

Captura de requisitos y modelación del negocio

Analizar el problema:

Nosotros encontramos problemas y se puede relacionar perfectamente con un sistema, ya que todo lo tienen que hacer a mano esto puede retrasar algunas tareas, por ejemplo las secretarias cuando necesitan encontrar algun numero de un paciente, tienen que buscar en agendas lo cual es muy tedioso, además de que algunas están borradas debido a que están escritos a lápiz

Entender las necesidades de los interesados:

- *Mayor rapidez en búsqueda de números de pacientes*
- *Facilitar la consulta de cantidad de medicamentos*
- *Tener una agenda, en donde se pueda ver las consultas*
- *Una página web, para llamar la atención de los clientes*
- *Guardar la profesionalidad y fluidez que ellos mantienen.*

Definir el sistema:

Un sistema donde se le pueda facilitar tanto a secretarias, psicólogos o clientes la comunicación o dinámicas que se realizan en la clínica.

Gestionar el alcance del sistema:

El sistema busca realizar ciertas tareas que efectúan las secretarías y los doctores de manera simple y efectiva. Sin embargo, es importante que la relación entre los clientes y los doctores no sea afectada por el uso del sistema. Busca cambiar la manera en la que operan en 'Humanamente' pero no debe reemplazar el puesto de ninguno de los trabajadores.

Refinar la definición del sistema:

Gestionar los requerimientos cambiantes:

- *Pedir solamente los datos generales de*

Modelación del negocio

- ◉ Identificar los procesos en el negocio
- ◉ Definir las fronteras del negocio que van a modelarse.
- ◉ Definir quién y qué interactúa con el negocio.
- ◉ Derivar los requerimientos del sistema

Esencia o núcleo del negocio: Atención personalizada y seguimiento a pacientes con enfermedades mentales.

Actividades gerenciales: Monitorear los procesos de la clínica, promover charlas médicas e impartir cursos.

Actividades no comercialmente importantes: Limpieza, seguridad del parqueo y actividades administrativas como pagos de la empresa etc.

Procesos del negocio:

1. Un paciente agenda una cita con un doctor referido o por cuenta propia.
2. La secretaria le agenda la cita y le indica el día y la hora para asistir.
3. El paciente llega al establecimiento, entra y se sienta en la sala de espera hasta que le indiquen que pase a la clínica.
4. Recibe atención médica por un periodo determinado de tiempo aprox (1 hora)
5. El doctor le da indicaciones médicas(medicinas etc) le indica para cuando sera su proxima cita.
6. El paciente sale de su cita y se dirige con las secretarias, le indica cuándo será su próxima cita.
7. La secretaría guarda la información en una agenda con su nombre y el del doctor en la fecha y hora solicitada.
8. Cerca de la fecha de la próxima cita la secretaria procede a contactar al paciente para hacerle saber que debe llegar a su cita programada y se repite el proceso hasta que el doctor indique que ha finalizado su proceso médico.

Actores del negocio:

Pacientes, secretarias y doctores.

En el caso de la farmacia los visitantes médicos

Avances Design Thinking: (1 punto)

- Se realizó observaciones en el negocio y se da un informe en el formato AEIOU y otro especificado en el libro "Observing the user experience A practitioner's guide to user research", capítulo 9: Field Visits.

https://docs.google.com/presentation/d/19s_tbFaE6lj6Zh7Xs02iR4Eupob679Xys5r6t0uHA8U/edit#slide=id.g6e4e51d1de_0_45

Información recopilada:

Esencia o núcleo del negocio: Atención personalizada y seguimiento a pacientes con enfermedades mentales.

Actividades gerenciales: Monitorear los procesos de la clínica, promover charlas médicas e impartir cursos.

Actividades no comercialmente importantes: Limpieza, seguridad del parqueo y actividades administrativas como pagos de la empresa etc.

