

AMOCMEDICA

Te acompañamos en todo momento



Implementación de Software en la Tecnología Existente para el Análisis y Diagnóstico de los Pacientes con Problemas de Ritmo Cardíaco, del Departamento de Nariño, Colombia.

www.amocmedica.com.co

App Amocmedica

amocmedica@medical.gov.co

Luis Francisco Buenahora Rodríguez

Roberto Aldemar Ortega Cornejo

Yulibeisy Castro Abril

Creacion de Empresa II

Universidad

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN

Facultad Ciencias Administrativas

Administracion de Empresas

2020



Te acompañamos en todo



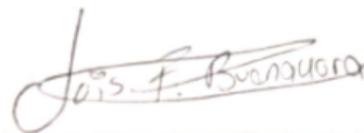
Compromiso de los Autores

Nosotros Roberto Aldemar Ortega Cornejo Identificado con Cedula de Ciudadanía N° 1085898152, Luis Francisco Buenahora Rodríguez Identificado con la Cedula de Ciudadanía N°1082868880, y Yulibeisy Naisellyz Castro Abril Identificada con la Cedula de Ciudadanía N°1082903549. Estudiantes del programa de Administración de empresas de la Corporación Unificada Nacional “CUN” declaramos que:

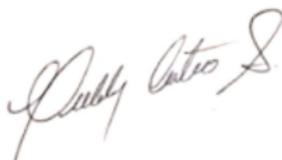
El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, seremos responsable directo tanto legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a las instituciones que hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



ROBERTO ALDEMAR ORTEGA C.
CC. 1085898152



LUIS BUENAHORA RODRIGUEZ
CC. 1082868880



YULIBEISY CASTRO ABRIL
CC. 1082903549



Te acompañamos en todo



Resumen

Asistencia Médica Oportuna en Casa, la cual llamares desde ahora Amocmedical, es una empresa del área de la salud que se encarga de brindar el servicio de atención médica a todas las personas de una manera rápida y segura.

El proyecto de innovación consiste en la adquisición de una manilla que mide el ritmo cardiaco, pulso y la temperatura; estos datos son enviados a su dispositivo móvil y a su vez a los médicos de nuestra clínica, quienes analizarán el estado del paciente y acudirán a ellos de forma inmediata.

Es importante resaltar, que cada manilla y dispositivo será personalizada ya que contara con su historial clínico la cual dará indicaciones dependiendo el estado del paciente, es decir, si el dispositivo percibe que el paciente tiene un ritmo cardiaco acelerado y esta propenso a sufrir de un infarto, este le indicara que está a punto de sufrir un infarto y con base a su historial clínico le brindara las recomendaciones necesarias, ya sea tomar una postura o tomar algún medicamento que pueda tolerar mientras llega el personal de la salud.

Con base a lo anterior, se puede observar que la implementación de estos dispositivos podría salvar muchas vidas, sobre todo aquellas que se encuentran en el campo o lejos de un centro de salud ya que las personas que están cerca del paciente podrían actuar siguiendo las recomendaciones y esperando la llegada de nuestros médicos.



Te acompañamos en todo

Tabla de Contenidos

Compromiso de los Autores.....	III
Resumen.....	IV
Tabla de Contenidos	V
Lista de Tablas	VI
Lista de Figuras.....	VII
Introducción	1
Objetivos.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivo Especifico.....	3
Claves para el Éxito	4
Título 1: Descripción de la Idea de Negocio	5
Título 2: Modelo De Negocio.....	8
¿Cuál es su Modelo de Venta por Internet?.....	9
Título 3: Innovación Sostenible	11
Título 4. Análisis del Sector.....	12
4.1 Estrategia Océano Azul.....	12
1. Identifique quien es su competencia.	12
2. Defina las variables importantes para su idea de negocio.....	12
3. Dele un valor de (1 a 5).....	13
4. Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)	13
4.2 Análisis De Porter	15
Poder de Negociación con los Clientes.....	15
Poder de Negociación con los Proveedores.....	16
Amenaza de Productos Sustitutos.....	16
Amenaza de Productos Entrantes.....	17
Rivalidad Entre los Competidores.	17
Título 5. Estrategia de Productos para Clientes	18
5.1 Estrategias de Productos para Clientes	18
5.1.1 Portafolio.....	20
5.2. Estrategia de precios	21
5.3. Estrategia de Distribución.....	24
5.3.1. Estrategia de Comunicación	25
7. Estrategia de marketing digital	30
8. Métricas claves.....	35
9.1 Localización del Proyecto.....	35
¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?	39
Elabore un cuadro para cada producto (si aplica) y desarrolle el flujograma.....	41
¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto? Realice un listado con cantidad y precios.....	42
Conclusión	48
Lista De Referencias.....	49



Lista de Tablas

Tabla 1 Descripción de la idea de negocio	5
Tabla 2 Modelo de Venta por Internet	9
Tabla 3 Innovación Sostenible	11
Tabla 4 Análisis de Sector	14
Tabla 5 Costos de producción Samsung	22
Tabla 6 Costos de producción de Apple	23
Tabla 7 Balance de Costo y utilidad	24
Tabla 8 Estrategia de Comunicación	25
Tabla 9 Matriz de Desarrollo de Marca	27
Tabla 10 Descripción de infraestructura de Amocmedical	38
Tabla 11 Materias Primas o Insumos para la elaboración y la presentación del servicio	42
Tabla 12 Requerimiento de Operaciones	43
Tabla 13 Ficha Técnica	44



Te acompañamos en todo

Lista de Figuras

Figura 1 Asistencia médica oportuna en casa.....	7
Figura 2 Modelo de Negocio	8
Figura 3 Análisis del Sector.....	14
Figura 4 Manillas Biomédicas	19
Figura 5 Portafolio de servicio Amocmedical	20
Figura 6 Portafolio de servicio Amocmedical	21
Figura 7 Logo de Amocmedical	29
Figura 8 Pagina web Amocmedical (Diseñada en Wix).....	29
Figura 9 Contenido página Web	30
Figura 10 Red social Facebook.....	31
Figura 11 Red social Instagram	31
Figura 12 Visualización de la página de Facebook	32
Figura 13 Análisis estadístico Facebook	33
Figura 14 Estadística de la visualización.....	33
Figura 15 Estadística de la tendencia en Facebook	34
Figura 16 Estadística en Instagram.....	34
Figura 17 Mapa geográfico del departamento de Nariño, Colombia	36
Figura 18 Mapa político de Pasto, Nariño.	37
Figura 19 Plano y ubicación de la sede principal	39
Figura 20 Flujograma (Diseño en Lucid, App).....	41
Figura 21 Mejora de la campaña publicitaria con plantilla (PMV)	47



Te acompañamos en todo

Introducción

El tema de la salud y la atención pronta de los pacientes ha sido un tema de mucha investigación desde los inicios del hombre, es por ello, que día a día se plantean diferentes métodos o se pretende optimizar sistemas y/o dispositivos con la finalidad de reducir la tasa de mortalidad en el mundo.

En Colombia, Según (Rojas & Mayorga, 2018, p. 27) “En el año 2015 hubo 56.4 millones de muertes, de las cuales 15 millones fueron causadas por enfermedades isquémicas del corazón y accidentes cerebrovasculares” por lo cual, este trabajo pretende llegar a la población que sufre de problemas cardiovasculares por medio de una manilla y una aplicación en los teléfonos móvil que lee, almacenan la información del ritmo cardiaco, el pulso y la temperatura y brinda las indicaciones que debe tomar el paciente mientras se acerca el cuerpo médico.

Es importante resaltar que en la actualidad existen diversos dispositivos que permiten el monitoreo del ritmo cardiaco, como por ejemplo el reloj de Samsung, “Galaxy Watch” aunque este dispositivo solo permite medir y registrar los datos obtenidos, esto lo podemos constatar en la publicación que se realizó en la página de dicha empresa, donde aseguran que este dispositivo le permitirá a los usuarios medir y almacenar su presión arterial, además, su aplicación Samsung Health, que interpretara estos datos para que el usuario tome una decisión. (Samsung Newsroom, 2020).

Con base a la información planteada, este proyecto busca mejorar la tecnología existente al crear una aplicación que almacene el historial clínico de los usuarios y además de leer y registrar la información, pueda dar las indicaciones necesarias para que cualquier persona adulta pueda realizar el procedimiento indicado ya sea realizando una mejora de la postura o brindar algún medicamento que el paciente pueda tolerar mientras llega el personal de la salud.

Esta empresa pretende atender a aquellos usuarios que se encuentran en municipio y veredas muy retirados de los centros asistenciales optimizando tiempo y atención al ser atendido en la comodidad de sus casas. Para adquirir nuestros servicios el cliente tendrá muchas opciones de compra como la afiliación presencial, el pago virtual ya sea de forma débito o crédito, además, tenemos convenios con entidades financieras y privadas como NEKII y MOVII en los cuales el cliente podrá cancelar su afiliación, una vez cancelado se estará enviando por correo electrónico la aplicación Amocmedical.



Te acompañamos en todo

Objetivos

Objetivo General

Mejoramiento de software en la tecnología existente para el análisis y diagnóstico de los pacientes con problemas de ritmo cardiaco, del departamento de Nariño, Colombia.

Objetivo Especifico

- Brindar un excelente servicio al cliente con eficacia responsabilidad y confianza.
- Implementación de un programa que contenga el historial clínico de sus usuarios.
- Ser líderes en la atención médica virtual y domiciliaria con calidad, valores éticos, profesionales y empresariales.
- Garantizar el buen desarrollo de los planes de trabajo para que se vea reflejado en los resultados.
- Brindar una adecuada atención 24/7 a nuestros afiliados a través de las aplicaciones y páginas web que utilizamos en nuestra tecnología de punta.



Te acompañamos en todo

Claves para el Éxito

Constancia

Responsabilidad y servicio

Tecnología de punta para que los pacientes tengan una mejor atención medica

Atención oportuna para los pacientes de manera presencial y virtual.



