

**Movil para PAALCO.
Pacientes de Alto Costo.**

Rodrigo Alarcón Jiménez.
Abril 2018.

CUN.
Bogotá.
Opción de grado
Claudia Rozo

Contenido

Tabla de Contenidos	iii
Capítulo 1 móvil para pacientes de alto costo	1
Móvil para PAAALCO – PAALCO– Es un servicio que se prestara para pacientes de alto costo, los cuales se encuentren inmuno-supridos, esto quiere decir atender a paciente que tenga problemas de alopecia, donde se puede hacer un cambio para que el paciente se sienta bien físicamente y que por dentro se motive a estar mejor, ya que si el paciente se siente bien por dentro se sentirá mejor por fuera, mi fundación será pacientes que tengan el autoestima baja que cuando vean su móvil se sienta satisfechos de que van a salir renovados, y esto ayudara a llevar su tratamiento mejor. Título 2	1
Marco estratégico 3.	4
Capítulo 2	4
MISION: Ser la primera móvil en atención a pacientes que tiene problemas alopécicos o con diagnósticos de alto costo VIH CANCER GRAN QUEMADO y enfocados a prestar un servicio óptimo para que nuestros clientes se sienta de la siguiente manera que si se ve por fuera bien se siente mejor por dentro.	4
VISION: Ser líder a nivel nacional y que en 5 años seamos reconocidos como IPSA (Instituto Prestador Servicios Alopécicos) de su móvil para PAALCO y que el cliente nos identifique como su aliado en cambio personal, dando lo mejor de nosotros en tecnología y atención.	4
VALORES CORPORATIVOS. El valor agregado es trabajar con empeño y dedicación para nuestros pacientes que requieran de nuestros servicios.	5
A) Respeto es uno de nuestros principales valores para nuestros pacientes	5
B) Honestidad mantener una comunicación clara y oportuna con nuestros proveedores clientes externo e interno.	5
C) Talento Humano con calidad social para que nuestros clientes se sientan satisfechos, y aportar un granito de arena a nuestra sociedad.	5
Crear alianzas con IPS en el tema de suministros que tengan que ver con el tema dermatológico. C) crear controles para el tema del proceso de aplicación de productos y el manejo de las prótesis capilares.	5
MATRIZ DOFA:	5
Título 2 DEFINICION DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO	6
MERCADO: nuestro objetivo principal es atender a paciente que se encuentren en tratamiento en las siguientes IPS INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROGIA, INSTITUTO FEDERICO LLERAS, FUNDACIONES tanto de Cáncer como de VIH, Hospital Simón Bolívar área Gran quemado, Hospital MISERICORDIA, crear alianzas con las EPS, para prestar este servicio de atención a los paciente que se encuentra dentro de estos diagnósticos ya mencionados.	6
SEGMENTACION DEL MERCADO:	7
Nuestro mercado objetivo son pacientes de alto costo y con problemas alopécicos, pacientes con dificultades de quemadura en cuero cabelludo, nuestro fin es prestar un servicio profesional a nuestros clientes con el objetivo de crear prótesis capilares, y ser adhesivas a cuero cabelludo, nuestro gran misión es prestar este servicio a pacientes	

de estratos I II III, y a pacientes de estratos más altos que generen un pago que corresponda con su clasificación de estrato.	7
INVESTIGACION DE MERCADO	7
NECESIDADES DE INFORMACION: nuestro fin en común es querer analizar el tema como quiere el paciente quedar cuando tenga su prótesis capilar ya terminada, la idea es tener un software donde el cliente vea como quedara al final de su tratamiento, y poder designar el pos tratamiento, ya que es muy importante que el cliente sepa cómo lavar el cabello y si tiene algún inconveniente se pueda comunicar con nosotros, crearemos un grupo en WhatsApp donde nuestro cliente pueda comunicarse con nosotros para brindar un mejor servicio en línea, donde nos podrán ver y así mismo informarle todo en cuanto su proceso e inconvenientes que se le presente.	7
Que queremos saber de nuestro cliente.	8
OBJETIVOS DE INVESTIGACION:	8
Crear una necesidad de servicio a paciente que presentan los diagnósticos anotados con el fin de que su autoestima crezca más con su tema de diagnóstico, en estos momentos no existe en Colombia una MOVIL para atención a pacientes este tipo de problemas, ni tampoco un sitio donde presten este servicio de atención, nuestra fundación será una oportunidad de ayudar y crear un nuevo servicio ya que esta población se encuentra abandonada por el estado, puesto que prestan su servicios médicos pero el tema de asesoramiento de imagen, no existe, al tener esta nueva oportunidad de atención será una mejor opción de vida para aquellos paciente que se encuentran con el autoestima baja.	8

