



Tracking Kids

Grupo 3

Presentado por:

- Aniolga Nuñez
- Carol Canales Rodríguez
- Elba Pamela Feliz García
- Lianet Silverio Carrasco
- Rosy Paula Núñez Gómez
- Yudelka Olivia Ortega Rivas

Asesor: José Gomez

Contenido

Introducción	4
TKIDS, ¿Qué somos?	¡Error! Marcador no definido.
Nuestros Servicios.....	¡Error! Marcador no definido.
Necesidades para satisfacer.....	6
Análisis del entorno	10
Entorno sociodemográfico	10
Entorno Tecnológico	11
Entorno político	13
Entorno Económico	13
Entorno cultural.....	14
Valoración del mercado.....	16
Tamaño del mercado	16
TAM – Total Addressable Market (Mercado total o direccionable).....	16
Serviceable Available Market (Mercado que podemos servir)	16
SOM – Serviceable Obtainable Market (Mercado que podemos conseguir)	17
Análisis del Sector.....	18
Clientes/ compradores: Poder de negociación de los compradores o clientes.	18
Proveedores- Poder de negociación de los proveedores.....	19
Competidores potenciales- Amenazas de nuevos competidores entrantes.....	20
Sustitutos-Amenaza de productos sustitutos.....	20
Competidores actuales -Rivalidad entre los competidores	22
Plan estratégico: Análisis DAFO	24
PLAN DE OPERACIONES.....	26
Mapa de procesos.....	26
Procesos estratégicos.....	27
Procesos claves	29
Procesos de soporte.....	0
Identificación y descripción de los componentes de la oferta	3
Definición de los recursos físicos	5
Infraestructura Física.....	8
Inversiones necesarias	9
Plan de Marketing	11
Público objetivo	11
Marketing Mix	12
Precio	13
Distribución.....	14
Comunicación.....	14
Servicio	16

Logotipo	16
Cronograma de acciones de marketing.....	17
Cronograma de acciones de marketing.....	¡Error! Marcador no definido.
titulo	¡Error! Marcador no definido.
Descripción puestos de trabajo.....	19
Política retributiva.....	22
Plan Legal	22
Plan Tributario	23
Documentos inéditos revisados.....	24
Anexos.....	25
Encuesta: TKIDS PARA PEDIATRAS.....	42
Encuesta: TKIDS PARA PADRES.....	45
Entrevista para Padres	47
Entrevista para pediatras	49

Introducción

TKIDS, ¿Qué somos?

TKIDS surge de las necesidades de médicos pediatras por brindar una atención de calidad, más cercana, organizada y centrada en dar participación a los actores secundarios de esta película, los padres y tutores los cuales hoy en día están más actualizados y quieren darse por enterados de todos los pormenores de la salud de sus hijos surgiendo en ellos también la necesidad de más detalles y acceso a informaciones veraces y oportunas que puedan promover mejor salud y estilo de vida para sus hijos.

El médico pediatra está cada vez más envuelto en múltiples tareas, 68% trabaja en varios centros y muchos de ellos expresan que en la consulta privada disponen de poco tiempo, falta de organización de los expedientes y las historias clínicas con más de 40% aun con registro manual , poco control de los ingresos, pacientes que descuidan las citas y asisten complicados, múltiples llamadas de pacientes y mensajes por aplicaciones y por otro lado los padres que no logran recordar las indicaciones del médico, que tiene que invertir más de 2 horas para consultar, que buscan alternativas para recordar citas, vacunas, medicamentos, de los cuales más del 93% preferiría contar con una forma más activa de seguimiento médico de sus hijos.

TKIDS se encargara de proporcionar al médico pediatra una plataforma disponible para su computadora en el consultorio y también compatible con su teléfono inteligente que le permita gestionar y administrar las Historias clínicas electrónicas de sus pacientes, así como otros usos adicionales incluyendo control de citas, calendario de vacunas, control de ingresos diarios y a los padres TKIDS proporcionara una aplicación en su teléfono inteligente que incluya seguimiento y recordatorios de citas, vacunas, administración de medicamentos, patrón de crecimiento, informaciones educativas de prevención y promoción de salud de acuerdo a la edad del niño y resumen clínico según su seguimiento con el pediatra.

TKIDS promueve y ofrece a sus clientes, una gestión organizada, cercana y conjunta del seguimiento pediátrico, donde se cuida la salud de los niños y su bienestar al obtener una atención de calidad.

Misión

Ofrecer softwares con énfasis en salud pediátrica y Tele salud de alta calidad que mejoren las experiencias de consulta en pediatras, padres y pacientes en República Dominicana, promoviendo una atención pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

Visión

Mantener la actualización en la búsqueda de nuevas tecnologías que nos permitan prestar un mejor servicio de consulta pediátrica reconocida por la excelencia en la atención y la optimización de los servicios.

Nuestros Servicios

TKIDS está creado con la finalidad de cumplir con las necesidades de pediatras y padres sobre todo lo concerniente a la hora de tratarse de la salud tantos de sus pacientes e hijos/as respectivamente.

Valorando los puntos clave recaudados de ambas partes sobre sus diferentes necesidades, se busca poder satisfacer de manera eficiente temas, por ejemplo, la historia clínica electrónica, recordatorio de citas, calendarios de vacunas, control de ingresos, entre otros:

- Creación de una plataforma interactiva y fácil de usar la cual permita a los pediatras y padres poder cumplir con las metas requeridas de cada parte
- Identificar las principales necesidades de nuestros clientes para transformarlas en software especializado con altos estándares de calidad y confiabilidad
- Nos enfocamos en ofrecer un servicio de calidad a nuestros usuarios
- Ofrecer soporte técnico a ambas partes de ser necesario
- Gestionar una historia clínica electrónica que permita un seguimiento adecuado al pediatra y a la vez esté al alcance de los padres a la hora de ser requerida
- Obtener un registro de las incidencias y prevalencias de las enfermedades presentadas por los pacientes.
- Vigilar la evolución de cada paciente de manera certera.

- Lograr una mejor comunicación e interacción entre padres y/o madre y el pediatra para así beneficiar directamente al paciente.
- Recordatorio de citas, vacunas, medicación, alertas, entre otros.

El 94% de los padres refieren que si, muy probablemente asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos.

El 68% de los padres encuestados seleccionaron 2 o más información médica de interés.

El 97% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes.

El 74% de los pediatras entrevistados seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta de gestión del consultorio.

El 97% pediatras refieren que le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.

El 83% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta

Necesidades para satisfacer

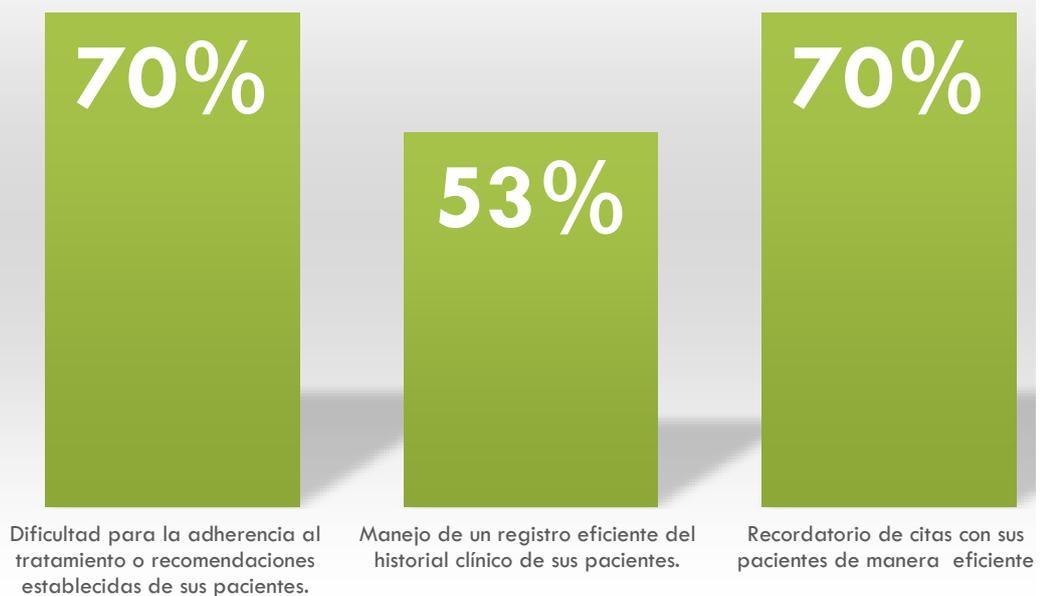


- Accesibilidad a todos los datos e historial clínico del paciente tanto el pediatra como el familiar o tutor del paciente a través de la plataforma y de su teléfono inteligente.
- Organización de la estructura de la consulta pediátrica, disminuyendo el acumulo de documentos en físico y almacenado de manera segura.
- Control administrativo del consultorio, registro de pacientes y registro de las finanzas.
- Optimización de tiempo por medio del recordatorio de citas y hora exacta de consulta.
- Promoción de la salud en la población pediátrica a través de cápsulas informativas dirigidas a los padres por medio de su teléfono inteligente.

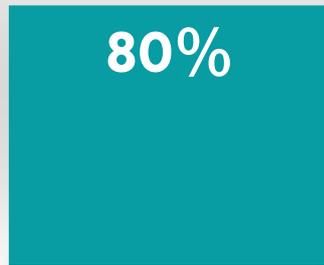
- Comunicación interactiva entre pediatra y familiar del paciente a través de los datos ofrecidos en la plataforma
- Descripción de las recomendaciones aportadas por el pediatra al familiar de una forma clara, concisa y comprensible para el familiar.
- Recordatorio de vacuna a través de su teléfono inteligente asegurando la aplicación oportuna y la prevención de enfermedades.

Hemos comprobado con nuestros clientes algunos de los retos en la práctica clínica y la gestión administrativa de los servicios.

RETOS IDENTIFICADOS POR PEDIATRAS PARA EL SEGUIMIENTO DE SUS PACIENTES



RETOS IDENTIFICADOS POR PEDIATRAS PARA LA GESTIÓN DEL CONSULTORIO



Dificultad para el manejo eficaz de sus finanzas del consultorio.



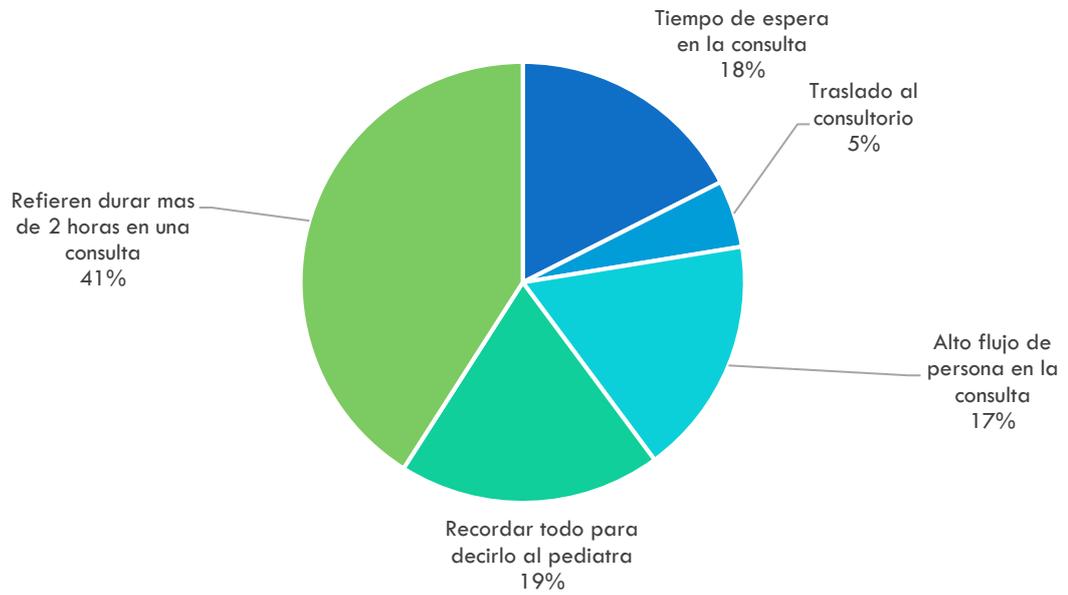
Carencia de un registro epidemiológico de sus consultas.

Con los usuarios de la aplicación, comprobamos algunos de los retos que enfrentan para el seguimiento del desarrollo y salud de sus hijos.

