

CASO PROYECTO FINAL (MODULO DE NEGO(10S)

Empresa Health 4.0

Curso: DETI 2018

ALUMNO

Juan Leifan
Roberto Ramírez
Jatnna Méndez
Eduardo Ramírez
Sarah Sanchez

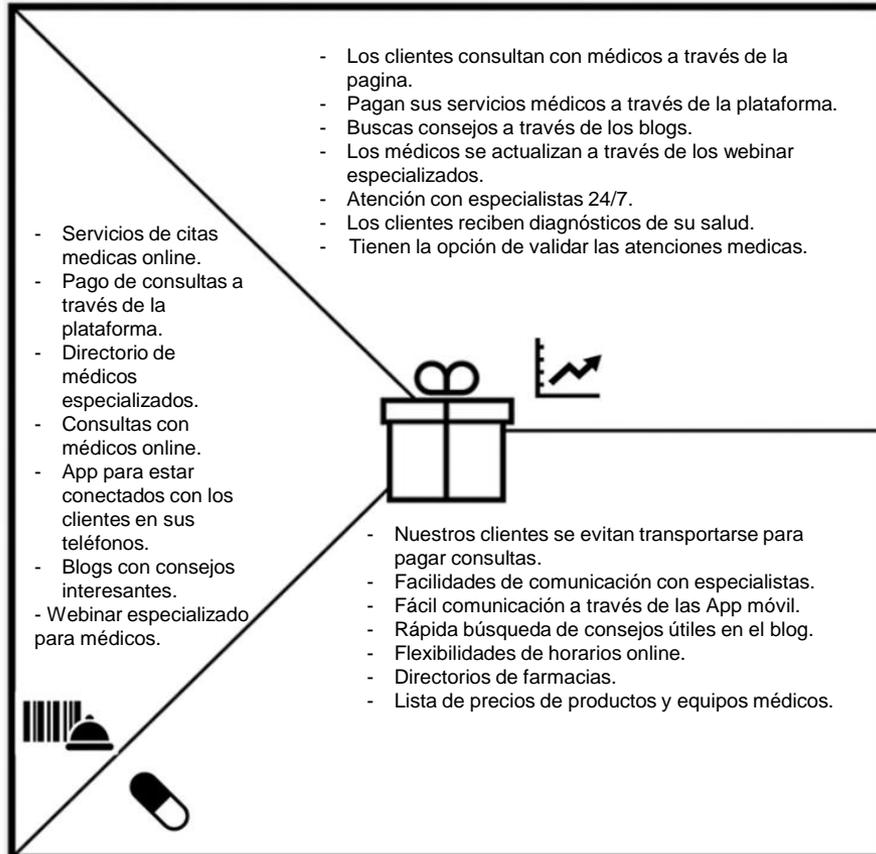
Proyecto empresarial Health 4.0

Health 4.0 representa un modelo de negocio basado en una plataforma online y aplicación móvil, que tiene como finalidad ofrecer soluciones de servicios de salud, bajo una plataforma digital, donde los pacientes puedan agendar citas medicas, realizar pagos, obtener información de ARS/AFP, salud y otras funcionalidades adicionales.

Descripción de problema/oportunidad

Actualmente los usuarios de los sistemas de salud, pierden mucho tiempo buscando información de médicos, centros de salud o clínicas, para solicitar alguna hora con algún especialista que les de confianza, ubicado en su zona geográfica cercana. Se estima que visitan entre 3-4 portales Web y pierden al menos 20 minutos, solo para reservar una hora, en caso de que tengan éxito. Sumado a lo anterior, hay que tener en cuenta que los pacientes ambulatorios, generalmente necesitan una hora de manera urgente.

Por otro lado, los centros de salud y los mismos especialistas tienen grandes dificultades, a la hora de coordinar y gestionar sus agendas. Junto con el desafío de mantener una tasa de ocupación óptima en los recintos médicos. Se calcula que cerca del 40% de las horas reservadas se pierden, incluso por olvido, o simplemente las cancelan o re-agendan por motivos de tiempo. Y por lo tanto, hay una subutilización del recurso de las consultas medicas y centros de salud. Además hace extender de manera poco justificadas las jornadas de los médicos.



