

## **Fase 3 Construcción de una estrategia de solución**

### **INTEGRANTES**

Sandra Milena Chud Insuasty

Nicolas Payan Tascón

Wilson Tumiña Tumiña

Andrés Felipe Quevedo Mejía

José Fernando Ararat

Presentado a:

Ing. Ivan Arturo López Ortiz

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Básicas, Tecnología e Ingeniería

Emprendimiento a base de tecnología

2024

**Guía de actividades y rúbrica de evaluación – Unidad 2 – Fase 3 –  
Construcción de una estrategia de solución****Plantilla 1 – Fase 3**

<b>Nombre de la iniciativa:</b>		
<b>Nombre del estudiante</b>	<b>Código</b>	<b>Rol del estudiante</b>
Sandra Milena Chud Insuasty	202016906_54	Líder de equipo
José Fernando Ararat	202016906_54	Líder Tecnológico
Nicolas Payan Tascón	1113697515	Líder de mercadeo
Wilson Tumiña Tumiña	1064435224	Líder de validación
Andrés Felipe Quevedo Mejía	1115069914	Líder de desarrollo de negocios

## 1. Identificación de tendencias y fuerzas del entorno

Identifique tendencias y fuerzas del entorno que podría influenciar su emprendimiento. Es importante buscar fuentes verificables que sustenten las tendencias o fuerzas del entorno identificadas.

Identificación de tendencias y fuerzas del entorno		
Componente	Aspecto identificado	Fuentes verificables
<b>Tendencias (tecnológicas, normalizadoras, sociales, culturales y socioeconómicas)</b>	1. Adopción de la tecnología móvil. 2. Telemedicina. 3. Inteligencia artificial. 4. Análisis de datos. 5. Cloud computing 6. internet de las cosas médicas (IoMT)	- <a href="https://www.ente.r.co/chips-bits/apps-software/todoc-la-aplicacion-que-optimiza-el-sistema-de-salud-colombiano/#google_vignette">https://www.ente.r.co/chips-bits/apps-software/todoc-la-aplicacion-que-optimiza-el-sistema-de-salud-colombiano/#google_vignette</a> - <a href="https://www.larepublica.co/especiales/la-salud-despues-del-covid/cinco-plataformas-para-consultas-">https://www.larepublica.co/especiales/la-salud-despues-del-covid/cinco-plataformas-para-consultas-</a>

		<a href="#">medicas-en-linea-y-agendar-citas-con-especialistas-3175079#:~:text=DonDoctor%20ofrece%20un%20sistema%20de%20agendamiento%20digital%20y,han%20crecido%20300%25.%20Alivius%2C%20en%20098%25%20de%20zonas</a>
<b>Fuerzas macroeconómicas (condiciones del mercado global, mercados de capital, productos básicos, infraestructura económica)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- crecimiento económico.</li> <li>- inflación.</li> <li>- desempleo.</li> <li>- comercio internacional.</li> <li>- globalización.</li> </ul>	<a href="https://historioteca.com/la-tecnologia-y-el-crecimiento-economico-una-relacion-transformadora/">https://historioteca.com/la-tecnologia-y-el-crecimiento-economico-una-relacion-transformadora/</a>
<b>Fuerzas del mercado (Cuestiones y segmentos del</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- competencia.</li> <li>- regulación.</li> </ul>	<a href="https://fastercapital.com/es/contenido/Las-cinco-fuerzas-de-Porter-para-el-mercado-de-">https://fastercapital.com/es/contenido/Las-cinco-fuerzas-de-Porter-para-el-mercado-de-</a>

<b>mercado, necesidades y demandas del mercado, costos de cambio del mercado, capacidad generadora de ingresos del mercado)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- consumidores.</li> <li>- proveedores.</li> <li>- intermediarios.</li> <li>- marketing.</li> </ul>	<a href="#">tecnologias-de-la-salud--como-las-cinco-fuerzas-de-Porter-impactan-el-emprendimiento-de-tecnologias-de-la-salud.html</a>
---	--	--

<b>tendencias políticas y legales</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estándar HL7FHIR</li> <li>2. Ley 1581 de 2012 (ley de protección de datos personales)</li> <li>3. Regulaciones y políticas de salud.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://ciberseguridad.com/herramientas/estandares-hl7/">https://ciberseguridad.com/herramientas/estandares-hl7/</a></li> <li>- <a href="https://www.youtube.com/watch?v=U8OGCJaKORY">https://www.youtube.com/watch?v=U8OGCJaKORY</a></li> </ul>
---------------------------------------	---	--