Retos que nos contaron los padres: En el seguimiento de sus hijos/as



RETOS QUE NOS CONTARON LOS PADRES: EN LA CONSULTA



Análisis del entorno

Entorno sociodemográfico

i La isla de Santo Domingo forma parte del archipiélago de las Antillas Mayores y es la segunda en extensión territorial después de Cuba. Se localiza en el hemisferio norte y al sur del trópico de Cáncer. Se encuentra dividida en dos estados

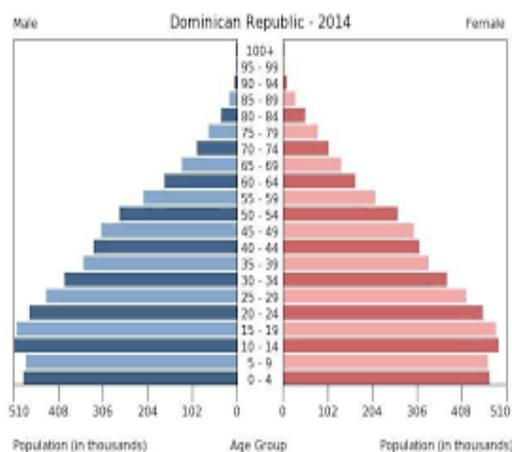


independientes: República Dominicana en la parte oriental y la República de Haití en la parte occidental. La extensión territorial de la isla es de unos 77,914 kilómetros cuadrados, de los cuales, 48,310.97 km² corresponden al área principal del territorio de la República Dominicana, incluido los 265 km² del área del Lago Enriquillo.

La República Dominicana limita al norte con el océano Atlántico que la separa de las islas Caicos y Turcas; al este con el canal de La Mona que la separa de Puerto Rico; al sur con el mar Caribe o de las Antillas; y al oeste limita con la República de Haití.

Según el último Censo Nacional de población y vivienda realizado en el año 2010 se obtuvo una población ajustada de 9,445,281 habitantes con un crecimiento anual de 1,36%. Con una estimación poblacional al 2016 de 10.6 millones de habitantes según datos del banco mundial.

Estimación y proyecciones de población



La esperanza de vida al nacer se estimó en 72,8 años (70,4 para los hombres y 75,3 para las mujeres) según Indicadores Básicos de Salud 2015. La población es predominantemente

joven, con una media de edad de 25 años, pero con tendencia al envejecimiento. Además, la tasa de natalidad es de 20.07/ 1000 habitantes, la tasa de fecundidad es de 2.4 por mujer y una tasa de mortalidad de 23.6 /1000 nacidos vivos según Indicadores Básicos de Salud 2015. La Oficina Nacional de Estadística estimó para el 2018 una población total de 10,266,149 habitantes.

Entorno Tecnológico

i En el 2017, República Dominicana tuvo un avance significativo en el uso de las TIC de 70.47% respecto al año 2016 según informó el director general de la Oficina Presidencial de Tecnologías de la Información y Comunicación (OPTIC), Armando García. Con la implementación de República Digital es un proyecto gubernamental que busca garantizar el acceso de los dominicanos a las tecnologías de la información y comunicación, con el objetivo de reducir la brecha digital y brindar mejores servicios a la ciudadanía.

La Agenda Digital de la República Dominicana 2016-2020 es considerada una hoja de ruta que ofrece una visión clara de los desafíos que enfrenta el país para acelerar su proceso de Desarrollo Sostenible y su inserción hacia una sociedad de la información basada en el uso intensivo de las tecnologías de la información y comunicación, y de las acciones que se propone emprender en los próximos tres años en esta dirección lo que muestra el compromiso del país por avanzar en esta área.

En República Dominicana, aunque es uno de los países con más avance a nivel tecnológico en las Antillas en la digitalización de la historia clínica aún estamos en pañales. Tanto en el sector privado como en el público el registro médico, con muy pocas excepciones, se hace en papeles y se archiva en anaqueles lo cual genera grandes trastornos de todo tipo con lo cual sobresale la ineficiencia en la prestación de la salud, permitiendo esto que un solo paciente tenga tantos récord médicos cuantos centros de salud y médicos ha visitado en su vida, lo que crea ineficiencia, duplicidad, pérdida de información, informalidad e imposibilidad para tener un visión integral de la salud de los usuarios.

En República Dominicana muy pocos centros de salud han desarrollado el Récord Médico Electrónico. Sin embargo, en el Hospital General de la Plaza de la Salud

desde el 2007 todos los datos clínicos se encuentran bajo esta modalidad. En ese centro no existen archivos en papel, ya que a cada paciente que visita ese hospital se le abre un récord médico electrónico y en él se recogen todos los eventos de la atención. Ha sido hasta el momento el centro de Salud que ha logrado la digitalización total de los expedientes clínicos de sus pacientes.

En los últimos años algunos Hospitales públicos nuevos han puesto en funcionamiento programas de Historias clínicas digitales, pero a nivel privado es más escaso.

MÓDULO DE INDICADORES DE INTERNET		
TOTAL CUENTAS DE INTERNET	NÚMERO DE LÍNEAS	7.208.820
NÚMERO DE CUENTAS DE ACCESO A INTERNET RESIDENCIAL	NÚMERO DE CUENTAS	6.606.037
NÚMERO DE CUENTAS DE NEGOCIOS CON ACCESO A INTERNET	NÚMERO DE CUENTAS	602.783
NÚMERO DE CUENTAS DE ACCESO A INTERNET EN BANDA ANCHA		6.687.890
FIJA	NÚMERO DE CUENTAS	756.858
MOVIL	NÚMERO DE CUENTAS	5.930.931

Instituto Dominicano de la Telecomunicaciones

Entorno político

i El sistema político de República Dominicana está basado en una democracia representativa mediante la cual el presidente de la República Dominicana es a la vez Jefe de Estado y jefe de gobierno, y de un sistema multipartidista.

Tres poderes marcan la estructuración del Estado: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. El jefe del Estado y de gobierno (Lic. Danilo Medina Sánchez), representa el Poder Ejecutivo; desde el Congreso Nacional se ejerce el Poder Legislativo, mediante las dos cámaras legislativas: El Senado, con representación territorial de las provincias y el Distrito Nacional; y la Cámara de Diputados. Por otra parte, el poder judicial es independiente de los dos poderes anteriores y es el que administra la justicia, representado por la Suprema Corte de Justicia.

Considerando el cambio acelerado de la tecnología informática y de las telecomunicaciones, combinado con el crecimiento exponencial de la interconexión digital de las naciones se crea la ley No.126-02 sobre el Comercio electrónico Documentos y Firmas Digitales.

La siguiente ley es aplicable a todo tipo de información de documento digital o datos. Dicha Ley designa al Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones (INDOTEL) en su Capítulo V como el Órgano Regulador.

La historia clínica digital ha llegado a mejorar el diagnóstico y seguimiento de las enfermedades, cambiar el esquema convencional por el digital favorece la organización y el desempeño del médico.

Para emprender cualquier proyecto es importante conocer el contexto político del país debido a que hay muchos factores que influyen de manera negativa o positiva para que funcione, importante conocer la estructura del mercado de nuestro país.

Entorno Económico

i Durante las dos últimas décadas, la República Dominicana (RD) se ha establecido como una de las economías de más rápido crecimiento en las Américas - con una tasa de crecimiento medio del PIB real del 5,4% entre 1992 y 2014.El crecimiento ha sido impulsado por la construcción, la

industria manufacturera y el turismo. Por el lado de la demanda, el consumo privado ha sido recientemente fuerte, como resultado de una inflación baja (por debajo del 1%, en promedio, en el 2015), la creación de empleo, así como el alto nivel de remesas.

La inestabilidad en el suministro de servicios básicos como energía eléctrica y agua potable, afectan los sectores de crecimiento económico, tales como el turismo, la agricultura y la industria, rezagando el desarrollo nacional. El país cuenta con un clima de negocios favorable, con los impuestos más bajos de la región, pero necesita mejoras para mantener su competitividad en cuanto a la inversión extranjera, como mayor inclusión productiva, gasto público adecuado, mejor manejo de los recursos naturales.

En el plano económico el sector turismo muestra un extraordinario desempeño, debido a las características del país (geografía, climatología, ecología), mientras que el agrícola ha presentado pérdidas millonarias a raíz de la prolongada sequía.

El gasto público en salud es de 2.8% del PIB, el cual se refleja en las deficiencias del sistema sanitario público a nivel nacional. El flujo de inversión extranjera directa en telecomunicaciones alcanza más de 5 mil millones de dólares. Los flujos de inversión extranjera directa en las telecomunicaciones en la República Dominicana se situaron en más de 5 mil millones de dólares en los últimos años, colocando al sector entre los máximos líderes de la actividad económica del país, durante el periodo 1993-2014.

Nuestra economía sigue siendo débil en muchos aspectos, seguir perdiendo la oportunidad de ser más competitivos con las ventajas que tenemos por nuestra ubicación territorial es un grave error del estado, sigue siendo un gran desafío extender nuestro mercado.

Entorno cultural

i La cultura dominicana se basa, fundamentalmente, en la conformación de dos culturas madres: la española y la africana. Tiene poco de indígena o nada, puesto que en menos de 50 años los indios habitantes de la isla de

Santo Domingo en 1492, fecha en que Don Cristóbal Colón pisó estas tierras, fueron abolidos por los trabajos forzados.

Con el impacto que ha generado el internet y el uso de las tecnologías en República Dominicana, las empresas han tenido que innovar y cambiar su cultura de negocios. En el sector salud los usuarios son más exigentes con los datos y con la terapéutica a utilizar, exigen sentirse parte principal de cualquier decisión a tomar, necesitan sentir seguridad y confianza.

Valoración del mercado

Tamaño del mercado

- i** En República Dominicana tenemos un total de 10, 919,647 habitantes actualmente de los cuales aproximadamente 3, 000,000 son pacientes pediátricos. De la población general que existe el 20% es clase media y alta los cuales son los responsables del 60% de las riquezas del país. Un 70% del mercado de salud es segmentado público- privado, tenemos un total de 3500 consultorios privados y anualmente esta cifra va creciendo ante la salida de 76 nuevos profesionales del área de pediatría cada año. TKIDS estará dirigido a todos los pediatras de consultas privadas y padres-tutores de niños y adolescentes de Republica Dominicana al ser estos nuestro mercado podemos tomar en cuenta estas estadísticas y calcular el TAM, SAM, SOM.

TAM – Total Addressable Market (Mercado total o direccionable)

- i** El mercado en que TKIDS va a desarrollarse en la población general de padres que tengan hijos en edad menor de 18 años y todos los pediatras de consultas privadas aumentando nuestra mayor atención en la población de clase media y alta, tomando en cuenta que aproximadamente 3,000,000 son niños y 3500 pediatras en consultas privadas formaran nuestro mercado total.

Serviceable Available Market (Mercado que podemos servir)

- i** Calculamos que TKIDS tendrá un mercado destinado en su versiones pagas destinadas a la población clase media y alta y asumiendo como que esta pertenece al 20% de la población general tendríamos un total de 600,000 niños tomando como rango normal que en la gran mayoría de la familias dominicanas tienen en promedio de 3 hijos, tendríamos un número de 200,000 padres-tutores a nivel nacional, un 40% de estos viven en la capital de nuestro país, los cuales formaran junto con el 50% de los pediatras de consulta privada en Santo Domingo de los 3500 pediatras del país, serían unos 1750 pediatras en consultas privadas. Estos serían el mercado al que podemos servir.

i TKIDS aspira conseguir en las ventas del primer año un 7% de los padres de la ciudad de Santo Domingo logrando para el primera ano la venta de 5,600 software para los padres y un 10 % de los pediatras tanto de a consulta privada para un total de 175 pediatras establecidos y un 5% de los nuevos ingresos que correspondería a 4 pediatras. Esta sería la población que podemos conseguir el primer año, con miras a incrementar un 40% estas cifras en el segundo año a través de una publicidad constante y apoyo competitivo y eficaz del software brindado.

Cientes/ compradores: Poder de negociación de los compradores o clientes.

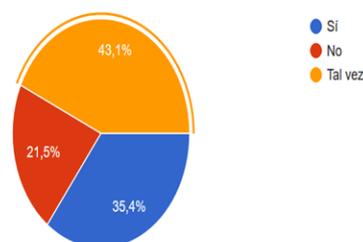
i Evaluando el sector de mercado en relación con el acceso a la tecnología nos encontramos con la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (ENHOGAR 2015), la cual nos afirma que el teléfono celular es el dispositivo TIC más común en los hogares dominicanos, debido que aproximadamente 89 de cada 100 hogares (88.8%) disponen de al menos uno de estos equipos. Con relación a las empresas con acceso a computadora, según la Encuesta Nacional de Actividad Económica (ENAE 2012) se reportó que 77,7% de las medianas empresas y un 91,7% de las pequeñas empresas utilizar una computadora para realizar su trabajo en la Republica Dominicana.

El impacto de la tecnología en el área de la salud ha revolucionado el manejo e intercambio de información en medicina. Actualmente, se han instaurado el uso de varias tecnologías de manejo de información en el área de la salud. Cuando indagamos en los posibles clientes de la plataforma, nos encontramos que el 97% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes y en los usuarios del producto, el 65% de los padres que entrevistamos estarían dispuestos a comprar la aplicación mensualmente.

