

**Cosmética guiada por dermatólogos al
alcance de todos.**

theskinplan

BY DERMATOLOGISTS





Qué es Theskiplan:

- Una **herramienta** para los dermatólogos, para obtener una **fuente de ingresos extra** por su diagnósticos personalizados y recomendaciones de cosmética sobre **cuidado de la piel y el cabello** a sus pacientes.

theskinplan
BY DERMATOLOGISTS



The Skin Plan es una plataforma en la que los dermatólogos guían al paciente en el consumo de productos dermo-cosméticos (medical-grade cosmetics).

Funcionalidades existentes :

- Pueden **diagnosticar telemáticamente** a medida sus productos de cosmética de forma agnóstica según la necesidad de cada paciente que solicite el plan personalizado.
- Desde su consulta también pueden crear las recomendaciones a medida se le entrega al paciente una **tarjeta QR** que le da acceso al carrito de la web del dermatólogo o enviando al paciente por email el acceso al carrito con el listado de todo lo que necesita.

theskinplan
BY DERMATOLOGISTS

The Skin Plan es una plataforma en la que los dermatólogos guían al paciente en el consumo de productos dermo-cosméticos (medical-grade cosmetics).

Funcionalidades existentes :

- **Envío** de los productos a casa.
- **Revisión** de seguimientos **gratuita** por el dermatólogo a las 6 semanas por la compra de productos.

theskinplan

BY DERMATOLOGISTS



Tu piel se cuida con ciencia, no con modas

Mejoras para dar valor al producto TheSkinPlan:



- Estamos agilizando y simplificando el circuito de trabajo de los médicos a través de la plataforma.
- Mejorar el diseño de la web para que sea mas atractiva y facilitar el acceso a los pacientes nuevos que quieran solicitar un plan personalizado.
- Envío exprés (24 horas).
- Mejorar la estructura de la ficha de dermatólogos.
- Enlazar a la ficha del dermatólogo un área de control personalizada con las tareas pendientes de solicitudes de plan personalizado.
- Definir unos Packs de tratamientos por el tipo de diagnósticos para simplificar y agilizar el trabajo.

Business Model Canvas

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE <ul style="list-style-type: none">• Incrementar plantilla Médicos.• Incrementar el volumen de ventas Web.	PROPOSICIÓN DE VALOR <ul style="list-style-type: none">• Atención personalizada profesional.• Acceso rápido y gestión de tratamientos personalizados.• Envíos exprés (en 24 horas).• Lo que nos diferencia del mercado y nos da valor diferenciador es, que al paciente, tras la compra de los productos recomendados se le reembolsa la consulta y tiene incluida una revisión.	RELACIÓN CON EL CLIENTE <ul style="list-style-type: none">• Personal .• Online - Web.	SEGMENTOS DE CLIENTES <ul style="list-style-type: none">• Pacientes con problemas dermatológicos.
RECURSOS CLAVE	<ul style="list-style-type: none">• Cartera de médicos.• Farmacia como centro logístico.• Negociar buen margen con los Laboratorios.	CANAL <ul style="list-style-type: none">• Tarjeta QR en las consultas.• Aplicación Web.		
ESTRUCTURA DE COSTES	<ul style="list-style-type: none">• Comisiones de los médicos y las farmacias.• Equipo de desarrollo.	FUENTES DE INGRESOS <ul style="list-style-type: none">• Venta de productos cosméticos de venta libre.		

Priorización MoSCoW

DEBE TENER

- Facilitar el acceso del usuario
- Crear un panel de control para los médicos.
- Facilitar la creación de packs de tratamiento.
- Facilitar la gestión de notificaciones y avisos.

DEBERÍA TENER

- Consiguir que la aplicación sea responsive
- Facilitar a los usuarios el catálogo médicos
- Permitir a los pacientes el seguimiento de sus pedidos

PODRÍA TENER

- Mejorar la experiencia del usuario reordenando los contenidos de la web
- Facilitar al administrador conseguir feedback de los usuarios.

NO TENDRÁ

- Informes de los pacientes.
- Agenda de los médicos.
- Chat médico - paciente.

