



CONSULTORIO DE FISIOTERAPIA

Dirección WEB: : <https://ednaburbano62.wixsite.com/fisioterapia-casa>
Correo: fisioterapiaencasa03@gmail.com
Telefono:3132226522 Fax: 4667313

Consultorio de Fisioterapia

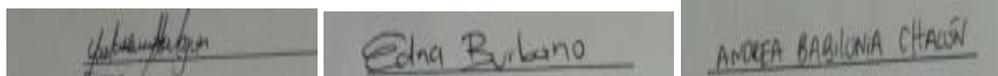
Lilian Andrea Babilonia Chacón
Edna Patricia Burbano Juaqui
Yudy Esmeralda Holguín Torres

COMPROMISO DE AUTORES

Yo, Yudy Esmeralda Holguín Torres con cédula de identidad 1012332446 de Bogotá, Lilian Andrea Babilonia Chacón con cédula de identidad 1000133533 de Bogotá, Edna Patricia Burbano Joaqui con cédula de identidad 1083905781 de Pitalito Huila, alumnas del programa académico Administración de servicios de salud, declaro que:

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

Firmas:



The image shows three rectangular boxes, each containing a handwritten signature. The first box contains a signature that appears to be 'Yudy Esmeralda Holguín Torres'. The second box contains the signature 'Edna Burbano'. The third box contains the signature 'ANDREA BABILONIA CHACÓN'.

Resumen Ejecutivo

El objetivo principal de nuestra empresa es brindarles comodidad a los pacientes, por ende, contamos con profesionales idóneos, humanos y con una serie de características que generan que el paciente se sienta a gusto en su proceso de recuperación. Nuestra idea como cuidado en casa se iniciará en el 2021 con pruebas básicas ya contamos con un ingeniero capacitado para la creación de la APP. Nuestra ventaja es que este negocio ha sido implementado en pocos países, esto quiere decir que seremos la primera empresa en Colombia en innovar terapias en casa por medio de video llamadas en tiempo real con un profesional capacitado. De igual manera el fisioterapeuta realizara visitas periódicas para verificar la evolución del paciente.

Introducción

Los servicios de fisioterapia están destinados a personas que han perdido la capacidad normal de funcionamiento, a menudo como consecuencia de una lesión, o un accidente. Para iniciar un programa formal de rehabilitación, el médico deberá emitir un informe de referencia dirigido a fisiatra (un médico especialista en rehabilitación), un terapeuta ocupacional, un fisioterapeuta o un Centro de rehabilitación. El Lugar donde se llevará a cabo la rehabilitación varía según las necesidades de cada persona. En muchos casos quienes están recuperándose de una lesión asisten regularmente a la consulta de un fisioterapeuta. Nuestra idea de negocio fue enfocada a la comodidad de nuestros pacientes, ya que, en el análisis efectuado y datos recolectados, detectamos que para los pacientes se les dificulta el desplazamiento hacia el consultorio, en ocasiones no cuentan con una persona que los traslade, por eso, nuestro consultorio ofrece el servicio de cuidado en casa eso que desde su residencia usted pueda tener su recuperación sin necesidad de desplazarse con esto ahorra tiempo y sobre todo dinero. Adicional a esto los precios son exequibles ya que manejamos una serie de paquetes.

Objetivos

1. Identificar en los usuarios, la satisfacción por el servicio recibido durante el uso de la aplicación App cuidado en casa, para así mismo lograr un impacto positivo sobre el mismo por los profesionales y usuarios de la aplicación.
2. Mejorar la calidad de vida y las condiciones de los pacientes para la realización de sus actividades de la vida diaria.
3. Realizar consultas, evaluaciones y reevaluaciones del paciente.
4. Aclarar y solucionar dudas y orientar al paciente y a sus familiares durante todo el proceso terapéutico.

Claves para el Éxito

1. Conocer a los pacientes potenciales.
2. Contar con profesional idóneo y humano.
3. Estar a la vanguardia de la tecnología.

Tabla de Contenidos

Introducción	5
Objetivos.....	6
Claves para el éxito	7
Innovación	
Descripción idea de negocio	9
Estructura idea de negocio	11
Innovación sostenible	12
Estrategia océano azul... ..	10
Análisis de potter.....	12
Plan de Marketing	
Marketing Mix	13
Desarrollo de la marca.....	15
Marketing Digital... ..	15
Estrategias de marketing digital... ..	16
Métrica Clave.....	19
Estudio Técnico	
Localización de proyecto... ..	21
Ficha técnica	26
Story Board... ..	28
Elaboración de PMV... ..	28
Resumen ejecutivo	33
Conclusiones y recomendaciones.....	34
Bibliografía y anexos.....	35

Innovación

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. Cuál es el producto o servicio?

Este servicio busca mejorar la calidad de vida, salud y bienestar de muchos usuarios. Nuestra idea como cuidado en casa se iniciará a mediados del año 2020 con pruebas básicas ya contamos con un ingeniero capacitado para la creación de la APP. Nuestra ventaja es que este negocio ha sido implementado en pocos países, esto quiere decir que seremos la primera empresa en Colombia en innovar terapias en casa por medio de video llamadas en tiempo real con un profesional capacitado.



https://www.google.com/search?q=imagenes+de+fisioterapias+de+manera+virtual&tbm=isch&ved=2ahUKEwi7s4WpzOzrAhUDRlkKHYNBBisQ2-cCegQIABAA&coq=imagenes+de+fisioterapias+de+manera+virtual&gs_lcp=CgNpbWcQA1DxIQFY4ZkBYM24AWgAcAB4A1ABeogB5wGSAQMwLjKJYAQCgAQGgAQnd3Mid2l6LWlZ8ABAQ&scient=img&ei=DnRhX7v0Go0M5QKDg5XYDw&bih=667&biw=1366#imgre=h9mSxMvrtM-rsHM

1.1.2. ¿Quién es el cliente potencial?

Personas que no puedan trasladarse a una institución para la prestación del servicio, ampliar la accesibilidad a servicios de la salud en nuestro caso servicios de fisiatría y rehabilitación física a los que con dificultad se puede acceder actualmente, ya que el sector cuenta con una población que no había sido atendida y por medio de esta aplicación se está generando oportunidad para hacer parte de un servicio fundamental.

1.1.3. ¿Cuál es la necesidad?

El paciente se ahorrará tiempo en el desplazamiento a una entidad, tiempo que podrá aprovechar de manera virtual para realizar sus terapias.



2. DESCRIPCIÓN

Estructura la idea de negocio y defina el negocio a través del lienzo:



2.1. Escoja un modelo de negocio de ventas por Internet y responda estas preguntas:

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

Negocio web de asesoramiento de moda y venta de ropa y accesorios, en primer lugar, se motivará a las personas que tengan la iniciativa de verse bien y como valor agregado ese asesoramiento será de manera gratuita. Adicional lo más importante es estar a la vanguardia de la moda.

