de atención del usuario que se encuentra hospitalizado en la unidad de cuidados intensivos de cualquier institución prestadora de salud, este permitirá observar datos básicos, como signos vitales, que exámenes le van a realizar, el tiempo en que podrán ser tomados y cuando estos hayan sido realizados, a su vez generara una alerta con las cosas que podrá necesitar como elementos de uso personal, esta alerta sera emitida por el personal que se encuentre a cargo del paciente como auxiliar de enfermería y/o enfermero jefe, de este modo se prestara un servicio más fácil y los familiares podrán estar al tanto de lo que suceda con el paciente.

## **Portafolio**

UCI-APP la aplicación que te brindara una información constante sobre el proceso de atención en salud de tu familiar 24/7 de una manera fácil y rápida.

## Imagen del portafolio



## Contacto



## **Estrategia de precios**

**Costo desarrollo de la aplicación:** Estimado entre \$5.000.000 – \$8.500.000, este costo varía adicionalmente por las horas que el desarrollador gestione detalles y requerimiento de última hora que tengamos que presentarle nosotros por petición de la institución prestadora de salud (IPS).

Existe un costo adicional de la base de datos que nos de la institución prestadora de salud (IPS) para registrar en nuestra aplicación, en los costos de esta base de datos tendríamos que detallar en que plataforma se va generar, ese costo estaría estimado entre \$4.000.000 – \$6.000.000.

## **Precio**

Establecer a la Institución prestadora de salud (IPS) el costo inicial de la aplicación sobre la cantidad estimada de usuarios inicial para la cual está se desarrolló, eventualmente se fijará el movimiento de precios que tendrá la funcionalidad de la aplicación en cuanto al crecimiento de usuarios que la usan.

## **Estrategia de distribución**

### **Plaza**

Distribuir la aplicación a las Instituciones prestadoras de salud (IPS) llevar el servicio al cliente final por la aplicación, es decir, nosotros vendemos la aplicación a las IPS, y ellos brindan la aplicación a sus usuarios.



## **Estrategias de comunicación**

### **Promoción**

- **Visita:** Dirigirnos directamente a la IPS para dar la explicación de la aplicación.
- **Página web:** <https://jullysanchez.wixsite.com/misitio>
- **Correo electrónico:** [appuci247@gmail.com](mailto:appuci247@gmail.com)
- **Red social:** <https://www.instagram.com/uciapp247/?hl=es-la>



## DESARROLLO DE MARCA



IDEA DE NEG APP-UCI Aplicación móvil para Unidad de Cuidados Intensivos 24/7		
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
<b>Primer paso:</b> diagnóstico de mercado.	A. Identificación del sector.	Salud
	B. Identificar marcas de competencia.	Ehcos my hospital clinic
	C. Soluciones principales y alternativas	* Mitigar recursos económicos y tiempo. * Conocer el proceso de atención del paciente.
	D. Tendencias del mercado.	
	E. Arquetipo de la marca.	* Cuidados del paciente * Necesidades del familiar
<b>Segundo paso:</b> Realidad	A. Percepción de la marca de la competencia.	

psicológica de la marca.	<b>B. Identificar variables del neuromarketing</b>	* Visual: Diseño de la aplicación * Auditivo: Notificaciones de alerta
<b>Tercer paso:</b> Posicionamiento	<b>A. Identificar top of mind</b>	Cubrir las necesidades de su familiar
	<b>B. Identificar top of hearp</b>	Amor y entrega por su familiar
<b>Cuarto paso:</b> Realidad material de la marca.	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca.	La aplicación que te brindara una información constante sobre el proceso de atención en salud de tu familiar 24/7 de una manera fácil y rápida.
<b>Quinto paso:</b> Estrategia de comunicación.	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que está ligada a la mediación tecnológica y de redes sociales.	* Analizar la situación actual de la aplicación teniendo en cuenta identidad de la marca, experiencia de los usuarios * Determinar el objetivo identificando lo que se quiere lograr, el para que conseguirlo y la necesidad de hacerlo.