- Se realizan entrevistas con los principales involucrados, de acuerdo a las recomendaciones del libro "Observing the user experience", Capítulo 6: (Universal tools: Recruiting and Interviewing)

Durante la entrevista, se analizó la propuesta del grupo profundamente y se hizo una discusión sobre qué se podría agregar o que se debe eliminar. Todos los doctores entrevistados concordaron que las funciones del sistema que ayudan a las secretarías es la más importante y necesitada. Sin embargo, mencionaron que las otras secciones del sistema también les parecía adecuadas. Los doctores también expresaron que el sistema no debe afectar su relación con sus pacientes, ya sea porque el sistema pide información que los doctores quieren conseguir personalmente en una cita o porque el sistema requiere la atención que debería de ir hacia el paciente.

Avances Modelación del negocio (3 puntos)

- Entrevistas realizadas a las personas de la empresa para determinar los objetivos (y subjetivos) y determinar porque se desea construir el sistema. Se identifican los principales involucrados (stakeholders)

Al entrevistar a los doctores y las secretarías, quedó claro que el objetivo es construir un sistema que facilite las tareas que realizan las secretarías y que ofrezca métodos efectivos con los que interactúan los clientes y doctores. Las secretarías mencionaron que la mayoría de sus tareas se hacen a mano en una libreta. En el caso de una secretaria que fue contratada recientemente, expresó que estaba acostumbrada a trabajar en la computadora y que trabajar con una libreta trae problemas en cuanto al tiempo gastado y al perder información valiosa por trabajar con lápiz. El sistema debe ser amigable y confiable para captar la atención de los clientes y ayudar a las secretarías y doctores. En resumen como objetivo principal,

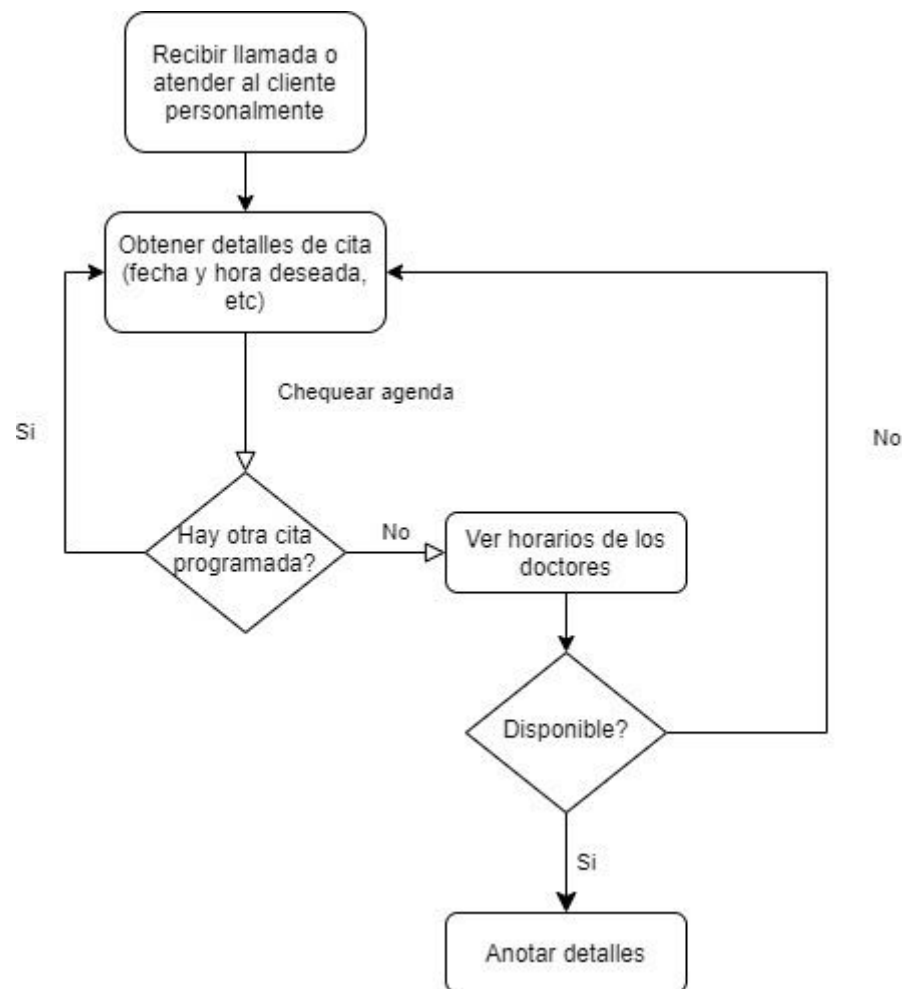
mejorar el proceso de agendar y trabajar con pacientes mediante un software directo y anexo a educación para los mismos pacientes.