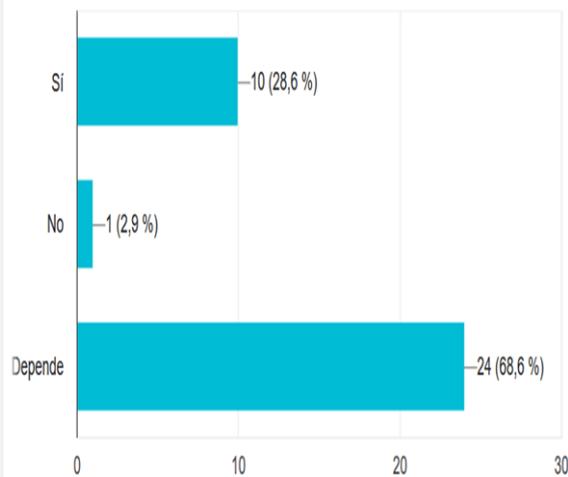
La limitación de la oferta con los clientes radica en el interés por adquirir tecnología en las áreas de servicios clínicos. Cuando indagamos a los padres (usuarios) si estarían dispuestos a pagar por la aplicación, el 43% refirió que “tal vez”, indicando que dependiendo la oferta de servicio sería el interés en el producto.

Estaría dispuesto a pagar por esta aplicación?

181 respuestas



Igualmente, en la población de pediatras encuestados valoran el aporte que pueda brindar el servicio al momento de considerar adquirir el



producto. Un 69% refieren que “depende” si estarían dispuesto a adquirir el servicio. Esto es importante para considerar por el impacto tanto económico en tiempo y dinero en los médicos propietarios de consultorios al momento de adoptar la oferta de un software médico.

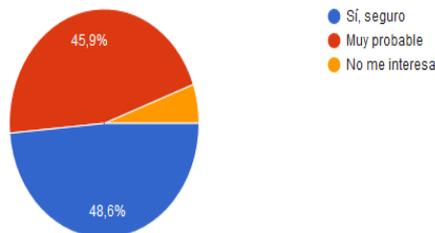
Proveedores- Poder de negociación de los proveedores



La plataforma TKIDS estará dirigido a la población de pediatras, que representan nuestros clientes, y los usuarios, que son los padres de los pacientes. En este sentido los clientes (pediatras) en este mercado tienen un alto poder de negociación debido a lo siguiente: Parte de la oferta de valor para los usuarios radica en el acceso a información oportuna del seguimiento de salud de sus hijos. Esta información será proporcionada por los pediatras. Es necesario para nosotros la participación de los pediatras

Preferiría asistir a un Pediatra que cuente con esta aplicación?

181 respuestas



en el uso de la plataforma.

Indagamos en nuestra población de usuarios el 94% de los encuestados refirió que si o muy probablemente asistirían a un

servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos. Captar a la mayoría de la población de pediatras, aumentaría el mercado de usuarios de manera indirecta.

Competidores potenciales- Amenazas de nuevos competidores entrantes

i La propuesta es una forma innovadora tanto para los clientes y para los usuarios en el mercado dominicano. Para enfrentar las amenazas de los nuevos competidores contemplamos la expansión del posible mercado. Inicialmente, estaremos abarcando la población pediátrica con planeación a la expansión de otras especialidades o áreas de salud. Otras de las acciones estarán dirigida a la diferenciación del producto, ofreceremos modalidades diferentes con otras demandas a cubrir. En este rol incorporamos a los posibles socios y relaciones claves de la empresa. El 77% de los entrevistados seleccionan al menos una de las opciones de informaciones que le gustaría recibir:

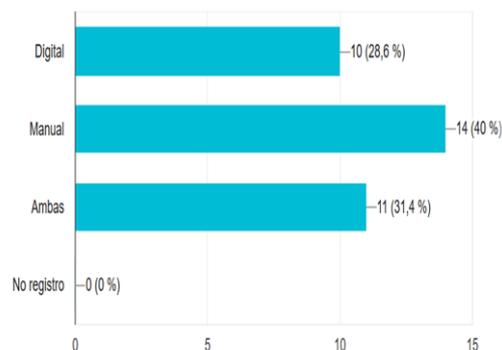
- Servicios de terapias.
- Productos del desarrollo y crecimiento del niño/a.
- Otras informaciones.
- Informaciones educativas.

Sustitutos-Amenaza de productos sustitutos

i Algunos de los factores que pueden inferir en la amenaza de productos sustitutos:

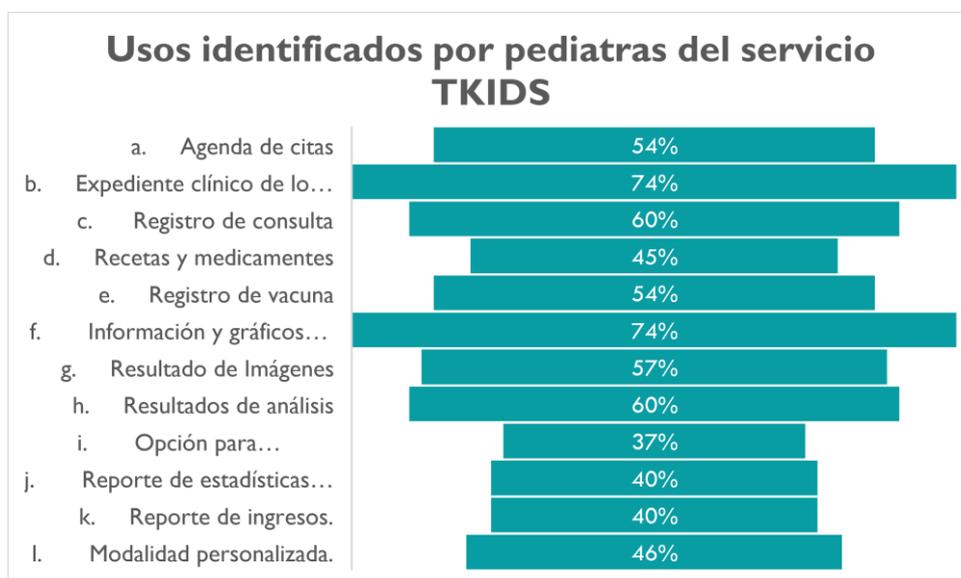
En el seguimiento medico de sus pacientes utiliza registro de Historia Clínica:

35 respuestas



Coste versus beneficios del programa de TKIDS, que les ofrecemos y la percepción de valoración del cliente. En la encuesta dirigida a pediatras, el 58 % refirió utilizar una versión digital para el seguimiento de sus pacientes. Este factor lo podemos contrastar con otro aporte que le daría el servicio, no solo el registro electrónico.

En el gráfico, presentamos los otros usos identificados por pediatras para el servicio de TKIDS. Para mitigar la amenaza de otros productos se consideraría las necesidades expuesta por los clientes.



Otros productos que pueden continuar o sustituir son:

- Las aplicaciones móviles de salud que cubren parte de las necesidades de registro de información del seguimiento pediátrico.
- Las modalidades actuales de registro y del sistema financiero de los pediatras en la gestión de su consultorio.
- La vía telefónica o por mensajes de textos continúan representando medios comunicación efectivo para algunos clientes.

Otros de los factores que pueden influir en productos sustitutos son los requerimientos necesarios del mercado. Para el uso de la plataforma ya sea versión fija en computador o móviles, es necesario disponer de internet, dispositivos electrónicos (computadoras, Tablet, móviles inteligentes). Esto forma una amenaza, debido a que, a pesar de los avances tecnológicos generales y en salud, pueda que exista una población del mercado que prefiera otras modalidades para gestionar estos procesos.

La oferta de un software especializado en pediatría es limitada pero el acceso a Tecnologías de la Información y la Comunicación, conocidas como TIC'S se han incorporado en el sector salud. Hemos identificados algunas empresas de otros países que tienen acceso al mercado de la República Dominicana. La mayoría de las ofertas online son dirigidas a otras especialidades de la medicina y de la salud, como son la nutrición y odontología. Esto considerando la oferta para la gestión del consultorio.

El mundo de las aplicaciones (apps) telefónicas ha tenido un crecimiento continuo, se estima que cerca de 700 000 aplicaciones para descargar de diferentes mercados. Las aplicaciones en salud no son la excepción, anualmente se descargas alrededor de 44 millones de aplicaciones en salud. Mosa et al en un metaanálisis evaluaron en la literatura médica de las aplicaciones en salud. El 69% de aplicaciones fueron para profesionales de la salud, dirigidas para el diagnóstico, referencia de medicamentos, calculadores médicos, comunicación clínica, sistemas de información de hospitales y temas generales en salud. Otras fueron dirigidas para pacientes (18%), basándose principalmente en manejo de enfermedades crónicas, temas relacionados con especialidades médicas particulares. Efectivamente, existe un mercado amplio para aplicaciones y software en salud, la mayoría por el fácil acceso por la tecnología son internacionales con acceso al mercado dominicano.

Cuando realizamos el análisis de los competidores en las diferentes plataformas online una de las barreras identificadas en algunos competidores es la alta diferencia en la oferta de servicio y el costo de los distintos programas. Variar aspectos que pueden ser determinantes el precio inicial, la oferta de mantenimiento del servicio, la compatibilidad con distintos dispositivos y las distintas funciones diseñada en el software. Esto debido que dependiendo la cobertura de funciones representa un impacto en el coste del servicio. Actualmente, una de las competencias nacionales es el sistema informativo SYSMED de ADMEDICALL. La estrategia fundamental es la diferenciación innovadora del servicio.

Considerando la oferta internacional de mercado, T-KIDS presenta la ventaja de ser un servicio nacional diseñado basado en el modelo de servicio en el cual se tomará en consideración las particularidades.

Plan estratégico: Análisis DAFO

		Negativo	
Interno	<ul style="list-style-type: none"> No contamos con la cartera de clientes para el inicio de la empresa. No contamos con fuentes suficientes para la financiación del proyecto. La plataforma se ofertará de primera instancia en 1 solo idioma. <i>Coste de adquisición elevado para usuarios de escasos recursos.</i> <p style="text-align: center;">Debilidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> No valoración de parte de los padres y pediatras para adquirir la plataforma. Nueva empresa en el mercado. <i>Limitación de la adquisición de aquellos que no poseen celular inteligente u ordenador.</i> Desapego a la tecnología por parte de los posibles usuarios Falta de cobertura de parte de las aseguradoras <p style="text-align: center;">Amenazas</p>	Externo
	<ul style="list-style-type: none"> Enfoque en mejorar la interacción médico-familiar. Tecnología especializada en salud pediátrica. Adquisición de software de acuerdo con las necesidades. <i>Soporte técnico automatizado 24 horas.</i> Posesión de una propuesta de valor sólida. Equipo de dirección altamente calificado. <p style="text-align: center;">Fortalezas</p>	<ul style="list-style-type: none"> El producto representaría una innovación en el mercado. Se posee una plataforma de fácil uso para ambas partes. Su uso permitiría reducir los ingresos y estancias hospitalarias. Posible ampliación de mercado a otros servicios de salud. Seríamos los primeros en ofrecer este servicio en el país, convirtiéndonos en pioneros en el tema. Interés en promover la humanización de la atención <p style="text-align: center;">Oportunidades</p>	
		Positivo	

Objetivos estratégicos

-Ofrecer calidad en el servicio a brindar a nuestros usuarios

-Posicionarnos como empresa de referencia para los pediatras y padres de la República Dominicana.

-Lograr un mínimo del 30% de afiliación al negocio por parte del mercado en el primer año.

-Cumplir con la misión y visión propuestas en nuestro modelo.

-Eliminar las barreras que pudieran influir en la no adquisición del producto.

-Establecer estrategias de mejora para satisfacer las necesidades de los usuarios.

-Usar métodos de soporte para lograr un uso adecuado del servicio.

-Lograr la implementación de métodos flexibles para la adquisición del producto.

-Establecer una relación precio-producto atractiva para nuestro mercado, pero sin sacrificar la calidad del servicio.