		<ul style="list-style-type: none"><li>* Definir a quien se le quiere transmitir los mensajes motivando al uso del servicio.</li><li>* Costo en la inversión en la estrategia de la comunicación (Anuncios digitales)</li><li>* Establecer y definir el mensaje que se quiere hacer llegar al usuario.</li><li>* Los canales de comunicación que se usaran es por medio del Marketing directo (Visita, e-mail, internet, página web, redes sociales).</li></ul>
--	--	--

# ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

## Diseño de la presentación de nuestra página Web

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX**.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

Cl 12b # 4 -79, Bogotá

Tel: 320-902-0467  
Tel: 311-555-7771  
Tel: 310-558-0911



INICIO

SERVICIOS

CONTACTO

**PRODUCTO**  
[Leer más](#)

**PROMOCIÓN**  
[Leer más](#)

**PRECIO/PLAZA**  
[Leer más](#)

## PASO A PASO PARA INGRESO A LA APLICACIÓN

**Datos del paciente**

UCI-APP  
Aplicación móvil para Unidad de Cuidado Intensivos

Te brindara la información constante sobre el estado de salud de tu familiar 24/7

Usuario: Sonia Andrade  
Contraseña: 123456789

[Ingresar](#)

**Datos del Familiar**

UCI-APP  
Aplicación móvil para Unidad de Cuidado Intensivos

NOMBRE: \_\_\_\_\_  
APELLIDO: \_\_\_\_\_  
CORREO ELECTRONICO: \_\_\_\_\_  
IDENTIFICACION: \_\_\_\_\_  
TELEFONO: \_\_\_\_\_  
CONTRASEÑA: \_\_\_\_\_

CONFIRMACION DE CONTRASEÑA: \_\_\_\_\_

[Captura4PNG.PNG](#)

[Siguiente](#)

[Siguiente](#)

## **Facebook**

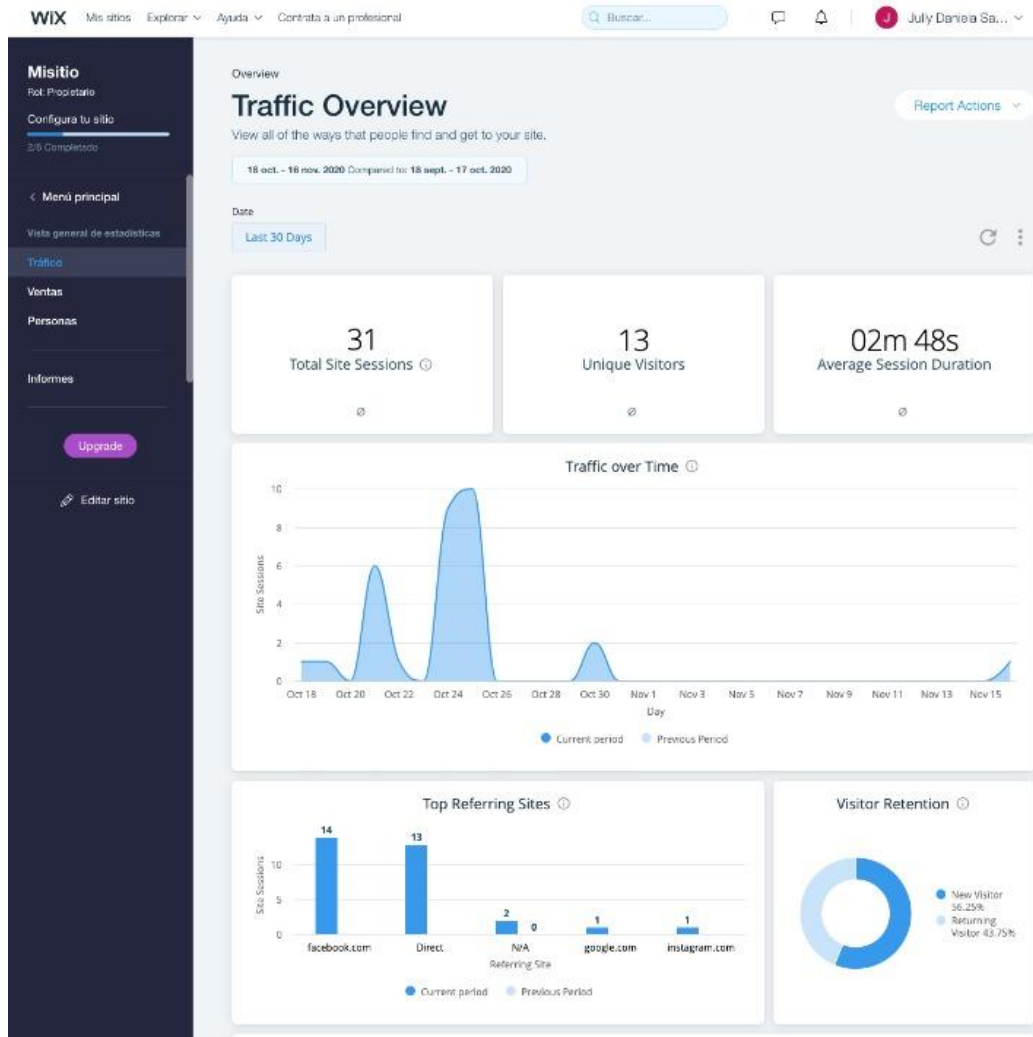
[https://www.facebook.com/Uci-App-107830611112148/about?view\\_public\\_for=107830611112148](https://www.facebook.com/Uci-App-107830611112148/about?view_public_for=107830611112148)