Priorización MoSCoW

DEBE TENER

- Facilitar el acceso del usuario
- Crear un panel de control para los médicos.
- Facilitar la creación de packs de tratamiento.
- Facilitar la gestión de notificaciones y avisos.

Mejorar la captación de pacientes desde la web. Con el actual sistema se depende totalmente de los médicos.

Mejoras sustanciales en la parte de nuestros principales socios, los médicos. Con esto se pretende aumentar la captación y facilitar el trabajo a los que ya forman parte de nuestra cartera.

Priorización MoSCoW

NO TENDRÁ

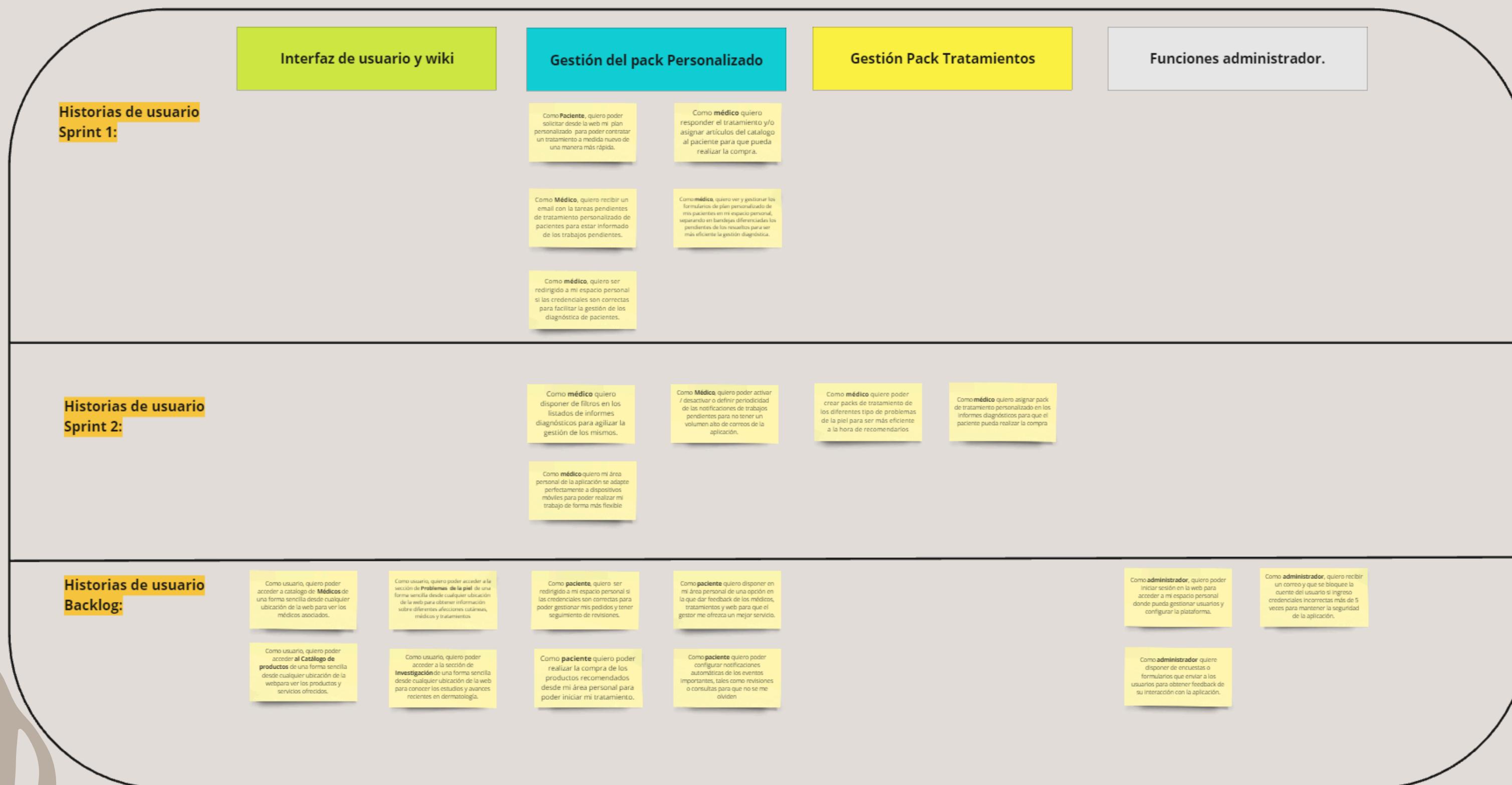
- **Agenda de los médicos.**
- **Chat médico - paciente.**
- **Informes de los pacientes.**

El sistema de trabajo propuesto es asíncrono, por lo que no se necesita reservar cita en un momento concreto.