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

Mucha gente te preguntará qué ropa ponerse en un evento en concreto, o en la vida cotidiana, además de los accesorios, peinado, maquillaje. Etc. Se brindarán alternativas de fácil acceso a la página y adicionales precios sorprendentes, siempre con la mejor calidad.

2.1.3. ¿Cómo cerrará la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

En cada producto aparecerá una frase que diga “llévame contigo, digita tu dirección”. Los métodos serán pago por medios electrónicos o contra entrega en efectivo.

3. INNOVACION SOSTENIBLE

Tabla 1.

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿el producto tiene un Ecodiseño? Gestión interna, mejora de la gestión interna para minimizar el consumo de energía y recursos en la producción y el transporte -servicio al	Nos Aseguramos de que le estructura de tarifas de los servicios públicos fomenten el uso eficiente del agua, o por lo menos no lo desestime -Educación a los empleados	¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza? -Ajuste el brillo del monitor Cuanto más brillante esté, más energía consumirá.	Como nuestra empresa es de prestación de servicios en este enlace no usaríamos materias primas, pero si pensaríamos en hacer una alianza con una compañía que genera venta la materia de la	¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado? Nuestra compañía no aplicaría este punto	¿Qué residuos recicla? En caso de que los productos utilizados para realizar las terapias no sean biodegradables podemos crear un banco de materias reutilizables que después que el paciente

<p>cliente. -Promover sistemas de reparación y actualización -Productos de vida larga. favorecer la duración de la vida del producto</p>	<p>e involúcrelos en los esfuerzos de usar el agua eficientemente -Instale inodoros de alta eficiencia, o equipe los que ya existen con dispositivos que conserven el agua. -Como la prestación del servicio se hará desde el lugar donde el paciente tenga un espacio para trabajarla, se motiva para que estas se tomen en las horas de la mañana con el fin de aprovechar al luz de día con una estrategia de descuento para esta horas de la mañana</p>	<p>Puede reducir el brillo de su monitor cuando este se encuentre en un cuarto oscuro ya que sus ojos serán más sensibles a la luz. Una pantalla menos brillante también ayuda a reducir el cansancio visual. - Desconecte sus cargadores y computadores</p>	<p>utilizar sean biodegradables ejemplo bandas elástica no hechas o motivar a nuestros pacientes de hacer los productos que necesitamos con materiales que tengan a la mano</p>		<p>no lo requiera puedan otras personas usarlos la cual sería una forma de reciclar materias. En caso de que los productos utilizados para realizar las terapias no sean biodegradables podemos crear un banco de materias reutilizables que después que el paciente no lo requiera puedan otras personas usarlos la cual sería una forma de reciclar materias</p>
<p>Marketing ¿realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p>		<p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p>	<p>¿Qué materias utiliza para las actividades de marketing?</p>		
<p>-Disminución de gastos en concepto de materias primas - Mayor seguridad del suministro -Menos riesgos y gastos relacionados con la</p>		<p>-Carro</p>	<p>-Mejor reconocimiento de marca y posición competitiva en los mercados - Informamos y promovemos un estilo de vida más sano y sostenible</p>		

contaminación			desde casa, realizando los ejercicios terapias		
---------------	--	--	---	--	--

4. ESTRATEGIA OCEANO AZUL

4.1. Identifique quien es su competencia

Para nadie es un secreto que la tecnología se apodero para todo tipo de empresa o emprendedor, ya que por medio de ella pueden brindar servicios de manera más fácil y rápida. Nuestras competencias son las grandes entidades prestadoras de salud. Ya que en esta pandemia muchas de ellas se capacitaron en el tic para prestar el servicio de primer nivel y adicional ya cuentan con plataformas optimas por lo menos para la prestación del servicio de primer nivel y creemos que a partir de ello iniciaron ciertos procesos de manera virtual.

4.1.2. Defina las variables importantes para su idea de negocio

- Precio
- Productos
- Plataforma
- Adquisición
- Creación de contenidos

4.1.3. Dele un valor de (1 a 5) App fisioterapia:

- Precio:5
- Productos:5
- Plataforma:4
- Adquisición:4
- Creación de contenidos:4

4.1.4. Entidades prestadoras de salud

- Precio:3
- Productos:4
- plataforma:3

- Adquisición:4
- Creación de contenidos:2

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

Marca, diseño de los problemas que tiene mi cliente, como empresa que soluciona, nosotros debemos resolver la causa, no el síntoma, debemos (mantener) y trataremos de manera vip, encuesta de satisfacción

4.2.1. Eliminar: Aquello a lo que el cliente no le ve valor o que son caras para mi empresa (eliminar algunos productos)

4.2.2. Reducir: Menos contenido y que sea más didáctico.

4.2.3. Incrementar: Nuevas sedes porque en el momento solo tenemos en la ciudad de Bogotá

4.2.4. Crear: Que le gustaría tener, cosas nuevas, valor diferenciador, rutinas con música apropiada a cada cliente.

ELIMINAR

Contenido dispendioso
Concretar citas por parte el personal

AUMENTAR

La atención a los pacientes según protocolos de la organización.