Te acompañamos en todo

Título 1: Descripción de la Idea de Negocio

Tabla 1

Descripción de la idea de negocio

<p>¿Cuál es el Producto o Servicio?</p>	<p>Amocmedical, es una empresa encargada de ofrecer y prestar el servicio de asistencia médica oportuna las 24 horas del día en el municipio de Ipiales, Nariño y sus alrededores, destacándonos ante todo por la parte humana.</p> <p>La idea principal de esta empresa se basa en la detección del ritmo cardiaco, el pulso y la temperatura de nuestros usuarios por medio de una manilla que cuenta con unos sensores que captas estas señales y a su vez las transmiten a su dispositivo móvil y a nuestros médicos.</p> <p>El desarrollo de este nuestro software pretende almacenar el historial clínico de cada usuario y cuando note algún signo fuera del rango normal, enviara un mensaje al paciente con unas indicaciones que permita mitigar la afección que está padeciendo. Cada dispositivo será personalizado según su necesidad, por lo que el paciente podrá experimentar una autoatención pudiendo tomar una postura o ingerir algún medicamento que pueda tolerar mientras llega el personal de la salud, logrando así una atención rápida y oportuna.</p>
<p>¿Quién es el Cliente Potencial?</p>	<p>Esta empresa pretende tener su sede central en Ipiales, Nariño, por lo cual, se pretende atender a todos los ciudadanos de este departamento y sectores aledaños, aunque con un enfoque principal a la población mayor de 40 años, ya que esta es la población propensa a problemas cardiovasculares.</p> <p>Según el departamento administrativo nacional de estadística colombiana, en el 2019 el censo del número de personas que habitan en el departamento de Nariño es de 1,335,521 (DANE, 2019)</p>



Te acompañamos en todo

<p>¿Cuál es la Necesidad?</p>	<p>Esta idea nace de la necesidad de cuidar la salud de todos los Nariñenses sobre todo de aquellas personas mayores de 40 años que viven en veredas o alejados de un centro de salud.</p> <p>La experiencia propia de vivir en este departamento nos hace ver y analizar que las personas que habitan en las veredas no cuentan con una asistencia médica oportuna y al ser personas sin un conocimiento básico de primeros auxilios dificulta su supervivencia.</p> <p>Con esto, pretendemos ingresar a este mercado con dinamismo y con la esperanza de entregar un servicio diferente, con innovación tecnológica, un servicio eficiente-seguros y principalmente con un grupo de profesionales competentes.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Una vez el usuario acceda a nuestros servicios, su historial clínico se registrará en nuestra base de datos, posterior a esto deberá contar con un teléfono móvil donde se le descargara la aplicación y se le hará entrega de la manilla que se encarga de recibir los signos vitales.</p> <p>Con esto buscamos mejorar la tecnología existente al crear una aplicación que almacene el historial clínico de los usuarios y además de leer y registrar la información, pueda dar las indicaciones necesarias para que cualquier persona adulta pueda realizar el procedimiento indicado.</p>
<p>¿Por qué lo Preferirán?</p>	<p>Amocmedical, es una empresa nueva que se perfila como la mejor prestadora de servicio asistencial al contar con la mejor tecnología y el personal capacitado para atender la salud de nuestros usuarios; además, la afiliación es rápida, sencilla y con pocos tramites.</p> <p>Nuestra empresa es ofrecida inicialmente a los habitantes del departamento de Nariño, por lo que se podrá contar con el personal necesario para atender a toda la población afiliada, además, el dispositivo al ser una herramienta innovadora que cuenta con su información personal la hace un sistema personalizado que te recomendará las medidas que debes tomar según sea tu condición mientras llega nuestro personal si no presentas mejoría.</p>



Te acompañamos en todo

	<p>En conclusión, el paciente tendrá la oportunidad de vivir una experiencia de salud diferente, ya que podrá tener mayor conocimiento de su estado de salud en tiempo real al estar monitoreado y a su vez, podrá tener la tranquilidad de que nuestro personal estará pendiente de su evolución y acudir a ellos si su salud empeora en el menor tiempo posible.</p>
--	--

Figura 1

Asistencia médica oportuna en casa

Por qué tu salud y bienestar siempre serán primero, te acompañamos donde estés.



Descarga nuestra APP **Amocmedical** y recibe atención médica vía **TELECONSULTA** o **Videoconsulta** sin salir de casa.

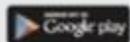


AMOCMEDICAL


VIDEO


TELÉFONO


CHAT




Puedes contactarnos a través de nuestras líneas en Nariño (2) 76264032, en Bogotá 3504302 o a la línea nacional 0180003500322. Servicio Disponible 24/7



Te acompañamos en todo

Titulo 2: Modelo De Negocio

Figura 2

Modelo de Negocio



Te acompañamos en todo

¿Cuál es su Modelo de Venta por Internet?

El modelo de negocio escogido es E-Commerce.

Tabla 2

Modelo de Venta por Internet

¿Como Captará sus Clientes Según el Modelo de Ventas por Internet Escogido?

La información se dará por las distintas formas redes que captará su atención por medio de publicidad que impacte de igual forma seleccionaremos el tipo de clientes por edades para brindar un tipo de publicidad que esté acorde a su pensamiento y demás personas por medios en donde se los pueda localizar y poder entablar una comunicación directa.

El tipo de servicio que brinda se enfocará en dar los mejores resultados con equipos sofisticados y las mejores atenciones partiendo de las estadísticas que se toman de la inconformidad de la mala atención de citas médicas que dan las EPS con los pacientes, esta información nos ayuda a que el paciente tome la decisión de adquirir nuestros servicios con la satisfacción de adquirir buenos resultados, toda esta información se brindara por medio de redes sociales en donde el paciente pueda adquirir sus servicios después de que ingrese con un asesor sus datos, tendrá la posibilidad de adquirir su médico y sacar citas por internet.

Estaremos informando nuestros servicios por redes sociales y mensajes de texto y todo tipo de vía informativa en donde la persona pueda tener acceso a nuestra información.

Se propone que el paciente podrá realizar su afiliación a través de la plataforma de nuestra institución, página web www.amocmedical.com.co, la App o programas como NEKII o MOVII, con las cuales tendríamos convenio, una vez el cliente se haya afiliado se enviará por correo electrónico el programa que el paciente deberá descargar la cual tendrá su historial clínico y a su vez mostrara en tiempo real el estado de salud del paciente. Así mismo, nos enfocaríamos en el marketing digitales, es decir, creando publicidad en YouTube y todas las plataformas digitales existentes, para que las personas adquieran nuestro servicio..

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

Las alternativas para conseguir nuestro servicio son varias, ya que tenemos convenios con entidades privadas que nos brindan su plataforma digital para que el cliente pueda adquirir nuestro servicio, una de ellas como se indicó anteriormente, sería programas de NEKII o MOVII. A su vez, tenemos disponible nuestra APP o la plataforma de nuestra institución www.amocmedical.com.co. Una vez el cliente se afilie, podrá instalar la aplicación en el que se podrá determinar sus signos vitales y las atenciones con los medico se realizar de forma inmediatas, bien sea por las plataformas digitales o con las visitas que el medico realice de manera personalizada.



Te acompañamos en todo

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

Las afiliaciones que se realicen a través de la APP o la plataforma de la compañía, el paciente podrá cancelar a través de pagos PSE, entidades financieras como el Grupo Aval y Bancolombia. Así mismo, tenemos convenios con las plataformas de NEKI y MOVII en donde podrán afiliarse y adquirir o descargar la aplicación.



Te acompañamos en todo

Título 3: Innovación Sostenible

Tabla 3

Innovación Sostenible

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>Producto o servicios ¿El producto tiene un ecodiseño? Si tiene ecodiseño, ya que vamos a tener todo en materia digital.</p>	<p>¿Usa eficientemente el agua? Si utilizamos el agua necesaria. ¿Cómo? Utilizamos llaves para el lavado de manos ecológicas las cuales se cierran una vez se retire las manos, así mismo estamos afiliados a una empresas recolectoras de residuos líquidos y gaseosos para su proceso de eliminación.</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía? Si ¿como? Con Bombillas ahorradoras de luz y sistema de apagados y encendidos automáticos de luz cuando no haya personal en la oficina. Así mismo se utilizaran panel solares. ¿Qué equipos utiliza? Computadores, dispositivo de alta gama que nos ayuda a identificar el estado en tiempo real de nuestros pacientes.</p>	<p>¿Reduce los insumos? Si, Utilizamos Embalaje y enpaque se utiliza termos en ocopor y maletas de plástico reforzado muy bien cerradas que reducen el riesgo de daño del frío, calor, humedad o microorganismos de todo tipo o romperse medicamentos en frascos que dañan el medio ambiente</p>	<p>¿Ha medido su huella de carbono? Si lo hemos realizado. ¿Cuál es el resultado? Nuestra organización ayuda al medio ambiente, por lo que los gases de efecto invernadero que pueda utilizar la compañía no afecta el medio ambiente, ya que es muy mínimo.</p>	<p>¿Qué residuos recicla? En la compañía reciclamos el papel, las cajas en el que vienen los medicamentos. Así mismo, se ha adoptado el protocolo de bioseguridad para el manejo y control del riesgo del Coronavirus COVID-19 en el sector de Agua Potable y Saneamiento Básico, según emitido en la Resolución No.680 de 2020.</p>
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente? Campaña de utilización de cero papeles en la oficina, o utilizar papel ecológico. En lo posible todo se realizara por vía digital en plataformas manejando un archivo en la nube de cada paciente y la adecuada recolección de materiales que dañan el medio ambiente en un proceso de degradación manejado por empresas aptas para tal hecho</p>	<p>Recolectora de agua lluvia que se tratara, para luego ser utilizada para lavado de manos otros usos.</p>	<p>¿Qué medios de transporte utiliza? Utilizamos carros, ambulancias, transporte extramural que contiene consultorio y baño con un manejo adecuado.</p>	<p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? Tarjetas de visita, Plataforma de nuestra página web en el que se podrá observar todo el contenido de nuestra empresa, Así mismo, utilizamos todas publicidad en todas las redes sociales.</p>		<p>la compañía se encuentra afiliada una empresas recolectora de residuos hospitalarios como sólidos materiales, subproductos sólidos, líquidos, gaseosos, que contaminan el medio ambiente para su proceso de eliminación.</p>



Título 4. Análisis del Sector

4.1 Estrategia Océano Azul

1. Identifique quien es su competencia.

Nuestras competencias son las otras empresas de asistencia médica domiciliaria como Ami, Ame, entre otros y lo que nos diferencia de ellos es la implementación tecnológica que utilizamos, ya que una vez el paciente se afilie con nosotros le instalaremos la aplicación denominada Amocmedica en su dispositivo en el que podremos conocer en conjunto su estado de salud, mediante esta aplicación podemos determinar cómo se encuentra la oximetría, el ritmo cardiaco, el pulso y la temperatura y así poder realizar una atención medica oportuna.