Capítulo 1

móvil para pacientes de alto costo

Móvil para PAAALCO – PAALCO– Es un servicio que se prestara para pacientes de alto costo, los cuales se encuentren inmuno-supridos, esto quiere decir atender a paciente que tenga problemas de alopecia, donde se puede hacer un cambio para que el paciente se sienta bien físicamente y que por dentro se motive a estar mejor, ya que si el paciente se siente bien por dentro se sentirá mejor por fuera, mi fundación será pacientes que tengan el autoestima baja que cuando vean su móvil se sienta satisfechos de que van a salir renovados, y esto ayudara a llevar su tratamiento mejor. Título 2

La fundación móvil PAALCO, es un idea que llevo como cinco años tratando de aterrizarla, he trabajado con pacientes los cuales han tenido un proceso dificil de llevar en su enfermedad tanto en hombres como en mujeres, porque para pacientes inmuno-suprimidos, para cambiar su autoestima, con esto quiero abarcar una gran población que sufren de enfermedades de alto costo, VIH, CANCER, INSUFICIENCIA RENAL, GRAN QUEMADO, ALOPECICOS CRONICOS, entrar en una población que muchas veces no tienen para su tratamiento médico, y yo sé que con esto pueda generar una gran ayuda y mejorar su autoestima.

En todo el cambio que ha tenido la LEY 100 y en su proceso de mejorar han abarcado el tema de tratamiento psicológico “consulta de 15 minutos”, donde muchas el paciente sale más deprimido de lo que entro, yo quiero cambiar esto, que mi paciente llegue y salga renovado, que salga con una sonrisa, que se vea atractivo para él y la demás gente, sin que sepan a primera vista que tiene una enfermedad de alto costo, quiero que esto se pueda incluir en el tema de las EPS, que sea gratis para pacientes de estratos 1,2,3 y que se encuentre dentro del proceso de promoción y prevención. Porque en este cajón de promoción y prevención para que no tenga que cancelar nada y que se pueda promover su felicidad. Para los estratos de 4 y 5 deberán cancelar cuota moderadora y copago.

¿Por qué una móvil? quiero llegar a toda COLOMBIA, a todo departamento, a toda localidad, a todo barrio, a cualquier vereda, que el paciente no se estrese por el tema de dinero para transportarse, que su móvil llegue a atenderlo.

La móvil contara con 05 puesto de trabajo, con personal altamente calificado, donde se hará una evaluación diagnostica, y con su número de cedula, se empezara a llevar su tratamiento.

Visagismo de cada persona será minuciosamente analizado y computarizado, tener un software para que el paciente vea cuál es su evolución y como va hacer su cambio. Todo quedara con visto bueno del paciente, la idea es que siente bien, que se vea agradable.

Proceso cuando llegue el paciente a la móvil, música de fondo alegre, quiero la móvil llena que este por dentro solo espejo, mis colaboradores deben ser los mejores en servicio al cliente, todo debe cumplir con las normas de sanitarias vigentes, RESOLUCION 2117 2010 esto habla de apertura de establecimiento, RESOLUCION 2827 2006 Manual de bioseguridad

Una vez abierto al público, el propietario o representante legal del establecimiento podrá solicitar visita higiénico sanitaria a la oficina de atención al medio ambiente de la Unidad de Servicios de Salud que tenga jurisdicción sobre la localidad, con el fin de otorgarle el concepto sanitario respectivo