Los médicos prefieren no mantener una interacción que necesite de reserva de un tiempo en concreto.

- Los médicos ya disponen de un CRM de gestión y se iniciaron contactos para que la aplicación se agregue como enlace externo.
- Los costes de cumplir con la legislación vigente tanto en Europa como en EEUU para el tratamiento de datos sensibles.
 - En Europa nos vemos afectados por: GDPR, NIS, Directiva ePrivacy.
 - En EEUU nos vemos afectados por: HIPAA, HITECH, GINA.

Mapa de Historias de usuario



Mapa de Historias de usuario

Gestión del pack Personalizado

Como **Paciente**, quiero poder solicitar desde la web mi plan personalizado para poder contratar un tratamiento a medida nuevo de una manera más rápida.

Como **médico** quiero responder el tratamiento y/o asignar artículos del catalogo al paciente para que pueda realizar la compra.

Como **Médico**, quiero recibir un email con la tareas pendientes de tratamiento personalizado de pacientes para estar informado de los trabajos pendientes.

Como **médico**, quiero ver y gestionar los formularios de plan personalizado de mis pacientes en mi espacio personal, separando en bandejas diferenciadas los pendientes de los resueltos para ser más eficiente la gestión diagnóstica.

Como **médico**, quiero ser redirigido a mi espacio personal si las credenciales son correctas para facilitar la gestión de los diagnóstica de pacientes.

Mapa de Historias de usuario

Gestión del pack Personalizado

Como **médico** quiero disponer de filtros en los listados de informes diagnósticos para agilizar la gestión de los mismos.

Como **Médico**, quiero poder activar / desactivar o definir periodicidad de las notificaciones de trabajos pendientes para no tener un volumen alto de correos de la aplicación.

Como **médico** quiero mi área personal de la aplicación se adapte perfectamente a dispositivos móviles para poder realizar mi trabajo de forma más flexible

Gestión Pack Tratamientos

Como **médico** quiere poder crear packs de tratamiento de los diferentes tipo de problemas de la piel para ser más eficiente a la hora de recomendarlos

Como **médico** quiero asignar pack de tratamiento personalizado en los informes diagnósticos para que el paciente pueda realizar la compra

Desarrollo de Historias. JIRA

Proyectos / THESKINPLAN

Backlog

Buscar TL E Epic Insights Ver configuración

Sprint 1 1 jul - 13 jul (5 incidencias) Hacer más eficiente el proceso de compra del producto y diagnóstico médico.

20 0 0 Completar sprint

TSP-9	Como Paciente, quiero poder solicitar desde la web mi plan personalizado para poder contratar un tratamiento a medida nuevo de una manera más rápida.	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	1	E
TSP-10	Como Médico, quiero recibir un email con la tareas pendientes de tratamiento personalizado de pacientes para estar informado de los trabajos pendientes.	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	3	E
TSP-11	Como médico, quiero ser redirigido a mi espacio personal si las credenciales son correctas para facilitar la gestión de los diagnósticos de pacientes.	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	5	
TSP-12	Como médico, quiero ver y gestionar los formularios de plan personalizado de mis pacientes en mi espacio personal, separando en bandejas diferenciadas ...	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	8	
TSP-13	Como médico quiero responder con el tratamiento y/o asignar artículos del catálogo al paciente para que pueda realizar la compra.	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	3	