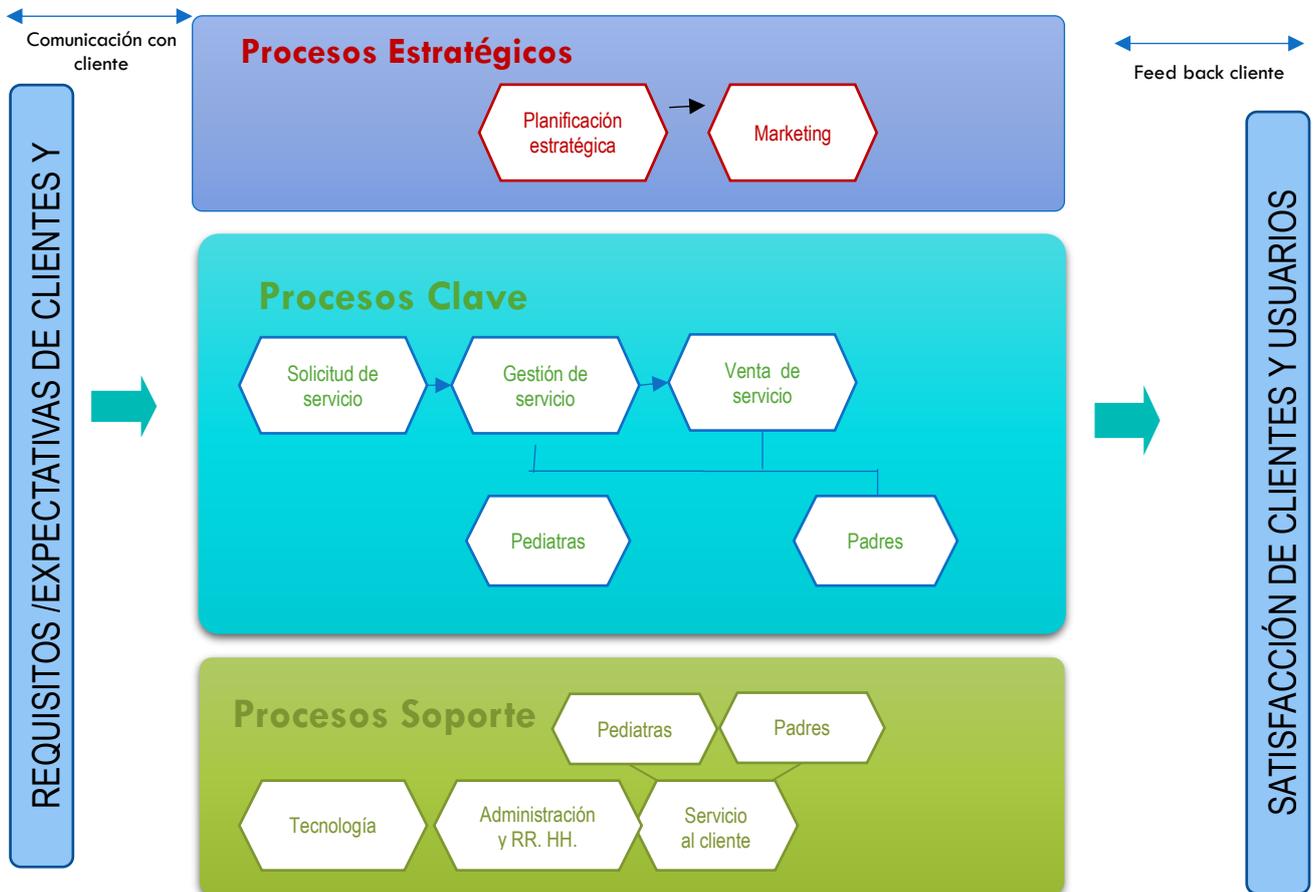
PLAN DE OPERACIONES

Mapa de procesos

El presente plan de operaciones pretende mostrar como *Tkids* desarrolla softwares con énfasis en salud pediátrica para lograr una atención en consulta pediátrica mucho más cercana, organizada, actualizada e informada de todos los actores involucrados en dicho proceso desarrollando una estructura operativa flexible que permita adecuarse a las necesidades de sus clientes. El siguiente plan de operaciones detalla los procesos y recursos necesarios para llevar a cabo nuestras actividades con enfoque en los objetivos estratégicos a lograr.

Tkids cuenta con servicios soportados principalmente en una plataforma tecnológica donde se gestionaran los pedidos de los clientes finales, cobro y distribución, tanto a nivel web como móvil, dicha plataforma será gestionada por recursos humanos que estarán apoyados por medios eficientes para la ejecución oportuna de las operaciones desde el registro de la Historia clínica electrónica que genere datos para la ayuda de administración del consultorio e informaciones epidemiológicas, gestión de citas, vacunas, aplicaciones móviles para pacientes, recordatorios y control de ingresos del consultorio promoviendo siempre el compromiso con una atención pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

Tkids– MAPA DE PROCESOS



Descripción de los procesos

Procesos estratégicos

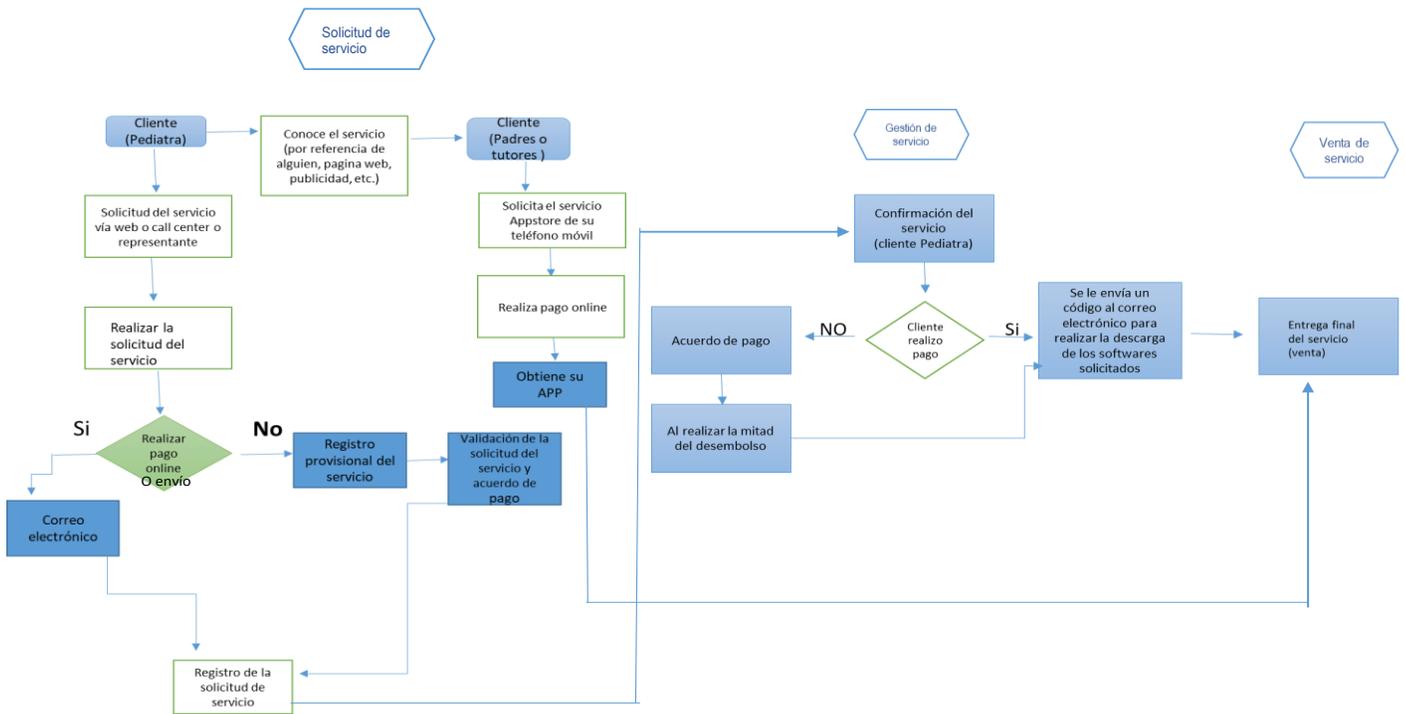
Proceso	Planificación estratégica	Marketing
Objetivo del proceso	Importante herramienta de gestión que permite la implementación de planes para alcanzar los objetivos que favorezcan la satisfacción de los clientes.	Proceso en el cual se desarrolla y se ejecuta el plan de marketing, dirigido a la captación y fidelización de pediatras, padres y campañas publicitarias.

Ciclo	Semestral	Semestral
Tiempo de duración de proceso	15 días	15 días
Subprocesos	<p>1- Análisis empresarial.</p> <p>2- Revisión de objetivos establecidos.</p> <p>3- Propuesta y acciones mejora de objetivos.</p> <p>4- Propuesta final de mejora.</p>	<p>1- Analizar oportunidades y amenazas.</p> <p>2- Promoción de servicios.</p> <p>3- Medir aceptación del cliente.</p> <p>4- Posicionamiento en el mercado.</p>
Tiempo de duración	15 días por cada subproceso	15 días por cada subproceso
Responsable de subproceso	<p>1- Encargado de tecnología, RRHH y Marketing y ventas.</p> <p>2- Encargado de tecnología.</p> <p>3- Encargado de tecnología.</p> <p>4- Encargado de tecnología.</p>	<p>1- Encargado de Marketing y ventas</p> <p>2- Encargado de Tecnología.</p> <p>3- Encargado de Venta y contrataciones.</p> <p>4- Encargado de Tecnología</p>
Recursos	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.
Origen	Interno	Interno/externo

Proceso	Solicitud de servicio	Gestión de servicio	Ventas
Objetivo del proceso	Es el proceso operativo que abarca desde el acceso por parte del consumidor final a la página web, APP o vendedor hasta el registro y validación del pedido en la plataforma.	Registrada la solicitud del servicio, se procede a la gestión del mismo la cual comprende la recepción de pedido por parte de Tkids, su preparación y la gestión de logística de entrega.	Proceso encargado de la presentación de servicios y/o productos ofertados por la empresa y la entrega final del servicio elegido por el cliente.
Ciclo	Continuo	Continuo	Continuo
Tiempo de duración de proceso	15 días	15 días	30 días
Subprocesos	<p>1- Comunicación del cliente con el vendedor vía web o telefónica.</p> <p>2- Presentación de opciones de producto de acuerdo con necesidades</p>	<p>1-Recepción de solicitud.</p> <p>2- Coordinación de servicio con el cliente.</p>	<p>1- Coordinación con el cliente para confirmación de servicios elegidos previamente.</p> <p>2- Firma de contratación de servicio.</p> <p>3- Entrega de servicio elegido.</p>
Tiempo de duración	10 días por cada subproceso	10 días por cada subproceso	10 días por cada subproceso

Responsable de subproceso	<p>1- Encargado de tecnología.</p> <p>2- Encargado de tecnología.</p>	<p>1- Encargado de atención al cliente de servicio.</p> <p>2- Encargado de atención al cliente con apoyo de encargado de calidad, administrativo y tecnología.</p>	<p>1- Encargado de Venta</p> <p>2- Encargado de venta</p> <p>3- Encargado de venta y RRHH.</p>
Recursos	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.
Origen	Interno/Externo	Interno/externo	Externo

Flujograma de procesos claves



Procesos de soporte

Proceso	Tecnología de la información	de la Administración y Recursos humanos	Servicio al cliente
Objetivo del proceso	Gestionar todo lo relacionado con la parte tecnológica del negocio, así como también la búsqueda de nuevas innovaciones para el mejoramiento continuo de la infraestructura tecnológica. Considera el mantenimiento y soporte a la	Es el proceso encargado de administrar los recursos humanos, materiales, técnicos y tecnológicos de la empresa. Además, Se encarga de gestionar los asuntos corporativos de la empresa de manera interna,	Es el medio de contacto de TKIDS con los consumidores finales para obtener información acerca de su plataforma y comunicar cualquier

	plataforma de TKIDS para su adecuado y eficiente funcionamiento.	además del control financiero de la misma.	reclamación o sugerencia.
Ciclo	Continuo	Continuo	Continuo
Tiempo de duración de proceso	5 días	15 días	5 días
Subprocesos	<p>1- Comunicación del cliente con el vendedor vía web o telefónica.</p> <p>2- Presentación de opciones de producto de acuerdo con necesidades</p>	<p>1- Reclutamiento de personal.</p> <p>2- Evaluaciones de personal.</p> <p>3- Selección de personal.</p> <p>4- Evaluaciones de recursos.</p>	<p>1- Análisis y evaluación de los servicios de la empresa.</p> <p>2- Solución de reclamaciones.</p> <p>3- Presentación de mejoras en los procesos.</p>
Tiempo de duración	5 días por cada subproceso	15 días por cada subproceso	10 días por cada subproceso
Responsable de subproceso	<p>1- Encargado de tecnología.</p> <p>2- Encargado de tecnología con apoyo de encargado de calidad.</p>	<p>1- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad.</p>	<p>1- Encargado de Servicio al cliente y de calidad.</p> <p>2- Encargado de servicio al cliente.</p>

	3- Encargado de tecnología con apoyo de encargado de calidad y planificación.	2- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad. 3- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad. 4- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad y tecnología.	3- Encargado de Servicio al cliente y de calidad.
Recursos	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.
Origen	Interno/Externo	Interno/externo	Interno/Externo

Identificación y descripción de los componentes de la oferta

TKIDS busca ofrecer una experiencia de calidad en el uso de softwares con énfasis en salud pediátrica para padres y pediatras con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes atendiendo a los avances tecnológicos presentando al mercado una oferta innovadora, actualizada y flexible la cual considerara los siguientes servicios:

Software	Descripción	Público objetivo
Historia clínica electrónica	Es una completa historia clínica totalmente web, que le permite conectarse desde cualquier parte y desde cualquier dispositivo.	Pediatras Padres (versión resumen)
Agenda Virtual	Contamos con una agenda virtual para el manejo de sus citas, que le permite: <ul style="list-style-type: none">• Confirmación y recordatorio de citas.• Integración con su sitio web o APP móvil para que sus pacientes puedan pedir sus citas en línea.• Integración con pagos en línea para recibir el pago en línea de sus pacientes.• Integración con su agenda de su celular: Android o Apple.	Pediatras