2. Defina las variables importantes para su idea de negocio.

Las variables se dividen en 2 internas y externas

➤ Variable internas idea de negocio

Nuestra variable interna lo conforman las capacitaciones que realizamos a nuestro personal de servicio y médico para brindar una atención adecuada y oportuna a nuestros afiliados.

Asi mismo, los precios que manejamos son muy accesibles a la comunidad de Nariño y a sus alrededores, ya que son muy flexibles..

Variable externa.

Asistencia médica Oportuna en casa les ofrece a sus afiliados la adquisición de una manilla que mide el ritmo cardiaco, pulso y la temperatura; estos datos son enviados a su dispositivo móvil y a su vez a los médicos de nuestra clínica, quienes analizarán el estado del



Te acompañamos en todo

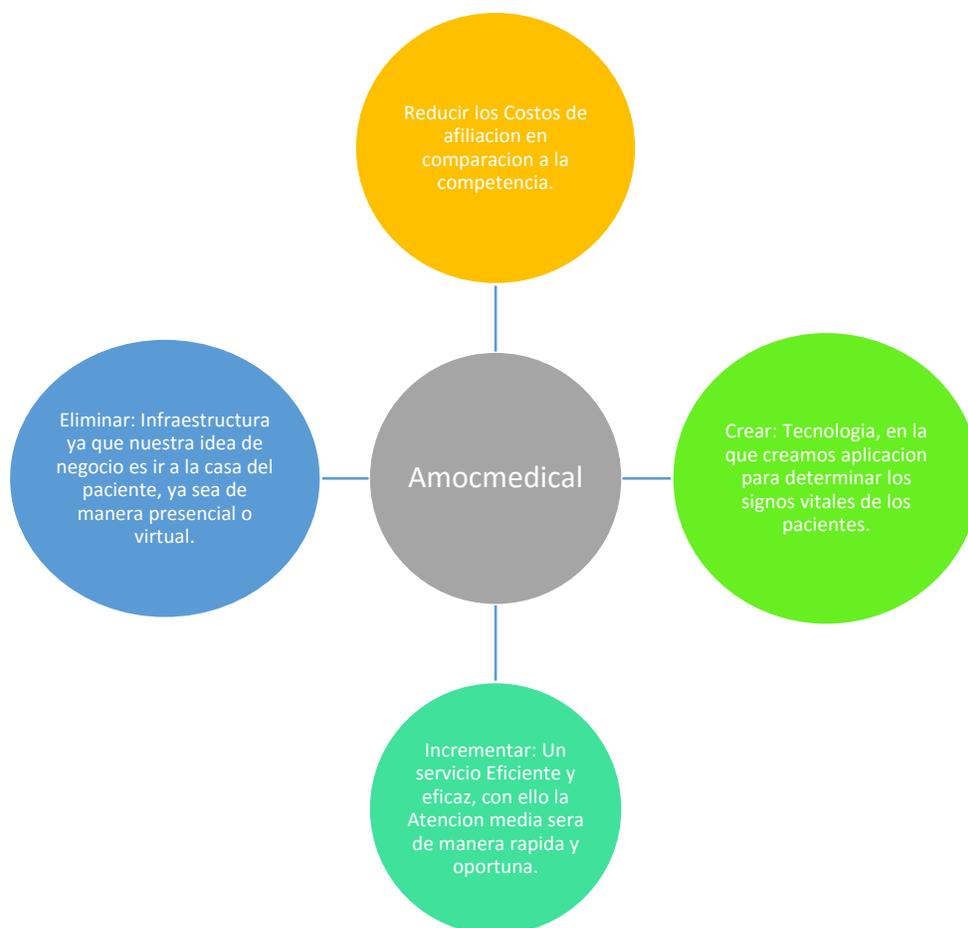
paciente y acudirán a ellos de forma inmediata. Logrando un óptimo servicio a toda la comunidad de Nariño y sus alrededores.

Nos destacamos por ofrecer un servicio novedoso a diferencia de nuestra competencia, y mejorando cada día para brindar un mejor servicio.

3. Dele un valor de (1 a 5)

El valor que le damos a nuestra compañía es 5, dado que trabajaríamos con dispositivos de alta tecnología que ayudaría a monitorear a nuestros usuarios en tiempo real.

4. Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)



Te acompañamos en todo

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

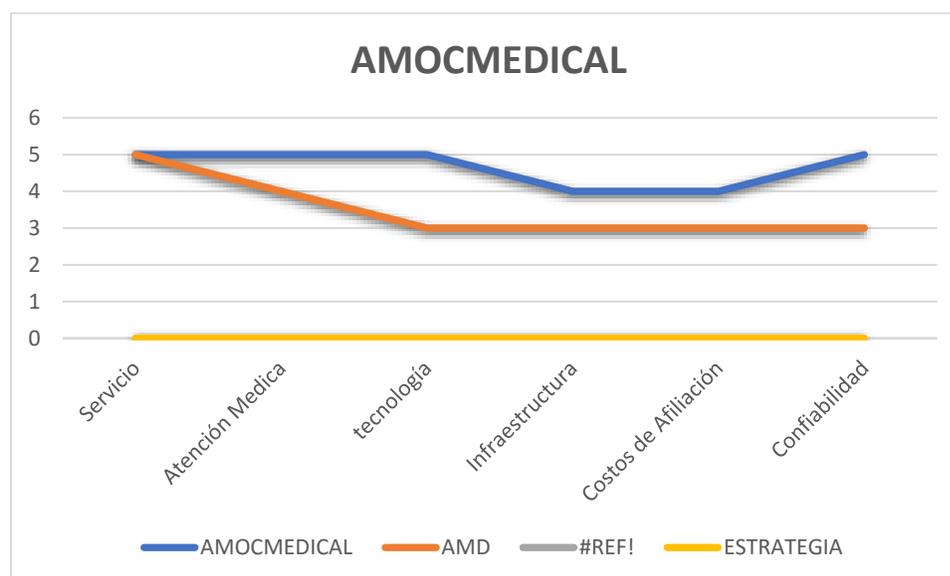
Tabla 4

Análisis de Sector

	Servicio	Atención Médica	tecnología	Infraestructura	Costos de Afiliación	Confiabilidad
AMOCMEDICAL	5	5	5	4	4	5
AMD	5	4	3	3	3	3
ESTRATEGIA	Incrementar	Incrementar	Crear	Eliminar	Reducción	Crear

Figura 3

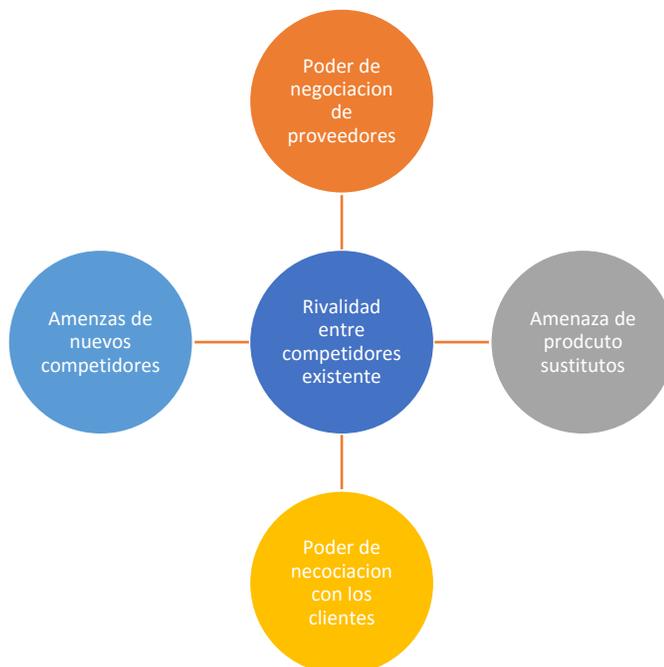
Análisis del Sector



Te acompañamos en todo

4.2 Análisis De Porter

Las cinco fuerzas pueden ayudar a su idea a comprender la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques. Para resolver realice la lectura "CINCO FUERZAS DE PORTER"



Genera la estrategia para cada uno:

Poder de Negociación con los Clientes.

- Realizaremos un descuento 30% por suscripción y vigilar por parte de enfermería cada mes su estado de salud y dar planes de nutrición.
- Cuando el cliente se afilie tendrán la facilidad de descargar la aplicación de Amocmedical a través de playstore o app store y así poder determinar sus signos vitales en línea, es decir, tanto el paciente como el medico podrá observar cómo se encuentra la oximetría, el ritmo cardíaco, pulso y la temperatura, para una mejor atención.



Te acompañamos en todo

- Tenemos convenios con especialistas el cual le brindaran una mejor atención a un buen precio.

Poder de Negociación con los Proveedores.

El poder de negociación con proveedores es una función elemental en la compra de productos, pero se requiere de una estrategia en la negociación con proveedores.

Las cuales pueden ser:

1. Tratarlo como aliado estratégico con sus distintos equipos que se negocien dándole un punto a favor de promocionar su marca.
2. Una variable de arreglo en parte estrategia de descuento para cerrar el trato con proveedores.
3. Si se llega a un acuerdo habrá un tiempo mínimo para el pago. Para que se puedan realizar una posible segunda negociación a crédito y descuento.

Amenaza de Productos Sustitutos.

- Actualmente existen productos que permiten medir el ritmo cardiaco y la temperatura, es por ello, que nuestra idea es mejorar estos procesos incluyendo el historial clínico y con base a esa información, poder recomendar y medicar a los usuarios por medio de la aplicación mientras nuestro personal lo asiste.
- Fidelizar a los clientes y adoptaremos estrategias tecnológicas que levanten barreras para los productos sustitutos, desarrollaremos mayor publicidad y mayores convenios con empresas privadas.



Te acompañamos en todo

- Trataremos de adelantarnos a los acontecimientos: Tratando de visualizar los avances que la tecnología pueda brindar a través del tiempo.

Amenaza de Productos Entrantes.