REDUCIR

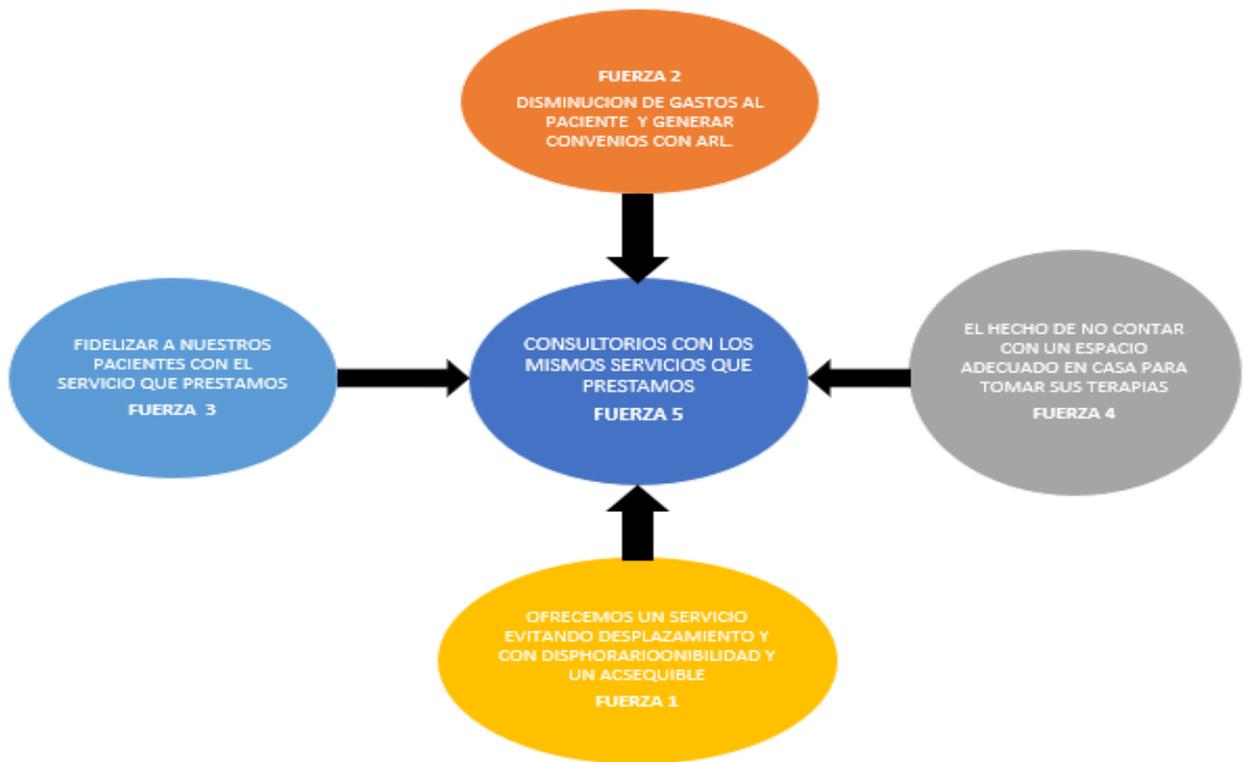
Terapias y ejercicios más llamativos y didácticos para todos los pacientes

CREAR

En zonas verdes, nuevas rutinas.
Nuevas sedes en la ciudad de
Bogotá

4.3. ANÁLISIS DE PORTER

Las cinco fuerzas nos pueden ayudar a que nuestra idea comprendamos mejor la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques.



Plan de Marketing

5. Marketing Mix

5.1. Estrategias de producto para clientes

5.1.1. NÚCLEO: Brindarles comodidad a los pacientes, contamos con profesionales idóneos, humanos y con una serie de características que generan que el paciente se sienta a gusto en su proceso de recuperación, De igual manera el fisioterapeuta realizara visitas periódicas para verificar la evolución del paciente, fisioterapia están destinados a personas que han perdido la capacidad normal de funcionamiento, a menudo como consecuencia de una lesión, o un accidente. Para iniciar un programa formal de rehabilitación, el médico deberá emitir un informe de referencia dirigido a fisiatra (un médico especialista en rehabilitación), un terapeuta ocupacional, un fisioterapeuta o un Centro de rehabilitación.

5.1.2. CALIDAD: Teniendo en cuenta que nuestra idea de negocio es un excelente servicio, herramienta, tecnología, app y producto de calidad, para que los pacientes puedan realizar sus respectivas terapias y tengan un cuidado respectivo en casa, cuidando la salud de cada uno de nuestros pacientes.

5.1.3. ENVASE: Utilizaremos los siguientes materiales:

Plástico: Material de origen sintético o natural, que puede manipularse en distintas formas: bolsas, botellas, frascos, variados de colores, agradable al tacto de las personas.

Cajas de cartón: Brinda protección a los elementos delicados, para que no se dañen, ni presenten fracturas e enmendaduras, los dos materiales son reciclables para ayudar al planeta.

5.1.4. DISEÑO: Aplicación App donde se ofrece información y servicios especializados, teniendo como enfoque la rehabilitación física como principal factor para recuperar y mantener de forma óptima las actividades de la vida cotidiana. La aplicación está diseñada utilizando técnicas eficaces, seguras y tecnología avanzada, con el fin de acortar los tiempos de rehabilitación y así mismo generando en el paciente una mejor satisfacción y recuperación a la hora empezar y terminar el tratamiento de su rehabilitación física con cuidado en casa.

5.1.5. SERVICIO: Para que nuestro servicio siga siendo excelente, seguiremos capacitando a personal idóneo para que le brinden una buena atención y servicio de calidad a cada uno de nuestros pacientes.

5.2. Portafolio

Ciática-tratamiento de estiramiento, automasajes y ejercicios



Tratamiento para el lumbago



TODO SOBRE FISIOTERAPIA LESIONES AUTOCUIDADO DEPORTE SALUD NATURAL PATOLOGÍAS

TE BRINDAMOS EL MEJOR ACOMPAÑAMIENTO CON LOS MEJORES PROFESIONALES

REGISTRATE AHORA

Comunicate ahora y pregunta por tu obsequio.

5.3. Estrategia de comunicación:

- **PUBLICIDAD:** Por medio de nuestra red social Facebook y por medio de nuestra App, los pacientes mantendrán informados de los productos, elementos, promociones y cuidados que cada uno de ellos deben tener, teniendo en cuenta que la prioridad es la salud de los pacientes y que refieran con sus conocidos, amigos y familiares.
- **Promoción de ventas:** participación de nuestros pacientes donde ellos ponen a PRUEBA la suerte en una ruleta para participar en nuestras ofertas.

Condiciones para nuestro concurso:

1. Al terminar su sesión podrá participar en nuestra ruleta loca.
2. Nuestros obsequios lo podrá canjear en su próxima sesión.
3. Solo podrá participar en 2 oportunidades cuando son más de 6 sesiones.

¡También lo podrás hacer ingresando a página de Facebook y encontraras nuestra Ruleta Loca anímate!