Facturación	<p>Le permite gestionar automáticamente su facturación para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pacientes particulares. • Pacientes asegurados. 	Pediatras
Informes/ Reportes	<p>Genere todos sus reportes:</p> <p>Reportes e informes a necesidad sobre todos sus pacientes.</p> <p>actualizados en tiempo real.</p>	Pediatras
Recordatorios	<ul style="list-style-type: none"> • Recordatorio de citas vía mensaje de texto (SMS) y email. • Mensajes automáticos de cumpleaños a sus pacientes vía mensaje de texto (SMS) e Email. • Campañas comerciales a sus pacientes segmentadas por intereses y patologías. • Recordatorios de administración de medicamentos y citas de vacunas . 	<p>Pediatras</p> <p>Padres</p> <p>Empresas de productos relacionados con salud pediátrica</p>
Aplicación móvil	<p>TKIDS cuenta con una Aplicación Móvil para padres o tutores de sus pacientes, que le ayuda a controlar el riesgo de hospitalizaciones innecesarias, recaídas y pérdida de adherencia, mientras que le permite estar más cerca de sus pacientes, que cuenta con las siguientes aplicaciones:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Padres o tutores • Empresas de productos relacionados con salud pediátrica

	<ul style="list-style-type: none"> • Educación, boletines informativos, preguntas frecuentes y que hacer en determinadas condiciones de salud. • Notificación a los tutores cuando algún rango de analítica o parámetro de salud este fuera de rango adecuado. • Publicidad sobre artículos comerciales de salud pediátrica 	
Telemedicina	Consulta de casos entre especialistas pediátricos en cualquier lugar.	Pediatra

Definición de los recursos físicos

Infraestructura tecnológica

TKIDS es una plataforma tecnológica de comercio electrónico que facilitará la gestión de la consulta pediátrica privada mediante el uso de softwares con énfasis en salud pediátrica para los padres y pediatras. Mediante su portal web, www.TKIDS.com.do, y aplicación móvil permitirán a los clientes hacer pedidos online de los softwares disponibles para uso en el consultorio en una pc y teléfono móvil para los pediatras y padres. Además, la plataforma permitirá a los clientes el acceso a manuales instructivos para uso de la plataforma en el caso de los pediatras, solicitar información, hacer preguntas y sugerencias.

Detalles Funcionales

El sistema dispondrá de varios módulos orientados a distintos perfiles, dentro de los cuales incluyen el Pediatra, secretaria y/o recepcionista y padres o tutores.

A nivel de interfaces TKIDS tendrá un portal web y una aplicación móvil con distintas funcionalidades.

- **Portal Web**

El portal TKIDS.com.do permitirá a los clientes realizar los pedidos de los servicios ofertados en la misma página tanto para padres como para pediatras, realizar el pago de los servicios online y descargar los servicios una vez completado el proceso de solicitud, verificación y pago. Además, será compatible con los principales navegadores de internet que hay en el mercado (Google Chrome, Firefox, Internet Explorer, Safari, entre otros).

- **Aplicación Móvil**

La aplicación estará disponible para los sistemas operativos Android, IOS y Windows Mobile. Su contenido estará orientado al perfil de usuario que la utilice. Los pediatras podrán visualizar una versión reducida del módulo en la computadora portátil, los padres podrán visualizar los contenidos asociados a su perfil, así como la secretaria y/o recepcionista.

Características de la Plataforma

TKids tomando en cuenta las tendencias tecnológicas y las preferencias de los usuarios, dispondrá en su plataforma una serie de características esenciales, las cuales incluyen las siguientes:

- **Dominio:**

El Portal web tendrá como dirección web principal “www.TKIDS.com.do”. Adicional a esta se reservará el dominio “www.TKIDS.com.do”. El primero tiene un costo de registro de US\$100.00 por dos años y el segundo US\$35.00. El Registro de Nombres de Dominio “.DO” es administrado por el Network Information Center – NIC DO de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, República Dominicana.

- Escalabilidad:

La plataforma estará en una infraestructura que permita ajustar los recursos a medida que la demanda de usuarios vaya aumentando y se necesite una respuesta más rápida en función del tráfico y el número de transacciones.

- Shopping Cart:

Poseerá prácticamente funcionalidades similares a tiendas virtuales como son administración de pedidos, motor de búsqueda optimizado, códigos de descuento, opciones de pagos, entre otras.

- Compatibilidad con dispositivos móviles:

Para que los usuarios tengan una experiencia única el portal web tendrá un diseño totalmente responsivo y con capacidad para adaptarse a cualquier pantalla de los dispositivos móviles (celulares, tabletas, etc.) de la actualidad.

- Gestión de cuentas:

Los usuarios registrados podrán visualizar en un espacio privado informaciones sobre sus pedidos, comentarios realizados, sus datos, direcciones, softwares en uso, entre otros. Los padres o tutores podrán visualizar datos sobre la historia clínica de sus hijos.

- Gestión del catálogo de productos:

La plataforma tendrá la funcionalidad de presentar los softwares disponibles de la manera más fácil posible.

- Búsquedas filtradas:

Los usuarios podrán realizar distintos tipos de búsquedas en la plataforma para explorar el catálogo de productos.

- Gestión de pagos:

La plataforma será capaz de aceptar múltiples opciones de pago tanto de manera electrónica (tarjeta de crédito y débito, transferencias bancarias, PayPal, Tpago) como presenciales o por envíos a la empresa. El proceso de *checkout* será sumamente ágil y cumplirá con las características de seguridad necesarias.

- Servicio al cliente:

Tendrá las herramientas en su plataforma para que los clientes puedan comunicarse con nosotros y reportar cualquier incidencia de manera rápida. Además, tendrán acceso a una base de conocimiento con preguntas frecuentes e instructivos.

- Gestión de pedidos:

Mediante las funcionalidades de este módulo se podrá dar seguimiento a las solicitudes de servicios de los clientes hasta que el mismo es entregado.

- Páginas informativas:

En esta colocaremos informaciones de la empresa, cómo funciona TKIDS, los beneficios para los clientes, padres o tutores y pediatras, como contactarnos, informaciones de salud pediátrica, entre otras.

- Zona de administración:

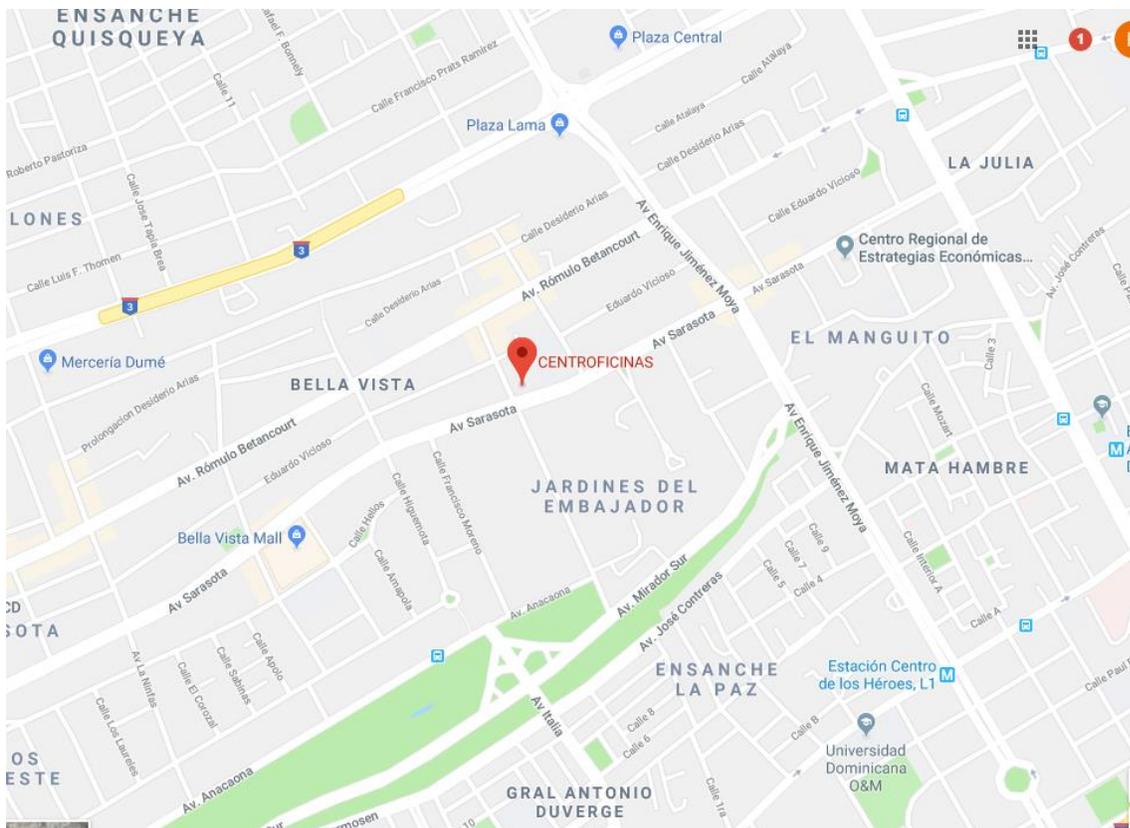
Desde esta el personal de TKIDS podrá dar seguimiento a solicitudes de servicios, reclamaciones o quejas, entre otras actividades.

- Seguridad:

Las principales sesiones del portal son la de registro, acceso, panel administrativo y pagos estarán bajo una comunicación segura, encriptada.

Infraestructura Física

TKids tendrá un domicilio físico para el desarrollo de sus operaciones, el cual será un alojamiento virtual donde se recibirá correspondencias, pagos, así como también reuniones en la sala de juntas con un servicio incluido de recepcionista que recibirá llamadas y comunicara mensajes, ubicado en un lugar céntrico de Santo Domingo, Edificio FB Building. Avenida Sarasota n° 55 esquina Pedro A. Bobea, Bella Vista (Centrofincas), con los Teléfonos de contacto 809-532-7222/809-537-3939 por un costo de US\$100.00 mensuales +ITBIS por un contrato de 1 año.



Inversiones necesarias

Requisitos legales/Registro de la empresa	Declaración de la nueva sociedad y tramites legales.
Local comercial	Alquiler de alojamiento virtual que incluye recepcionista, sala de juntas y recibos de envíos.
Empresa tecnológica	Desarrollo de softwares y pagina web, soporte en fallas e innovaciones.
Empresa de almacenamiento de datos en la nube	Almacenamiento de los datos en la nube.

Plan de Marketing

Público objetivo

TKids tiene un modelo de negocio que se basa en brindar servicios pediátricos digitalizados tanto para los padres como los pediatras en el cual va a constar de historia clínica digitalizada línea de crecimiento y desarrollo, registros de vacunas, tips de cuidados básicos de los niños, recordatorios de citas, sistemas de información para los pediatras, digitalización de sus recursos y consultas, entre otros, todo esto a la mano porque funcionara mediante un software que estará disponible tanto para los socios y consumidores finales a través de un app en su teléfono móvil facilitando el acceso y disponibilidad de información de forma ágil y rápida.

En base a esto el plan de marketing irá dirigido en enfoque diferente de acuerdo con el público que nos vamos a dirigir los cuales son:

- Los Padres (consumidor final)
- Los Pediatras y las diversas sociedades como: Asociación de apoyo a la lactancia, sociedad dominicana de pediatría, asociación de hospitales privados de RD, diversas casas farmacéuticas (clientes y socios)

Características de los consumidores finales:

En lo que respecta a los padres guiándonos de las entrevistas y encuestas realizadas encontramos que un 94% de ellos asistirían a las consultas donde el pediatra tenga una digitalización de las historias clínicas y que los mismos tengan acceso a esa información los que nos indica que realmente es factible el uso de esta herramienta, debido a que es un gran problema actual la disponibilidad del historial clínico de los niños al atenderse en cualquier centro privado.

Características de los clientes y socios:

En relación a los pediatras todas las cifras indican que estos usarían un sistema de digitalización electrónico en sus consultas esto fue demostrado debido a que un 97% de ellos afirmo esta hipótesis

al igual que necesitan de un sistema que le recuerde la cita a sus pacientes, el 83% quiere un registro electrónico, ya que esto disminuiría en caos en su consulta, tendrían un mejor control tanto administrativo, dato de gran valor al ver que un 80% refiere dificultad para el manejo de sus finanzas.

En esta primera etapa solo nos basaremos en pediatras a nivel privado, debido al costo que se asume por utilizar el software y ya en plan futuro servir a todo el sistema nacional de salud, brindándolo a través de unión estratégicas con las diversas sociedades de apoyo a la niñez y al desarrollo pediátrico.