<b>tendencias demográficas</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personas con edades avanzadas.</li> <li>2. Personas con alguna restricción médica.</li> <li>3. Personas con enfermedades congénitas.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://dondactor.com/2022/02/10/datos-relevantes-sobre-las-citas-medicas-por-canales-digitales/">https://dondactor.com/2022/02/10/datos-relevantes-sobre-las-citas-medicas-por-canales-digitales/</a></li> </ul>
--------------------------------	---	---

## 2. Curva de valor aplicada al emprendimiento

Identifique las variables o atributos relacionados con el mercado.

o	Variable – Atributo identificado del mercado	Descripción del atributo
	Opción de cambio de citas	Permite a los usuarios realizar el cambio de fecha y hora de una cita anteriormente programada.
	costos	Los hospitales implementarán soluciones tecnológicas que sean accesibles para su implementación, que no requieran grandes inversiones.
	cancelación de citas	los usuarios tienen la posibilidad de cancelar una cita médica.
	Seguridad y privacidad	Los pacientes se sentirán seguros al proporcionar su información personal.
	recordatorio de cita agendada	Al agendar una cita médica, la app móvil le permitirá enviar al usuario un recordatorio de la fecha y hora de la cita médica por SMS de texto a su móvil.

	citas médicas con diferentes especialidades	generar una cita médica de acuerdo con su especialidad.
	Quejas y peticiones	Registrar quejas y peticiones referentes al uso de la app.
	Generar historias clínicas	Obtención de la historia clínica del usuario.

Construya la siguiente tabla comparativa que incluya al menos seis (6) competidores o alternativas de su solución. En la última columna incluya las calificaciones de su iniciativa empresarial. Las calificaciones se pueden hacer de 0 a 10 a pesar del conocimiento que se tiene de cada competidor o alternativa (es posible que esta calificación sea subjetiva, pero es importante completar todas las calificaciones):

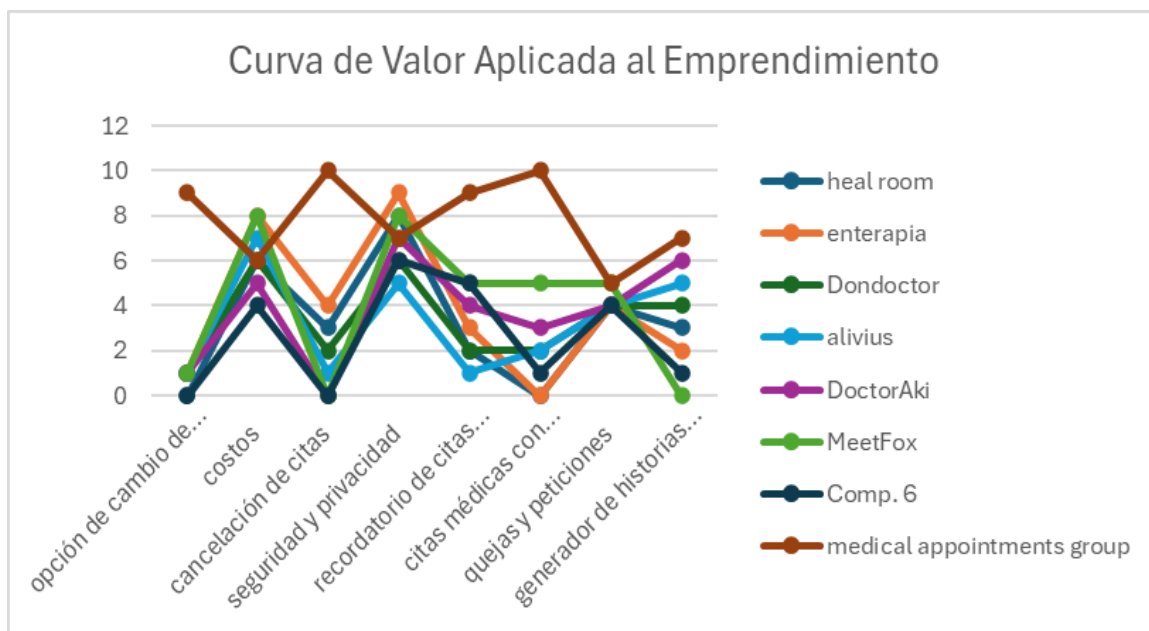
Atributo - Variable			Calificación (se puede utilizar un rango de 0 a 10, 0 a 100 o similares)					
	he al ro om	enter apia	Dondo ctor	alivi us	Docto rAki	Meet Fox	Co mp. 6	med ical app oint men ts

								grou p
opción de cambio de citas	0	1	1	1	1	1	0	9
costos	6	8	6	7	5	8	4	6
cancelación de citas	3	4	2	1	0	0	0	10
seguridad y privacidad	8	9	6	5	7	8	6	7
recordatori o de citas agendadas	2	3	2	1	4	5	5	9
citas médicas con diferentes especialida des	0	0	2	2	3	5	1	10



quejas y peticiones	4	4	4	4	4	5	4	5
generador de historias clínicas	3	2	4	5	6	0	1	7

### 🚩 Curva de valor aplicada al emprendimiento



Utilizando la tabla comparativa anterior construya un diagrama de líneas que permita visualizar la curva de valor de la arena competitiva de su iniciativa.