+ Crear incidencia

Sprint 2 Añadir fechas (5 incidencias) 0 0 0 Iniciar sprint

TSP-33	Como médico quiero disponer de filtros en los listados de informes diagnósticos para agilizar la gestión de los mismos.	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	-	
TSP-30	Como médico quiero mi área personal de la aplicación se adapte perfectamente a dispositivos móviles para poder realizar mi trabajo de forma más flexible	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	-	
TSP-18	Como médico quiere poder crear packs de tratamiento de los diferentes tipo de problemas de la piel para ser más eficiente a la hora de recomendarlos	GESTIÓN PACK TRAMIE...	TAREAS POR HACER	-	
TSP-19	Como médico quiero asignar pack de tratamiento personalizado en los informes diagnósticos para agilizar el proceso de recomendación de productos.	GESTIÓN PACK TRAMIE...	TAREAS POR HACER	-	
TSP-25	Como Médico, quiero poder activar / desactivar o definir periodicidad de las notificaciones de trabajos pendientes para no tener un volumen alto de corre...	GESTIÓN PLAN PERSO...	TAREAS POR HACER	-	

Crear incidencia

Desarrollo de Historias. JIRA

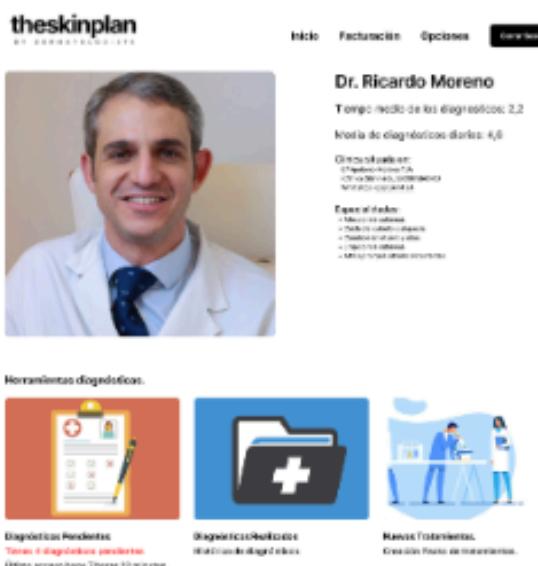
TSP-3 / TSP-12

Como médico, quiero ver y gestionar los formularios de plan personalizado de mis pacientes en mi espacio personal, separando en bandejas diferenciadas los pendientes de los resueltos para ser más eficiente la gestión diagnóstica.



Descripción

Criterio 01: Se realizará el diseño del área personal del médico según se indica en la imagen



Criterio 02: Bajo el texto del ícono de “**Diagnósticos Pendientes**”, si hay diagnósticos pendientes se mostrará en rojo la frase “Tienes x diagnósticos pendientes” como se indica en la imagen. Si no hay pendientes se mostrará en negro “Tienes 0 diagnósticos pendientes”, como en el resto de imágenes. Al pinchar sobre el ícono de “**Diagnósticos Pendientes**” se debe de mostrar el listado de los informes pendientes de diagnóstico ordenados por fecha ya existente en la aplicación.

Criterio 03: Los formularios que son diagnosticados por el médico deben pasar al apartado “**Diagnósticos Realizados**”. Al hacer pinchar sobre el ícono de “**Diagnósticos Realizados**” se debe de mostrar el listado de los informes diagnosticados ordenados por fecha ya existente en la aplicación.

Criterio 04: Se mostrará el acceso a “**Nuevos Tratamientos**” al pinchar envía a la actual web para crear el enlace al carrito con los productos recomendados por el médico.

Criterio 05: El botón “**Inicio**” de la barra superior nos debe devolver siempre a la pantalla principal del área del médico.

Criterio 06: El botón “**Facturación**” enlaza con el área de informes existente en la actual aplicación.

Criterio 07: El botón “**Opciones**” en esta revisión sólo permite cambiar la foto. Para que el cambio se haga efectivo debe ser aprobado por un Administrador.

Criterio 08: El botón “**Cerrar Sesión**” debe, como se indica, cerrar sesión y enviar al usuario/a a la página principal (theskinplan.es).

OKRs

OKR 1: Captación de Dermatólogos

Objetivo: Aumentar en un 50% nuestra cartera de dermatólogos en el próximo trimestre.