<http://www.saludcapital.gov.co/sitios/SectorBelleza/Paginas/Establecimientos.aspx>

Como va hacer el proceso de cambio quiero hacer unas prótesis capilares que se puedan quedar pegadas al cuero cabelludo utilizando cabello natural e insumos 100% naturales, que para que nuestro paciente no tenga inconveniente con este tema, estas prótesis capilares contarán con un estándar de calidad que nuestro clientes quedaran satisfechos de este producto, la idea es que el paciente quede con su prótesis adherida a su cuerpo sin ningún tipo de problema, que si hizo viento, que si se agacho, que si se bañó, que no tenga ningún problema que quede como su propio cabello, se deberán hacer controles cada dos meses para ver cómo va con su prótesis, se realizara también un estudio donde

el paciente si llegase el caso de que no cuenta con cejas se pueda hacer y enseñar al paciente como puede marcarlas para que no está esperando a que llegue la móvil, para hacer sus cejas, se deberá hacer un producto natural que pueda ayudar a remover la prótesis para ver cómo está el cuero cabelludo, en casos de que el paciente no tengo más opción si no el tema de su prótesis se seguirá con su tratamiento cada dos meses, pero si por el contrario el paciente tiene opción de crecimiento de cabello se deberá aplicar un tratamiento que no valla a dañar su capa capilar, para estos ultimo casos se deberá hacer seguimiento cada mes.

Marco estratégico 3. MARCO LEGAL RESOLUCION 2117 2010 esto habla de apertura de establecimiento, RESOLUCION 2827 2006 Manual de bioseguridad.

Capítulo 2

MISION: Ser la primera móvil en atención a pacientes que tiene problemas alopecicos o con diagnósticos de alto costo VIH CANCER GRAN QUEMADO y enfocados a prestar un servicio óptimo para que nuestros clientes se sienta de la siguiente manera que si se ve por fuera bien se siente mejor por dentro.

VISION: Ser líder a nivel nacional y que en 5 años seamos reconocidos como IPSA (Instituto Prestador Servicios Alopecicos) de su móvil para PAALCO y que el cliente nos identifique como su aliado en cambio personal, dando lo mejor de nosotros en tecnología y atención.

VALORES CORPORATIVOS. El valor agregado es trabajar con empeño y dedicación para nuestros pacientes que requieran de nuestros servicios.

A) Respeto es uno de nuestros principales valores para nuestros pacientes

B) Honestidad mantener una comunicación clara y oportuna con nuestros proveedores clientes externo e interno.

C) Talento Humano con calidad social para que nuestros clientes se sientan satisfechos, y aportar un granito de arena a nuestra sociedad.

Crear alianzas con IPS en el tema de suministros que tengan que ver con el tema dermatológico. C) crear controles para el tema del proceso de aplicación de productos y el manejo de las prótesis capilares.

MATRIZ DOFA: Para cada cuadrante plantear un objetivo y una tarea o acción concreta, con tiempo e indicador. Recordar que apunta a los misionales y a la visión. Ir dando forma a los temas de mercado para alimentar el tema de plan de mercadeo.

<ul style="list-style-type: none"> ● Nuevo servicio ● Montar móvil ● Financiamiento ● Darnos a conocer ● Ganarnos la confianza 	<ul style="list-style-type: none"> ● Generador de empleo ● Servicio de belleza domicilio ● Oportunidad de ayudar a pacientes ● Crear prótesis con cabello 100% natural ● Tecnología asesoramiento
<ul style="list-style-type: none"> ● Conocimiento en tratamiento capilar ● Servicio Nuevo pacientes alto costo ● Móvil de servicios de peluquería ● Prótesis capilar que no se cae ● Servicios de peluquería a domicilio ● Producto nuevo pegado a cuero cabelludo ● No existe competencia ● Pacientes de bajos recursos 	<ul style="list-style-type: none"> ● Productos no sean compatibles con los pacientes ● Financiación ● Analizar si es mejor manejarlo como una fundación o que este cubierto por la LEY 100

Título 2 DEFINICION DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO

MERCADO: nuestro objetivo principal es atender a paciente que se encuentren en tratamiento en las siguientes IPS INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROGIA, INSTITUTO FEDERICO LLERAS, FUNDACIONES tanto de Cáncer como de VIH, Hospital

Simón Bolívar área Gran quemado, Hospital MISERICORDIA, crear alianzas con las EPS, para prestar este servicio de atención a los paciente que se encuentra dentro de estos diagnósticos ya mencionados.