Marketing Mix

Tkids ofrece una amplia gama de servicios los cuales van a satisfacer las necesidades más exigentes de un amplio y necesitado mercado de negocio, los cuales serán

- Historia clínica digitalizada, actualizada y accesible.
- Recordatorios de citas.
- Alarmas de recordatorios de vacunas.
- Seguimiento y evolución de las enfermedades presentadas.
- Tips de prevención y tratamiento de enfermedades.
- Registro de incidencias y prevalencias de enfermedades presentadas.
- Chat interactivo entre padres y pediatras.
- Organización estructural de la consulta pediátrica.
- Vigilancia estricta y control administrativo de la consulta.
- Registro de pacientes y actualización de finanzas.
- Alarmas con relación a la llegada de pacientes y olvido de citas.
- Optimización del tiempo de espera a través de tomas de citas vía app.
- Informe detallado sobre la enfermedad presentada por su niño y consejos a seguir durante la misma.
- Planificación de citas y aplicación de vacunas futuras.
- Publicación de lugares a visitar y que hacer en casos de emergencias.
- Uso del servicio a través de software instalado en su pc y o través del uso de aplicación en su celular inteligente tanto para Android como ios.
- Personal capacitado para soporte técnico del sistema adquirido.

TKids es una plataforma interactiva con el fin de beneficiar y facilitar tanto a los pediatras como a los padres por tal motivo será un precio justo y accesible a los diferentes tipos de usuarios que tendremos de acuerdo con una adecuada competencia en el mercado con la calidad que nos caracteriza. Tendremos diferentes precios en relación al servicio que se va a brindar y que nuestros usuarios decidan elegir, los cuales van a conllevar cambios solo si en un futuro se dan cambios necesarios en el mercado del mismo.

Al iniciar la política de publicidad uno de los servicios será de forma gratuita, esta sería la versión LIGHT de nuestra app, en la cual los padres podrán ver algunos datos del historial clínico de los padres y les ayudara con las citas y recordatorios de vacunas y o medicamentos pero los datos de estos serán introducidos por los mismos padres y no estarán en el software del médico o centro asistencial que este visite porque sería generalizada abierta a todo público, esta forma nos permitirá entrar en el mercado y permitir que los usuarios nos conozcan y aumenten el interés por esta aplicación tan necesaria y sería sustentada por las diferentes asociaciones de apoyo lo cual será gratificado a través de la publicidad que saldrán en la app.

Los diferentes precios son los siguientes:

Consumidor final: Los padres que capturemos en el primer año tendrán un descuento especial al elegir el servicio de un 10% pero si estos aplican para más de un hijo, por cada hijo agregado que utilice la app se sumara un 10% adicional de descuento. El precio para los padres por hijo será de 100 US anuales, los cuales tendrán la oportunidad de disfrutar de la mayoría de los beneficios de las actualizaciones (algunas tendrán un precio extra)

Con relación a los pediatras privados si activan el servicio del software en el primer año tendrán un beneficio de descuento de un 10% si poseen entre 100 y 300 pacientes, un 15% si poseen entre 301 y 500 pacientes y un 20% para los pediatras que utilicen la plataforma para introducir datos de más de 500 pacientes, si estos pacientes a través de ellos compran la aplicación se adicionara un 1.5% de descuento. El paquete para los pediatras incluirá la activación del software que constará de una historia clínica completa con todos los parámetros solicitados por la OMS y las diversas asociaciones pediatras para un buen desarrollo infantil y seguimiento del mismo, puesta

en sistema de la app, servicio de actualización y mejoramiento del sistema, informes de estadísticas, promociones de salud y publicidad. Si desea una versión Premium en el que se coloquen actividades solicitadas por el pediatra que no estén pautadas por el sistema anteriormente el descuento del inicio será de un 5%, la cuota de activación será de 250 dólares anuales para la versión principal y la versión personalizada 350 US.

El paquete para las clínicas que incluyan varios de sus pediatras sería un pago de 1,000US por cada 5 asociados y su descuento especial por activación será de un 20%, estas tendrán la oportunidad de un seguimiento personalizado y una promoción de sus respectivos servicios en nuestra aplicación logrando su aumento en las visitas y demandas de los usuarios.

Distribución

El medio de información tanto a los padres, pediatras como clínicas y asociaciones será por medio de publicidad personalizada y medios de comunicación vía web, donde interactuaremos con todos los usuarios y le explicaremos más de cerca y detalladamente el producto.

Nosotras brindaremos en el primer tiempo un servicio personalizado que dará todo tipo de soporte, atención, actualización y seguimiento a la plataforma, ya luego en una segunda esta contrataremos un equipo de soporte y marketing que harán dichas funciones.

A través de la aplicación una vez instalada recibirán anuncios, publicaciones y consejos de cómo usar y mejorar el sistema para mejor satisfacción del cliente.

Comunicación

Nuestra imagen. TKids es un software diseñado para optimizar la consulta de pediatría con una aplicación de seguimiento a los pacientes. Como empresa nos transmitiremos como una oferta de servicio reconocida por un servicio innovador que facilite la eficiencia de la gestión de nuestros clientes en su servicio prestado.

TKids se traza como población clave los pediatras, los padres de los pacientes pediátricos, los socios claves (Asociación Dominicana de Pediatras, laboratorios farmacológicos pediátricos, Centros de Terapia física pediátricos, Asociación De Apoyo A La Maternidad Y Lactancia,

Asociación De Hospitales Privados). Los métodos para la comunicación interna y los medios de promoción para la comunicación externa se pueden observar en la siguiente tabla.

Comunicación Interna

- Reuniones informativas y de evaluación.
- Correos electrónicos.

Comunicación Externa

Clientes: Pediatras	<ul style="list-style-type: none">• Mensajería interna por medio de la plataforma virtual de TKIDS.• Promoción de ventas en las actividades en interacción con los socios claves: Actividades de laboratorios, Asociación Dominicana de Pediatría.
Usuarios: Padres	<ul style="list-style-type: none">• Mensajería interna por medio de la plataforma virtual de TKIDS.• Notificaciones publicitarias vía la aplicación telefónica de actualización de TKIDS y otros socios en la versión gratuita.• Publicidad en sitios claves: Escuelas, farmacias, entre otros.• Promoción de ventas en los consultorios de los pediatras.
Socios claves	<ul style="list-style-type: none">• Reuniones informativas del servicio TKIDS para plantear la posible asociación entre socios (Asociación Dominicana de Pediatras, laboratorios farmacológicos pediátricos, Centros de Terapia física pediátricos, Asociación De Apoyo A La Maternidad Y Lactancia, Asociación De Hospitales Privados).
Público general	<ul style="list-style-type: none">• Publicidad en la página web de TKIDS, revistas y redes sociales.

Servicio

Nuestra oferta.

- Modalidad Online: Se acceden por nombre de usuario y contraseña (correo electrónico). El pediatra puede acceder desde cualquier dispositivo móvil o Tablet.
- Modalidad de escritorio: Se pueden instalar en la computadora de escritorio o la portátil.
- Aplicación versión gratuita dirigida a los padres para el seguimiento de pacientes pediátricos.
- Aplicación versión premium dirigida a los padres para el seguimiento de pacientes.
- Instalación, capacitación y adecuación del software- cargo único.

Logotipo



Nuestro logro busca representar los beneficios ofertado por el servicio de Tracking Kids. La atención pediátrica interactiva y accesible tanto para nuestros clientes y usuarios.

Cronograma de acciones de marketing

Acciones de marketing- Primer año												
Proceso	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1.Diseño de Campaña y Marketing plan	X	X	X									
Consultoría con una agencia publicitaria	X	X	X									
Estudio de mercado	X	X										
2. Soporte para ventas y actividades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Presentación del servicio a los servicios pediátricos o individuales.				X	X	X	X	X	X	X	X	X
Medios de comunicación (Redes sociales, sitio Web)				X	X	X	X	X	X	X	X	X
3. Exploración de mercado												
Encuestas a clientes	X	X										
Estadísticas de resultados												X
Acciones de marketing- 2do y 3er año												
Soporte para ventas y actividades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

<i>Presentación del servicio a los servicios pediátricos o individuales.</i>				X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Medios de comunicación (Redes sociales, sitio Web)</i>				X	X	X	X	X	X	X	X	X
3. Exploración de mercado												
<i>Encuestas a clientes</i>	X			x			x			x		
<i>Estadísticas de resultados</i>												X

Plan de Recursos Humanos

Descripción puestos de trabajo

Nombre del puesto	Funciones y responsabilidades	Formación	Experiencia
<i>Gerente General</i>	<p>Crear y desarrollar la visión y estrategia de la empresa a mediano y largo plazo.</p> <p>Designar las funciones de cada puesto de trabajo.</p> <p>Servir de soporte para el cumplimiento y deberes de cada departamento.</p> <p>Planificar y desarrollar metas a corto plazo así como los objetivos anuales.</p> <p>Administrar los costos e ingresos de la empresa.</p>	Master en gestión hospitalaria	5 años mínimo
<i>Enc. De Marketing-Consultoria Externa</i>	<p>Planear, dirigir y controlar las actividades de mercadeo de la empresa.</p> <p>Dirigir y controlar los estudios de mercado y analizar resultados.</p> <p>Proyectar y controlar las metas y presupuestos de ventas.</p> <p>Preparar informes y reportes de ventas para la gerencia general.</p> <p>Realizar y dar seguimiento al cumplimiento de presupuesto de ventas para el mercado.</p>	Licenciado en publicidad	1 años mínimo

<p><i>Servicio al Cliente-Consultoria Externa</i></p>	<p>Crear y mantener buena relación con los clientes. Buscar soluciones a problemas de clientes. Asesorar a clientes con los pedidos en línea. Controlar y reducir los costos de la empresa.</p>	<p>Indiferente</p>	<p>1 año de experiencia</p>
<p><i>Soporte tecnico-Consultoria Externa</i></p>	<p>Resolver los problemas tecnológicos de la empresa. Dar mantenimiento y desarrollo continuo de la plataforma. Gestión de soporte técnico. Proveer atención y servicio a los usuarios del sistema.</p>	<p>Ingeniero en informática</p>	<p>2 años de experiencia</p>

Plan de Recursos Humanos

El sostén principal de una empresa son sus empleados, constituyen un elemento muy importante, son el resultado de las necesidades y política de la organización. Nuestro departamento debe estar encabezado por un psicólogo industrial quien se encargará de evaluar el personal, seleccionar el personal con la mejor formación, y una vez contratados seguir capacitándole para que crezcan en la empresa.

Procesos esenciales de la empresa y equipos de trabajo interfuncionales:

Atención personalizada: Por parte de todo el personal (administrativo, apoyo asistencial).

Asociatividad: Todos los miembros del Consejo se encargarán de la captación y afiliación de socios, para lograr los objetivos de la sociedad.

Política de monitoreo y evaluación: Las operaciones de la empresa, así como el desempeño de cada uno de los colaboradores, serán sometidos a monitoreo y los resultados al final de cada ejercicio serán evaluados. Tanto el monitoreo como la evaluación, estará sustentadas con el análisis

documental del progreso general y el desempeño individual. Dichos resultados deben incluirse en los informes de rendición de cuentas que se presentara en la Asamblea Anual de socios.

Socios

Los órganos de administración y dirección de la asociación estará integrada por socios, según lo establecido en los estatutos sociales. Los socios que se encuentran en plena capacidad y que cumplan los requisitos establecidos en el plan de Recursos Humanos, serán la primera opción para ingresar a la planilla de empleados de nuestra organización.

La empresa Tkids está integrada por 4 socios fundadores que realizaran el aporte del capital social de la organización.

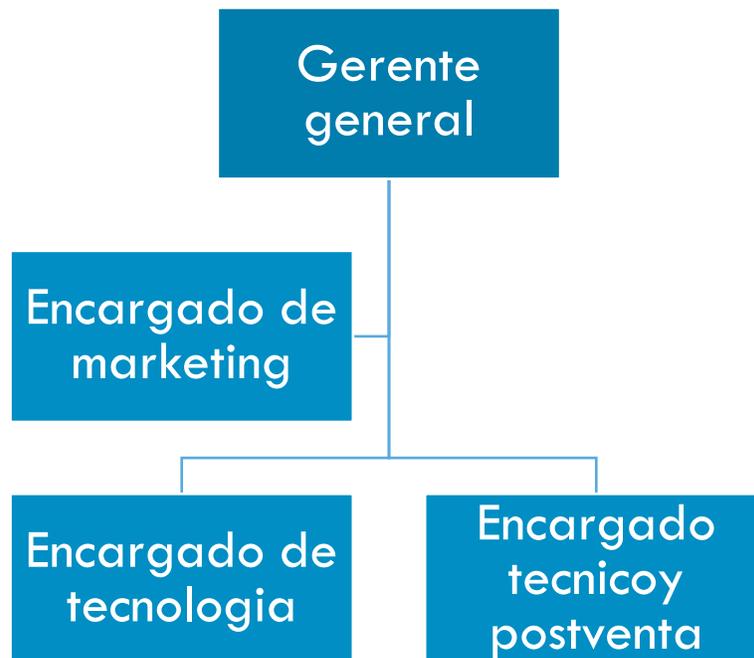
Asociación de hospitales privados

Sociedad dominicana de pediatría

Asociación de apoyo a la lactancia y la maternidad

Comercialización

Organigrama Tkids



Política retributiva

TKids tendrá una estructura retributiva adecuada y acorde al mercado, por la cual se respalda y facilita el logro de su misión/visión y el debido cumplimiento de sus objetivos.