[https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fjullysanchez.wixsite.com%2Fmisitio%3Ffbclid%3DIwAR1im43JgLCcehxVI5TBYcUkyqQUL-vbPmpyprI4v\\_Ej4i4QLiUP\\_0TDw&h=AT1G4MhAbJrYh6wvld\\_9KzcX8XbThGk\\_kEyr921\\_eh2O\\_QwR7QONvMS76OCbKUsaA0u\\_p1KpVxxoQvaOV7dvIbgPLD5hD329nFndPBXuXxql1ZtFOMIYHCuXuTZmVAEtrnI](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fjullysanchez.wixsite.com%2Fmisitio%3Ffbclid%3DIwAR1im43JgLCcehxVI5TBYcUkyqQUL-vbPmpyprI4v_Ej4i4QLiUP_0TDw&h=AT1G4MhAbJrYh6wvld_9KzcX8XbThGk_kEyr921_eh2O_QwR7QONvMS76OCbKUsaA0u_p1KpVxxoQvaOV7dvIbgPLD5hD329nFndPBXuXxql1ZtFOMIYHCuXuTZmVAEtrnI)

## **Instagram**

<https://www.instagram.com/uciapp247/?hl=es-la>

## METRICAS DIGITALES (ESTADISTICAS)



Se puede identificar que los días con mayor número de visitas en la página web fue el 22 y 24 de octubre el mayor tráfico al sitio llega por medio de buscadores seguido por redes en particular Facebook.

# DATOS OBTENIDOS EN LA PUBLICACION DEL PRODUCTO (ME GUSTA, SEGUIDORES, CONTACTOS) FACEBOOK.

## ← Estadísticas de la página

---

### Descubrimiento ?


<b>63</b> Alcance de la página ▲ 63 últimos 28 días	<b>94</b> Visitas a la página ▲ 94 últimos 28 días
---	--

---

DÓNDE TU CONTENIDO ESTÁ ALCANZANDO PERSONAS

Publicaciones	48
Historias	0

---

 **Agrega contenido a la historia de tu página**  
Llega a las personas con una foto o un video en las historias de la parte superior de la sección de noticias. >

## Público

<b>59</b> Total de Me gusta ▲ 58 últimos 28 días
--

---

 >








A Javier Ramiro Bastidas Riascos, Luis Alberto Parra y 57 personas más les gusta tu página

## ← Estadísticas de la página


---

### Actividad de la página

Tu página tuvo 94 visitas en los últimos 28 días.

