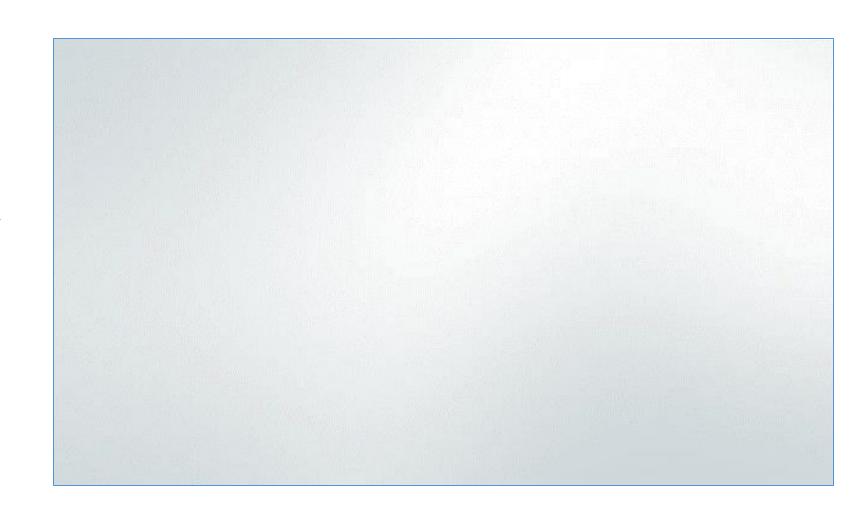


## ¿Qué es un SPD?





# ¿Por qué estamos aquí?

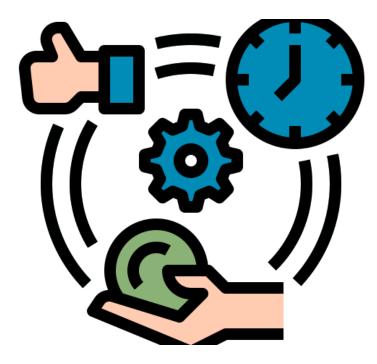
- Mejora de la eficacia y seguridad
   Garantiza que el tratamiento sea preciso y seguro.
- Reducción de errores
   Proporciona tratamientos personalizados.
- 3. Optimización de Recursos y Reducción de Costos

  Gestión eficiente.



## **Elevator pitch**









## "Dosificación precisa, vida plena"

- Administración precisa de medicamentos.
- Mejora del bienestar de los residentes.
- Reducción de costos.



#### Key Partners

- Proveedores de Tecnología: Hardware y API's de terceros.
- Instituciones de Salud: Centros geriátricos y hospitales.
- Reguladores de Salud: Cumplimiento de normativas.
- · Consultores y Expertos Farmacéuticos: Asesoramiento y validación farmacológica.

### **Business** Model Canvas

#### Key Activities 🛝



- Desarrollo de Software: Creación y mantenimiento de la plataforma MediDose.
- Soporte: Capacitar a los usuarios y proporcionar soporte técnico.
- Monitoreo y Actualización: Supervisión continua y mejoras del sistema.
- Marketing y Ventas: Promoción del sistema a centros geriátricos y hospitales.
- Integración de Sistemas: Conectar con-bases de datos

#### Key Resources



- Equipo de Desarrollo: Desarrolladores, arquitectos de software, ingenieros de pruebas.
- Infraestructura Tecnológica: Servidores, bases de datos, herramientas de desarrollo.
- Equipo de Mantenimiento: Personal de soporte.
- Propiedad Intelectual: Software v algoritmos desarrollados.
- Red de Socios: Relaciones con proveedores y expertos del sector salud.

#### Value Propositions



- Precisión en la Dosificación: Reducción de errores médicos.
- Mejora en la Salud del Paciente: Dosificación de tratamientos más efectiva.
- Optimización de Recursos: Reducción de costos operativos y administrativos.
- Cumplimiento Normativo: Aseguramiento de la conformidad con las regulaciones de salud.
- Interfaz Intuitiva: Facilidad de uso para el personal farmacéutico.

#### Customer Relationships (

para resolver problemas



- Soporte Técnico: Asistencia
- Formación Continua: actualización de guías de usuario.

técnicos.

Feedback y Mejora Continua: Recolección de feedback para mejorar el sistema.

#### Channels



- Venta Directa: A través de un equipo de ventas especializado.
- · Marketing Digital: Página web, redes sociales y campañas de email.
- Ferias y Conferencias de Salud: Presentación en eventos del sector salud.

#### **Customer Segments**



- Hospitales: Departamentos de geriatría y unidades de cuidado prolongado (\*).
- Clínicas Especializadas: Centros de rehabilitación y tratamiento de enfermedades crónicas (\*).
- Proveedores de Servicios de Salud: Empresas que ofrecen servicios de salud a domicilio (\*).

(\*) A considerar para futuros desarrollos.