SEGMENTACION DEL MERCADO:

Nuestro mercado objetivo son pacientes de alto costo y con problemas alopécicos, pacientes con dificultades de quemadura en cuero cabelludo, nuestro fin es prestar un servicio profesional a nuestros clientes con el objetivo de crear prótesis capilares, y ser adhesivas a cuero cabelludo, nuestro gran misión es prestar este servicio a pacientes de estratos I II III, y a pacientes de estratos más altos que generen un pago que corresponda con su clasificación de estrato.

INVESTIGACION DE MERCADO

NECESIDADES DE INFORMACION: nuestro fin en común es querer analizar el tema como quiere el paciente quedar cuando tenga su prótesis capilar ya terminada, la idea es tener un software

donde el cliente vea como quedara al final de su tratamiento, y poder designar el pos tratamiento, ya que es muy importante que el cliente sepa cómo lavar el cabello y si tiene algún inconveniente se pueda comunicar con nosotros, crearemos un grupo en WhatsApp donde nuestro cliente pueda comunicarse con nosotros para brindar un mejor servicio en línea, donde nos podrán ver y así mismo informarle todo en cuanto su proceso e inconvenientes que se le presente.

Que queremos saber de nuestro cliente.

OBJETIVOS DE INVESTIGACION:

Crear una necesidad de servicio a paciente que presentan los diagnósticos anotados con el fin de que su autoestima crezca más con su tema de diagnóstico, en estos momentos no existe en Colombia una MOVIL para atención a pacientes este tipo de problemas, ni tampoco un sitio donde presten este servicio de atención, nuestra fundación será una oportunidad de ayudar y crear un nuevo servicio ya que esta población se encuentra abandonada por el estado, puesto que prestan su servicios médicos pero el tema de asesoramiento de imagen, no existe, al tener esta nueva oportunidad de atención será una mejor

opción de vida para aquellos paciente que se encuentran con el autoestima baja.

encuesta online - atención a paciente alto costo y alopecias - Google Chrome
 Es seguro | https://www.encuestafacil.com/RespiWeb/Cuestionarios.aspx?EID=2309708&MT=X#Inicio

Vista previa de la encuesta. Las respuestas no se almacenan. El link definitivo se encuentra en "Links a encuesta"

encuestafacil

atención a paciente alto costo y alopecias

Abandonar-> Continuaré más tarde

1.- Cambia este titulo por el de la página

*1. Conoce alguna institución que preste servicio de atención a paciente con diagnósticos de VIH CÁNCER GRAN QUEMADO Y ALOPECIAS con el objetivo de asesorarlos en imagen

sí conozco
 no conozco

*2. Le gustaría que existiera una Institución prestador de Servicios Atención en asesoramiento de imagen para paciente de alto costo.

sí
 no

*3. Cree que es importante para estos pacientes tener una Fundación que preste este servicio y porque

sí
 no
 por que?

*4. Le gustaría que este servicio se prestara

localidad
 oficina
 INSTITUTO PRESTADOR SERVICIO SALUD

*5. Le gustaría que este servicio estuviera incluido dentro de su sistema de salud, o que se prestara por medio de una Fundación donde cancelara un valor mínimo para este servicio

salud
 fundacion

Fin->

100%

Encuestafacil.com no es responsable de ningún contenido enviado y/o incluido en esta encuesta.

Creo gratis tus encuestas online encuestafacil.com

Estas son las preguntas realizadas en la respectiva encuesta número de personas encuestadas son 150.

. Conoce alguna institución que preste servicio de atención para paciente con diagnósticos de VIH CÁNCER GRAN QUEMADO Y ALOPECIAS con el objetivo de asesorarlos en imagen

Si conozco

No conozco

*2. Le gustaría que existiera una Institución prestador de Servicios Atención en asesoramiento de imagen para paciente de alto costo.

