

Universidad Nacional Autónoma de México

EMPRENDIMIENTO DE BASE CIENTIFICO-TECNOLÓGICA

Tarea10

Antonio Ruiz Morán
Daniel Montana Estudillo Hernández
Jorge Macias Gómez

Autores:

Hermes Alberto Delgado Díaz 319258613
Andres Rodrigo Cataneo Tortolero 319014664
Garcia Ponce José Camilo 319210536
Rivera Mora Jesus Alberto 313208641



21 de octubre 2024

Estrategias para captar/contactar entrevistados

Medios por los que entrevistaremos a nuestro segmento de cliente:

- Hospitales
- Clínicas de salud

Se busca entrevistar a las personas en estos lugares porque es mas sencillo encontrar a personas con problemas de este padecimiento o a familiares que tienen personas con este problema. Se planea entrevistar a las personas que se encuentren esperando en una fila para entrar al hospital con el fin de evitar agarrarlos con prisa. Otra opcion es entrevistar a las personas que van a misa. Por lo general notamos que van gente mayor.

De ser posible poder obtener permiso de la administración del hospital pára poder entrevistar a las personas que están dentro. De igual forma mientras esperan su turno no tomando más de 5 minutos por entrevista.

Medios por los que entrevistaremos a nuestros socios clave:

- Sitios de internet especializados en medicina como Doctoralia.
- Medios de perfiles profesionales como LinkedIn para encontrar a profesionales de salud como medicos generales.
- Farmacias

Se busca entrevistar a instituciones de salud y farmacias para encontrar posibles medios de distribución y recomendadores.

Por parte de los medicos de ser posible será presencial, pero dada la dificultad para acceder a ellos como los cardiologos, se consideró medios a distancia como llamadas telefonicas, chats y videollamadas.

Preguntas

Personas con hipertensión y familiares que los cuidan

1. Estaría dispuesto a pagar \$4000 por un dispositivo comodo que le permita medir la presión de forma automatica en todo momento y se le notifique cuando haya algun problema en un solo pago?
2. Estaría dispuesto a comprar el dispositivo en un lapso de de 3 meses (hasta 6 meses)?
3. Qué cosas tendría que tener el dispositivo para que se anime a comprarlo?
4. ¿Usted usa aplicaciones moviles con frecuencia?
5. ¿Cual es su opinion sobre los anuncios en algunas aplicaciones? ¿Le molestan?
6. ¿Cual es su opinion sobre los servicios de pagos mensuales, por ejemplo Netflix o subscripciones a aplicaciones medicas?

Farmacias

1. ¿Ustedes recomiendan marcas para ciertos productos? En caso de que sí, ¿qué clases de productos recomiendan?
2. ¿Ustedes venden dispositivos para medir la presión?
3. ¿Ustedes venden dispositivos electrónicos para medir aspectos relacionados a la salud?
4. ¿Realizan convenios con marcas de dispositivos relacionados a la salud?
5. ¿Qué cosas toman en cuenta para aceptar vender el producto de una empresa?

Medicos generales

1. ¿Usted recomienda dispositivos para medir la presión arterial? En caso de que sí, ¿qué clases de dispositivos recomienda?
2. ¿Por que si o por qué no recomienda dispositivos de salud para medir la presión arterial de los pacientes?
3. Si recomienda dispositivos de salud. Que tendría que tener el dispositivo para que considere recomendarlo?
4. Si recomienda dispositivos de salud. Que beneficios debería tener usted para recomendarlo?