 Nuevos Me gusta de la página	58
 Nuevos seguidores	58
 Clics en el sitio web	0
 Clics en el número de teléfono	0
 Clics en "Cómo llegar"	0
 Clics en el botón de la página	5
 Nuevos registros de visitas	0

---

 **Anima a las personas a visitar tu sitio web**  
Crea un anuncio en el que se destaque tu sitio web para que las personas puedan obtener más información sobre tu negocio. >

## Descubrimiento ?




<b>63</b> Alcance de la página ▲ 63 últimos 28 días	<b>94</b> Visitas a la página ▲ 94 últimos 28 días
---	--



**Publicaciones** ? [VER MÁS](#)

8 publicaciones realizadas en los últimos 28 días.

PUBLICACIONES CON MÁS INTERACCIÓN

	Fotos de la publicación de Uci-App 25 de octubre	Alcance: 30 Interacciones: 2
	Uci-App 25 de octubre	Alcance: 0 Interacciones: 2
	https://www.facebook.com/p... 25 de octubre	Alcance: 29 Interacciones: 1

**Anima a las personas a recomendar tu página**  
Crea una publicación para informar a las personas que pueden dejar comentarios sobre su experiencia. >



**Explora tipos de anuncios para tu negocio**

Te recomendamos publicar un anuncio como este para hacer crecer tu negocio.  
[Explorar más tipos de anuncios](#)

Así verán tu anuncio los demás usuarios, pero solo tú puedes acceder a esta vista previa.

 **Uci-App**  
Publicidad • 

UCI-APP la aplicación que te brindara una información constante sobre el proceso de ...



Se evidencia que, a partir de la creación de la página de Facebook, por día se ha recibido 5 me gusta para un total de 59 me gusta y 59 seguidores hasta la fecha, el cual ha tenido un acogimiento y alcance siendo una página nueva. (Creación de la página 21 de octubre del 2020).

**CALCULO DEL CAV**

**Total, ventas e inversión / número de clientes conseguidos (al mes / semana)**

5.000.0000 de inversión / 15 entidades de salud = 333.333 precio de venta mensual

Nuestra empresa invirtió 15 millones de marketing y ventas y el CAV serian 333.333 precio mensual, por el total de 15 clientes nuevos.



# ANALISIS COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS

Aplicaciones

Buscar en Facebook

Administrar página

Uci-App

- Inicio
- Administrar tienda
- Bandeja de entrada
- Recursos y herramientas
- Administrar empleos
- Notificaciones
- Estadísticas
- Herramientas de publicación

Promocionar

Fecha	Publicación	Tipo	Segmentación	Alcance	Interacción	Promocionar
21/10/2020 20:48	Uci-App			0	0	Promocionar publicación

Ver todas las publicaciones

Páginas en observación [Crear publicación](#)

Compara el rendimiento de tu página y tus publicaciones con el de otras páginas similares de Facebook.

Las páginas en observación te ayudan a comparar el rendimiento de tu página y tus publicaciones con el de otras páginas similares de Facebook. [Agrega páginas](#) para empezar.

[Agregar páginas](#) Reacciones, comentarios y veces que se compartió

Página	Total de Me gusta	Esta semana	Publicaciones de	Interacción de esta se
TÚ 1  Uci-App	3	▲100%	2	0

Información Crear anuncio Crear página Desarrolladores Empleo Privacidad Cookies Opciones de anuncios Condiciones Ayuda

Facebook © 2020

## ESTUDIO TECNICO

### Localización del proyecto

- **Macro localización:** Colombia- Bogotá D.C
- **Micro localización:** Localidad suba- Barrio Villa Luz- calle 154 # 87b-15

### Infraestructura física, técnica y tecnológica

- **Infraestructura física:** Casa de software
- **Infraestructura técnica:** Herramientas necesaria para la creación de la aplicación (Tablet, celulares, computadores)
- **Infraestructura tecnológica:** Software, base de datos, tecnologías móviles.

