

1. Inception.

1. ¿Cuál es la visión y el caso de negocios para este proyecto?

La visión de este proyecto es desarrollar una aplicación digital que centralice y modernice los servicios ofrecidos por una clínica dental y de ortodoncia. La aplicación permitirá a los pacientes agendar citas, consultar su historial clínico, recibir recordatorios de tratamientos y pagos. El profesional, ofrecerá herramientas para gestionar pacientes, controlar inventario básico y mantener registros organizados de tratamientos.

El caso de negocios se basa en mejorar la eficiencia operativa de la clínica, reducir ausencias de pacientes, fortalecer la relación con los usuarios y brindar una experiencia más moderna y accesible. Esto no solo facilitará el trabajo clínico, sino que también puede aumentar la retención de pacientes y atraer a nuevos usuarios, especialmente aquellos que prefieren realizar gestiones desde su celular.

2. ¿Es viable?

Desde un punto de vista técnico y organizacional, el proyecto es viable. Existen tecnologías accesibles para desarrollar la aplicación (como Flutter, React JS, o frameworks web), y las funcionalidades requeridas no implican un grado de complejidad demasiado alto.

Además, el mercado actual muestra una creciente demanda por soluciones digitales en el área de la salud. Aunque existen competidores, hay espacio para diferenciarse con funcionalidades específicas para ortodoncia, como seguimiento de tratamientos con imágenes o recomendaciones automáticas personalizadas.

3. ¿Comprar y/o desarrollar?

En este caso, se propone desarrollar la aplicación desde cero o con componentes modulares ya existentes. Hay software comercial disponible para clínicas dentales, pero suele ser costoso, rígido o poco adaptable a las necesidades particulares del cliente. Desarrollar la aplicación permite personalizarla, escalarla según el crecimiento de la clínica, y adaptarla a diferentes modelos de atención, en este caso a un consultorio independiente.

Sin embargo, se puede considerar comprar o integrar herramientas de terceros para funciones complementarias, como servicios de mensajería, almacenamiento en la nube o procesamiento de pagos.

4. Rango de costos aproximado

Dado que este proyecto aún se encuentra en etapa de análisis, se estima que el desarrollo básico de la aplicación podría implicar un costo de **\$50,000 a \$120,000 MXN**, dependiendo del número de funcionalidades, el número de plataformas a soportar (móvil, web o ambas), y si el desarrollo se realiza por un equipo profesional o como proyecto académico.

Este rango es preliminar, ya que no incluye mantenimiento, marketing, ni posibles licencias o integraciones externas. Una evaluación más precisa se obtendrá en la fase de elaboración, con un análisis detallado de requerimientos y recursos disponibles.

5. ¿Debemos seguir o detenernos?

Se recomienda continuar con el proyecto. La aplicación tiene una visión clara, un mercado identificado y una solución viable desde el punto de vista técnico. Aunque requiere inversión y trabajo organizativo, los beneficios potenciales justifican avanzar a la siguiente fase. La validación de requerimientos más específicos y la definición de una arquitectura sólida serán claves para el éxito del proyecto.

2. Objetivos de alto nivel.

1. Optimizar la gestión de citas dentales y de ortodoncia mediante una plataforma digital accesible desde dispositivos móviles y/o web, permitiendo a los pacientes agendar, modificar o cancelar citas de manera autónoma y eficiente.
2. Digitalizar y centralizar los expedientes clínicos de los pacientes, facilitando el acceso seguro a su historial médico, diagnósticos, tratamientos previos y en curso, tanto para el paciente como para el especialista.
3. Mejorar la comunicación entre paciente y especialista a través de notificaciones automáticas, recordatorios de citas, confirmaciones, y mensajes de seguimiento.
4. Reducir la carga administrativa del consultorio dental, automatizando tareas como el registro de pacientes, la gestión de pagos y la organización de la información médica.
5. Elevar la experiencia del usuario al ofrecer un sistema intuitivo, confiable y cómodo, que permita una atención más rápida y personalizada.