#### **Cost Structure**



- Desarrollo de Software: Salarios del equipo de desarrollo y herramientas de desarrollo.
- Infraestructura: Costos de servidores, bases de datos y mantenimiento.
- Marketing y Ventas: Campañas de marketing y salarios del equipo de ventas.
- Soporte: Costos asociados a la capacitación y soporte técnico.
- Cumplimiento Normativo: Asesoramiento legal y gastos de certificación.

#### **Revenue Streams**



- Suscripciones: Cuotas mensuales o anuales por el uso del sistema (SAAS).
- Servicios personalizados: Servicios de consultoría para la personalización y optimización del sistema.
- Mantenimiento: Tarifas adicionales por niveles avanzados de soporte técnico y mantenimiento.



## **Business Model Canvas**





#### Value Propositions

- Precisión en la Dosificación: Reducción de errores médicos.
- Mejora en la Salud del Paciente: Dosificación de tratamientos más efectiva.

## **Customer Segments**

- Centros Geriátricos: Residencias Públicos de ancianos y centros de cuidado a largo plazo.
- Hospitales: Departamentos de geriatría y unidades de cuidado prolongado.

#### **Key Partners**

- Proveedores de Tecnología: Hardware y API's de terceros.
- Instituciones de salud: centros geriátricos y hospitales
- Instituciones reguladoras.



### The NOT list

IN	OUT
Gestión de usuarios (credenciales y roles).	Desarrollo de hardware.
Identificación de centros y sectores/subgrupos.	Gestión de inventario.
Ficha de identificación de pacientes	Asistencia de diagnóstico.
Gestionar medicamentos desde <b>BBDD</b> (BOTPLUS, CIMA)	Gestión de calendarios médicos.
Preparación de <b>tratamientos</b> con actualización automática del stock y generación de informes.	Gestión de <b>historiales</b> médicos.
Impresión de etiquetas con código QR.	Comunicación interna (chat, videollamadas).

#### **UNRESOLVED**



Integración con sistemas de gestión de recetas electrónicas de centros privados y/o públicos.



Confirmación de toma.



Desarrollo de aplicaciones móviles.



Gestión de operaciones de logística y distribución de medicamentos.

## What keeps us up at night?

#### Riesgos manejables:

- •Seguridad de datos.
- •Fallos en el hardware.
- •Escalabilidad del sistema.
- •Actualizaciones y mantenimiento del sistema.

#### Riesgos no manejables:

- •Cambios legislativos.
- •Problemas en la cadena de suministro.



## **Project Community**



Marketing



Scrum master:



• Product Owner:



• Software Architect:



• Desarrolladores Front-end:



• Desarrolladores Back-end:



QA Engineer:





UX







# Product Roadmap



Jul			Αι	Jg			Se	ep			O	ct			No	V			D	ec			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Arq.	Base	Usua	arios		Pacie	entes	Tratamientos						Tratamientos						F	Prepara	acione	s	



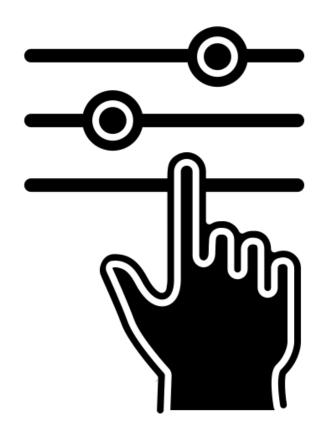




### **Trade-off sliders**

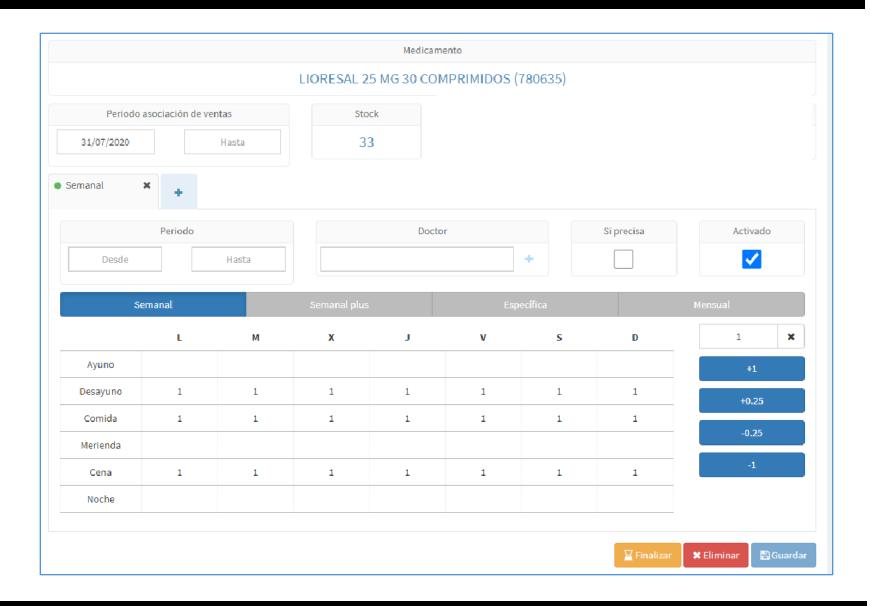
The classic four							
OFF <del>←                                   </del>	Feature completeness (scope)						
OFF <del>←</del> ON	Stay within budget (budget)						
OFF <del>←</del> ON	Deliver project on time (time)						
OFF <del>←      </del> ON	High quality, low defects (quality)						