- Aumentaremos la calidad de nuestro servicio ofreciendo otras atenciones médicas que la comunidad de Nariño requiera.
- Aumentaremos los canales de ventas con nuestra fuerza de ventas y a través de canales tecnológicos.
- Aumentaremos la publicidad a nivel municipal y Departamental
- Constantemente realizaremos promociones para la adquisición y afiliación del servicio.

Rivalidad Entre los Competidores.

- **Captar la atención del cliente y conseguir fidelizarlo** a través de nuestro servicio de Asistencia médica en casa y de manera virtual, por lo que nos aseguramos de que el cliente se sienta confiado y a gusto con nuestro sistema de atención.
- **Le ofrecemos al cliente a diferencia de la competencia una** experiencia única, ya que contará con el servicio tecnológico avanzado a través de la aplicación Amocmedica que podrá conocer en línea con el medico sus signos vitales.



Te acompañamos en todo

Titulo 5. Estrategia de Productos para Clientes

5.1 Estrategias de Productos para Clientes

Los ejes principales de esta idea de negocio se basan en dos ítems, el primero, es una manilla que cuenta con sensores los cuales captan el ritmo cardiaco, el pulso y la temperatura, el segundo ítem, es una aplicación para dispositivos móviles, el cual, se encarga de recibir la información que captura la manilla y a su vez brinda indicaciones según el estado de salud del paciente y la información que contenga su historial clínico.

Con forme a lo anterior, se describen las características de nuestros productos según los siguientes puntos:

Núcleo: Esta idea de negocio se compone de dos componentes, un hardware la parte tangible y un software la parte intangible, la manilla en este caso la parte tangible estará compuesta por silicona de excelente calidad y terminación hebilla de metal y su pantalla será de tipo AMOLED cuyo acrónimo del inglés, significa “Matriz activa de diodos orgánicos emisores de luz”, por su parte el software, podrá ser descargado para celulares con sistema operativo iOS y/o Android.

Calidad: Los componentes de la manilla son de materiales de alta calidad, cuenta con enganche de pernos de liberación rápida para una fácil colocación y su pantalla cuenta con un sistema reforzado de protección a las roturas, en cuanto a la aplicación, al no ser un software de libre descarga se protege la información de todos los pacientes manteniendo el código de privacidad y confiabilidad médico-paciente.

Envase: La manilla es liviana y al ser de un material como la silicona evita magulladuras, heridas o molestias en el cuerpo.



Te acompañamos en todo

Diseño: Su presentación viene en diversos colores, negro, blanco, amarillo y rosa, cuenta con una resolución máxima de 126*29px, en cuanto a las dimensiones la pantalla tiene un largo máximo de 50 mm y un grosor que no suele ser superior a los 12 mm, la carcasa inferior del reloj se une de manera hermética al resto del dispositivo para hacerlo resistente al agua, puede tolerar hasta 30 minutos de inmersión en una profundidad máxima de 2,5 metros.

Figura 4

Manillas Biomédicas



Servicio: Nuestra manilla cuenta con: medidor de frecuencia cardiaca, consumo de calorías, cuenta pasos, registro de sueño, aplicación deportiva, temporizador, clima, alarma, calendario, reloj, cuenta con altavoz, conexión Bluetooth y WiFi, y el pequeño motor para las funciones de vibración. Por su parte, la placa principal, justo por debajo, integra el resto de componentes: batería, memoria, sensor barométrico y la batería es de 380 mAh.



Te acompañamos en todo

5.1.1 Portafolio

Figura 5

Portafolio de servicio Amocmedical

AMOCMEDICAL LE OFRECE LO SIGUIENTE:



**AMOCMEDICAL
CUIDA DE TU
SALUD TODO EL
TIEMPO.**

AMOCMEDICAL
Dirección: Carrera 27 con 17
Pasto, Nariño
Número de teléfono: 4356789
Amocmedical2020.wixsite.com
Amocmedical2020@gmail.com





AMOCMEDICAL
TE ACOMPAÑAMOS EN TODO MOMENTO

- 01** Afiliate a nuestro sistema de salud en casa.
- 02** Adquiere nuestra manilla que estará monitoreando todo el tiempo tu signos vitales, así mismo, te estará comunicando las recomendaciones pertinentes.
- 03** Nuestro software almacenara tu historia clinica, con el fin de brindar una mejor atención de acuerdo a su estado de salud.





Te acompañamos en todo

Figura 6

Portafolio de servicio Amocmedical

Ofrecemos y prestamos el servicio de asistencia médica oportuna las 24 horas del día en el municipio de Ipiales, Nariño y sus alrededores, destacándonos ante todo por la parte humana; nuestro cuerpo médico está comprometido con la salud de todos los nariñenses.

"Siempre cuidaremos de ti en cualquier lugar que te encuentres y a cualquier hora que lo necesites"
-Amocmedical

NUESTROS SERVICIOS INCLUYEN:

- Asistencia médica domiciliaria
- Manilla que mide el ritmo cardíaco, el pulso y temperatura.
- Servicios las 24 Horas
- Software que almacena la historia médica del paciente.

Ofrecemos a nuestros afiliados la adquisición de una manilla que mide el ritmo cardíaco, pulso y la temperatura; estos datos son enviados a su dispositivo móvil y a su vez a los médicos de nuestra clínica, quienes analizarán el estado del paciente y acudirán a ellos de forma inmediata.

Para realizar sus afiliaciones lo podrá realizar través de pagos PSE, Neki, Movii, recibimos todas las tarjetas de créditos.

5.2. Estrategia de precios

Después de hacer un análisis de mercado, donde se indagó sobre manillas o relojes que tuvieran un fin similar a nuestra idea de negocio, se encontró que, según la página oficial de Samsung, el reloj Samsung Galaxy Fit E Smartwatch, tiene un costo mínimo de 200.000 pesos, mientras que el reloj de la compañía Apple tiene un costo mínimo de 750.000 pesos, por otro lado, y pensando en el costo total de adquirir nuestros servicios, encontramos que el pago mensual por la afiliación a una entidad de salud, oscila entre los 35.000 y los 50.000 pesos por persona, dependiendo la zona del país.



Te acompañamos en todo

En cuanto al precio para crear la aplicación, los ingenieros de software cotizaron un monto que oscila entre los 30.000.000 y los 40.000.000 millones de pesos, lo que nos da un costo promedio de 35.000.000 millones de pesos para el programa.

Es fundamental resaltar que, conforme a los datos de la población citados en el inicio de este trabajo, en Colombia mueren cerca de 15 millones de personas por problemas cardiovasculares y teniendo claro que la población del departamento de Nariño es de 1.335.521, nuestra meta es lograr la afiliación de por lo menos de 637 personas en el primer año, con esto se lograría amortizar el costo del software ya que estas personas representan solo un 0,047 % de la población de este departamento, es decir, ni el 1% de la población, por lo cual, se prevé que la recuperación de esta inversión se realice antes de lo proyectado.

De acuerdo a lo planteado, se proyectan dos modelos de costos con la finalidad de analizar cuanto debería ser la inversión inicial:

Tabla 5

Costos de producción Samsung

1. Costos de producción			
Detalle	Precio Unidad	Cantidad	Total
Costo Compra de Software	1,00	1,00	\$ 35.000.000
Costo Compra de Manilla Samsung	\$ 190.000	637	\$ 121.030.000
Total			\$ 156.030.000



Te acompañamos en todo

Tabla 6*Costos de producción de Apple*

2. Costos de producción			
Detalle	Unidad	Cantidad	Total
Costo Compra de Software	1,00	1,00	\$ 35.000.000
Costo Compra de Manilla Apple	\$ 745.000	637	\$ 474.565.000
Total			\$ 509.565.000

Conforme a los costos proyectados solo para la adquisición del software y la manilla se optó por la opción número uno, ya que esta presenta una mayor utilidad y a su vez, presenta un valor asequible para la población; por lo cual, asumimos que el tipo de precio que deseamos implementar es el de **precio de paquete**, el usuario deberá cancelar la primera vez, la aplicación por un valor de 55.000 pesos, la manilla por un valor de 210.000 pesos y mensualmente deberá pagar una afiliación por 45.000 pesos, la cual le da acceso a toda la asistencia médica que requiera.

A continuación, se detalla un análisis de costos y utilidad proyectado para 637 personas, con la intención de amortizar el costo por la compra del programa y la operación de la empresa.



Te acompañamos en todo

Tabla 7*Balance de Costo y utilidad*

Estado Financiero			
Detalle	Precio Unidad	Cantidad	Total
Costos			
Costo Compra de Software	1,00	1,00	\$ 35.000.000
Costo Compra de Manilla Samsung	\$ 190.000	637	\$ 121.030.000
Costos Totales			\$ 156.030.000
Operaciones			
Venta de Software	\$ 55.000,00	637	\$ 35.035.000
Manilla Samsung	\$ 210.000	637	\$ 133.770.000
Afiliación	\$ 45.000	637	\$ 28.665.000
Operaciones Totales			\$ 197.470.000
Utilidad (Operaciones - Costos)			
Ganancia por Software			\$ 35.000
Ganancia por Manilla			\$ 12.740.000
Afiliaciones			\$ 28.665.000
Ganancia al afiliar 1.000 Usuarios			\$ 41.440.000

5.3. Estrategia de Distribución

El rubro central de esta idea de negocio se basa en el área de la salud, por lo cual, nuestros productos y servicios son distribuidos y comercializados por nosotros mismo, aunque se deja abierta la puerta para que otros inversores decidan participar de nuestra idea de negocio por medio de franquicias en otras zonas del país.



Te acompañamos en todo

5.3.1. Estrategia de Comunicación

Tabla 8

Estrategia de Comunicación

MARKETING MIX						
Estrategia	Objetivo o Smart	Como (Describa como llegara al objetivo)	Quien (Con que medio o personas se apoyara)	Cuando (Tenga presente la fecha)	Donde (Defina específicamente el lugar donde lo realiza)	Valor (Aproximación al costo)
Producto	Manilla y software	La manilla será suministrada por una empresa dedicada a la construcción y venta de este elemento, en cuanto al software será creado por una empresa externa	El producto será suministrado por las empresas líderes del mercado, ya sea Samsung o Apple, la aplicación será por medio de una empresa que se dedique a la creación de software.	Tanto el software como el producto nos será entregado cuando se cancele el valor de lo solicitado.	Tanto el software como el producto serán entregados en nuestras instalaciones.	El valor por la manilla según el estudio de mercado tiene un valor de 200.000 pesos si es de Samsung y de 750.000 pesos si es de Appel, en cuanto al software tiene un valor aproximado de entre 30 y 40 millones de pesos.



