



**PRESENTADO POR**  
**DIANA MARTINEZ BERNAL**  
**LUIS TIBAQUIRA PABON**  
**MARIA PAULA ANGULO**

**PRESENTADO A**  
**DIEGO AVILA**  
**DOCENTE. PROYECTO DE GRADO**



**C.U.N NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**CONTADURÍA PÚBLICA**

**BOGOTÁ D.C NOVIEMBRE 2016**

## **CONTENIDO**

1. INTRODUCCIÓN
2. JUSTIFICACIÓN
3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO
4. IDENTIDAD ESTRATÉGICA
5. FUTURO PREFERIDO
6. OBJETIVO GENERAL
7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS VALORES
8. ANÁLISIS DE PESTEL
9. MATRIZ DE ANÁLISIS DE CAMPOS DE FUERZAS
10. CADENA DE VALOR
11. ESTRATEGIA COMPETITIVA
12. ESTUDIO DE MERCADOS
13. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADOS
14. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN
15. ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN
16. PLAN DE MARKETING
17. ESTRATEGIA DE PRODUCTO.
18. ESTRATEGIA DE MARCA
19. ESTRATEGIA DE EMPAQUE
20. ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD
21. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN
22. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN
23. CONCLUSIONES
24. BIBLIOGRAFÍA

## **1. INTRODUCCIÓN**

Tele rx es una empresa que se elaboró con el fin de prestar un servicio que no solo nos beneficia como empresa sino que beneficia a los clientes al tener alternativas que benefician a sus pacientes que presentan dificultades que son notorias en nuestro sistema de salud por lo que siempre se tienen que buscar alternativas que permitan que los problemas que se presentan tengan solución para todos especialmente en nuestro sistema de salud tele rx piensa tanto en solucionar los problemas de falta de lectura de imágenes diagnósticas además tiene como objetivo la preservación del medio ambiente ya que los químicos utilizados para la revelación de estas imágenes dañan la salud de los técnicos de radiología y posteriormente el medioambiente por lo que es una solución que a todos nos beneficia y que explicaremos a continuación

## **2. JUSTIFICACIÓN**

Este proyecto ha sido realizado con el fin de dar a conocer un servicio innovador que tiene como objetivo inicial la colaboración con las zonas apartadas del país que no cuentan con la tecnología adecuada o la falta de profesionales de la medicina radiológica que es fundamental en la definición de un diagnóstico del paciente, colaborando no solo en su entrega inmediata sino en el ahorro de recursos medioambientales ya que no se utilizará más insumos de radiología, papel y adicionalmente el ahorro en gastos de traslados y espera a que un médico radiólogo preste su servicio. Finalmente lo que justifica la razón de ser de nuestra empresa es la entrega en un tiempo que permita definir la conducta a seguir de un paciente.

## **DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATÉGICA**

### **Descripción de la Idea de Negocio:**

Nosotros realizamos la interpretación de imágenes diagnósticas bajo la modalidad de Telemedicina, orientados siempre hacia la seguridad de los pacientes, apoyados en la tecnología de punta, en un equipo humano especializado y comprometido con su labor, generando estrategias de mejora que permitan emitir diagnósticos cada vez más confiables y oportunos, cumpliendo a su vez con la normatividad vigente y con los requisitos de los clientes.

Nuestro negocio realiza la interpretación de imágenes diagnósticas como radiografías y tomografías (t.a.c) el modo que utilizamos esto es la telemedicina que es un método donde los radiólogos interpretan las imágenes que nos llegan una vez realizada la lectura se les envía a los clientes por medio de un sistema de software que les permite conocer el resultado de manera inmediata,

Nuestra idea nace de la necesidad que presenta el sistema de salud en Colombia que es de muchas formas evidente que presenta ineficiencia, por lo que una de las necesidades que vimos que podíamos cubrir era la interpretación de imágenes diagnósticas ya que no siempre las zonas alejadas de nuestro país cuentan con médicos radiólogos que le hagan una lectura oportuna a sus imágenes y le puedan definir la conducta de sus pacientes.