Si

No

3. cree que es importante para estos pacientes tener una Fundación que preste este servicio y porque

Si

No

¿Por qué?

4. Le gustaría que este servicio se prestara

Localidad

Oficina

INSTITUTO PRESTADOR SERVICIO SALUD

5. Le gustaría que este servicio estuviera incluido dentro de su sistema de salud, o que se prestara por medio de una Fundación donde cancelara un valor mínimo para este servicio

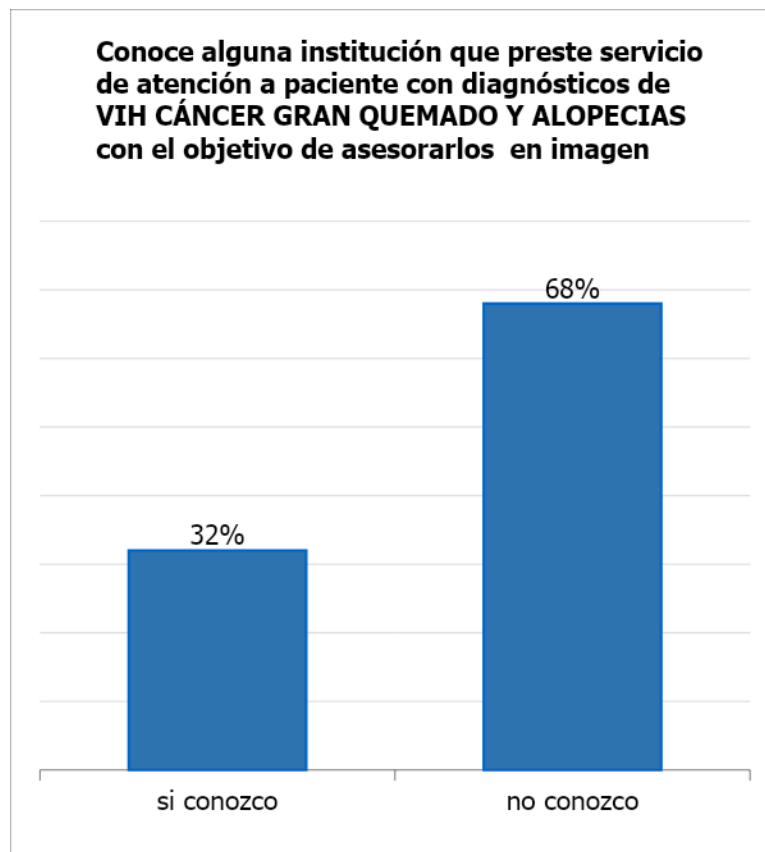
Salud

Fundación

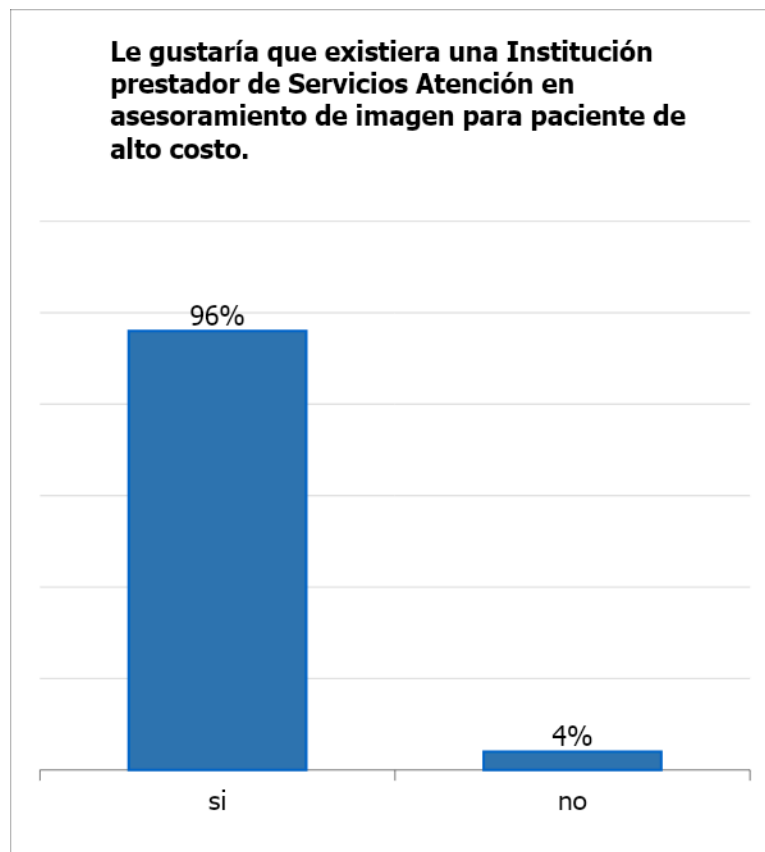
APLICACIÓN DE LA ENCUESTA: se realizó la respectiva encuesta dando como resultado 150 personas encuestadas las cuales respondieron las 5 preguntas que se encuentra plasmadas.