Descubrimos como sub-objetivos guardar la limpieza y la simplicidad de como trabajan ellos, un software versátil y directo, bastante profesional y ordenado. También la seguridad que se debe guardar a la hora de manejar información de pacientes, horarios e información de doctores.

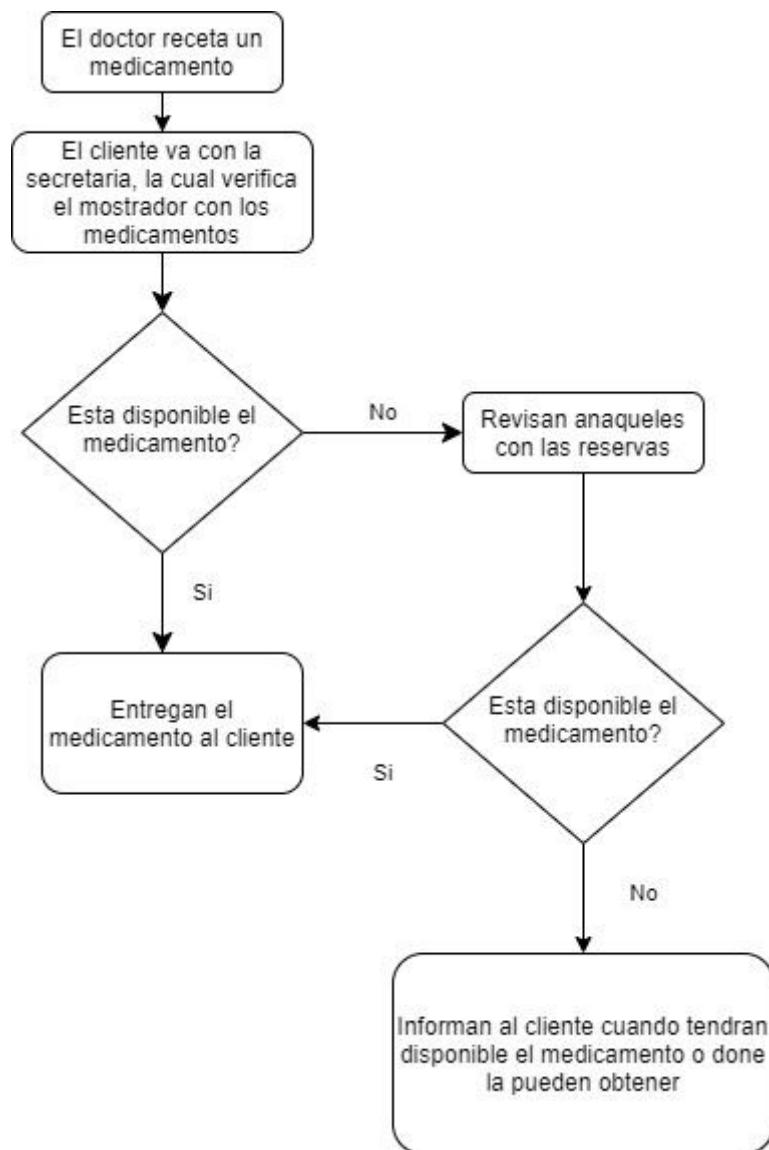
Se identificaron como stakeholders a: Los doctores por que les beneficia este servicio para su promoción (como la página), a las secretarías debido a que les agiliza su trabajo, a los visitantes médicos debido a que el software de la farmacia facilitara el control y venta de medicamentos y por último los pacientes debido a que agilizará el proceso de citas y además tendrán material didáctico en línea.