Te acompañamos en todo

Precio	Que el precio sea lo más asequible a la población	Realizando un análisis de mercado con el objetivo de identificar qué precios maneja la competencia, en cuanto al software realizando varias cotizaciones.	Conforme al estudio de mercado la mejor opción para la compra de la manilla se realizará a la compañía de Samsung y en cuanto al software con la compañía que nos pueda brindar calidad y se ajuste a nuestro presupuesto.	Tanto el valor de las manillas y el programa se deberán pagar antes de adquirir el producto.	Los valores serán cancelados según lo disponga la empresa a la cual se le cancelara el producto o el servicio.	La manilla tendrá un valor de 210.000 pesos por unidad, mientras que la aplicación tendrá un valor de 55.000 pesos por persona.
Promoción y Comunicación	Llegar a todas las personas del departamento de Nariño, sobre todo a aquellas que viven apartada del conurbano.	Se pretende anunciar nuestra idea de negocio por medio de radio, la televisión y los medios digitales ya que pretendemos captar usuarios del campo, por otro lado, se entregará folletos y/o volantes por todas las veredas y municipios	Se contratará personal de la zona para repartir los volantes, se harán anuncios en la radio la televisión y en las redes sociales, las promociones o las formas de pago se realizarán por medio de nuestros aliados financieros.	La publicidad se realizará con 2 meses de anticipación y se mantendrá en el tiempo durante un tiempo aproximado de 4 o 5 meses, luego ira desapareciendo en aquellas plataformas que no tenga mucho impacto.	Nuestro servicio está pensado para ayudar a toda la población del departamento de Nariño, Colombia.	la aplicación tendrá un costo para el usuario de 55.000 pesos, mientras que la manilla tendrá un valor de 210.000 pesos



Te acompañamos en todo

Tabla 9

Matriz de Desarrollo de Marca

Nombre de la idea:		AMOCMEDICA
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
Primer Paso: Diagnostico del mercado	A. Identificación del Sector	Salud, medicina
	B. Identificar marcas en competencia	Samsung, Apple
	C. Soluciones principales y alternativas	Los productos de estas empresas se encargan de identificar o castar los Signos, mientras que nuestra empresa se encarga de realizar monitoreo y a la vez se encarga de dar indicaciones al paciente, con base a la historia clínica.
	D. Tendencias del mercado	La tendencia es comprar las manillas o los relojes solo para controlar una actividad física.
	E. Arquetipo de la Marca	Nos identificamos con el arquetipo Creador ya que buscamos crear algo nuevo para nuestro sector y revolucionar la forma de atender a nuestros usuarios.
Según Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	La percepción es que presentan ideas innovadoras y que se van actualizando el día a día, pero estas no cumplen el objetivo de nuestra idea de negocio, que es recomendar y atender.
	B. Identificar variables del neuromarketing	Las variables que estaremos tratando son las emocióne, la atención y la memoria utilizando las plataformas digitales que marcan tendencia en el mercado actual.
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	Se pretende captar la atención del público haciendo videos publicitarios donde se observen personas en el campo padeciendo algún problema salud y que al usar nuestros productos pueda aliviar su afección.



	B. Identificar Top of heart	Se representará por medio de un médico atrás de una familia en el campo brindándole la asistencia oportuna.
Cuarto Paso: Realidad Material de la Marca	Traducir propuesta de valor en la marca	La propuesta de valor es que cualquier persona que este cerca del paciente pueda brindarle los primeros auxilios sin tener los conocimientos mínimos de salud y esto lo pueden realizar siguiendo las indicaciones que les diga la aplicación, al contar con su historial clínico este podrá indicarle que debe hacer y que medicamentos le puede suministrar mientras llega nuestro personal capacitado.
Quinto Paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales	La estrategia de comunicación se tiene proyectada con dos meses de anticipación antes del producto salir al mercado y esto se debe a que nuestra idea de negocio es una idea innovadora, nuestro punto principal para la publicidad son las plataformas digitales ya que estas son las que más captan usuarios en la actualidad.



Te acompañamos en todo

Figura 7*Logo de Amocmedical***Figura 8***Página web Amocmedical (Diseñada en Wix)*

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

AMOCMEDICAL f @

[INICIO](#) [QUIENES SOMOS](#) [SERVICIOS](#) [CONTACTO](#)

Objetivo General

Mejoramiento de software en la tecnología existente para el análisis y diagnóstico de los pacientes con problemas de ritmo cardiaco, verificar los signos vitales del departamento de Nariño, Colombia.

Objetivos Especifico

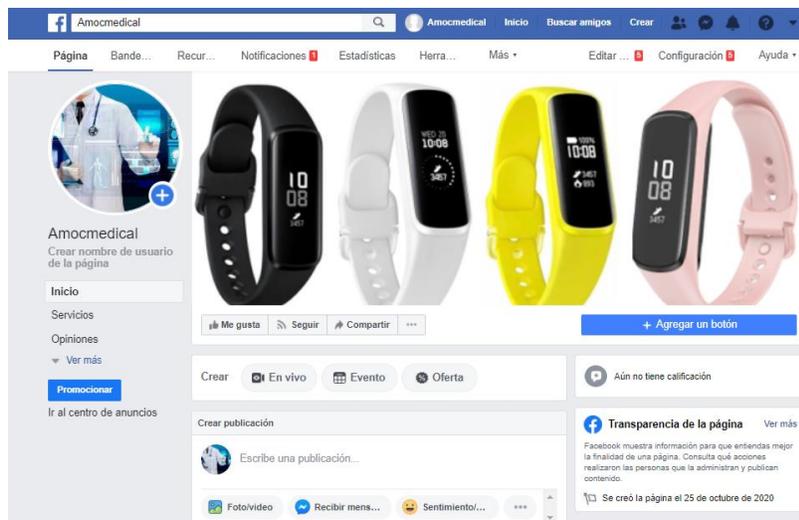
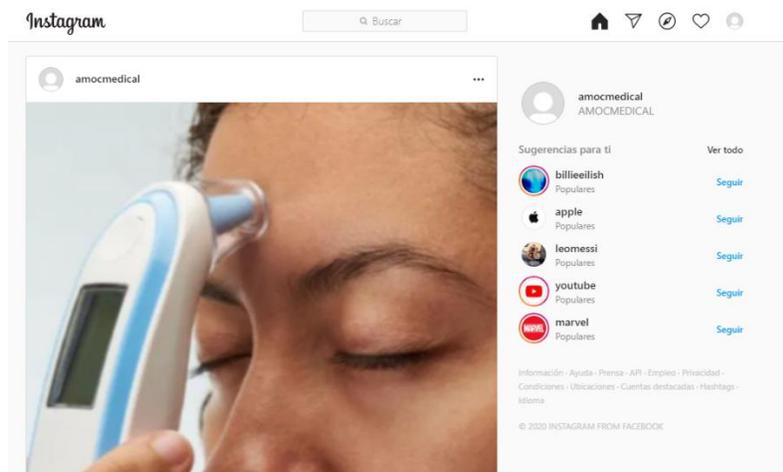
Ser líderes en la atención médica virtual y domiciliaria con calidad, valores éticos, profesionales y empresariales.

Metas

Proyectarnos a ser una empresa numero uno a nivel nacional en la atención de la salud de los pacientes mediante el uso del Software y la manilla que ofrecamos a nuestros clientes, para que se sientan confiados y seguros.



Te acompañamos en todo

Figura 10*Red social Facebook***Figura 11***Red social Instagram*

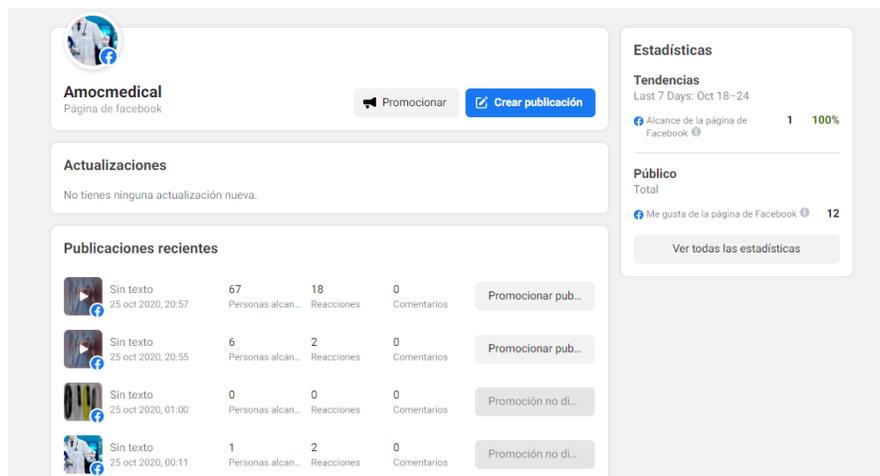
Te acompañamos en todo

Figura 12*Visualización de la página de Facebook*

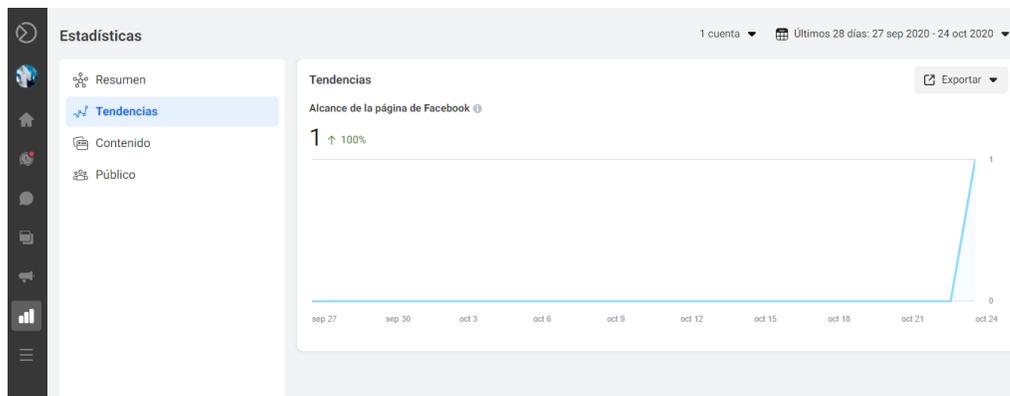
La opción que tomamos para analizar los datos arrojados en nuestra campaña de Facebook Bussiness corresponde a la opción 1, la cual solicita mostrar los pantallazos de las **métricas digitales**(estadísticas) que arroja la publicación del producto en Facebook o Instagram empresarial y presentar el cálculo del **CAV(customer adquisiont cost)** y el **LTV(life time Valué)**.