Conoce alguna institución que preste servicio de atención a paciente con diagnósticos de VIH CÁNCER GRAN QUEMADO Y ALOPECIAS con el objetivo de asesorarlos en imagen.

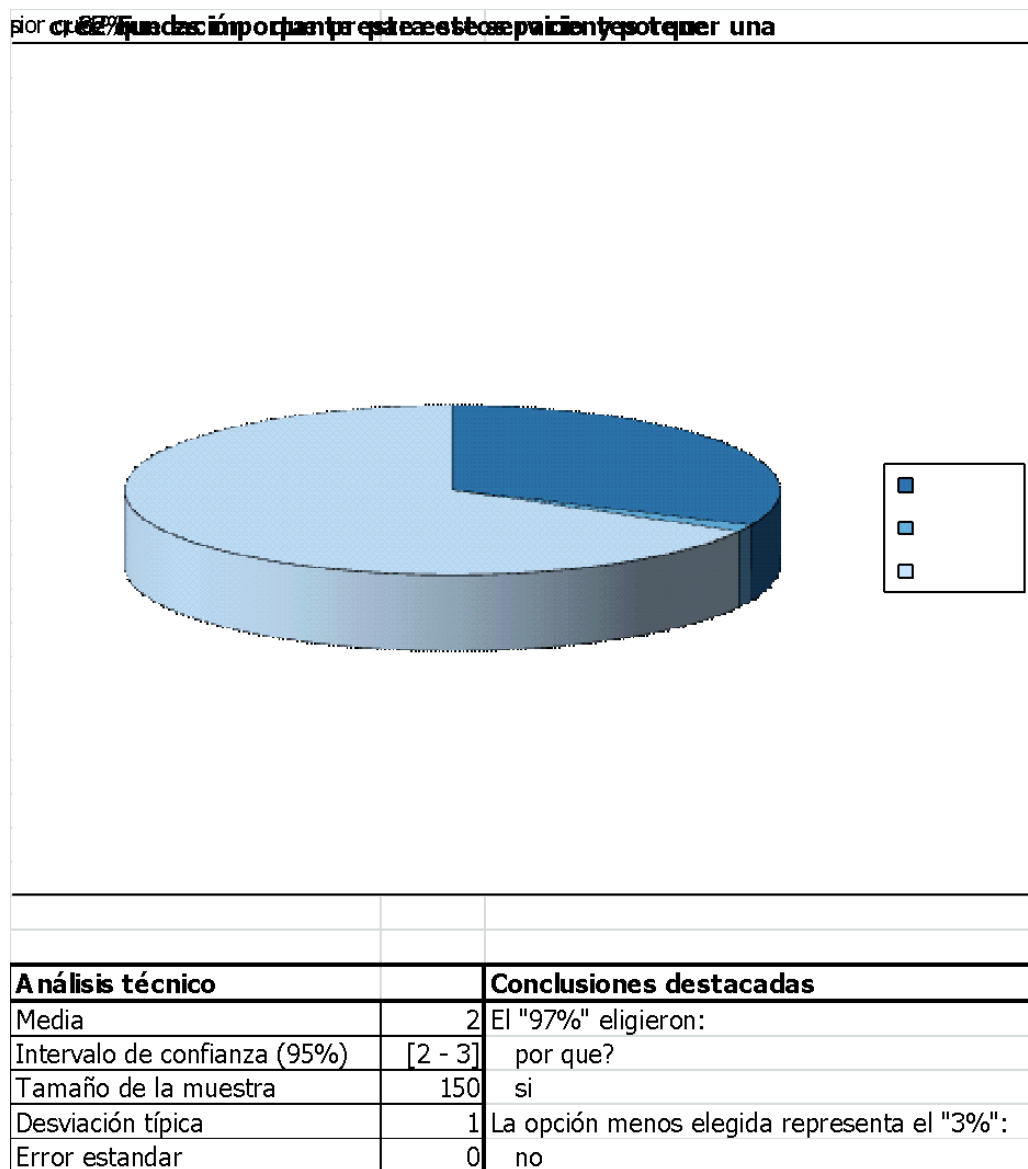
Estos son los resultados.



