



SISTEMA DE GESTION DE INFORMACION DE LA CLINICA HEALTH HOME

Integrantes:

MANUEL ANDRÉS BAQUERO PARRA
DANIEL SANTIAGO CHACON MARTINEZ
JENNY CAMILA GOMEZ CASTRO
ESTEVAN HERNANDEZ CAPERA
DANIEL ALEJANDRO NUÑEZ VERA
ANDREW EMANUEL REY ESTERLING



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente en la clínica Health Home, se presenta escalamiento de quejas por parte de pacientes que refieren problemas para agendar sus servicios debido a que lo deben hacer de manera presencial y telefónica, de igual forma, los médicos afirman no contar con un sistema de control confiable que les permita hacer seguimiento al historial de sus pacientes.



OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un sistema de información que permita gestionar eficientemente el proceso de agendamiento de citas para los pacientes de la clínica Health Home, y que a su vez, ofrezca a los profesionales (médicos y demás especialistas) la posibilidad de verificar y hacer seguimiento al historial clínico de sus pacientes; lo anterior, por medio de una **plataforma** web.

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PROYECTO

- Realizar el levantamiento de requerimientos para el desarrollo del sistema de información solicitado por la clínica, por medio de una encuesta aplicada a los trabajadores y pacientes de la misma.
- Identificar las especificaciones puntuales sobre como se debe estructurar el sistema de información de la clínica.
- Utilizar la metodología SCRUM para planear, desarrollar y comprobar el sistema de información.
- Elaborar la documentación interna, externa y el manual de usuario, del sistema.
- Presentar el producto final a la clínica.
- Realizar capacitación a los usuarios de la clínica para el uso de la **plataforma** web.
- Evaluar la calidad del producto por medio de una encuesta aplicada a los trabajadores y usuarios de la clínica.

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PRODUCTO

- Contribuir al mejoramiento del proceso de agendamiento de citas requeridas por parte de los pacientes de la clínica.
- Brindar agilidad y seguridad en el manejo de datos de los usuarios de la clínica.
- Ofrecer una interfaz amigable con los usuarios del sistema, que permita un manejo fácil y cómodo de la aplicación, generando la satisfacción de los mismos.

JUSTIFICACIÓN

Debido a las problemáticas planteadas anteriormente, sobre la necesidad de un sistema que le permita a los pacientes de la clínica agendar sus servicios de manera ágil y cómoda, y que de igual forma, este mismo sistema le permita a los profesionales de la clínica hacer seguimiento del historial clínico de dichos pacientes, se propone el desarrollo de un sistema de información basado en una **plataforma** web que abarque y solucione estas problemáticas.

ALCANCE

Desarrollar un sistema de información que, mediante una **plataforma** web, de solución a los problemas que se presentan actualmente en la clínica, sobre agendamiento de citas, registro y seguimiento de la historia clínica de los pacientes; proporcionando avances de trabajo en equipo de manera periódica propios de la metodología SCRUM, y empleando demás herramientas que faciliten su proceso de desarrollo conjunto, para que en un periodo no mayor a 18 meses se finalice el producto de manera satisfactoria; facilitando así, a los usuarios, el acercamiento a los servicios de la clínica.

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Encuesta a representante de clínica

Servicios	AÑO1	ESTRATEGIA	AÑO2	AÑO3
Pediatría	230.880 €	10%	253.968 €	279.364 €

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Encuesta a pacientes

Servicios	AÑO1	ESTRATEGIA	AÑO2	AÑO3
Pediatría	230.880 €	10%	253.968 €	279.364 €

PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA



64.4%

Población estadounidense promedio que visita con frecuencia su Médico de cabecera *