6. Desarrollo de la Marca:

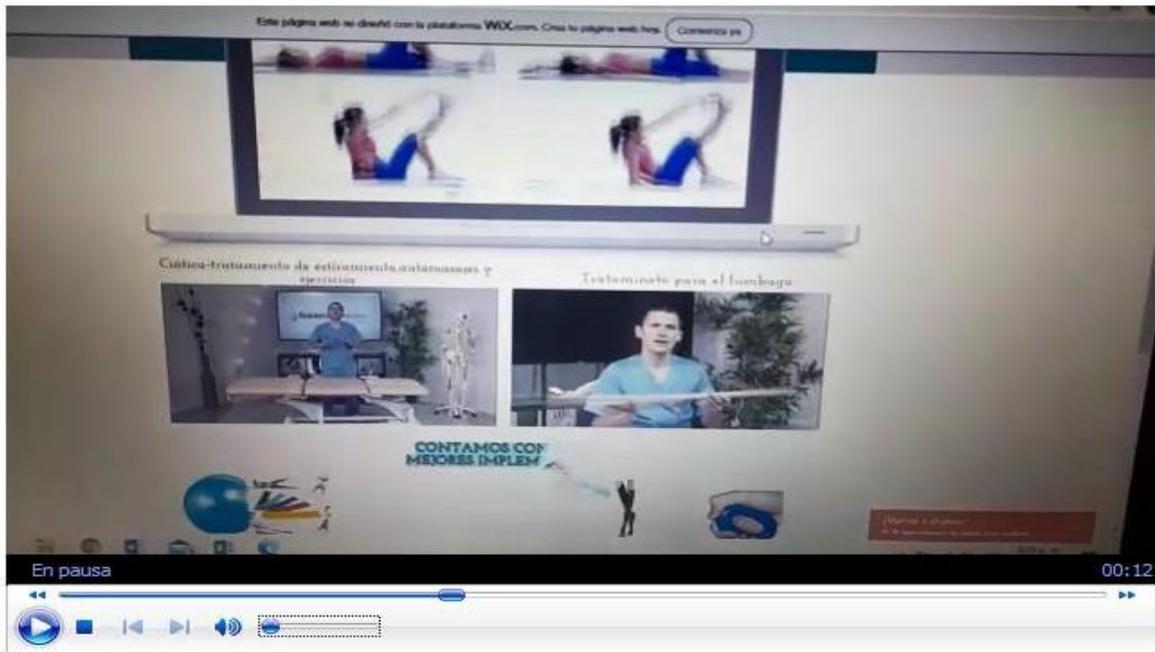
NOMBRE DE LA IDEA:	Fisioterapia en Casa
---------------------------	----------------------

PASOS	OBJETIVO	RESULTADO
Primer paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificación del sector	Salud
	B. Identificar marcas en competencia	Son EPS, IPS, y Consultorios particulares
	C. Soluciones principales	Prestar el servicio con disponibilidad de agenda
	D. Tendencia del mercado	Presta un servicio de terapia en casa
	E. Arquetipo de la marca	Creador, explorador, protector
Segundo paso: Realidad psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Eficiencia en agendas
	B. Identificar variables del neuromarketing	Ninguna
Tercer paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	Los usuarios deciden optar afiliarse en promedio a la mejor EPS entre comillas
	B. Identificar Top of heart	Es difícil llegar a ese posicionamiento ya que en Colombia no es muy eficiente el servicio
Cuarto paso: Realidad material de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Es prestar un servicio con satisfacción ya que nuestro consultorio contamos con las herramientas adecuadas y la disponibilidad que el usuario busca y sin salir de casa.
Quinto paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén llegadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.	

7. Marketing Digital

Para crear nuestro marketing utilizamos la herramienta digital de WIX donde damos a conocer nuestro servicio:

Link: <https://ednaburbano62.wixsite.com/fisioterapia-casa>



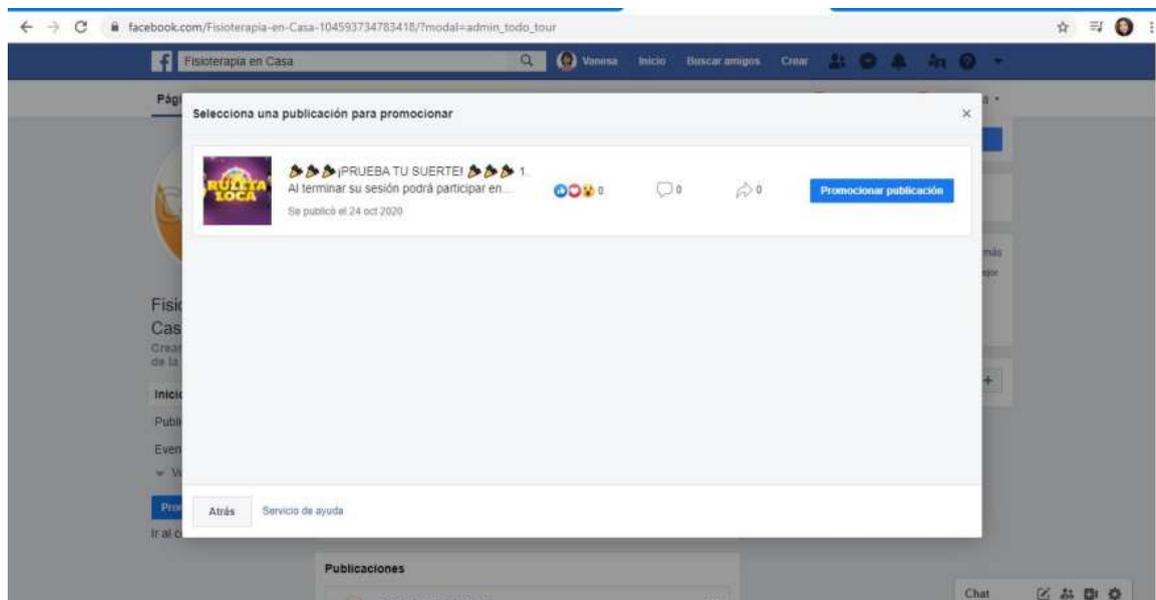
8. Estrategias de Marketing Digital

8.1.1. Campaña creativa y divertida que incluya concursos, premios, descuentos.

➤ Página de Facebook



➤ Nuestro Concurso



8.1.2. Nuestra Historia.

Se implementó esta estrategia con el objetivo de crear una acción promocional exclusiva de redes sociales y en generar mayor visibilidad de nuestra marca tanto para darla a conocer en nuestros nuevos usuarios y para reforzar su presencia de las personas que ya son nuestros usuarios, con nuestro concurso a través de la aplicación podremos obtener los datos de nuestros usuarios potenciales y mejorar la segmentación.

Al estar ofreciendo la posibilidad de conseguir un premio atractivo con nuestros usuarios estamos potencializando nuestros servicios y que los puedan dar a conocer con otros.

Buscamos potencializar nuestros servicios de Fisioterapia en casa con nuestro concurso ya que se generara un mayor interés entre nuestros usuarios y descubrir nuestros beneficios en este concurso, poniendo en marcha el concurso podemos conseguir que tengamos más seguidores y que adquieren nuestros servicios y es darle un empujón muy interesante a nivel de popularidad de la marca y el entorno social, además lo podemos ver como una utilidad para conocer la opinión de nuestros usuarios sobre los servicios para saber qué es lo que más les gusta de las sesiones de su terapia.

8.1.3. Vincular la cuenta de WIX a redes sociales (Instagram, Facebook).

➤ Nuestra cuenta en WIX



➤ Nuestra página WIX encuéntranos por Facebook



➤ Nuestro Facebook



9. Métricas clave

9.1.C.A.C: La forma de captar nuestro cliente es primero crear una página para que por este medio se le dé prioridad nuestras publicaciones, primero realizaremos una encuesta para saber qué es lo que está requiriendo nuestro, segundo de las expectativas de nuestro producto y tercero para los que han utilizado nuestra APP, seguiremos cada uno de sus comentarios, dudas, sugerencias para llevar a cabo las correcciones y plan de acción.

