



MODELO DE NEGOCIOS

Para abordar el reto de seguimiento de los pacientes propuesto por el Hospital Susana López de Valencia de Popayán, nosotros el equipo TechX desarrollaremos un plan de negocios integral. Este plan de negocios ayudará a definir una visión estratégica, identificar fuentes de ingresos, evaluar el entorno competitivo y definir el valor único que ofrecerá nuestro sistema de seguimiento de pacientes. Aquí se detalla cada componente del plan de negocios:

1) Esbozar formas de generar ingresos con la idea

A. Venta de Licencia de Software al Hospital Susana López de Valencia

- Licencia Anual: El hospital paga una tarifa anual para usar la aplicación, lo que incluye el acceso a todas las funcionalidades básicas y actualizaciones del software.
- Licencia Perpetua: El hospital paga una tarifa única por el uso ilimitado del software, pero las actualizaciones y nuevas versiones se cobrarán por separado.

B. Servicios de Soporte y Mantenimiento

- Soporte Básico: Incluido en la licencia anual, cubre soporte técnico durante el horario laboral, acceso a documentación y actualizaciones de seguridad.
- Soporte Premium: Ofrecido por una tarifa adicional, incluye soporte técnico 24/7, asistencia prioritaria, mantenimiento proactivo, y acceso a nuevas funcionalidades y versiones del software.
- Consultoría Personalizada: Servicios adicionales de consultoría para personalización del software, integración con otros sistemas del hospital y formación del personal.

C. Suscripción para Pacientes y Familiares

- Plan Básico: Incluye recordatorios de toma de medicamentos y citas médicas.
- Plan Premium: Ofrece seguimiento detallado de la salud, análisis de datos personalizados y acceso prioritario a consultas en línea con médicos.

D. Suscripción para Profesionales de la Salud

- Plan Individual: Para médicos individuales que deseen un sistema de gestión de citas y seguimiento de pacientes.
- Plan Corporativo: Para clínicas y hospitales que necesiten administrar una gran cantidad de pacientes y personal médico.

E. Publicidad y Promociones

- Publicidad Dirigida: Espacios publicitarios en la plataforma para productos y servicios relacionados con la salud.
- Promociones y Descuentos: Ofrecer promociones de productos de salud y bienestar a los usuarios a través de la plataforma.



F. Integración con Seguros y Farmacias

- Comisiones por Referencias: Obtener comisiones por referir pacientes a seguros de salud y farmacias.
- Colaboraciones: Asociarse con farmacias para ofrecer descuentos en medicamentos a cambio de una tarifa de integración y comisiones por transacción.

2. Diagnóstico de ventajas, oportunidades, fallos y retos

Ventajas

- Innovación: Uso de tecnologías de vanguardia y análisis de datos para proporcionar seguimiento personalizado y proactivo de la salud.
- Accesibilidad: Plataforma accesible desde dispositivos de escritorio y móviles, facilitando el seguimiento y la gestión de la salud en cualquier momento y lugar.
- Integración: Posibilidad de integración con sistemas existentes en el hospital.

Oportunidades

- Crecimiento del mercado: Aumento en la demanda de soluciones digitales en el sector salud debido a la pandemia y el envejecimiento de la población.
- Expansión Geográfica: Posibilidad de expansión a otros mercados geográficos con necesidades similares.
- Nuevos Servicios: Incorporación de telemedicina y consultas en línea como servicios adicionales.

Fallos

- Complejidad Técnica: Desafíos en la integración con sistemas existentes y en la personalización de servicios para diferentes tipos de usuarios.
- Seguridad: Riesgos asociados a la protección y privacidad de los datos de salud.

Retos

- Adopción del usuario: Persuadir a los pacientes y profesionales de la salud a adoptar y confiar en la nueva tecnología, resaltando a los adultos mayores.
- Regulación: Cumplir con regulaciones y normativas locales e internacionales sobre datos de salud y privacidad.
- Competencia: Enfrentarse a las soluciones ya establecidas en el mercado.

3. Definir el valor que ofrece el startup

Valor Propuesto

Nuestro sistema de seguimiento de pacientes ofrece:

- Mejora en la adherencia al Tratamiento: Recordatorios y seguimiento continuo para asegurar que los pacientes sigan sus tratamientos correctamente.
- Atención Personalizada: Análisis de datos de salud para proporcionar recomendaciones personalizadas y proactivas.