124 BILLONES €

Gastos de sanidad



40-60%

Margen de beneficio medio



175.000 €

Ingreso anual medio por médico



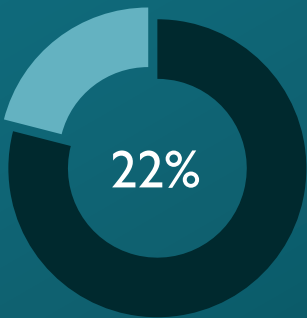
3%

Crecimiento del mercado por año

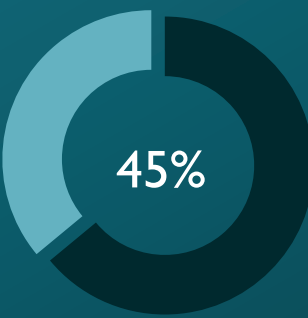
Éxito

EL MERCADO

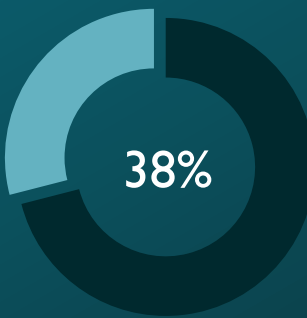
SEGMENTACIÓN DE CLIENTES



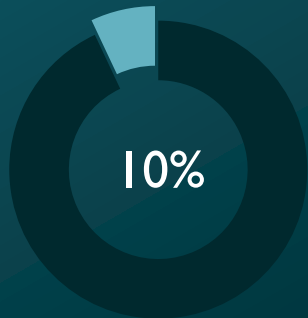
Pediatría



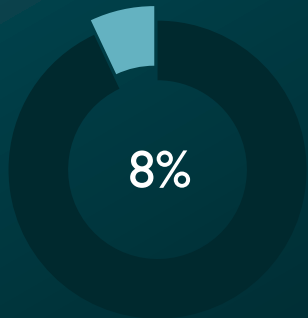
General



Procedimientos cosméticos



Ortodoncia



Emergencias

Servicios	AÑO1	ESTRATEGIA	AÑO2	AÑO3
Pediatría	230.880 €	10%	253.968 €	279.364 €
General	506.160 €	8%	546.652 €	601.317 €
Procedimientos cosméticos	44.400 €	10%	48.840 €	53.724 €
Ortodoncia	115.440 €	7%	123.520 €	132.166 €
Emergencias	35.520 €	5%	37.296 €	39.160 €
TOTAL	888.000 €*	70.000 €	1.010.276 €	1.105.731 €

* Basado en proyecciones del primer año

NUESTROS SERVICIOS



Avanzado Horarios de oficina

Lu.-Vi.: 6:00 a 21:00
Sáb.: 8:00-19:00



Pediatría y familia Servicios médicos

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.



Interno Especialista

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.



Llamada a su médico de cabecera Consulta disponible

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.



Excedente médico Suministros

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.

MODELO DE INGRESOS



Chequeo general

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.
- Integer convallis suscipit ante eu varius.



Análisis biológico

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.
- Integer convallis suscipit ante eu varius.



Procedimientos cosméticos

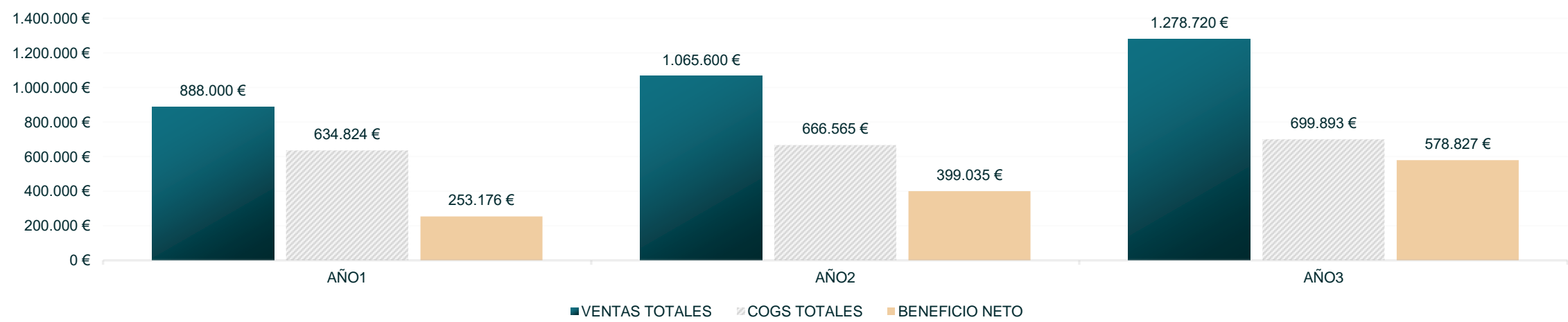
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
- Etiam aliquet eu mi quis lacinia. Ut fermentum a magna ut eleifend.
- Integer convallis suscipit ante eu varius.