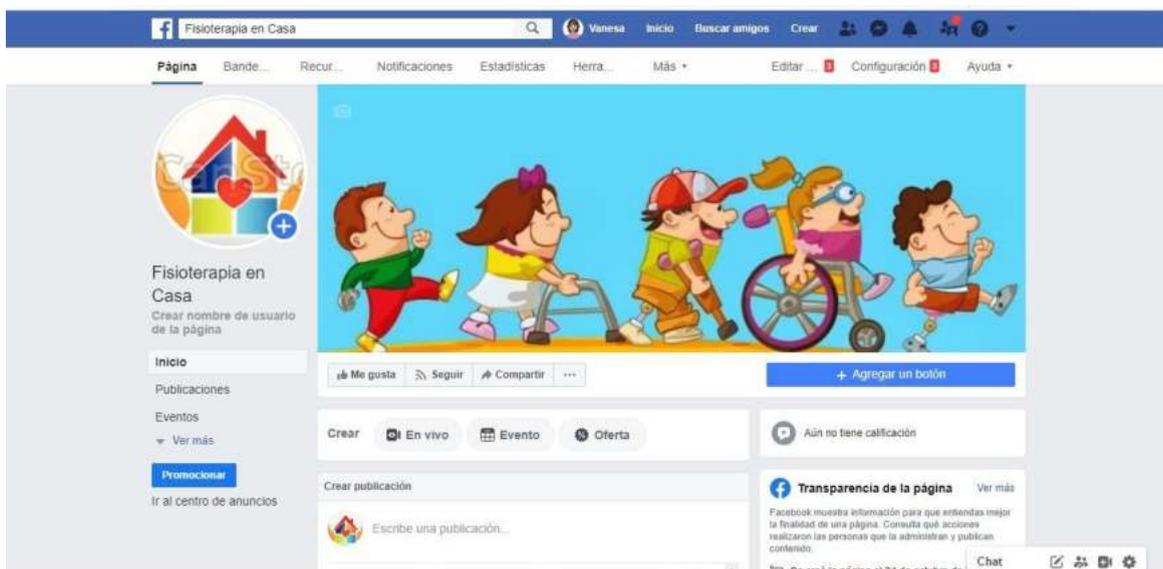
$$300.000/20=150.000$$

9.2.LTV: Cada uno de nuestros pacientes le dará a conocer a sus conocidos, amigos y familiares de nuestro buen servicio de calidad enfocado a cada uno de ellos, nuestra App y el personal idóneo realizando un buen servicio de calidad, para que cada uno de los pacientes se sienta ajusto y con confianza de sus terapias, tratamiento, rehabilitación indicado por el profesional, eso hará que tengamos mayor número de ventas.

$$6000.000*2-150.000=11.850.000$$

9.3.COSTO DE ADQUISICIÓN DE UN CLIENTE: Contaríamos con un gran apoyo por cada uno de nuestros pacientes por el adquisidor tan exequible de nuestros kits ya que son de buena calidad.

Marketing digital





Link Url página de web: <https://ednaburbano62.wixsite.com/fisioterapia-casa>

Pantallazos página web

Estudio Técnico

10. Localización del proyecto

10.1. Macro localización y Micro localización

Ubicados en la Carrera 26 No 40 a sur, Bogotá principalmente de red de servicios de salud sur occidente que comprende las localidades (bosa, Kennedy, Fontibón y Puente Aranda) para pacientes que no puedan desplazarse o tengan dificultad para acceder a una cita para terapia física.

Nosotros tomamos en cuenta los siguientes aspectos:

- **Localización y accesibilidad**
 - Capacidad adecuada
 - Área urbana (con control sanitario)
 - Disponibilidad de servicios públicos
 - Lejos de focos contaminantes
 - Localización del mercado
 - Disponibilidad de restaurantes
 - Tamaño del sitio
 - Forma del sitio
 - Condiciones del suelo en el sitio
 - Características topográficas y costos de terrenos

- **Tipo de lugar**

Realizando un análisis previamente de la zona, se llegó a la conclusión de que no cuenta con un consultorio de fisioterapia que la atención y recuperación de los pacientes que requieren de terapias físicas.

Monto de inversión

- **Estado de vías de comunicación:**

El consultorio quedara muy bien ubicado en esta zona ya que es una vía principal donde se cuenta con buenas facilidades y costos del transporte

- **Servicios:** La ciudad, zona cuenta con energía eléctrica, agua potable, comunicación telefónica, equipos, materiales.
- **Condiciones físicas del terreno:**
 - Terreno plano o levemente ondulado
 - Terreno estable
 - Fácil evacuación de desechos

➤ Fácil drenaje de aguas lluvias Libre de inundación

• **Usos del sector:**

Zona no residencial

10.2. Instalaciones:

Tabla 2.

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructuras - Adecuaciones	Sillas sala de espera	20	500.000	Proveedores
	Telecomunicaciones	1	2.000.0000	
	Distribución de agua	1	Varía según el consumo	
	Distribución de luz	1	Varía según el consumo	
	Redes	1	1.000.000	
Maquinaria y equipo	Computadores	4	6.000.000	Descripción de los aparatos tecnológicos
	Televisor	1	800.000	
	Escritorios	4	600.000	
	Sillas de los escritorios	4	400.000	
	Impresoras	3	300.000	
Equipo de comunicación y computación	Computadores	4	6.000.000	Descripción de los aparatos tecnológicos
	Televisor	1	800.000	
	Escritorios	4	600.000	
	Sillas de los escritorios	4	400.000	
	Impresoras	3	300.000	
	Teléfonos	4	150.000	
Muebles enseres y otros	Sillas sala de espera	20	500.000	Proveedores -Mercado
	Camillas	2	400.000	
	Mesas	6	350.000	
	Gabinetes	2	100.000	
	Armarios	2	200.000	

	Espejos	4	180.000
--	---------	---	---------

	Lámpara de reconocimiento	1	150.000
	Lámpara de infrarrojo	1	200.000
	Rollos para camillas	10	100.000

10.3. ¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación? SI /NO, justificación

SI, ya que es necesario los espacios de administración, sala de espera, consultorio de valoración, oficinas, recepción, bodega de almacenamiento de insumos.

10.4. Requerimientos de inversión

➤ **Introducción**

Los servicios de fisioterapia están destinados a personas que han perdido la capacidad normal de funcionamiento, a menudo como consecuencia de una lesión, o un accidente. Para iniciar un programa formal de rehabilitación, el médico deberá emitir un informe de referencia dirigido a fisiatra (un médico especialista en rehabilitación), un terapeuta ocupacional, un fisioterapeuta o un Centro de rehabilitación. El Lugar donde se llevará a cabo la rehabilitación varía según las necesidades de cada persona.