La opción más escogida fue el no conocen una IPS que preste servicios de alto costo en cuanto a temas de estética o prótesis capilares.

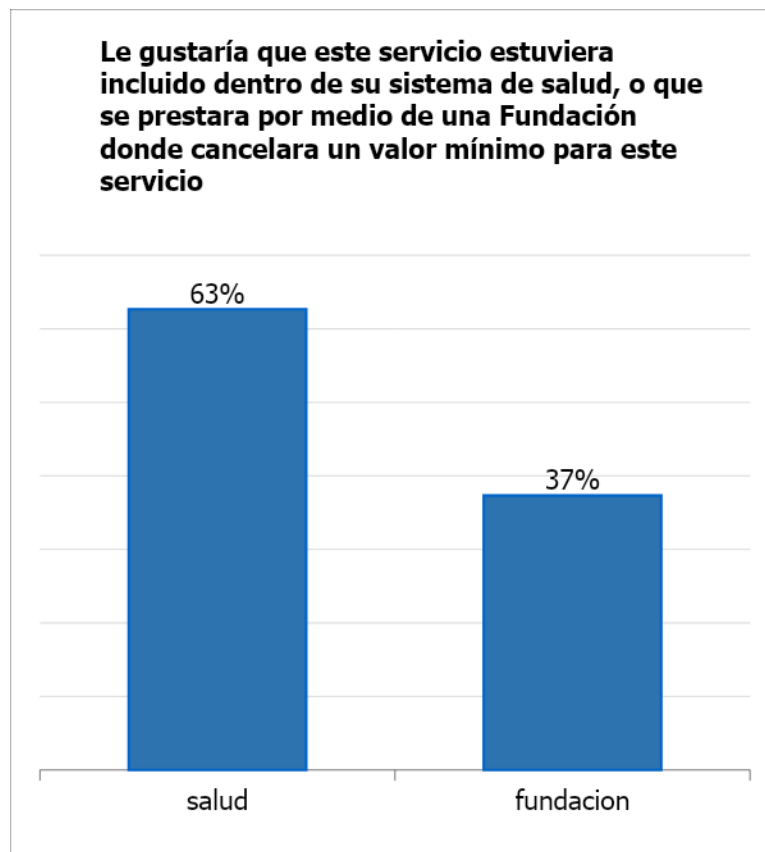


La respuesta en esta pregunta informa el tema que la mayoría de los encuestados están de acuerdo en crear una IPS que preste estos servicios.