Te acompañamos en todo

Figura 13*Análisis estadístico Facebook***Figura 14***Estadística de la visualización*

Te acompañamos en todo

Figura 15*Estadística de la tendencia en Facebook***Figura 16***Estadística en Instagram*

Te acompañamos en todo

8. Métricas claves

Para analizar el Customer Acquisition Cost (CAC) se determinó que solo se necesita la capacitación del personal para un buen manejo de las redes sociales, cursos de marketing y servicio al cliente, con base a lo anterior se especifica los gastos:

- Curso de manejo de redes Sociales: 100.000 Capacitación 20 Horas
- Curso de Marketing: 150.000
- Servicio al Cliente: 150.000

Total de los costos: 400.000 pesos.

Para calcular el CAC se utiliza la siguiente ecuación:

$CAC = \text{Gasto total en Captación} / N^{\circ} \text{ de clientes captados}$

$CAC: 400.000 / 12 = 33.333$

Para el cálculo del Lifetime value (LTV) se debe analizar el número de usuarios mensuales que se quedaron como usuario durante un año y dado que esta actividad solo cuenta con un tiempo de vigencia de 10 días, asumiremos que el número de usuarios que se han quedado en un año es de 100 personas, aplicamos la formula tenemos:

$LTV = \text{Gasto total en Captación} / N^{\circ} \text{ de clientes que se mantuvieron durante un año}$

$LTV = 400.000 / 100 = 4.000$

9.1 Localización del Proyecto

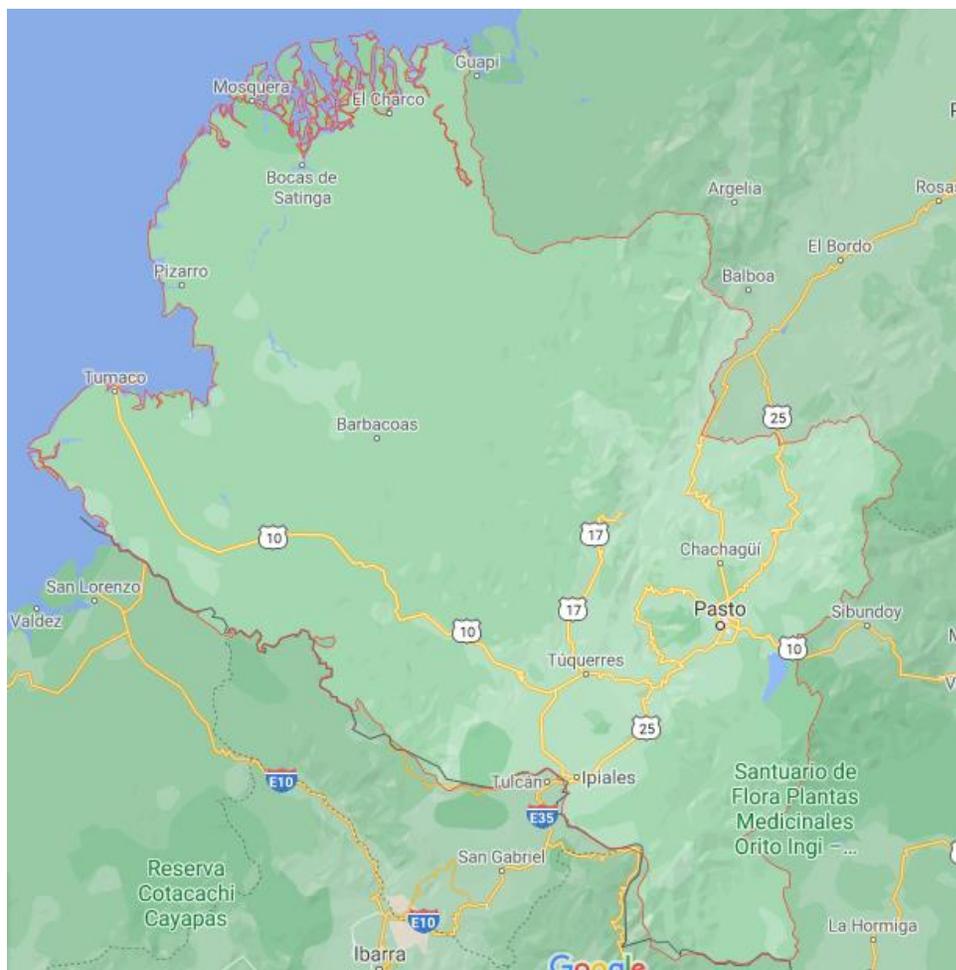
El desarrollo de esta idea de negocio o idea innovadora, se basa en la combinación de varios factores como lo son, una manilla y un software, pero dado a que estos están vinculado al área de la salud, se hace necesario que este cuente con centros de salud y sedes para poder atender a los usuarios que decidan hacer parte de nuestra idea de negocio, con base a lo planteado, se indica dónde podría quedar las instalaciones de nuestras oficinas.



Te acompañamos en todo

Figura 17

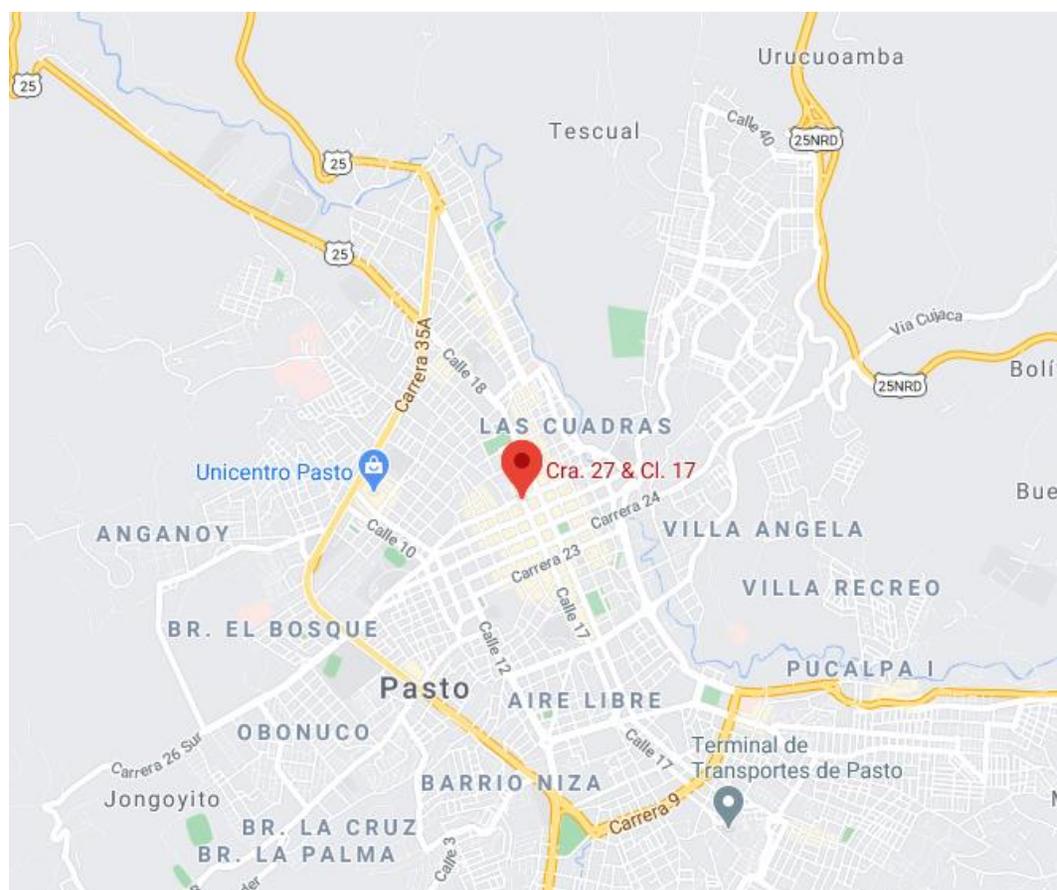
Mapa geográfico del departamento de Nariño, Colombia



MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El desarrollo de ese proyecto se ejecutará en el departamento de Nariño, Colombia.

Tendrá como objetivo principal atender a los habitantes de esta zona del país, haciendo énfasis en los municipios aledaños ya que estos no cuentan con los suficientes centros de salud para atenderlos de forma inmediata.

Figura 18*Mapa político de Pasto, Nariño.*

MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Las oficinas principales estarán ubicadas en la carrea 27 con calle 17 de la ciudad de Pasto, Nariño.