➤ **Antecedentes**

Este negocio ha sido implementado en pocos países, esto quiere decir que seremos la primera empresa en Colombia en innovar terapias en casa por medio de video llamadas en tiempo real con un profesional capacitado.

Este servicio busca mejorar la calidad de vida, salud y bienestar de muchos usuarios. Nuestra idea como cuidado en casa se iniciará a mediados del año 2020 con pruebas básicas ya contamos con un ingeniero capacitado para la creación de la APP.

➤ **Objetivo**

Identificar en los usuarios, la satisfacción por el servicio recibido durante el uso de la aplicación App cuidado en casa, para así mismo lograr un impacto positivo sobre el mismo por los profesionales y usuarios de la aplicación.

➤ **El estudio de mercado**

Ofrecer paquetes exequibles para que los pacientes que requieren de sus terapias puedan adquirirlos , esto va dirigido a Personas de 14 a 60 años, pueden hacer uso de aplicaciones o internet sin ningún inconveniente y así mismo hacen uso del servicio de salud de fisioterapia por diferentes tipos de lesiones , principalmente de red de servicios de salud sur occidente que comprende las localidades (bosa ,Kennedy,

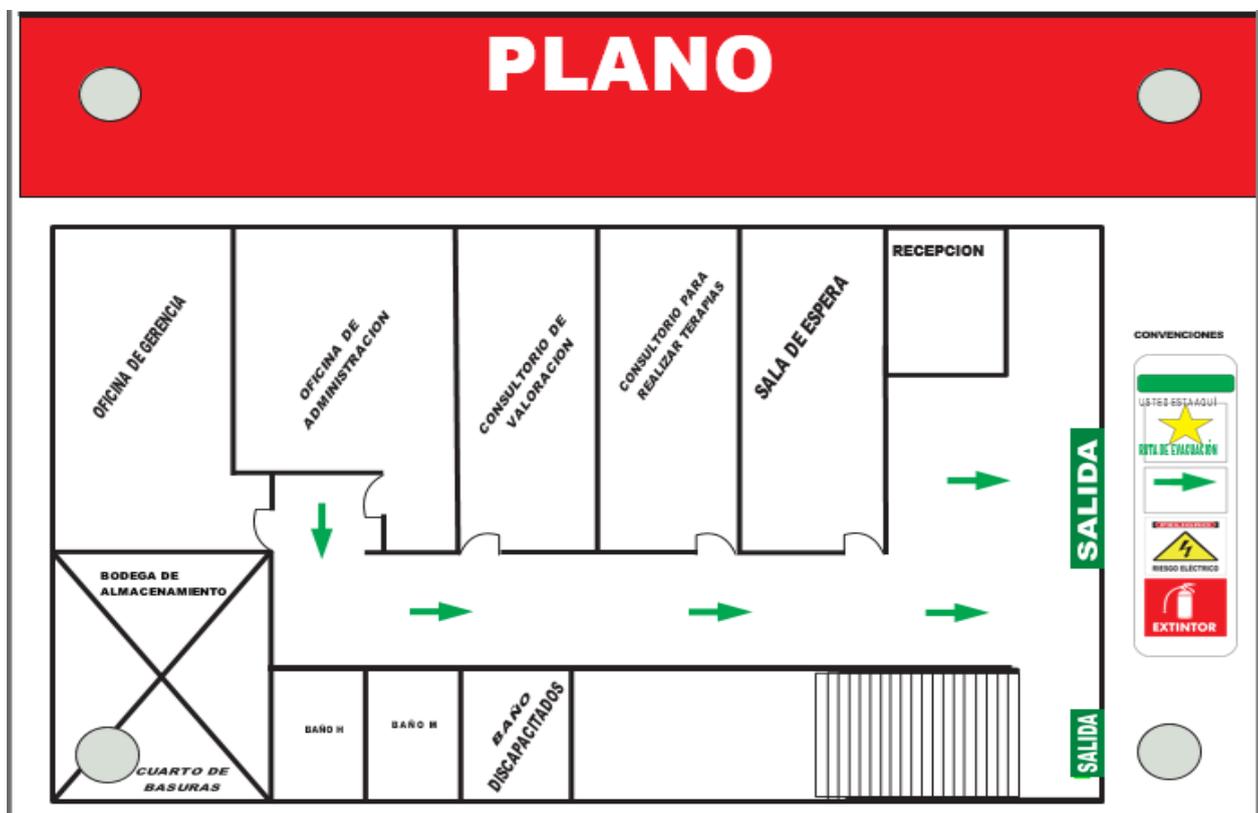
Fontibón y puente Aranda) para pacientes que no puedan desplazarse o tengan dificultad para acceder a una cita para terapia física.

Las terapias que maneja la aplicación son enfocadas en terapias de bajo nivel que no requieran de equipos médicos o supervisión estricta de un profesional de la salud.