Por lo que nos basamos en la lectura e interpretación de imágenes que permita a los médicos locales definir el paso a seguir de sus pacientes

## **IDENTIDAD ESTRATÉGICA**

Somos un equipo de trabajo capacitado, apoyado en tecnología de punta en contacto directo y amable con sus clientes, brindando confianza y experiencia en sus diagnósticos, de manera segura y oportuna dentro y fuera del país será reconocida en nuestro país y el exterior como un aliado estratégico de los clientes por la experiencia, confiabilidad en la interpretación de imágenes diagnósticas de manera oportuna y de alta calidad que nos permite ser una empresa única y de las pocas que se dedica al negocio de la teleradiología en Colombia por lo que nos diferenciamos de las demás en la capacidad de respuesta a nuestros clientes de forma inmediata de acuerdo a su necesidad y con la mayor satisfacción posible

## **FUTURO PREFERIDO**

Ser en un periodo de 3 años una empresa consolidada en el marco de la teleradiología con un aumento del 20% de los clientes y con la capacidad de realizar la lectura de imágenes como resonancias magnéticas y radiografías especializadas siendo líderes en el sector salud en el

lectura de imágenes especializadas y contribuyendo al bienestar social y beneficio de nuestras clientes que muchas veces presentan inconvenientes y tiene que invertir grandes sumas de dinero en la lectura de una imagen

## **OBJETIVO GENERAL**

Estudios radiológicos a distancia que facilitará la vida de clientes y pacientes, reduciendo así costos y tiempo.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Abarcar gran campo del mercado de la tele radiología
- Extendernos a partes del país de difícil acceso
- Tener alta tecnología para dar diagnósticos acertados
- Extendernos a nivel nacional e internacional

## **VALORES**

- **Honestidad:** realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud.
- **Responsabilidad:** Obramos con seriedad, en consecuencia con nuestros deberes y derechos Respeto: Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **Confianza:** Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores servicios a un precio justo y razonable.
- **Confidencialidad:** Manejamos con total confidencialidad todos los datos dados por nuestros clientes

## **Análisis de PESTEL**

### **P**

- El gobierno puede interesarse por comprar y acceder a nuestro servicio ya que esto le reduce el costo de honorarios.

### **E**

- El desarrollo económico con este servicio puede ser muy favorable ya que ayuda a entidades de salud reducir sus gastos y brindar un buen servicio
- Ayuda a combatir la pobreza y el difícil acceso a estos exámenes por parte de pacientes
- El acceso a los recursos se facilitará ya que somos nosotros quienes brindamos la tecnología al momento en que se firma el contrato. Solo es necesario el recurso humano que ejecute la maquinaria para practicar dichos exámenes.

### **S**

- Es un servicio que culturalmente no afecta a nadie y que por el contrario va ayudar al desarrollo humano, cultural, social y económico

### **T**

- Con este servicio el uso de la tecnología es lo más importante, ya que se debe tener alta tecnología para poder dar diagnósticos acertados.
- Manejo tanto de equipo de cómputo, software y capacitaciones para el uso de los mismos

### **E**

- Reducción de impresión de papel
- Leyes que protegen el medio ambiente de las cuales estamos informados en el día a día
- Los desastres naturales dificultan el desplazamiento de los usuarios.