Proporcionamos también otros componentes no monetarios que auspician el crecimiento y desarrollo profesional y personal del individuo.

Plan Legal

Como toda empresa legalmente constituida en la Republica Dominicana, la base legal de la Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS APP)** reposa en primer lugar en las prerrogativas que a todo ciudadano le otorga la Constitución de la Republica Dominicana, reglamento primario que rige el ordenamiento jurídico nacional, cuando en su artículo 50 establece el derecho a la Libertad de empresa. En el mismo orden de ideas, la Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS APP)** cumple con todos y cada uno de los requisitos necesarios para la correcta conformación de una empresa de su tipo de denominación S.R.L. (*Sociedad de Responsabilidad Limitada*) que establece la Ley General de Sociedades Comerciales No. 479-08, así como de igual manera, cumple con todas las disposiciones establecidas en los textos legales y códigos que rigen la materia civil y comercial.

En cuanto al marco legal de la misma, la conformación de la empresa en cuestión se fundamenta en lo que establece el Art. 61 de la Constitución Dominicana, denominado “*Derecho a la salud*”, el cual está considerado como un derecho fundamental e inalienable a todo ser humano, y que procura el goce pleno del mejor estado de salud posible de todo ciudadano dentro de la sociedad.

Para lo relativo a cualquier tipo de conflictos derivados de cualquier situación de índole jurídico, a la que se viera enfrentada la Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS APP)** utilizaremos una oficina jurídica externa que se encargará de dirimir dichas situaciones, esto así, procurando evitar costes fijos en nominas legales. Dicha oficina se contratará al momento de suscitarse la situación en cuestión y se liquidará por etapas concluidas.

En lo que compete al tema de la tributación, la Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS APP)** cuenta con todos sus registros tributarios al día, reportando al Estado de manera mensual sus egresos e ingresos mediante los debidos formularios que sule la DGII para estos fines, y pagando los debidos impuestos que requiere el sistema tributario dominicano. La Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS APP)**, utiliza para estas tareas una empresa consultora y asesora tributaria que se encarga mensualmente de mantener los registros y libros al día, evitando de esta manera gastos nominales contables, y cumpliendo de esta manera con lo que establece el Código Tributario de la República Dominicana, ley 11-92.

Documentos Inéditos revisados

1. Análisis de estadísticas sociodemográficas 2015. Oficina nacional de estadísticas Informe general Censo 2010. Oficina nacional de estadística. Disponible en: 2.
2. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=DO>
3. <https://www.populationpyramid.net/es/rep%C3%BAblica-dominicana/2017/>
4. Estimaciones y proyecciones de población. Proyecciones subnacionales de población 2000-2030
5. Indicadores Básicos de salud 2015.
https://www.paho.org/dor/images/stories/archivos/indicadores_2015.pdf?ua=1
6. <https://www.listindiario.com/la-vida/2015/1/29/354399/Record-medico-unico-en-la-atencion-de-salud>
7. http://www.admedicall.com.do/admedicall_v1/welcome#contacto
8. <https://www.listindiario.com/economia/2018/01/23/499744/pais-avanzo-un-70-47-en-el-uso-de-las-tic-en-el-2017>
9. <https://republicadigital.gob.do/que-es-republica-digital/>
10. <http://www.gob.do/index.php/politicas/2014-12-16-20-55-59>

Tabla. Validación de hipótesis.

Modelos	Hipótesis	Método de validación		Métrica	Criterios de validación	Comprobación de hipótesis
Validación del problema Usuarios (Padres)	H1: Creo que 7 de cada 10 padres tienen dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.	Entrevista	P.E.U 5) ¿Has perdido alguna vez la tarjeta de vacuna de tu hijo/a? ¿Han tenido alguna dificultad?	Número de padres que han tenido dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.	Tenemos razón si el 70% de los padres entrevistados han tenido dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.	El 43% de los padres entrevistados han tenido dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.
	H2: Creo que 7 de cada 10 padres tienen dificultad para recordar la cita o fecha exacta de	Entrevista	P.E.U 5) ¿Han olvidado o retrasado alguna vacuna?	Número de padres que han olvidado o retrasado alguna vacuna.	Tenemos razón si el 70% de los padres entrevistados han olvidado o retrasado alguna vacuna.	El 33% de los padres entrevistados han olvidado o retrasado alguna vacuna.

	vacuna de sus hijo/as.					
	H3: Creo que 8 de cada 10 personas que tienen hijos tienen dificultad para adquirir el historial clínico de sus hijos.	Entrevista	P.E.U 7) ¿Has tenido la necesidad de tener el historial clínico de tu hijo/a? ¿Cómo puedes obtener esa información? P.E.U 8) ¿En qué tiempo puedes obtenerla?	Número de padres entrevistado que refieren alguna dificultad para obtener el historial clínico de sus hijos.	Tenemos razón si el 80 % de los padres entrevistado o refieren alguna dificultad para obtener el historial clínico de sus hijos.	El 57 % de los padres entrevistado o refieren alguna dificultad para obtener el historial clínico de sus hijos.
	H4: creo que 5 de cada 10 padres no recordaran la cita de la consulta de seguimiento .	Entrevista	P.E.U 14) ¿Has olvidado alguna cita de seguimiento de tus hijos? P.E.U.3) ¿Cuáles son los mayores retos que tienes que enfrentar en la consulta?	Número de padres que refieren olvidar la cita de la consulta de seguimiento .	Tenemos razón si el 50% de los padres no recuerdan su cita de la consulta de seguimiento .	El 81% de los padres no recuerdan su cita de la consulta de seguimiento .
	H5: creo que 5 de cada 10 padres no tienen	Entrevista	P.E.U 13) ¿Qué información tienes del	Número de padres que responde	Tenemos razón si el 50% de los padres	El 73% de los padres no cuentan con

	información del patrón de crecimiento de sus hijos.		patrón de crecimiento?	que no cuentan con información del patrón de crecimiento.	responda que no cuentan con información del patrón de crecimiento.	información del patrón de crecimiento.
H6: creo que 5 de cada 10 padres no recordaran la dosis exacta y horario de medicación de sus hijos.	Entrevista	P.E.U.11) ¿Conoces que tipo de tratamiento ha utilizado tus hijos? ¿Conoces la dosis y la manera de administrarlo?	Número de padres que responde que no recuerdan la dosis y manera de administrarlo.	Tenemos razón si el 50% de los padres no recordaran la dosis exacta y horario de medicación de sus hijos.	El 80% de los padres refirieron que no recordaran la dosis exacta y horario de medicación de sus hijos.	
H7: creo que 5 de cada 10 padres no recordaran el antecedente y fechas de las enfermedades	Entrevista	P.E.U 9) ¿Cuáles enfermedades ha tenido tu hijo? P.E.10) ¿Hace que tiempo?	Número de padres que responde que no recuerdan las enfermedades.	Tenemos razón si el 50 por ciento de los padres no recuerdan las enfermedades.	El 67% de los padres no recuerdan los antecedentes y fechas de las enfermedades de sus hijos.	

	des de sus hijos.					
Cientes (Pediatras)	H8: Creo que un 70% de los pediatras presentan dificultad para la adherencia al tratamiento o recomendaciones establecidas de sus pacientes.	Entrevista	P.E.C7) ¿Recuerdan los padres todas las recomendaciones dadas?	Número de respuestas <u>no.</u>	Tenemos razón si el 70 % de los pediatras entrevistados reconocen que los padres no recuerdan las recomendaciones establecidas.	El 70 % de los pediatras entrevistados reconocen que los padres no recuerdan las recomendaciones establecidas.
	H9: Creo que un 60% de los pediatras presentan dificultad para el manejo eficaz de sus finanzas	Entrevista	P.E.C12) ¿Tiene control de los ingresos de dinero en la consulta por día?	Número de respuestas <u>que refieran alguna dificultad.</u>	Tenemos razón si el 60 % de los pediatras entrevistados <u>refieren alguna dificultad con el</u>	El 80 % de los pediatras entrevistados <u>refieren alguna dificultad con el</u>

	del consultorio.				<u>control de sus ingresos.</u>	<u>control de sus ingresos.</u>
H10:	Creo que un 70% de los pediatras y/o centro de salud pediátricos carecen de un registro epidemiológico de sus consultas.	Entrevista	P.E.C10) ¿Tiene algún registro de incidencias o prevalencias de enfermedades (Epidemiología) ?	Número de respuestas <u>no.</u>	Tenemos razón si el 70 % de los pediatras entrevistados responde que no a la interrogante del registro epidemiológico.	El 67 % de los pediatras entrevistados responde que no cuentan con un registro epidemiológico.
H11:	Creo que un 70% de los pediatras tienen problemas para el registro eficiente del historial clínico de sus pacientes.	Entrevista	P.E.C. 8) ¿Realiza usted una historia clínica digital? ¿Si es no...como la realiza? P.E.C. 9) ¿Qué retos enfrenta al hacerlo de esta manera?	Número de pediatras que identifique al menos un reto con el registro de la historia clínica.	Tenemos razón si el 70 % de los pediatras identifique al menos un reto con el registro de la historia clínica.	El 53 % de los pediatras identifico al menos un reto con el registro de la historia clínica actual.

	<p>H12:</p> <p>Creo que un 70% de los pediatras necesitan ayudan para hacer el recordatorio de citas o contacto con sus pacientes de manera más eficiente (menos recursos utilizado en menos tiempo).</p>	<p>Entrevista</p>	<p>P.E.C.2) ¿Cuáles son los principales retos que enfrenta en la consulta?</p> <p>P.E.C.11) ¿Todos los pacientes citados llegan a tiempo a la consulta? Si la respuesta es no ¿Esto le hace perder tiempo?</p> <p>P.E.C.3) ¿Cómo recuerdas la cita de los pacientes?</p> <p>P.E.C.13) ¿Tiene alguna forma de ponerse en contacto con los padres para confirmación de cita u otro asunto sin que</p>	<p>Numero de pediatras que identifica el seguimiento o el recordatorio de citas como un reto.</p>	<p>Tenemos razón si el 70 % de los pediatras identifica el seguimiento o el recordatorio de citas como un reto que enfrentar en la consulta.</p>	<p>El 70 % de los pediatras identifica el seguimiento o el recordatorio de citas como un reto que enfrentar en la consulta.</p>
--	---	-------------------	---	---	--	---

			entorpezca su labor diaria?			
Propuesta de valor	H14: Creo que, de cada 10 padres, 6 decidirán asistir a un pediatra con un servicio con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el	Encuesta	Si un pediatra o una clínica le ofrece una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva con usted para el seguimiento de sus hijos. ¿qué tal probable asistiría? a. Si, seguro.	Número de padres que refieran que asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva	Tenemos razón si el 60% de los encuestados refieran que si o muy probamente asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea	El 94% de los encuestados refieran que si o muy probamente asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva

	seguimiento de sus hijos.		<p>b. Muy probable</p> <p>c. No me interesaría</p> <p>d. Dependiente</p> <p>Cuéntenos de que depende</p>	para el seguimiento de sus hijos.	interactiva para el seguimiento de sus hijos.	para el seguimiento de sus hijos.
H15:	Creo que el 70% de los padres les interesaría tener la información médica (patrón de crecimiento, historial clínico, registro de vacunas y medicamentos) de sus hijo/as.	Encuesta	<p>Le gustaría tener en una versión digital y accesible la información médica de sus hijos: Seleccione una o más de las informaciones que le interesaría:</p> <p>a. Agenda de citas medicas</p> <p>b. Expediente clínico o antecedent</p>	Número de padres que seleccionen 2 o más informaciones médicas de interés.	Tenemos razón si el 70% de los padres encuestados seleccionan 2 o más informaciones médicas de interés.	El 68% de los padres encuestados seleccionaron 2 o más informaciones médicas de interés.

			<p>es. del niño/a</p> <p>c. Recetas y medicamentos</p> <p>d. Registro de vacuna</p> <p>e. Información y gráficos del patrón de crecimiento del niño/a.</p> <p>f. Resultado de Imágenes</p> <p>g. Resultados de análisis</p> <p>h. Otros,</p>			
Cientes (Pediatras)	H16: 7 de cada 10 pediatras y/o servicios pediátricos le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento	Encuesta	¿le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes?	Número de respuestas <i>Si de las encuestas.</i>	Tenemos razón si el 70% de pediatras entrevistados refieran que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento	El 97% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes.

	de sus pacientes.				de sus pacientes.	
	H17: 70% de los pediatras les interesa una herramienta de gestión del consultorio para el seguimiento de pacientes y administración de la consulta.	Encuesta	Si tuviera acceso a una herramienta de gestión del consultorio, seleccione el uso que le gustaría que tuviera: <ul style="list-style-type: none"> a. Agenda de citas b. Expediente clínico de los pacientes / niño/a antecedentes. c. Registro de consulta d. Recetas y medicamentos 	Número de pediatras que seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta.	Tenemos razón si el 70% de los pediatras entrevistados seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta .	El 74% de los pediatras entrevistados seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta de gestión del consultorio.