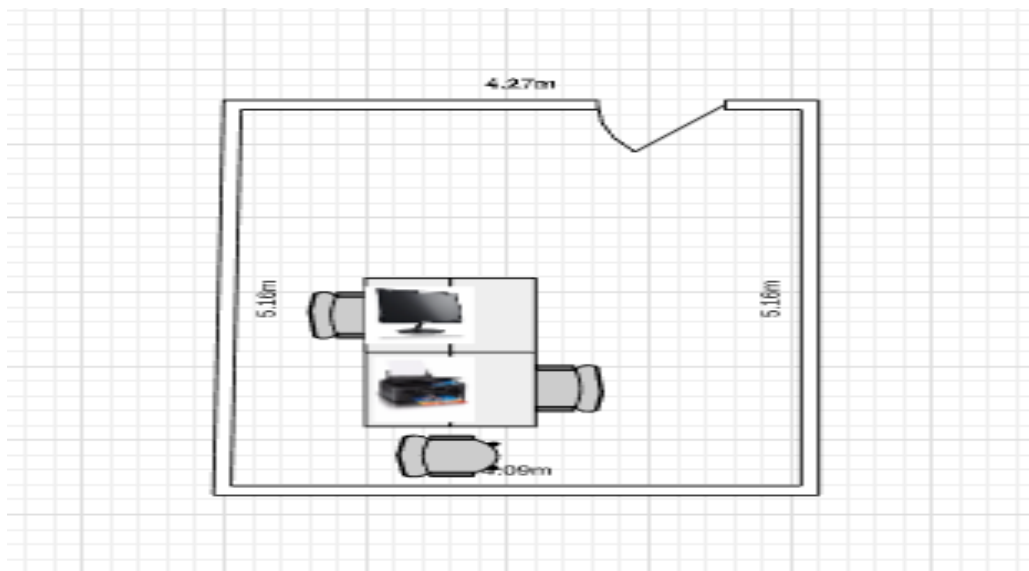
### Áreas requeridas para el funcionamiento de la aplicación

- **Área administrativa:** Es la encargada de llevar el control de la gerencia de toda la empresa, adicional es la encargada de distribuir los recursos adecuados para llevar a cabo un proyecto y/o meta.
- **Área operativa:** Esta área es importante ya que dirige las funciones y los roles para llevar a cabo las actividades y procesos que se requieren para el cumplimiento de dicho proyecto.

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCIÓN	CAT	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TÉCNICOS
Infraestructura adecuaciones	Oficina en casa	3	\$1.600.000	Espacio adecuado, ventilación, sin ruido, privacidad.
Maquinaria y equipo	Equipos tecnológicos			
	Computador	3	\$6.000.000	16 TB de capacidad de disco duro Un <b>Tablet</b> Android de resolución 2K (2048x1536 píxeles) presencia 4 GB de memoria RAM integrada, junto con los 64 GB de <b>almacenamiento</b> con 128 GB). 100Mb de internet
	Tablet	3	\$3.000.000	
Internet	3pqt	\$450.000		
Equipo de comunicación y computación	Computador	3	\$6.000.000	
	Tablet	3	\$3.000.000	
	Celular	4	\$4.000.000	

	Línea telefónica	1	\$50.000	
Muebles y enseres y otros	Escritorios, Sillas, teléfonos, carpetas, agendas, papel, impresoras tintas impresora,	3 ING	\$3.500.000	Buenas condiciones físicas.
Gastos preoperativos	Pruebas técnicas, capacitaciones, transporte.	3ING	\$1.500.000	Disponibilidad del personal.