### **L**

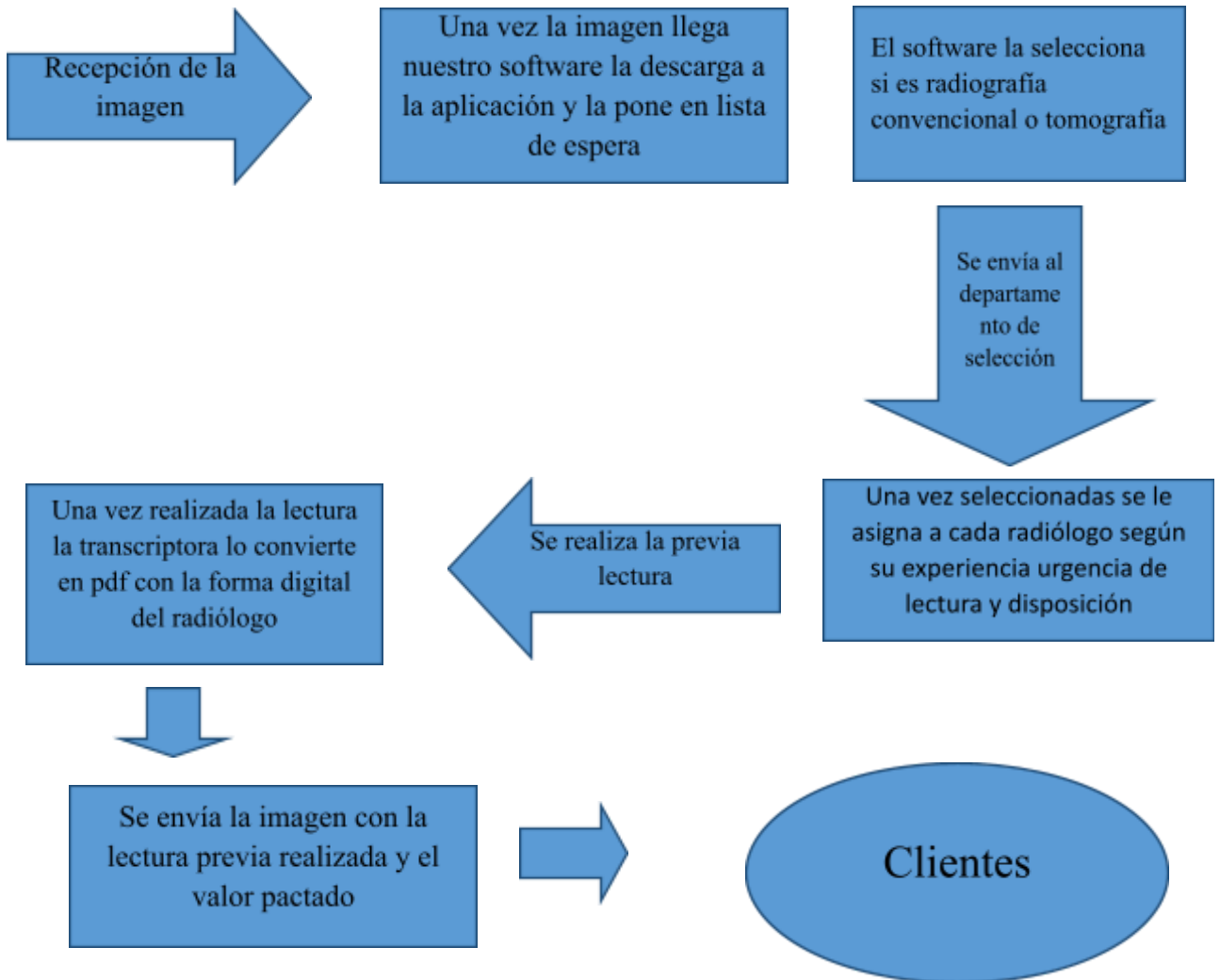
- Reglamentación de la lectura de imágenes diagnósticas a distancia.