➤ **El estudio técnico, financiero y organización**

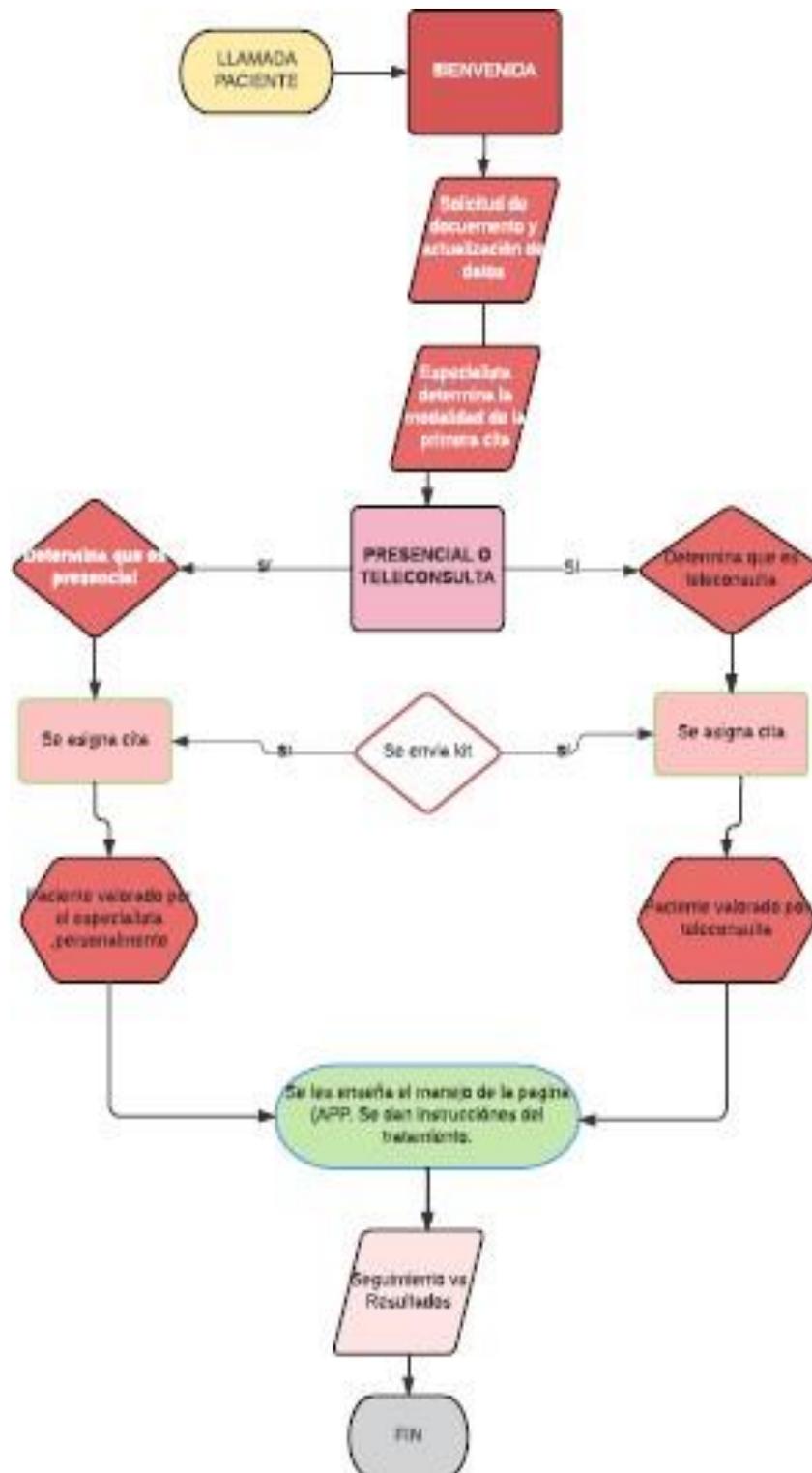
- Sesión de cada terapia tendrá un valor de \$ 25.000, bajo costo ya que la competencia es bastante amplia, de esta manera atraeremos clientes, el costo es bajo, pero la calidad la mantendremos.
- Nuestra propuesta de valor basada en terapias personalizadas por medio de video llamada, adicionalmente pueden solicitar los productos por medio de la página web y el domicilio será gratis.
- El costo de cada sesión de terapia tendrá un valor de \$ 25.000
- Nuestro mecanismo de entrega por medio de una APP y los kits se entregarán en el domicilio del usuario.
- Ganancia esperada es manejar excelentes precios en los productos que manejamos.
- Los recursos: manejar excelentes productos, contar con personal humano, que entienda la necesidad del usuario.
- Podemos generar alianzas con Ips o entidades prepagadas o sectores que requieran terapias.

10.5. Plano



11. Ingeniería del Proyecto

11.1. Flujograma



11.2. Capacidad de producción

Para nuestro consultorio de fisioterapia no aplicaría producto, ya que nos enfocamos en a la prestación de un servicio en vivió, esto quiere decir:

- La primera cita el medico determina si la valoración es presencial o tele consulta.
- Para la valoración se tiene un tiempo estimado de 20 minutos sea presencial o tele consulta.
- La programación de las citas es vía telefónica.
- El tiempo de las consultas por video en vivió con el paciente las realiza un terapeuta y el tiempo de la consulta es de 45 minutos
- El seguimiento lo realiza cada 15 días un terapeuta junto con la jefe de enfermería.

11. FICHA TECNICA

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO
A. Nombre del producto ó servicio
B. Composición del producto (materias primas) / líneas de servicio ó portafolio.
C. Presentaciones comerciales (litro, kilo, ml) / combos, paquetes especiales.
D. Tipo de empaque ó embalaje / canal de información.
E. Material de empaque / publicidad, brochure.
F. Condiciones de conservación.
G. Vida útil estimada / garantía.
H. Porción recomendada / recomendaciones por tipo de cliente.

Nombre: Consultorio de Fisioterapia en casa

Líneas de servicios:

- Acortar los tiempos de rehabilitación
- Generar en el paciente un estado de satisfacción y recuperación durante el proceso
- Fisioterapeuta en línea
- Instrucciones y rutinas claras que indican al paciente que hacer acorta los tiempos de rehabilitación en los pacientes con lesiones.
- Plataforma de fácil acceso que proporciona videos que ayudan con una rehabilitación óptima y eficaz.
- Aumenta el área de cobertura (posibilidad de dar cobertura a la gran mayoría de los discapacitados, logrando la equidad y eficiencia de los servicios de salud).

Paquetes especiales

- Ofrecemos un descuento del 10% para aquellas familias que hagan uso de la plataforma para 2 o más integrantes del mismo núcleo familiar
- Un bono en las actividades de rehabilitación para aquellos pacientes que hagan uso diario de la plataforma para su proceso de rehabilitación.

Canales de información:

- Llamadas
- Chat online
- Correos
- Apps de mensajería instantánea

Publicidad

- Internet (foros referencias - anuncios en páginas web de uso concurrente Notificaciones push - publicidad aplicaciones móviles (sociedad).
- Voz a voz referencias de paciente a otro.

Garantía: NA

Recomendaciones por tipo de cliente:

- La plataforma es muy amigable de fácil acceso por lo tanto la puede utilizar desde un niño hasta un adulto mayor.
- Se recomienda mayor acompañamiento a los niños y adultos mayores en cuanto al tema de las actividades físicas para que se realicen de forma correcta y que no genere mayor traumatismo.
- Se requiere uso de Internet o datos móviles para poder utilizar la plataforma.

12. Story Board

Unknown Story (Edit Title) by consultoriofisioterapia Updated: 11/14/2020

¿Que problema estas tratando de resolver?

EPS VIVIR SALUD

¿Quién es tu público objetivo?

Necesito una cita para Terapia fisica?

NO HAY AGENDA DISPONIBLE TOCA MIRAR EL SIGUIENTE MES O ESTAR LLAMANDO

¿Cómo resolverás este problema?

CONSULTORIO DE FISIOTERAPIA EN CASA

Cuál es el primer paso?

Cita de valoración Martes 6:30 pm

Ya tengo cita eh!

Falencias en las EPS en disponibilidad en una agenda continua

Personas que requieren tratamiento de rehabilitación fisica

Realizando su rehabilitación con continuidad de agenda según la necesidad

Evaluar al paciente desde de la comodidad de su casa y en un horario asequible para el.

Create your own at Storyboard That

<https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/consultoriofisioterapia/corp-private/unknown-story2>

12.1. Elaboración

Identificar la oportunidad de negocio y el factor diferenciador a los productos ya existentes en el mercado:

En mercado colombiano existe una falencia en la atención de los pacientes de rehabilitación de fisioterapia, por lo general se hace por intermedio de las EPS, ARL y Seguros riesgos los cuales tienen espacios físicos reducidos de atención, una alta demanda y horarios que no son fáciles para los pacientes.