- Se describe el negocio de la forma en que se realizan hoy en día los procesos. Complemente la descripción con diagramas UML de Actividades.

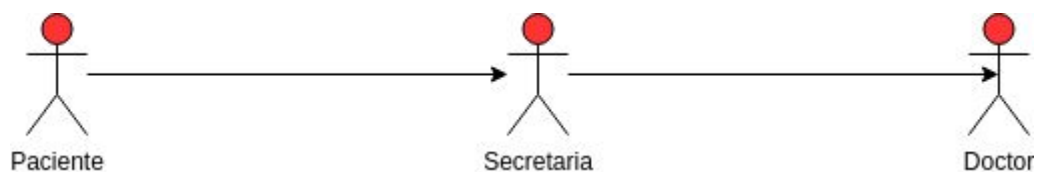
Proceso para programar citas



Proceso para otorgar medicamentos a los pacientes



- Se elabora el diagrama de casos de uso del negocio. Se identifican los principales actores.



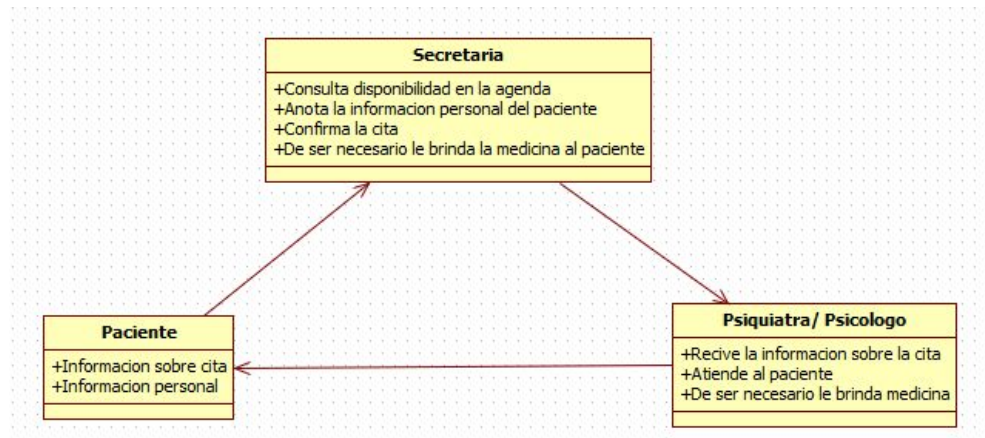
- Se elabora la descripción general de todos los casos de uso del negocio

Caso de Uso 1: El paciente se comunica con la secretaría ya sea de forma personal o por medio de una llamada telefónica para agendar una cita.

Caso de Uso 2: La secretaria revisa la agenda para ver la disponibilidad, nota la información del paciente y agenda la cita con el psiquiatra/ psicólogo.

Caso de Uso 3: Los doctores gracias a la participación de la secretaria puede atender de la mejora manera a los pacientes.

- Con base al diagrama de actividades, realice un diagrama UML para el modelo de objetos del negocio.



- Elabora un análisis de riesgos del proyecto, indicando también las estrategias para manejar el riesgo.

RIESGO	ESTRATEGIAS
Falta de comunicación con las personas involucradas en la clínica.	Realizar reuniones periódicas para enseñar los avances realizados.
Errores o incumplimiento del desarrollo de software.	Tener claro con qué requerimientos vamos a poder cumplir y hablar con ellos informándoles sobre cuáles no y las razones del porqué no.
Falta de experiencia en la industria de psicología.	Informarse sobre cómo realizan los doctores su trabajo, ya sea platicando con ellos o investigando sobre su profesión.
La empresa no confía en los encargados del proyecto o no muestran interés	Realizar reuniones periódicas para enseñar los avances realizados y demostrar el esfuerzo que se está poniendo en el proyecto.
No se cuenta con el equipo necesario	Comunicarse con el cliente para expresar que se necesita y porque es necesario para el proyecto. Luego llegar a un acuerdo sobre lo que se puede conseguir

- Identifique los principales requerimientos NO funcionales que deberá cumplir el sistema.
 1. El principal requerimiento no funcional con el que debe cumplir el sistema es la privacidad ya que esto es la seguridad que cada doctor tiene sobre la información de sus pacientes.
 2. La usabilidad del software, debido a que las secretarias tienen poca experiencia tecnológica.
 3. Mejorar la calidad del proceso, la eficiencia del mismo.
 4. Que posea buen rendimiento el software y además su portabilidad.
 5. Requisitos de apariencia e interfaz.