## MATRIZ DE ANÁLISIS DE CAMPOS DE FUERZAS

### Matriz de análisis de campos de fuerzas

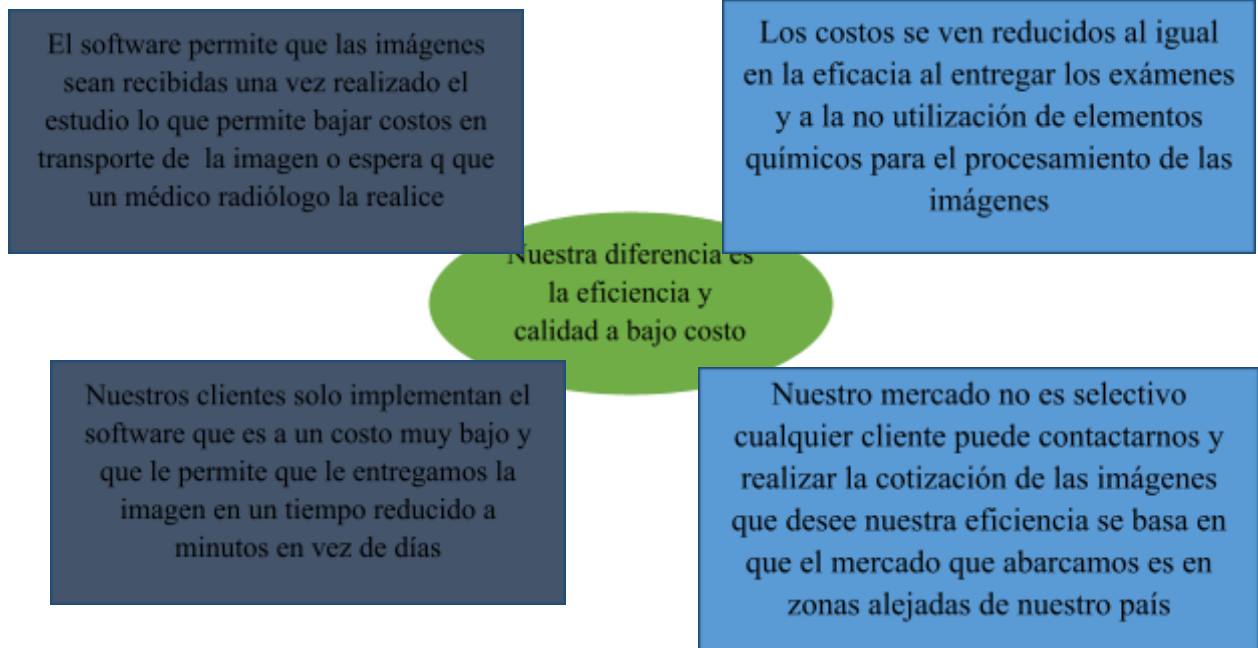
Fuerzas Impulsoras	Fuerzas Restringentes
<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Excelente preparación por parte del personal</li><li><input type="checkbox"/> Buenas relaciones comerciales</li><li><input type="checkbox"/> Poco mercado o poca competencia en el mercado</li><li><input type="checkbox"/> Disposición del personal para trabajar capacitarse y aprender</li><li><input type="checkbox"/> Buen brazo o respaldo económico para situaciones difíciles</li><li><input type="checkbox"/> Confidencialidad con nuestros clientes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Personal no siempre dispuesto a trabajar las 24 horas o tener disponibilidad de tiempo</li><li><input type="checkbox"/> Problemas con los clientes al no contar ellos con el sistema adecuado para enviarnos exámenes para lectura</li><li><input type="checkbox"/> Problemas con nuestros clientes a la hora de realizar los pagos oportunamente</li><li><input type="checkbox"/> Falta de liderazgo en la parte comercial</li></ul>

## CADENA DE VALOR





## ESTRATEGIA COMPETITIVA



## ESTUDIO DE MERCADOS

Los objetivos que nos trazamos a raíz de nuestro estudio de mercadeo son:

- Generar conciencia en la toma de exámenes de imágenes diagnósticas
- Dar una oportuna repuesto y acertada lectura de exámenes
- Evitar desplazamientos de usuarios a la capital
- Que EPS e IPS reduzcan costos y gastos en la lectura de los mismos.
- Generar gran rentabilidad para nuestra compañía a raíz de grandes contratos con entidades de salud
- Generar empleo a médicos radiólogos

## **DEFINICIÓN DEL MERCADO OBJETIVO**

Nos dirigimos directamente a entidades promotoras de salud ya que son ellos quienes deben adquirir dicho servicio para brindar a sus pacientes, inicialmente queremos abarcar gran parte de las zonas alejada de la ciudad y de difícil acceso ya que son quienes más requieren de este servicio y en la ciudad hay bastante competencia de los mismos, la capacidad adquisitiva de dichas entidades es alcanzable y tendrán la posibilidad de agrandar su capacidad de prestación del servicio.

## **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN**

La muestra para la encuesta fueron 15 entidades de salud fuera de la ciudad, en las cuales se encuestaron los representantes legales de las misma ya que son ellos quienes tienen el conocimiento de que ventajas y desventajas podría tener dicho servicio

## **ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN**

- Inicialmente se evidencio que algunos gerentes no tenían nada de conocimiento al respecto y que a sus vez no sabían los gastos y costos que esto les reducía.
- Evidenciamos que en 2 de estos hospitales no cuentan ni siquiera con un médico radiólogo y en los demás solo se cuenta con un médico radiólogo algunos días a la semana.
- Evidenciamos que solo dos hospitales no estarían dispuestos hacer dicha inversión para optimizar sus procesos.

Concluyendo nos dimos cuenta que aunque algunos no tienen mucho conocimiento o no tienen en absoluto nada de conocimiento del tema en su mayoría están dispuestos a hacer dicha inversión con tal de reducir sus costos y gastos, concientizar a sus pacientes y generar un beneficio para los mismo evitando grandes desplazamientos.