- **KR 1.1:** Dotar a los dermatólogos de un área personalizada en la plataforma antes del final del trimestre.
- **KR 1.2:** Incluir la funcionalidad de gestión de informes diagnósticos en el área personalizada de dermatólogos y pacientes antes del final del trimestre..
- **KR 1.3:** Implementar la nueva interfaz simplificada de asignación de tratamientos en el área del paciente antes del final del trimestre.

OKR 2: Finalización del Proceso de Compra

Objetivo: Conseguir que un 50% de los clientes finalicen el proceso de compra del plan personalizado en el próximo trimestre.

- **KR 2.1:** Mejorar el sistema de compra desde el área personal, reduciendo los pasos necesarios para completar una compra antes del final del trimestre.
- **KR 2.2:** Implementar la opción de compra de un pack de tratamiento en un máximo de dos clics.
- **KR 2.3:** Implementar el seguimiento de pedidos en el área del paciente, con una interfaz clara y accesible antes del final del trimestre.
- **KR 2.4:** Añadir notificaciones y recordatorios automatizados en el área del paciente para mejorar la retención y la finalización de compras antes del final del trimestre.

OKR 3: Captación de pacientes desde la Web

Objetivo: Conseguir que el 10% de la captación de clientes provenga de la web en el próximo trimestre.

- **KR 3.1:** Hacer más visible el acceso al plan personalizado en la página principal de la web, utilizando banners y llamadas a la acción claras antes del final del trimestre.
- **KR 3.2:** Desplazar la opción de pago al último paso del proceso de compra para reducir la fricción inicial antes del final del trimestre.
- **KR 3.3:** Publicar y mantener actualizado el catálogo de profesionales disponibles en un lugar destacado de la web antes del final del trimestre.

OKRs

OKR 1: Captación de Dermatólogos

Objetivo: Aumentar en un 50% nuestra cartera de dermatólogos en el próximo trimestre.

- **KR 1.1:** Dotar a los dermatólogos de un área personalizada en la plataforma antes del final del trimestre.
- **KR 1.2:** Incluir la funcionalidad de gestión de informes diagnósticos en el área personalizada de dermatólogos y pacientes antes del final del trimestre.
- **KR 1.3:** Implementar la nueva interfaz simplificada de asignación de tratamientos en el área del paciente antes del final del trimestre.

OKRs

OKR 3: Captación de pacientes desde la Web

Objetivo: Conseguir que el 10% de la captación de clientes provenga de la web en el próximo trimestre.

- **KR 3.1:** Hacer más visible el acceso al plan personalizado en la página principal de la web, utilizando banners y llamadas a la acción claras antes del final del trimestre.
- **KR 3.2:** Desplazar la opción de pago al último paso del proceso de compra para reducir la fricción inicial antes del final del trimestre.
- **KR 3.3:** Publicar y mantener actualizado el catálogo de profesionales disponibles en un lugar destacado de la web antes del final del trimestre.

ROI

<u>P&L</u>	<u>Unit</u>		<u>FY2024</u>	<u>FY2025</u>	<u>FY2026</u>	<u>FY2027</u>	<u>FY2028</u>
Doctor's Commission	EUR		9.305	1.396.115	11.776.310	37.664.015	92.190.650
Gross Margin	EUR		7.906	1.177.571	9.482.356	28.506.520	65.317.325
Subscription Revenue	EUR		1.129	218.544	2.293.954	9.157.495	26.873.325
	---		----	----	----	----	----
Payment fees	EUR		(199)	(30.715)	(259.079)	(828.608)	(2.208.194)
Hosting	EUR		(60)	(6.740)	(33.360)	(78.660)	(150.295)
Customer Support	EUR		(252)	(36.929)	(294.836)	(883.458)	(2.034.043)

Gross Profit	EUR		619	144.161	1.706.679	7.366.769	22.660.793
% Net Revenue	(%)		54,8%	66,0%	74,4%	80,4%	84,3%

Nuestro equipo.



Juan Antonio Lijó Paz
Product Owner



Émilie García Trouette
Product Owner

theskinplan

B Y D E R M A T O L O G I S T S

GRACIAS POR
TODO

+34 618648054