Avances en Documento de visión del negocio. (1 punto)

- Se elabora la versión inicial del documento de visión del negocio.

El sistema busca realizar ciertas tareas que efectúan las secretarías y los doctores de manera simple y efectiva. Sin embargo, es importante que la relación entre los clientes y los doctores no sea afectada por el uso del sistema. Busca cambiar la manera en la que operan en 'Humanamente' pero no debe reemplazar el puesto de ninguno de los trabajadores.

- Se destaca el problema que se va a resolver y la solución planteada.

Nosotros encontramos problemas y se puede relacionar perfectamente con un sistema, ya que todo lo tienen que hacer a mano esto puede retrasar algunas tareas, por ejemplo las secretarias cuando necesitan encontrar algún número de un paciente, tienen que buscar en agendas lo cual es muy tedioso, además de que algunas están borradas debido a que están escritos a lápiz.

El sistema tendrá tres partes, una para que el cliente interactúe, otra para las secretarías y por último a los psiquiatras o psicólogos. La parte del cliente sería más que todo una página web con unos test psicológicos, o alguna información para llamar la atención y pidan una consulta. También, una sección en donde los clientes puedan ingresar sus datos generales, incluyendo sus antecedentes médicos, síntomas, entre otros. En cuanto a la parte de secretaría, tendría una parte donde se ingresen, modifiquen, eliminen o consulten los datos del paciente, para poder asignarlos después en una agenda. Esta se utilizará para llevar un control de a qué día y hora tiene una cita el paciente. Además, debe tener una función que le notifique a la secretaría sobre los clientes con cita en la semana para que ella pueda avisar y confirmar con los clientes y los doctores. Las secretarías también tendrán un inventario de los medicamentos disponibles que podrán consultar cuando sea

necesario. Ahora, en la parte de psiquiatras o psicólogos, estos, al igual que secretaría, pueden consultar cuáles medicamentos se encuentran disponibles. Adicionalmente, podrán anotar y consultar datos del paciente durante su cita y podrán dar recetas médicas.

Todos estos documentos y diagramas, deben ser consensuados con los involucrados. Traer evidencias que se llegó a acuerdo con ellos, al menos un acuerdo inicial de que será el proyecto.

Guatemala, 10 de febrero del 2020

Propuesta sociedad Humanamente

Se busca desarrollar un software para una institución médica privada llamada "Humanamente", el lugar consta de 10 psiquiatras y 6 psicólogas, además de tener 3 secretarías para todos los trámites de agendar citas, etc. Se busca que el software pueda suplir necesidades como automatizar las agendas en papel de las secretarías, para que puedan agendar citas y calendarizarlas conforme su medic@psiquiatr@, también un software o apartado en el cual se puedan llevar el inventario de los medicamentos en la farmacia de la clínica, una forma de poder evaluar de forma automatizada pruebas psicológicas (ya que actualmente se brindan en papel) elaborando un formato digital el cual les facilite a los profesionales poder calificarlas, un apartado en el que se profundice los procedimientos que son llevados en la clínica para que cualquier persona pueda informarse acerca de lo que tratan, una parte que trate con videos o animaciones educacionales de temas como la depresión, ansiedad y demás trastornos psicológicos o psiquiátricos un lugar donde los pacientes puedan clicar y reconocer en que necesitan ayuda, anexo a ese apartado un tipo de prueba donde se puedan meter para ver si tienen alguno de los síntomas y en que podrían necesitar ayuda.

Sociedad clínica Humanamente,

Enterados:

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'H' and 'M' combined, written over a horizontal dashed line.