PREVISIÓN DE VENTAS

PREVISIÓN DE VENTAS DURANTE 3 AÑOS

RESUMEN DE VENTAS DE 3 AÑOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3
VENTAS TOTALES	888.000 €	1.065.600€	1.278.720 €
COGS TOTALES	634.824 €	666.565 €	699.893 €
BENEFICIO NETO	253.176 €	549.600 €	578.827 €

Ventas anuales y ganancia bruta



OBJETIVOS CLAVE EN ESCALA DE TIEMPO

METAS DEL SEGUNDO TRIMESTRE



EL EQUIPO



Julia Linares

Co-propietario / Especialista



Pedro Armijo

Co-propietario / Marketing



Augusto Benítez

Médico Cirujano



Iván Domínguez

Ventas



Victoria Nieves

Director financiero

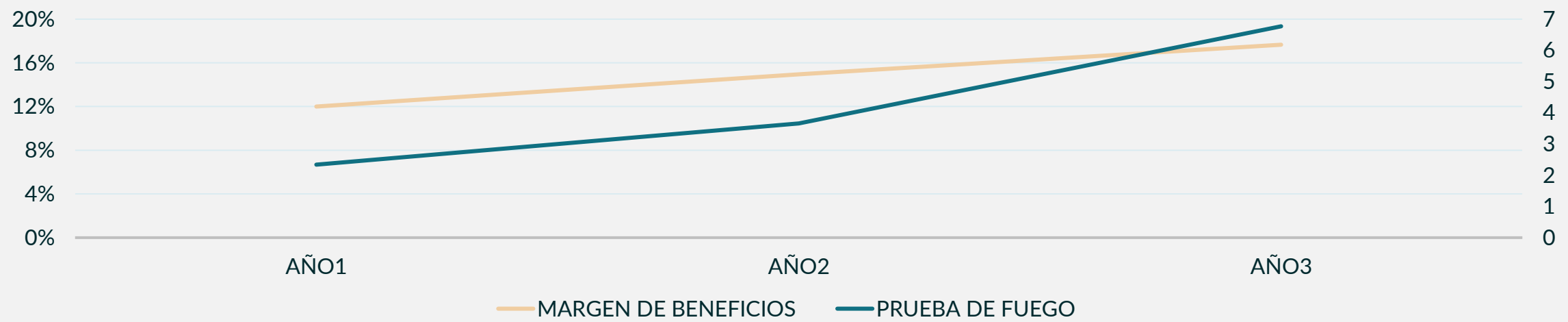
ÍNDICES DE LA EMPRESA

ÍNDICES DE LA EMPRESA DURANTE LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS

ÍNDICES FINANCIEROS	AÑO1	AÑO2	AÑO3
MARGEN DE BENEFICIOS	12.07%	14.95%	17.66%
ACTIVOS A DEUDAS	2.83	4.24	7.44
PATRIMONIO NETO PARA LAS DEUDAS	1.83	3.24	6.44
ACTIVOS AL PATRIMONIO NETO	1.55	1.31	1.16

ÍNDICES DE LIQUIDEZ	AÑO1	AÑO2	AÑO3
PRUEBA DE FUEGO	2.34	3.66	6.67
EFFECTIVO A ACTIVOS	0.83	0.86	0.90

Índices de éxito



PRINCIPALES COMPETIDORES



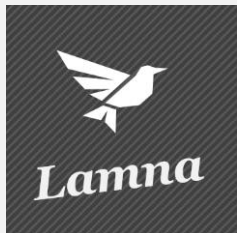
Contoso Suites – 10 MILLAS

En actividad desde el 2002. El mercado principal es en su mayoría ejecutivos comerciales en la zona financiera del centro. No es muy competitivo en precios. Horario comercial estándar de 9:00 a 17:00 Lun-Vie.



Fabrikam, Inc.