(Favor ver encuestas realizadas)

#### **4. PLAN DE MARKETING**

1. Se tiene como objetivo principal consolidar nuestros primeros clientes con el fin de que nuestro servicio sea valorado y conocido para una vez los prestadores observen los resultados podamos acoger más clientes que estén interesados en el servicio ya que a diferencia de un producto cotidiano o tradicional este servicio tiene como objetivo la facilidad que ofrecemos de que los usuarios tengan acceso a las lecturas de sus imágenes diagnósticas en el menor tiempo posible.
2. Mediante medios como correos electrónicos publicidad web y ofrecimiento del producto en los hospitales que se encuentren con problemas de médicos radiólogos para la lectura de sus exámenes nuestro equipo de trabajo cuenta con la preparación adecuada y nuestra publicidad se enfoca en una solución al problema de salud que aqueja a los colombianos y la solución que planteamos son radiólogos a distancia
3. Una vez nuestros clientes conozcan nuestro producto planeamos expandir nuestro servicio a las otras áreas de Boyacá que presentan problemas de ausencia de médicos radiólogos una vez que estemos en esas zonas con clientes fidelizados nuestro objetivo se centrara en todas las zonas de Cundinamarca que no está exenta de problemas con falta de lecturas de radiología

#### **ESTRATEGIA DE PRODUCTO.**

Los beneficios de la teleradiología son el acceso de un médico especialista a un gran número de pacientes, y la rápida entrega de los reportes radiológicos.

El sector de medicina diagnóstica adquiere mayor productividad con la adopción de la emisión remota de informes médicos, para no depender exclusivamente de laboratorios para eso. Con la teleradiología, se disminuye la ociosidad de clínicas, se proporciona chances de mayor remuneración a los radiólogos y se realizan diagnósticos más rápidos para pacientes, con reducción de la espera para que se entreguen los exámenes

## **ESTRATEGIA DE EMPAQUE**

Adopción de software: con la instalación de un Sistema de Comunicación y Archivamiento de Imágenes (Picture Archiving and Communication System o PACS), se puede guardar, acceder y editar informes médicos, imágenes, pedidos y otras informaciones médicas fuera de la estructura física de la organización.. Eso significa que el sistema debe funcionar conectado a internet u operando en una Red Virtual Privada

## **ESTRATEGIA DE PRECIO**

Con la tele radiología, los médicos pasan a recibir por producción, no más por horas laborales. Ese modelo de remuneración proporciona la emisión de más informes médicos, desburocratizar la función, optimiza costos en los centros de medicina diagnóstica y disminuye la ociosidad de profesionales.

Ese modelo de remuneración es efectivo en la teleradiología, ya que el tiempo que el médico lleva para elaborar el informe médico es relativamente fijo para cada modalidad, lo que permite al profesional maximizar su productividad, La empresa también se beneficia, pues revende el informe médico por un valor mayor”

## **ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD**

No basamos en publicidad por medio de correo y ofrecimiento face to face a nuestros clientes para así dar a conocer el servicio y que conozcan sus beneficios

## **ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN**

Se distribuye mediante la lectura de imágenes digitales a través de correo electrónico y software que permite la verificación de la imagen una vez leída por el médico radiólogo por lo que puede concluirse de esta estrategia que está definida según la velocidad del internet

## **CONCLUSIONES**

Después de realizado este trabajo podemos concluir que este servicio aunque no es nuevo puede revolucionar el sistema de salud de Colombia beneficiando a las zonas vulnerables de nuestro país y nuestro clientes ya que podemos observar que hay varias personas que a pesar de trabajar en el medio no tienen conocimiento al respecto de la teleradiología.

- La interpretación de imágenes diagnósticas a distancia facilita la vida de usuarios que viven en zonas de difícil acceso o que tienen bajos recursos
- Inicialmente se tiene que hacer una gran inversión ya que es tecnología adecuada para el servicio, pero después de dicha inversión la reducción de costos y gastos se verá a grandes rasgos
- El software y la tecnología es de fácil manejo, de igual manera se harán capacitaciones para el manejo de la misma
- A nivel ambiental se reducirá la impresión de papel y es una alternativa buena con el ambiente.

## **6. BIBLIOGRAFÍA**

Nos basamos en consultas realizadas en internet y el sitio de trabajo de una compañera que nos facilitó información sobre el servicio

**teleradiologiadecolombia.com**

**<http://uanteleradiologia.blogspot.com.co>**