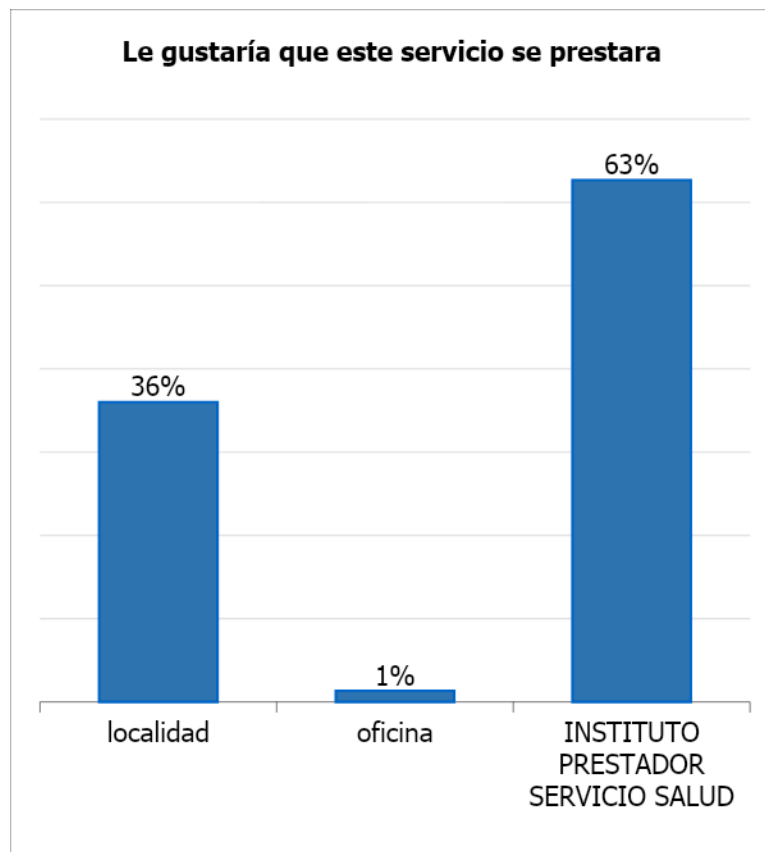


Los encuestados informan que 97 por ciento están de acuerdo que exista una fundación donde se puedan prestar estos servicios. Relaciono las respuestas en la siguiente hoja donde las personas dan su opinión.

Les da calidad de vida		Ayuda a sobrellevar los procesos
Los trabajos sociales son de impacto en el desarrollo de la sociedad		Creo que ayudaría mucho con el autoestima que tiende a bajar ante estas situaciones
Por falta de recursos		Es una forma de subir el autoestima y volver a tener confianza en si mismo
Por inclusión y acompañamiento		Abria un apoyo...y seria mas llevadera su enfermedad.
Apoyo integral y psicológico		Pq si
disminución de costos		PARA QUE AYUDE A MEJORAR SU CALIDAD DE VIDA
Es calidad de vida		TENER MAS ORIENTACION ,DIAGNOSTICOS
Facilitar de puedan curar		porque no hay centros especializados
Aún en momentos de adversidad las personas quieren verse bien		Necesario
Porque algunos no tienen como cubrir sus servicios medicos		Se evitaria q los pacientes mueran menos
Seria más fácil para ellos convivir con la enfermedad		La imagen hace parte fundamental del ser humano. Una buena imagen, te da autoestima.
facilitar los procedimientos de alto costo		Autoestima
Si porque para los seres humanos es importante sentirnos aceptados		Si, mejoraria sus expectativas y calidad de vida
Porq contarían con un apoyo integral en su enfermedad		ayuda mucho a incentivar su autoestima
Para que lleven una mejor calidad de vida		El estado de ánimo de un paciente es importante en la recuperación y la imagen es un gran factor
Por que son pacientes que por su condición muchas veces tienen la autoestima muy baja		Muchos de ellos no tienen la información suficiente
Calidad de vida		Porque en una condición especial como lo son las enfermedades terminales es necesario todas las asesorías que ayuden a tener mejor calidad de vida.
		para las personas que desconocen el tema o no tienen los recursos para acudir a una EPS



La mayoría de personas informan la importancia de tener un servicio que este cubierto dentro del sistema de salud, y el otro porcentaje alto donde dicen que les gustaría que prestaran el servicio por medio de una fundación.



Con estas respuestas la móvil estaría prestando los servicios dentro de las IPS y dentro de la localidad con el fin de hacer desplazarse a los pacientes para prestar nuestros servicios.