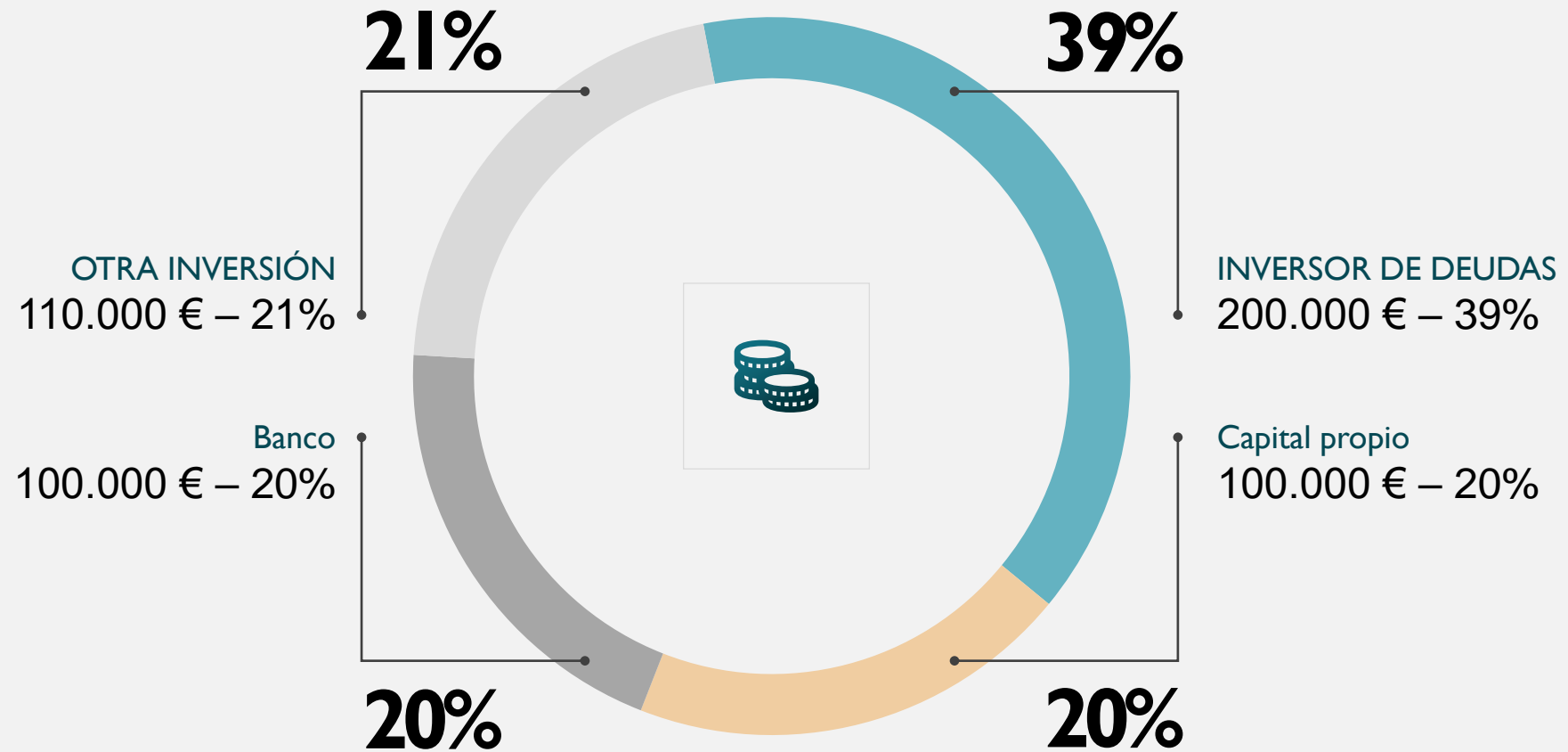
En actividad desde el 2005. Muy innovadores en la tecnología y en la oferta de servicios. Precios estándares al mercado. Servicios pediátricos así como de odontología general. Ofrece una "esquina para niños" para padres.