### Plano

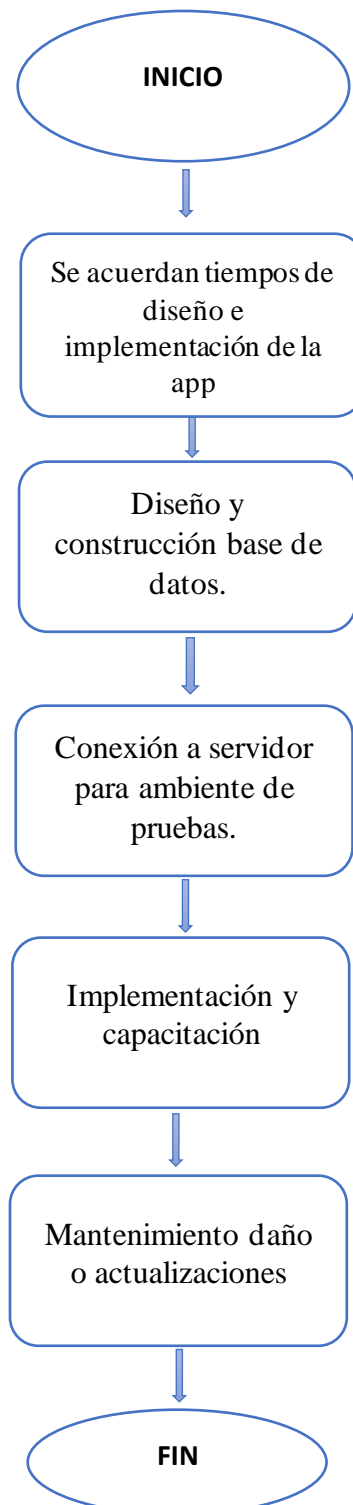


## INGENIERIA DEL PROYECTO

<b>SERVICIO</b>				
<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización (minutos/horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que intervienen por cargo</b>	<b>Equipos y maquinarias que se utilizan capacidad de producción por maquinaria (cantidad de producto unidad de tiempo)</b>
<b>Actividad 1 Análisis</b>	6hrs	Diseñador software, gestor de procesos.	2	Se acuerdan tiempos de diseño implementación y mantenimiento. 4hrs
<b>Actividad 2 Diseño</b>	1 mes	Diseñador software y profesional base de datos	3	Portátiles para diseño y construcción base de datos.
<b>Actividad 3 Implantación pruebas</b>	2 semanas	Diseñador software y profesional base de datos y gestor de procesos.	3	Portátiles para diseño y conexión a servidor para ambiente de pruebas.
<b>Actividad 4 Depuración</b>	3 días	Diseñador software y gestor de procesos	2	Portátiles para diseño y conexión a servidor para ambiente de pruebas.
<b>Actividad 5 Implementación y capacitación</b>	3 días	Diseñador software y gestor de procesos	2	Video-beam y dispositivos móviles
<b>Actividad 6</b>		Diseñador de software y		





<b>Mantenimiento daño o actualizaciones.</b>	Sin definir	profesional de base de datos.	1	Equipo portátil y servidor de base de datos.
--	-------------	----------------------------------	---	--

### Flujograma



# STORY BOARD-LINK

[https://www.storyboardthat.com/corp-privateboards/maria\\_islena1/uci-app/edit](https://www.storyboardthat.com/corp-privateboards/maria_islena1/uci-app/edit)

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			
<p>Problemas con el acompañamiento al paciente durante su estancia en la unidad de cuidados intensivos ya que no se puede realizar un acompañamiento continuo es dependiendo del horario de visitas y estos tiempos son muy cortos y en la actualidad son mas complejos por la situación del covid 19</p>	<p>Nuestros usuarios y beneficiarios son los familiares de los pacientes que se encuentran en la unidad de cuidados intensivos</p>	<p>La solución que se propone es una APP en la cual el familiar del paciente tenga acceso a cierta información sobre el estado de salud de su ser querido</p>	<p>Implementar una aplicación móvil con ayuda de una web institucional en la cual se pueda brindar cierta información sobre el estado de salud del paciente teniendo en cuenta que se debe realizar con un consentimiento informado y una restricción de acceso a dicha información teniendo en cuenta que la historia clínica es un documento privado(resolución 1995 de 1998)</p>

## **BIBLIOGRAFÍA**

<https://www.medintensiva.org/es-apps-medicina-intensiva-articulo-S0210569117300554>

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0210569117300554>

<https://www.ehcos.com/ehcos-my-hospital-la-app-para-medicos-y-hospitales-que-transforma-la-salud/>

<http://www.elhospital.com/temas/Clinin-la-nueva-app-de-hospitalizacion-y-atencion-domiciliaria+116530>

<https://rockcontent.com/es/blog/estrategias-de-comunicacion/>