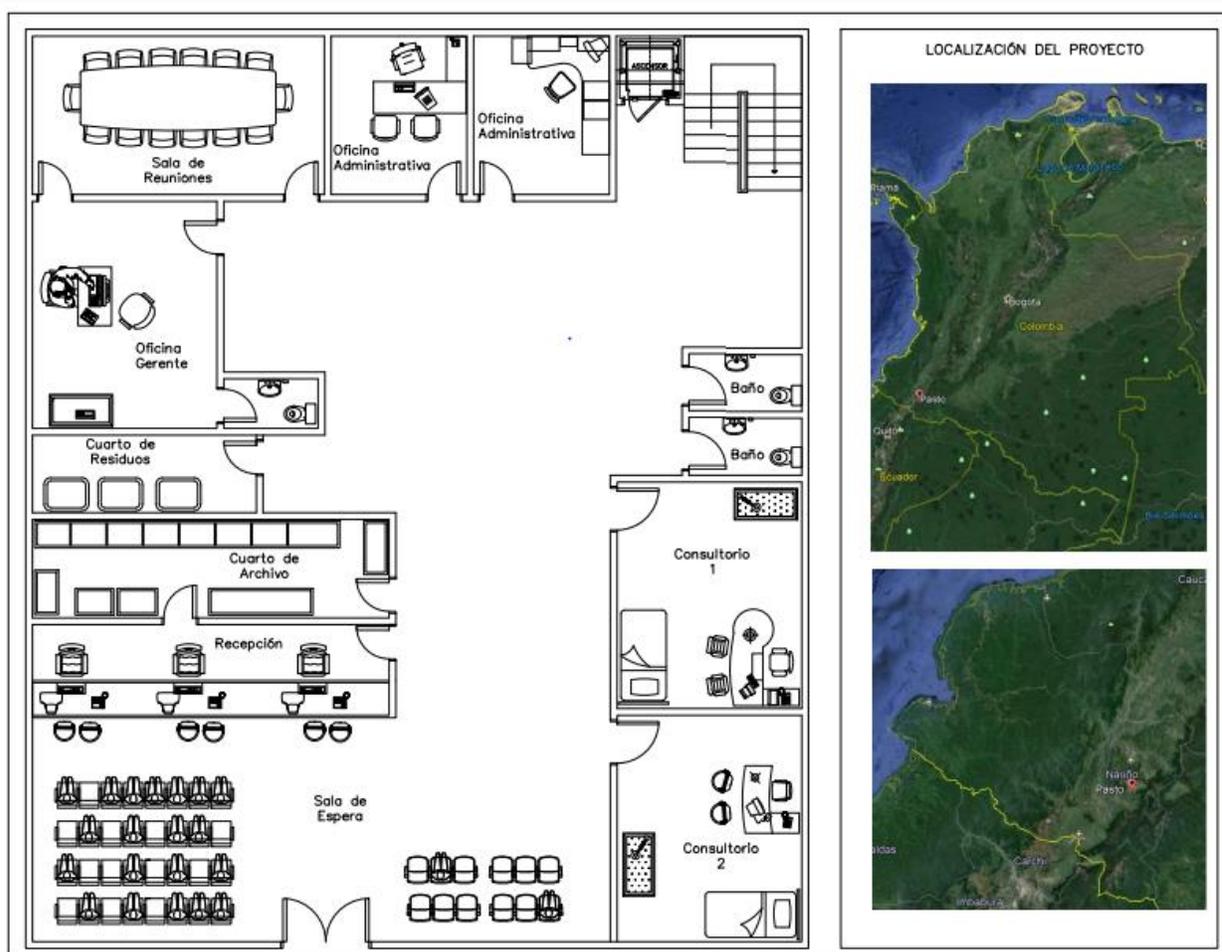
En este lugar quedara la sede principal de la clínica, donde se atenderán los pacientes que requieran una atención de mejor cuidado.



Te acompañamos en todo

Tabla 10*Descripción de infraestructura de Amocmedical*

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura - Adecuaciones Maquinarias y Equipo	Edificio principal	1	3.000.000.000	Muros y pintura para centro médicos
	Sedes en otros municipios	4	100.000.000	Muros y pintura para centro médicos
	Ambulancia	5	120.000.000	Vehículos con equipamiento médicos de racionamiento
Equipo de comunicación y computación	Computadores	30	1.200.000	DELL, HP con alto grado de almacenamiento.
	Celulares	15	300.000	Con todos los aplicativos y suficiente espacio para almacenamientos.
	Monitores médicos	50	700.000	Marca HP, DELL con alta definición
Muebles y Enseres y otros	Escritorios	80	150.000	De madera roble
	Sillas	450	95.000	Ergonómicas y diseñadas para oficinas
	Camillas	120	180.000	Camillas multifuncionales, cómodas para el paciente.
Otros (Incluido herramientas)	Equipos médicos	300	200.000	Como Oxímetros, tensiómetros, glucómetros entre otros
	Televisores	4	1.200.000	De 42 Pulgadas marca Samsung
	Digiturnos	5	500.000	Marca DELL con marcación automática al momento de terminar la consulta o asesoría
Gastos preoperativos	Capacitaciones	50	1.000.000	Capacitaciones del manejo de los programas, clínicos y de atención al público.
	Brigadas	10	400.000	Visitas a comunidades llevando nuestro portafolio de servicio.

Figura 19*Plano y ubicación de la sede principal*

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

El proceso para adquirir nuestros productos y servicios inicia con la afiliación de los clientes, el usuario deberá realizarse una serie de exámenes en nuestras instalaciones para recopilar información referente a su estado de salud y a su vez, se estará solicitando el historial clínico en su antiguo centro de salud.



Te acompañamos en todo

Al momento de contar con toda la información necesaria, se estará realizando el proceso de almacenamiento en nuestra base de datos y se programará las indicaciones y/o recomendaciones según sea el caso de cada paciente, siendo este un sistema personalizado.

El siguiente paso consiste en la descarga de nuestra aplicación en su dispositivo móvil, en esta deberá ingresar su usuario y contraseña, y de inmediato quedará activado el servicio. La manilla funciona por medio de bluetooth así que solo será necesario colocarla en su pulso y activar dicha opción para estar monitoreado por la aplicación y nuestro personal médico capacitado.

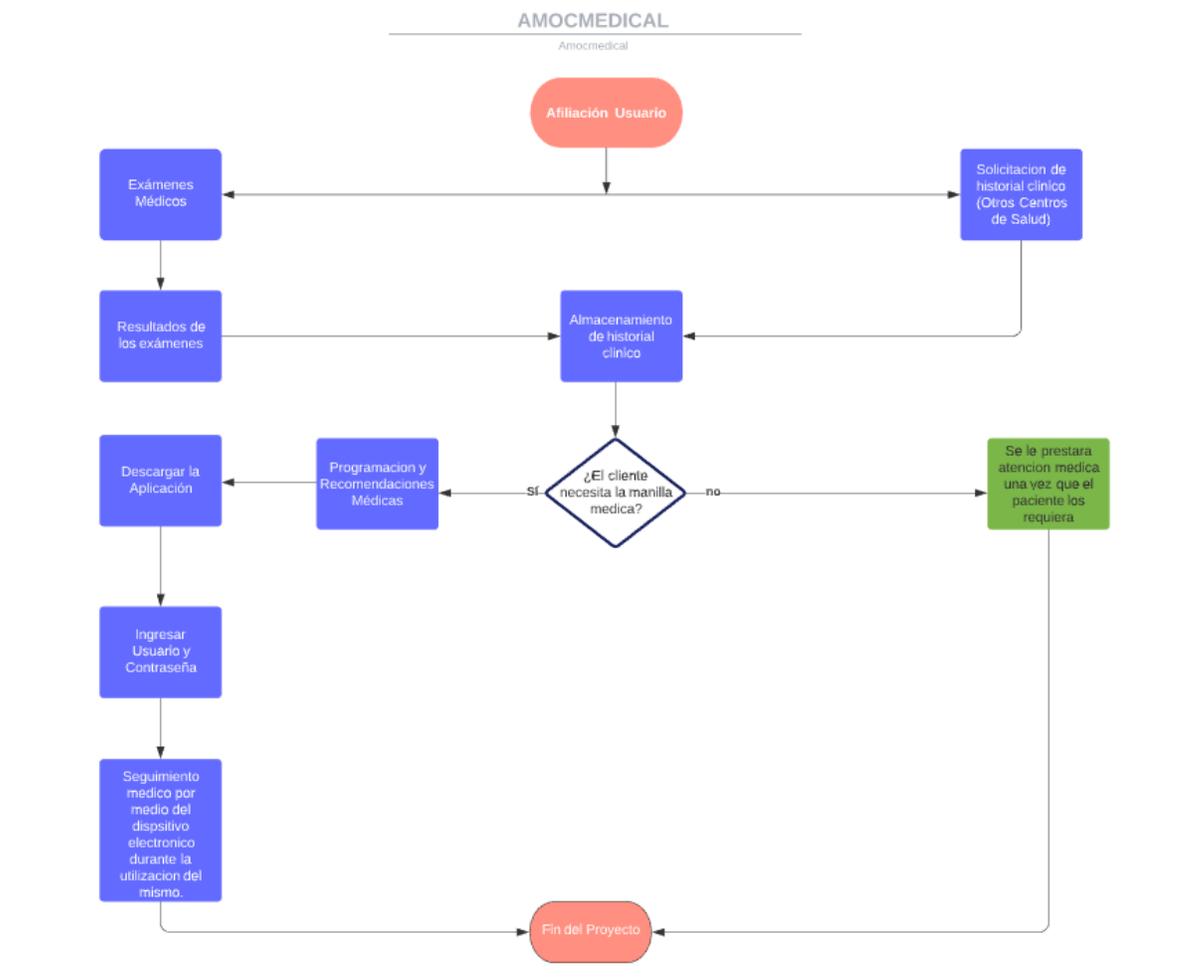


Te acompañamos en todo

Elabore un cuadro para cada producto (si aplica) y desarrolle el flujograma

Figura 20

Flujograma (Diseño en Lucid, App)



Te acompañamos en todo

¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto? Realice un listado con cantidad y precios.