# Technical solution: Tratamientos





### **Technical solution: Preparaciones**

6/6

Ya preparado i

52



## User story mapping

**Pacientes** Preparaciones Gestión de User tasks Gestión de Gestión de Gestión de pacientes tratamientos preparaciones usuarios Registro de usuario: Importación de Marcar fechas User stories Registro de pacientes Tratamiento Archivo de cantidades Pauta datos personales, con la información medicamentos para necesarias para medicamentos centro y sector si precisa detallada preparación en el sistema preparación SPD Edición de Impresión de Inicio Buscador con Impresión Edición de Tipos de pautas información del ficha de filtros para específicas medicamentos de etiquetas sesión paciente tratamiento preparaciones Gestión de Registro manual Periodo de Finalización o Selección de Estado del Preparación de eliminación de tomas paciente roles tomas por tomas medicamentos tratamientos específicas Activación/ Gestión de stock Indicación del Diferenciación de Notas de Gestión de lote Alerta de cambio Inactivación de de medicamentos estado de la de tratamiento y caducidad importancia emblistables cuentas medicamentos preparación Impresión de Detección de PRM Impresión de Actualización Consulta de Modificación de Actividades de fichas de (contraindicados medicamentos automática de los tratamientos Usuario farmacéutico o duplicacdos) pacientes no embistables stock Filtros de Stock de Ordenar Modificación de medicamentos pacientes según preparaciones horas de toma del paciente alfabéticamente estado

**Tratamientos** 

Tipos de usuario:

Farmacéutico titular

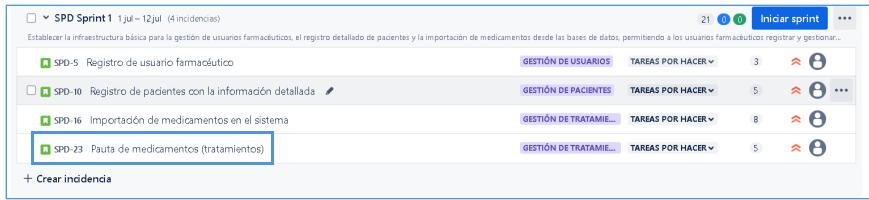
Usuario farmacéutico

Administrador

User activities

Usuarios

## **User stories - Jira - Sprint 1**









## **User stories - Backlog**

☑ SPD-7 Gestión de roles	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
SPD-8 Activación/inactivación de cuentas	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<b>≈ 0</b>
SPD-11 Edición de información del paciente	GESTIÓN DE P_	TAREAS POR H_	•	<b>≈ 0</b>
■ SPD-12 Estado del paciente	GESTIÓN DE P_	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
SPD-32 Modificación de los tratamientos	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
SPD-33 Marcar fechas para preparación SPD	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<b>≈ 0</b>
SPD-34 Buscador con filtros para preparaciones	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
☑ SPD-35 Selección de tomas específicas	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
SPD-36 Indicación estado de la preparación	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
☑ SPD-37 Actualización automática de stock	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<b>≈ ⊖</b>
☑ SPD-9 Consulta de Actividades de usuario farmacéutico	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<u>~ (9</u>
☑ SPD-13 Notas de importancia	GESTIÓN DE P_	TAREAS POR H_	•	<u>^</u> ⊕

	Tipos de pautas específicas	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	~ <del>0</del>
■ SPD-26	Periodo de tomas	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<u>~ Ө</u>
■ SPD-27	Stock de medicamentos del paciente	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<u>~</u> Ө
□ 🔲 SPD-28	Tratamiento si precisa	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<u>~</u> ⊖
■ SPD-29	Impresión de ficha de tratamiento	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<u>~ Ө</u>
■ SPD-30	Finalización o eliminación de tratamientos	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<u>~</u> Ө
	Alerta de cambio de tratamiento	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<u>~ Ө</u>
■ SPD-38	Ordenar preparaciones alfabéticamente	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<u>~ Ө</u>
■ SPD-39	Archivo de cantidades necesarias para prepar	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<u>~ Ө</u>
■ SPD-40	Impresión de etiquetas	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<u>~</u> Ө
	Preparación por tomas	GESTIÓN DE _	TAREAS POR H_	•	<u>~ Ө</u>
SPD-22	Impresión de medicamentos no emblistables	GESTIÓN DET_	TAREAS POR H_	•	<b>= \text{\tin}\text{\tett{\text{\tetx{\text{\text{\text{\text{\text{\text{\text{\text{\text{\text{\ti}\}\tittt{\text{\text{\text{\texi}\text{\text{\texi}\text{\tex{\texi}\text{\text{\text{\text{\texi{\text{\text{\text{\text{\tet{\text{\text{\texi}\text{\text{\texi}\text{\text{\texi}\te</b>

## User stories - Criterios de aceptación





