

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO
ANTES DE EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón CARGAR ENTREGABLES*

Socios clave



¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS SOCIOS CLAVE?

Actividades clave



Diseño: Aprovechando la experiencia de los diferentes miembros del equipo (programadores y analistas), diseñaremos una herramienta simple de usar y robusta en su funcionamiento, a la vez escalable.

Desarrollo: El desarrollo de nuestra solución tiene objetivos a corto, mediano y largo plazo. Organizamos los objetivos en función de obtener resultados realizables pero a la vez funcionales. La idea es tener en el corto plazo un producto básico funcional y luego ir agregando funcionalidades (aprovechando el feedback de los clientes). Dentro de cada objetivo los miembros del equipo tienen tareas específicas en función del perfil de cada uno.

Comercialización: Una vez que tenemos un producto base que cumpla con nuestra propuesta de valor, podemos comenzar la comercialización. Esto nos permitirá conseguir ingresos que nos ayudarán a seguir avanzando en el desarrollo de nuevas funcionalidades y a la vez nos permitirá ir conociendo la experiencia de nuestros clientes y sus pacientes-clientes para definir nuevas estrategias.

Nuevas implementaciones: El proyecto a mediano plazo contempla la posibilidad de ir agregando funcionalidades que generen un ecosistema integrado (turnos, historias clínicas, clientes con múltiples sucursales, etc.). Nuestro objetivo es posicionarnos en el mercado como referentes en el sector. Esto implica, no sólo responder a una demanda concreta existente, sino además agregar funcionalidades y características de forma permanente. Somos un equipo de trabajo que nos caracterizamos por estar siempre mejorando nuestros desarrollos, pensando siempre más allá de las necesidades ya planteadas. Pensamos que de eso depende el éxito de cualquier proyecto.

Propuestas de valor



La tecnología ayuda a las personas a tener mejores empleos, vidas, proyectos, empresas y comunidades.

La aplicación es accesible desde la nube y diseñada para ayudar a los prestadores médicos y pacientes a gestionar los turnos más rápido, y de manera más eficiente e inteligente.

Objetivo:
Ayudar a ordenar la gestión de turnos en centros de salud (hospitales, clínicas, consultorios, etc.) públicos y/o privados de manera online. A través de la misma, las personas que necesiten acceder a un turno médico podrán autogestionarse el mismo sin necesidad de ir personalmente.

Funcionamiento:
App basada en web más una app Android integrada permitiendo la solicitud y gestión de los turnos tanto por parte de los pacientes como por parte de los profesionales.

Características:
Del lado administrativo se podrán configurar e integrar distintos centros de salud, dar de alta profesionales de distintas especialidades, gestionar días y horarios de atención de los mismos, duración de las consultas, etc.

Del lado del paciente podrá gestionar turnos seleccionando el centro de salud, especialidad y profesional.

A diferencia de los sistemas de turnos existentes, el mismo contará también con una aplicación y permitirá tanto al paciente como al profesional cancelar turnos y/o reprogramarlos.

Facilita la gestión de turnos y la interacción con el paciente por medio de recordatorios y notificaciones tanto en web como en el dispositivo móvil.

Relaciones con clientes



¿CÓMO SE ENCONTRAN LAS RELACIONES CON CLIENTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LAS RELACIONES CON CLIENTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LAS RELACIONES CON CLIENTES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LAS RELACIONES CON CLIENTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LAS RELACIONES CON CLIENTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LAS RELACIONES CON CLIENTES?

Canales



¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS CANALES?

Segmentos de cliente



Centros de salud.
Hospitales.
Clínicas.
Obras sociales.
Profesionales independientes.
Portales de profesionales médicos.
Otros.

Estructura de costes

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?

¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?
¿CÓMO SE ENCONTRAN LOS COSTES?

Fuentes de ingresos



El sistema a desarrollar está pensado para que los clientes puedan comprar un producto básico y luego ir agregando mediante pagos extras, otras funcionalidades. Además se les cobraría por cada nuevo requerimiento, servicio ofrecido, capacitaciones, configuraciones especiales, etc.

El cliente puede probar MiTurnoMedico en la versión inicial de manera gratuita durante 15 días, no se requiere tarjeta de crédito ni software para instalar. Al cabo de los 15 días, si está conforme, podrá abonar eligiendo diferentes formas de pago, en formato de abono mensual.