- Eficiencia en la Gestión Médica: Simplificación de la gestión de citas y controles médicos para los profesionales de la salud.

4. Definir servicios de recaudación y a qué clientes les va a cobrar

Servicios de Recaudación

- **Venta de Licencias a Hospitales:**
 - **Licencia Anual:** Los hospitales pagan una tarifa anual por el uso de la aplicación, que incluye acceso a todas las funcionalidades básicas y actualizaciones de seguridad.
 - **Licencia Perpetua:** Los hospitales pueden optar por una tarifa única para el uso ilimitado del software, con actualizaciones y nuevas versiones cobradas por separado.
 - **Soporte y Mantenimiento:** Ofrecemos soporte básico incluido con la licencia anual y soporte premium por una tarifa adicional. También se ofrecen servicios de consultoría para personalización e integración del software.
- **Suscripciones:**
 - **Pacientes y Familiares:** Planes mensuales o anuales que incluyen recordatorios de toma de medicamentos, citas médicas y seguimiento de la salud.
 - **Profesionales de la Salud:** Suscripción para herramientas de gestión de citas y seguimiento de pacientes, con opciones para médicos individuales y planes corporativos para clínicas y hospitales.
- **Publicidad y Promociones:**
 - **Publicidad Dirigida:** Ingresos por anuncios de productos y servicios relacionados con la salud en la plataforma.
 - **Promociones y Descuentos:** Ofrecemos promociones de productos de salud y bienestar a los usuarios a través de la plataforma.
- **Comisiones por Referencias:**
 - **Seguros y Farmacias:** Ingresos por comisiones de referir pacientes a seguros de salud y farmacias para la compra de medicamentos.

Clientes Objetivo

- **Pacientes y Familiares:** Personas que necesitan gestionar la salud de manera efectiva, especialmente aquellos con enfermedades crónicas.
- **Profesionales de la Salud:** Médicos, clínicas y hospitales que necesitan herramientas para gestionar la salud de sus pacientes.
- **Hospitales:** Instituciones que buscan mejorar la adherencia al tratamiento y la calidad de vida de sus pacientes a través de una solución integral de seguimiento y gestión.
- **Farmacias y Aseguradoras de Salud:** Empresas que pueden beneficiarse de la integración con nuestra plataforma para aumentar sus ventas y servicios.



5. Modelo de Negocios

Descripción del Modelo de Negocios

Nuestro modelo de negocios se basa en un enfoque de plataforma con múltiples posibles fuentes de ingresos:

1. Venta de Licencias y Servicios a Hospitales:

- **Licencia Anual:** Los hospitales pagan una tarifa anual para utilizar nuestra aplicación de seguimiento de pacientes. Esta tarifa incluye acceso a todas las funcionalidades básicas y actualizaciones de seguridad.
- **Licencia Perpetua:** Los hospitales pueden optar por una tarifa única para el uso ilimitado del software, con actualizaciones y nuevas versiones cobradas por separado.
- **Servicios de Soporte:** Ofrecemos soporte básico incluido con la licencia anual y soporte premium por una tarifa adicional. También se ofrecen servicios de consultoría para personalización e integración del software.

2. Plataforma de Suscripción:

- **Pacientes:** Planes de suscripción para acceder a funcionalidades de seguimiento y recordatorios.
- **Profesionales de la Salud:** Suscripción para herramientas de gestión de citas y seguimiento de pacientes.

3. Publicidad y Promociones:

- Espacios publicitarios y promociones dentro de la plataforma.

4. Comisiones por Referencias:

- Ingresos adicionales por referir pacientes a aseguradoras y farmacias.

Estrategia de Mercado

- **Lanzamiento Inicial:** Foco en el mercado local (Popayán) para validación y ajustes del sistema.
- **Marketing Digital:** Uso de redes sociales, SEO y SEM para atraer a pacientes y profesionales de la salud.
- **Eventos y Conferencias:** Participación en eventos de salud y tecnología para promover la plataforma.

Expansión

- **Escalabilidad:** Planes para expandir a otras regiones y mercados internacionales.
- **Nuevas Funcionalidades:** Incorporación de telemedicina, análisis predictivo y otros servicios avanzados.

Con este plan de negocios, nuestro objetivo es mejorar la calidad de vida de los pacientes, facilitando al mismo tiempo la labor de los profesionales de la salud mediante un seguimiento más efectivo y proactivo.