El mercado internacional se cuestionó estas inquietudes y por ellos se crearon este tipo de compañías que cubren esa brecha y ayudan que los pacientes tengan una rehabilitación más fácil y cómoda para ellos.

También ha hecho que estas entidades prestadoras de servicios de salud contraten a esta compañía para poder mejorar el servicio sus clientes dando ofreciendo una alta demanda para este servicio.

Desarrollo:

Realizamos un trabajo de campo real confirmado si los clientes potenciales existen o no y si la necesidad del producto está vigente.

➤ Trabajo de campo

Entrevistas

Edad 14 a 17 años

Condiciones presentadas

Tratamiento de lesiones

Manejo para Esguince

Los pacientes en su valoración nos cuentan que las fallas del servicio para tomar sus terapias son: difícil programación, no es fácil que los lleven sus padres por los horarios de trabajo.

Edad 18 a 30 años

Dolores de Espalda (cervicalgia, dorsalgia, lumbalgia)

Terapia de Rodilla

Los pacientes en su valoración nos cuentan que las fallas del servicio para tomar sus terapias son: difícil programación, les gustaría que se usaran la tecnología para este tipo de servicios.

Edad de 31 a 50

Cefalea o dolor de cabeza

Los pacientes en su valoración nos cuentan que las fallas del servicio para tomar sus terapias son: no disponibilidad para tomar sus terapias por ocupaciones laborales

Edad de 50 a 90

Postoperatorios ortopédicos

Hernias discales

Los pacientes en su valoración nos cuentan que las fallas del servicio para tomar sus terapias son: difícil programación, desplazamientos a los diferentes lugares para tomar las citas, y el horario por lo general no es fácil por que las personas que los acompañan no pueden en esos horarios.

12.2. Estructura

12.2.1 Construcción del producto mínimo viable

- **Representar la idea:** Prestación del servicio de terapia física en la plataforma.
- **Aportar valor:** Cubrir la necesidad de un mercado que requiere para mejorar su salud unas terapias físicas con continuidad y fácil acceso para tomar el servicio.
- **Costar poco:** El cliente ganaría beneficios en tiempo para tomar sus terapias y también para desplazarse algún lugar con costo de transporte por su condición, por su ubicación geográfica y en algunas cosas las personas que los acompañan.
- **Lanzarlo rápido:** Un lanzamiento inicial sería con invitación por medio de a las diferentes plataformas tecnológicas con invitados empresariales y usuarios finales

que se les puede validar que es posible realizar este tipo de servicios por medio de la tecnología facilitando la prestación del servicio

12.2.2. Validación del PMV mediante la implementación de un prototipo en el mercado real:

Hablaremos de cómo podemos ir validándolo con nuestros potenciales clientes.

Crear una base sólida sobre la cual desarrollar productos más complejos y elaborados.

Sabemos pues cuáles son las principales características que debe tener nuestra solución, pero eso sí tendremos un conocimiento de bajo nivel o conceptual en el momento entonces de profundizar sobre cuál debe ser nuestro plan de mejoramiento.

Para finalizar y validar ese conjunto de características realizaremos **entrevistas de solución** según el caso. Realizamos un esquema lo que podría ser una entrevista de solución. Lo tomamos como punto de partida para las mejoras.



12.2.3. Análisis económico del PMV estimación de costos fijos y variables:

- **Rápido y económico:** nuestro servicio al prestarlo es económico y de fácil acceso.
- **Accesible:** Lo podemos hacer llegar a nuestros clientes fácilmente en poco tiempo por las herramientas tecnológicas que manejamos.

- **Útil:** El cliente encontró un proceso que determina si esta alternativa es la que mejor opción para cubrir sus necesidades

12.2.4. Desarrollo estrategias de marketing

Crear una base de clientes teniendo en cuenta:

- Datos personales: género, edad, lugar de nacimiento y estado civil
- Nivel socioeconómico
- Dónde vive
- Estudios
- En qué trabaja
- Con quién vive (padres, pareja, hijos, etc.)
- Gustos y preferencias
- Hábitos de consumo
- Objetivos personales
- Objetivos de negocios
- Qué lo motiva
- Qué problemas enfrenta para alcanzar esos objetivos
- Qué lo frustra
- Qué marcas de la competencia consume
- Qué marcas consume en general
- Dónde hace sus compras
- Qué medios de pago utiliza

12.2.5. Prueba de mercado

Basados en nuestros servicios a los clientes enviamos una invitación por una plataforma de fácil contacto para asistir a una primera terapia, con esta prueba determinamos la cantidad de gente que le llamo la atención del servicio y si están dispuesta a una segunda sesión.

12.2.6. Comercialización

Respuesta de las pruebas realizadas iniciamos la comercialización de nuestro servicio basados en los siguientes puntos

Mejorar: Al prestar un servicio buscamos mejorar nuestras falencias que no cumplen con la calidad de nuestro servicio.

- Analizar los errores identificando y buscando un mejoramiento en la plataforma que sea gratuita y fácil conexión en diferentes aparatos electrónicos.
- Saber cómo diferenciarnos de nuestra competencia con los servicios prestados.
- Conocer las tendencias del mercado para llegar a cumplir con los objetivos.
- Encontrar oportunidades en el mercado.

Resumen Ejecutivo

Nuestra compañía hasta ahora la estábamos creando, consiste en dar terapias físicas en casa ya que notamos un déficit de servicio en EPS y IPS para las personas que requieren de éste, por lo cual la descripción de la compañía se basa en tener un equipo profesional idóneo para dar las terapias, disponibilidad al tomar cita con nosotros y evitar los desplazamientos, disminuir los tiempos que se llevan a cabo en el traslado que debe hacer tomando cita en su centro médico de atención.

Conclusiones y Recomendaciones

Una vez concluido este trabajo , en base a la segmentación de mercado los pacientes adquieran un kit funcional para que puedan realizar los ejercicios en casa , con ello ahorrarían tiempo y dinero, gracias a las nuevas tecnologías terapias online , los pacientes pueden recibir explicación para que lleven a cabo sus terapias en casa donde se les brinda apoyo , comodidad , seguridad , confidencialidad y disminuir los riesgos en algunos pacientes de acuerdo a la patología y la valoración inicial del profesional donde informa si el paciente puede recibir terapias en casa o tiene que acercarse a la institución

Bibliografía

<https://www.emprend fiepyme.net/objetivos-de-la-investigación-de-mercado.html>

<https://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>

<https://tiposdeinvestigacion.win/instrumentos-de-investigacion/>

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-un-pmv-creacion-empresas/>

<http://www.scielo.org.co/pdf/eand/n84/0120-8160-eand-84-00079.pdf>