Socios Clave

- Hospitales
- Clínicas
- Médicos especialistas
- Entidades de pago en línea
- Bancos
- Agencias publicitarias
- Aseguradoras de riesgos
- Empresa desarrolladora de software



Actividades Clave

- Página Web
- App Móvil
- Local del negocio
- Capital inicial
- Infraestructura tecnológica
- Pagos electrónicos dentro de la plataforma



Propuesta de Valor

- Rápido y fácil acceso a la realización de citas médicas
- Facilidades de pago dentro de la plataforma
- localización de médicos, aseguradoras y horarios de consulta
- Informaciones sobre enfermedades y dudas que tenga el paciente
- Contacto directo con profesionales de la salud en caso de necesitarlo
- Contar en una sola plataforma con varios servicios de interés a su disposición,
- Reservaciones anticipadas de citas médicas.
- Directorio de farmacias y dispensarios de medicamentos
- Un modelo de negocio enfocado en brindar al cliente un trato personalizado y con máximas atenciones
- Tips sobre salud y cuidado personal
- Transparencia en el pago de prestaciones clínicas.



Relaciones con los clientes

- Empresa centrada en satisfacer las necesidades y exigencias del clientes.
- Contacto personalizado con cada cliente que compre en la página.
- Atención post venta.
- % de descuentos a los clientes premium, y correo de descuentos para ocasiones especiales, si se suscriben a nuestros boletines o a las cuentas premium
- información de interés para los clientes en las redes sociales y correo electrónico.
- Correo electrónico de felicitaciones por cumpleaños

Canales

Redes sociales,
Clientes satisfechos (publicidad boca en boca)
Club de membresía
Vendedor y promotor de la página en los comercios.
prensa escrita y digital.
panfletos y brochure.
Referencias de los clientes.
Llamadas a los comercios.
Correos masivos publicitarios

Segmentos de Clientes

- Hombres/ Mujeres:
En edades comprendidas entre 16-65 años, con facilidades de tarjetas de crédito, conocimiento de uso del internet y dispositivos móviles
- Empresas ARS/AFP Micro, pequeña y medianas empresas, que brindan servicios de aseguradoras de salud.
- Empresas:
Micro y medianas empresas, digitalizadas, que utilicen aplicaciones para seguros médicos.



Recursos Clave

- Desarrolladores de software
- Administradores
- encargados de Marketing
- Encargados de tecnología y soporte de plataformas
- Financieros y contadores
- Publicista y diseñadores Web
- Plataforma de almacenamiento de datos
- Servidores y dominio

Estructura de costes

- Costo de mantenimiento de la plataforma
- Internet, equipos móviles
- Equipos electrónicos
- Gastos en Publicidad (Digital y física)
- Gastos de personal
- Costos de construcción de aplicación móvil



Fuentes de Ingresos

- % de Comisión a través de las comisiones generadas en la plataforma.
- Ganancias por publicidad dentro de la plataforma

Breve descripción del mercado y competencia (Parte 1)

En la República Dominicana hoy por hoy no contamos con una plataforma de agendamientos de citas médicas ya sea para consultas, diagnósticos, laboratorio y estudios médicos especializados que sea funcional. Existen algunas aplicaciones móviles las cuales no tienen el respaldo, además que algunos centros cuentan con su propio sistema, pero hasta el momento no se dispone de una plataforma integral e incluyente a nivel nacional.

Nuestra propuesta de negocio está dirigida a todos los usuarios de servicios médicos “tecnológicos” mayores edad y centros médicos en general que desean disfrutar de una plataforma que facilite el flujo de los agendamientos de los servicios médicos mediante el uso de una página Web o una aplicación móvil en cualquier momento con disponibilidad 24 horas del día, 7 días a la semana.

De acuerdo con un censo realizado para noviembre del 2017 establece que el sistema de salud nacional del país tiene 7,087 establecimientos de salud, de esos, 1,801 son públicos y 5,286 son privados, los cuales deben cubrir la demanda completa de la población dominicana (sobre los 10 M habitantes). El estudio evidencia que el país tiene una mayor cantidad de centros privados que públicos, de los privados el 80% son centros de odontología y de diagnóstico, los cuales representarían nuestro segmento mayor para los centros médicos.

Breve descripción del mercado y competencia (Parte 2)

Hoy día los usuarios de servicios médicos se quejan constantemente por mala atención, largo tiempo de espera para agendar una cita telefónica, puesto que es difícil comunicarse con el centro de preferencia y adaptarse al horario de este, esta situación genera desprestigios para centros y los servicios suministrado por estos.

La base de esta propuesta es poder brindar un mejor servicio a los usuarios mejorando su experiencia, y administrando efectivamente el tiempo de este al mismo tiempo que centros médicos le permite contar con sistema integral y robusto que le permita a los centros tener el control de su capacidad para ofertar servicios y la demanda de estos.