Tabla 11

Materias Primas o Insumos para la elaboración y la presentación del servicio

INSUMOS	Cantidad	Valor Unidad	Valor Total
Manillas por unidad	1	\$ 190.000	\$ 190.000
Software	1	\$ 35.000.000	\$ 35.000.000
Computadores	30	\$ 1.200.000	\$ 36.000.000
Celulares	15	\$ 300.000	\$ 4.500.000
Monitores médicos	50	\$ 700.000	\$ 35.000.000
Vendas Cajas	100	\$ 2.972	\$ 297.200
Alcohol Antiséptico jarra	37	\$ 11.377	\$ 420.949
Algodón hospitalario 500 GR	2500	\$ 700	\$ 1.750.000
Jeringas cajas	2300	\$ 450	\$ 1.035.000
Tapabocas cajas x 50	200	\$ 19.000	\$ 3.800.000
Guantes Quirúrgicos caja x 50	200	\$ 13.000	\$ 2.600.000
DOTACION DE EMPLEADO			
Bata Medica Unisex	16	\$ 63.034	\$ 1.008.544
Gorros x 100 Unidades	100	\$ 926	\$ 92.600
EQUIPOS DE TRABAJO			
Equipo de Órgano y sentido	1	\$ 92.934	\$ 92.934
Fonendoscopio	1	\$ 164.930	\$ 164.930
Tensiómetro	1	\$ 67.000	\$ 67.000
Glucómetro	4	\$ 126.254	\$ 505.016
Pulsioxímetro	4	\$ 74.191	\$ 296.764
TOTAL INSUMOS			\$ 122.315.921



Te acompañamos en todo

Tabla 12*Requerimiento de Operaciones*

Bien/Servicio: AMOCMEDICAL				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/Unidad de tiempo)
Afiliación y Exámenes				
Afiliación Usuario	1 día	Atención al cliente	1	Equipo de computación
Exámenes Médicos	1 días	Químico Bacteriólogo, Optómetro, Auxiliar de enfermería	3	Equipo de computación, Impresoras
Resultados de Exámenes	4 días	Médico, Medico Optómetro	2	Microscopio Laboratorio, Microcentrifuga
Solicitud de Historial Clínico (Otros Centros de Salud)	3 días	Médico, atención al cliente	3	Equipo de computación, software
Programación				
Almacenamiento del historial clínico	3 días	Ingeniero de sistemas y enfermera auxiliar	2	Software, equipo de cómputo, equipo de almacenamiento digital
Programación y recomendaciones médicas	1 hora	Asesor de servicio, Medico	2	Equipo de computación
Uso de Programa				
Descargar la aplicación	1 hora	Asesor de servicio, cliente	2	Teléfono Móvil del paciente
Ingresar usuario y contraseña	1 hora	cliente	1	Teléfono Móvil del paciente
Total	15 días			



Te acompañamos en todo

Tabla 13

Ficha Técnica

	AMOCMEDICAL		
	CODIGO: VR 002.5:6	VERSIÓN 001	FECHA 16/11/2020
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
<p>El servicio a ofrecer se denomina “Asistencia Médica domiciliaria” AMOCMEDICAL, que como su nombre lo indica prestamos el servicio de atención médica a las personas a través de una manilla medica que captura el ritmo cardiaco, el pulso y la temperatura del paciente, enviándolo a un software diseñado para almacenar la información y enviarlo al dispositivo del paciente como del médico y así poder generar acciones inmediatas en el momento que se requiera. En el caso que el cliente no requiera la manilla se prestara el servicio de asistiendo a su domicilio en el caso que presente alguna emergencia. Para todos los casos AMOCMEDICAL está presente para atender a los problemas de salud a las personas que se encuentran en sitios donde su desplazamiento a un centro de salud se les dificulta o no desean trasladarse a un centro asistencial, dado que el nivel de complejidad de los problemas no requiere la hospitalización, y se puede dar solución inmediata.</p>			
B. OBJETIVO			
<p>El objetivo es brindar un excelente servicio al cliente con eficacia responsabilidad y confianza, a través de la implementación de Software y la Manilla médica, el cual reporta el análisis y diagnóstico de los pacientes con problemas de ritmo cardiaco, del departamento de Nariño, Colombia.</p> <p>Ser líderes en la atención médica virtual y domiciliaria con calidad mediante una adecuada atención las 24 horas del día y los 7 días a la semana, acompañados de valores éticos, profesionales y empresariales.</p> <p>Brindar una atención óptima al paciente en su medio habitual, facilitando la participación activa de sí mismo y de su grupo familiar para agilizar en lo posible su recuperación o estabilización, siendo necesaria la actuación de un grupo de profesionales adecuadamente formados y comprometidos con la misión de asistencia y cuidados.</p>			
C. METODOLOGIA			
1. Servicio de Divulgación			
<p>En esta sección los clientes y empresarios conocerán nuestros productos, todo el portafolio de servicio y la forma de acceder a ellos de acuerdo a la necesidad que cada uno requiera. Las actividades que se desarrollaran son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación de video institucional - Objetivos de la compañía - Presentación del producto - Ubicación de oficina principal y sedes 			
2. Servicios de aprendizaje			



Te acompañamos en todo

Se pretende dar una charla informativa donde se explique el funcionamiento y operación de nuestros productos, esto constara de:

- Charla magistral
- Participación de los usuarios
- Compartir experiencias para analizar las falencias.

3. Servicio de contacto empresarial

Se pretende generar espacios para dar a conocer nuestros productos y servicios, estos se están realizando en:

- Centros comerciales
- Visitas a empresas
- Visita a ferias de emprendimiento
- Foros en plataformas digitales

4. Servicio asesoría

- Asesoría personalizada
- Asesoría Grupal
- Evaluación plan empresa

5. Servicio de financiamiento

Se realizarán Jornada de financiamiento en todo el departamento Nariñense con la intención de dar a conocer nuestra idea de negocio.

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Es un proceso de atención longitudinal y continua, que se logra a través de la manilla médica. El paciente podrá monitorear de manera constante a través de su manilla sus signos vitales como el ritmo cardiaco, pulso y temperatura, en conjunto con el software que enviará su situación actual de salud a su dispositivo y a nuestro cuerpo médico.

El software almacenara el historial médico del paciente. En caso que el paciente presente una situación de emergencia la manilla lo detectara y enviara la información al software el cual generara recomendaciones médicas de medidas que se deban tomar de manera inmediata según sea su situación de salud. En ocasiones se realiza asistencia en el domicilio del individuo en el caso que lo requiera.

D. DURACION

La duración está condicionado a la permanencia del usuario a nuestra entidad de salud.

E. ENTREGABLES

Se hace entrega de folletos con toda la información de Amocmedical, incluyendo las redes sociales, páginas web entre otros. Así mismo, se le hace entrega al cliente la manilla medica en caso que lo desee y con ello se le descarga la aplicación en el que podrá monitorear su estado de salud.

G. PERFIL DEL CLIENTE

Esta empresa pretende tener su sede central en Ipiales, Nariño, por lo cual, se pretende atender a todos los ciudadanos de este departamento y sectores aledaños, aunque con un enfoque principal a la población mayor de 40 años, ya que esta es la población propensa a problemas cardiovasculares. Así mismo, nuestro perfil del cliente se basa en aquellos clientes que se auto cuidan como los de 25 a 39 años y aquellos que desean que la asistencia médica se le lleve a cabo en la comodidad de su casa como clientes mayores a 50 años.

Según el departamento administrativo nacional de estadística colombiana, en el 2019 el censo del número de personas que habitan en el departamento de Nariño es de 1,335,521 (DANE, 2019)

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO



Te acompañamos en todo

Datos de identificación

Nombre del cargo: Asesor del servicio al cliente

Educación: Técnico o profesional en administración de empresas o carreras afines.

Tipo de contrato: a Termino Fijo

Salario: mínimo más variables, con todas sus prestaciones

Dependencia: Área Administrativa.

Cargo del jefe inmediato: Gerente de Amocmedical

El asesor es el responsable de la relación con los clientes en el departamento de servicios, encargado de analizar las inquietudes, comentarios, preguntas, dudas y asesoramiento de los clientes dirigidos al servicio que ofrece Amocmedical, con el fin de entregarle los beneficios que la compañía le ofrece a sus afiliados

Funciones

Asesorar al cliente en relación a todos los beneficios que ofrece la asistencia médica domiciliaria en el sistema de salud.

Brindar información sobre las características del servicio que ofrecemos acerca de la manilla médica.

Guiar al cliente a utilizar la manilla médica y descargar la aplicación para que pueda conocer su funcionamiento.

Solicitar el historial médico ante las otras entidades de salud.

**Firma del
responsable
del servicio:**

REPRESENTANTE LEGAL

**Nombre
Responsable
servicio**

**del
del**

YULIBEISY
CASTRO ABRIL

Firma:




Te acompañamos en todo

Figura 21

Mejora de la campaña publicitaria con plantilla (PMV)

StoryboardThat PRECIOS MI TABLERO DESCONECTARSE

AMOCMEDICAL *(Editar título)* por amocmedical Actualizado: 11/17/2020

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
<p>7 temas de procesos de atención en internet</p> <p>Se pretende mejorar la visualización y la comprensión de nuestras publicidad en las redes sociales.</p>	<p>Nuestra Manilla Amocmedical captuara tu ritmo cardiaco, pulso y temperatura</p> <p>Nuestro publico especifico son todas aquellas personas con discapacidad visual y auditiva</p>	<p>SUBTÍTULOS</p> <p>El problema se solucionara agregando a nuestros contenidos audios y subtítulos para que aquellas personas con alguna discapacidad mencionada anteriormente tenga la opción de comprender lo que tratamos de transmitir.</p>	<p>Mejorar la publicidad existente incorporando audio y subtítulos</p>



Te acompañamos en todo

Conclusión

Podemos concluir que este proyecto ayudara a muchos ciudadanos de la ciudad de Nariño, donde mediante nuestra plataforma buscamos garantizar estabilidad en los procesos en cuanto al tema de la salud en la región, buscando liderazgo y proyección a nivel nacional en este tipo de mecanismo de Asistencia oportuna a pacientes que se dificulta el desplazamiento a un centro asistencial.

Entre nuestras mayores prioridades como compañía es brindar un excelente servicio, mediante la innovación que como empresa le brindamos a la ciudad de Nariño y sus alrededores, en la que consiste en la adquisición de una manilla que mide el ritmo cardiaco, pulso y la temperatura; estos datos son enviados a su dispositivo móvil y a su vez a los médicos de nuestra clínica, quienes analizarán el estado del paciente y acudirán a ellos de forma inmediata.

Toda esta tecnología de punta hace que aquellos usuarios que se encuentran en municipio y veredas muy retirados de los centros asistenciales optimizando tiempo y atención al ser atendido en la comodidad de sus casas

Podemos concluir en este proyecto que nuestra compañía busca optimizar el tiempo, facilitar el desplazamiento y principalmente conservar la vida de las personas con una Asistencia Oportuna en todo momento que se requiera.



Te acompañamos en todo

Lista De Referencias

DANE. (26 de Julio de 2019). *Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda*. Obtenido de

DANE Información para todos: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/190726-CNPV-presentacion-Narino-Pasto.pdf>

Rojas, C., & Mayorga, W. (2018). Principales causas de la mortalidad en Colombia.

Fasecolda(171), 27-35.

Samsung Newsroom. (21 de Abril de 2020). *Mide tu presión arterial con Galaxy Watch*.

Obtenido de Samsung: <https://news.samsung.com/es/mide-tu-presion-arterial-con-galaxy-watch>



Te acompañamos en todo