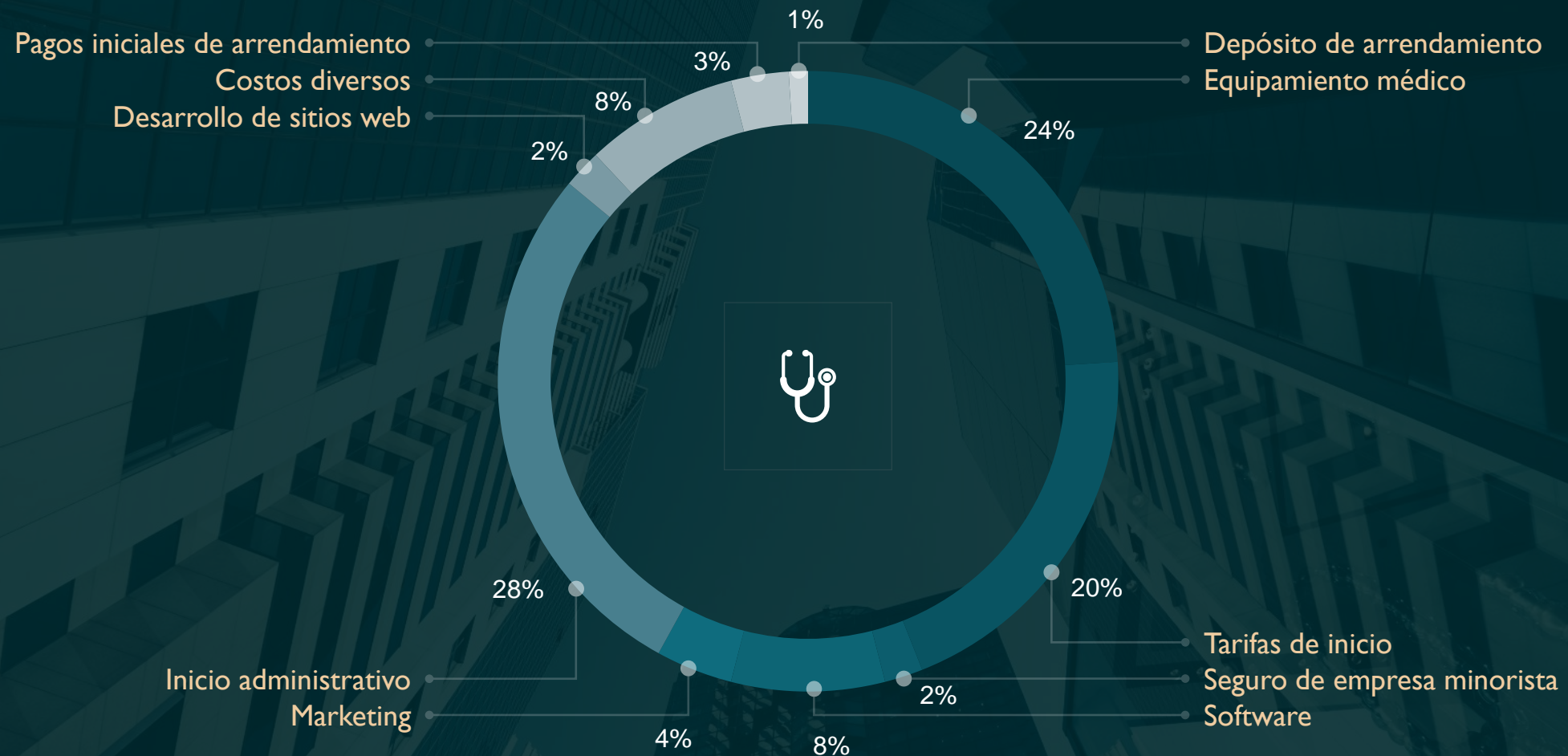
Lamna Healthcare Company

Empresa de cadena. Horario estándar. Los comentarios revelan que el servicio de asistencia al cliente es deficiente. El mercado objetivo principal está dirigido a los ejecutivos y la empresa está especializada en implantes y cirugía dental.

FINANCIACIÓN



FINANCIACIÓN NECESARIA



MUCHAS GRACIAS



Julia Linares

REPRESENTANTE DE SERVICIO



nilsson@example.com



678-555-0100