			<ul style="list-style-type: none">e. Registro de vacunaf. Información y gráficos del patrón de crecimiento del niño/a.g. Resultado de Imágenesh. Resultados de análisisi. Opción para recepcionista (manejo de información no médica, citas)j. Reporte de estadísti			
--	--	--	--	--	--	--

			cas (del paciente / consultas) k. Reporte de ingresos . l. Modalidad personalizada. m. Otros, cuénten los cual			
	H18: Creo que el 85 % de los pediatras optarían por tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.	Encuesta	¿le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes?	Número de respuestas Si de las encuestas.	Tenemos razón si el 85% pediatras refieren que le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.	El 97% pediatras refieren que le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.

	H19: Creo que el 70% de los pediatras le interesaría utilizar un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta.	Encuesta	¿le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta?	Número de respuestas <i>Si de las encuestas.</i>	Tenemos razón si el 70% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta	El 83% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta
Hipótesis de relaciones con los clientes/clientes.	H20: Creo que el 80 % de los pediatras seleccionarían la contratación y el manejo de la cuenta en línea o por	Encuesta	Si pudiera adquirir una herramienta de registro de información de pacientes y administrar la consulta, preferiría La fase de contratación:	Número de respuestas seleccionadas.	Tenemos razón si el 70% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría la contratación y el manejo de	El 40% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría la contratación y el manejo de la cuenta en línea o por

	una página web.		<ul style="list-style-type: none"> a. Presencial (representante físico) b. En línea /página web (autoservicio) c. En línea con asistencia personalizada. d. Otros <p>El manejo de la cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Presencial (representante físico) b. En línea /pagina web (autoservicio) c. En línea con asistencia personalizada. d. Otros 		la cuenta en línea o por una página web.	una página web con asistencia personalizada.
--	-----------------	--	--	--	--	--

Hipótesis socios claves	H21: Creo que el 80% de los clientes/ usuarios le interesaría recibir información de empresas o servicios en la aplicación.	Encuesta	Le gustaría recibir información de: <ul style="list-style-type: none"> a. Servicios de terapias b. Productos del desarrollo y crecimiento del niño/a c. Otros d. Informaciones educativas 	Número de respuestas seleccionadas.	Tenemos razón si el 80% de los entrevistados seleccionan al menos una de las opciones de informaciones.	El 77% de los entrevistados seleccionan al menos una de las opciones de informaciones.
Costo (pediatras)	H22: Creo que 70% de los pediatras estarían dispuestos a comprar por un precio mayor un servicio personalizado.	Encuesta	Por servicio o herramienta de gestión del consultorio para el seguimiento de pacientes y administración de la consulta, estaría dispuesto a comprarlo por: <ul style="list-style-type: none"> a. 20,000-25,000 pesos-pago único 	Número de pediatras que seleccionan la versión personalizada.	Tenemos razón si el 80% de los entrevistados seleccionan la versión personalizada.	El 6% de los entrevistados seleccionan la versión personalizada.

			<p>versión básica.</p> <p>b. 35,000-45,000 pesos, versión personalizada.</p> <p>c. Otros</p> <p>d. ...</p>			
	<p>H23: Creo que el 70% de los padres estarían dispuestos a comprar la aplicación.</p>	<p>Encuesta</p>	<p>Si tuvieras acceso a una aplicación que te daría la información médica (patrón de crecimiento, historial clínico, registro de vacunas y medicamentos) de sus hijo/as, cuanto estarías dispuesto a pagar:</p> <p>a. 300.00 / óus mensual, versión básica</p> <p>b. Un poco más</p>	<p>Numero de padres dispuestos a comprar la aplicación.</p>	<p>Tenemos razón si el 70% de los padres estarían dispuestos a comprar la aplicación.</p>	<p>Un 65% por ciento de los padres entrevistados estarían dispuestos a comprar la aplicación mensualmente.</p>

			(500.00/10 us), versión premium c. 2500 /50 us(básica)/ 4500 pago único anual. d. Depende e. No me interesaría			
Segmento de mercado	H24: Creo que el 90% de los potenciales usuarios/clientes tendrán entre 20 a 45 años.	Entrevista	Edad de los entrevistados	Número de entrevistados que tienen entre 20 a 45 años.	Tenemos razón si el 90 % de los entrevistados tienen entre 20 a 45 años.	El 95% de los entrevistados tienen entre 20 a 45 años.
	H25: Creo que un 50% de los clientes pediatras tienen consulta en más de un centro sanitario.	Entrevista	Actualmente, tiene consulta: a. Un solo consultorio b. 2 o más consultorios	Número de entrevistados que prestan servicio en 2 o más consultorios.	Tenemos razón si el 50% de los entrevistados seleccionan a que prestan servicio en	El 67% de los entrevistados seleccionan a que prestan servicio en 2 o más consultorios.

					2 o más consultorio.	
--	--	--	--	--	----------------------	--

Encuesta: TKIDS PARA PEDIATRAS

Plataforma especializada pediátrica para la gestión en el seguimiento de pacientes y administración de la consulta. Este cuestionario está dirigido a médicos pediatras con la finalidad de conocer su accionar y sus necesidades en la práctica clínica. No necesita colocar datos personales porque las respuestas son anónimas y se utilizaran para validación de proyecto de tesis. Agradecemos su colaboración, son preguntas sencillas que solo le tomaran unos minutos. Si está dentro de sus posibilidades compartirlas con otros. Muchas gracias

*Obligatorio

Sexo *

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Edad *

15-25 años

26-35 años

36-45 años

Mas de 46 años

En el seguimiento medico de sus pacientes utiliza registro de

Historia Clínica: *

Digital

Manual

Ambas

No registro

Actualmente, trabajas:

Un centro de salud

2 o varios centros de salud

Cuéntanos, ¿Cuáles retos enfrentas con el manejo de la administración y finanzas del consultorio? *

Tu respuesta

¿Cómo recuerdas la cita de los pacientes? *

Via telefonica por un personal contratado(recepcionista)

Via telefonica (los llamo personalmente)

Por mensajes (Whatsapp, txt)

Por correo electronico

No les recuerdo

Otro

Si tuviera acceso a una herramienta de gestión del consultorio, seleccione el uso que le gustaría que tuviera: *

Agenda de citas

Expediente clínico de los pacientes / niño/a antecedentes.

Registro de consulta

Recetas y medicamentos

Registro de vacuna de los pacientes

Información y gráficos del patrón de crecimiento del paciente

Resultado de Imágenes

Resultados de análisis

Opción para recepcionista (manejo de información no médica, citas)

Reporte de estadísticas (del paciente / consultas)

Reporte de ingresos

Modalidad personalizada

¿Le interesaría tener un sistema que recuerde a los padres, los medicamentos, citas de seguimiento? *

Sí

No

Tal vez

¿Le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta?

Sí

No

Tal vez

Si pudieras adquirir una herramienta de registro de información de pacientes y administrar la consulta, prefieres el proceso de contratación y manejo de la cuenta

Presencial (representante físico)

En línea /página web (autoservicio)

En línea con asistencia personalizada.

Otra forma

¿Cuáles son los principales retos que enfrentas en el día a día de la consulta? *

Tu respuesta

Le gustaría recibir información de:

Informaciones de servicios pediátricos (terapias)
Productos del desarrollo y crecimiento del niño/a
Informaciones de medicamentos

¿Estarías dispuesto a pagar por esta plataforma (aplicación)?

Sí

No

Depende

Por un servicio o herramienta de gestión del consultorio para el seguimiento de pacientes y administración de la consulta,

Cuanto estarías dispuesto a pagar:

20,000-25,000 pesos-pago único versión básica.

35,000-45,000 pesos, versión personalizada.

Pagos mensuales

No estaría dispuesto a comprar

Encuesta: TKIDS PARA PADRES

T-kids

Plataforma de Registro de Historia Clínica Pediátrica interactiva con los padres

Este cuestionario está dirigido a Madres, padres o tutores de niño/as menores de 18 años con la finalidad de conocer su accionar frente a necesidades que pudieran surgir del seguimiento médico de sus hijos.

No necesita colocar datos personales porque las respuestas son anónimas y se utilizarán para validación de proyecto de tesis.

Agradecemos su colaboración, son preguntas sencillas que solo le tomarán unos minutos. Si está dentro de sus posibilidades compartirlas con otros.

Muchas gracias

Sexo

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Edad

15-25 años

26-35 años

36-45 años

Mas de 46 años

En el seguimiento médico de sus hijos su Pediatra utiliza registro de Historia Clínica:

Digital

Manual

No lo registra

Le gustaría contar con una aplicación en su celular que le proporcione un resumen del seguimiento medico de sus hijos:

Sí

No

Tal vez

Que herramientas le gustaría que esta aplicación le proporcione:

Recordatorios de Citas y vacunas

Registro de vacunas

Recordatorios de administración de medicamentos

Datos sobre el crecimiento y desarrollo de su hijo

Información de salud adecuada para edad y situación de salud de su hijo

otros _____

¿Estaría dispuesto a pagar por esta aplicación?

Sí

No

Tal vez

Cuanto estarías dispuesto a pagar:

a. 300.00 / 6us mensual, versión básica

b. Un poco más (500.00/10 us), versión premium

2500 /50 us(básica)/ 4500 pago único anual.

e. No me interesaría

¿Preferiría asistir a un Pediatra que cuente con esta aplicación?

Sí, seguro

Muy probable

No me interesa

Le gustaría en la aplicación recibir información de:

Servicios de Terapia física

Productos de desarrollo y crecimiento del niño/a

Informaciones educativas

Otras _____

Entrevista para Padres

Fecha: _____

Criterios de inclusión:

- Padres con hijos menores de 18 años.
- Padres que tengan teléfono inteligente.

Háblame sobre la última consulta con tu pediatra

¿Cómo funciona la consulta?

¿Cuáles son los mayores retos que enfrentas en la consulta?

¿Cómo has intentado vencer estos problemas?

¿Cuándo fue la última vacuna?

- ¿Has olvidado alguna vacuna? Si la respuesta es NO ¿Qué método utilizas para no olvidarlo? Si la respuesta es SI ¿qué has hecho para solucionarlo?

- ¿Has perdido la tarjeta de vacuna? Si la respuesta es NO ¿Qué metodo utilizas para no perderla?
Si la respuesta es SI ¿que has hecho para encontrarla?

¿Cuál es su próxima aplicación de vacunas? De no saberlo ¿qué haces para averiguarlo?

¿Cómo puedes obtener la información de la historia clínica de tu hij@?

¿Cuáles enfermedades ha tenido tu hijo?

¿Hace que tiempo?

¿Qué tratamientos utiliza? ¿Y en qué dosis?

¿Ha hecho alergias a algún medicamento?

¿Qué información tienes del patrón de crecimiento?

¿Has asistido a todas las consultas de seguimiento? De ser SI la respuesta ¿Qué has hecho para no perderlas? De ser NO la respuesta ¿Por qué?

¿Cuantos tiempos inviertes en hacer una consulta de seguimiento

Entrevista para pediatras

Fecha: _____

Criterios de inclusión:

- Pediatras que tengan consulta privada.
- Pediatras que cuenten con computadora/lpad/Tablet en la consulta y que tengan conocimientos básicos de computación.

¿Cómo funciona la consulta?

¿Cuáles son los principales retos que enfrenta en la consulta?

¿Cómo recuerdas la cita de los pacientes?

¿De qué manera da seguimiento a la evolución de cierta situación que se le presentara de un paciente?

¿Existe alguna limitación en el horario de consulta?

¿Recuerdan las madres todas las recomendaciones dadas? ¿Qué usted hace como pediatra para que lo recuerden?

¿Realiza usted una historia clínica digital? Si la respuesta es NO ¿Cómo rerealiza sus historias clínicas? Si la respuesta es SI ¿Qué programa utiliza?

De acuerdo con lo respondido en la pregunta anterior ¿Qué retos enfrenta al hacerlo de esta manera?

¿Tiene algún registro de incidencias o prevalencias de enfermedades (Epidemiología)? ¿Cómo realiza este registro?

¿Todos los pacientes citados llegan a tiempo a la consulta? Si la respuesta es NO ¿Esto le hace perder tiempo? Si la respuesta es SI ¿Qué método utiliza para lograrlo?

¿Tiene control de los ingresos monetarios en la consulta por día?

13) ¿Tiene alguna forma de ponerse en contacto con los padres para confirmar su cita u otro asunto sin que entorpezca su labor diaria?