Destaca los factores diferenciadores que podría tomar su iniciativa empresarial a partir de la curva de valor descrita antes.

<b>Factores diferenciadores del emprendimiento en el mercado</b>
Opción de cambio de fecha y hora de citas
Recordatorio de citas agendadas
cancelación de citas
Citas médicas con diferentes especialidades

### 3. Estrategia ágil del emprendimiento

Identifique las variables o atributos relacionados con el mercado.

Segmento foco de potenciales clientes – usuarios	Supuestos estratégicos	Evidencias o hechos que sustentan los supuestos
personas que no tengan una buena atención médica de manera tradicional.	Las personas del norte del cauca necesitan una atención médica de calidad y que los servicios que prestan sean accesibles en la comunidad	La falta de citas médicas para las personas del Norte del Cauca ha sido un problema
Agendamiento de citas para adultos mayores.	Los adultos mayores podrían realizar su agendamiento de citas por medio de llamada	Los ancianos pueden tener dificultades para acceder a servicios de salud debido a su movilidad
Sistema de agendamiento para madres solteras trabajadoras	Con este sistema se permite agendar citas de manera eficiente y sin tener que hacer largas filas en los hospitales.	Puede enfrentar dificultades para coordinar citas médicas debido a sus responsabilidades laborales y familiares

## 4. Atributos de valor del emprendimiento

Identifique los atributos de valor del emprendimiento usando las pirámides de valor propuestas por Bain & Company Inc.

### *Pirámide de atributos de valor B2C*

#### Impacto social



Auto  
trascendencia

#### Cambio de vida



Provee  
esperanza



Auto  
realización



Motivación



Herencia



Afiliación

#### Emocional



Reduce  
ansiedad



Me premia



Nostalgia



Diseño/  
Estética



Valor  
distintivo



Bienestar



Valor  
terapéutico



Entretenimiento



Atractivo



Proporciona  
acceso

#### Funcional



Ahorra  
tiempo



Simplifica



Hace  
dinero



Reduce  
riesgo



Organiza



Integra



Conecta



Reduce  
esfuerzo



Evita  
molestias



Reduce  
costo



Calidad



Variedad



Atractivo  
sensorial



Informa

## Pirámide de atributos de valor B2B

### VALOR INSPIRACIONAL

#### PROPÓSITO



Visión



Espe-  
ranza



Responsabilidad  
Social

### VALOR INDIVIDUAL

#### CARRERA



Expansión  
de Red



Comercia-  
bilidad



Aseguramiento de  
Responsabilidad

#### PERSONAL



Diseño y  
Estética



Crecimiento  
y Desarrollo



Reducción  
de Ansiedad



Diversión y  
Beneficios

### VALOR DE FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS

#### PRODUCTIVIDAD



Ahorro en  
Tiempo



Reducción de  
Esfuerzo



Ahorro de  
Molestias



Información



Trans-  
parencia

#### ACCESO



Disponi-  
bilidad



Variedad



Configura-  
bilidad

#### RELACIONES



Responsabilidad



Experiencia



Compromiso



Estabilidad



Adaptabilidad  
Cultural



Reducción  
de Riesgos



Accesibi-  
lidad



Flexibilidad



Calidad



Organiza-  
ción



Simplifica-  
ción



Conexión



Integra-  
ción

#### OPERACIONAL

#### ESTRATÉGICO

### VALOR FUNCIONAL

#### ECONÓMICO



Incremento  
en Ventas



Reducción de  
Costos



Calidad de  
Producto

#### RENDIMIENTO



Escalabilidad



Innova-  
ción

### VALORES MÍNIMOS ESENCIALES



Requisitos/  
Especificaciones



Precio  
Aceptable



Cumplimiento  
Normativo



Estándares  
Éticos

Usuario - Cliente	Atributo de valor	Funcionalidad de la solución	Métrica clave para cumplir con el atributo
<p>Ejempl o: Personas naturales que desean afiliar a sus empleados domésticos con todas las normas de ley</p>	Simplifica	<p>Gestión de contratos y pago de la seguridad social en línea</p>	<p>Tiempo requerido para el cliente para el proceso de contratación y pago de la seguridad social mensual</p>
<p>person as que necesitan agendar citas médicas de manera eficiente y segura</p>	Simplifica	<p>el aplicativo de citas médicas en línea con opciones de cambio y cancelación de las citas que se haya pedido, aparte que cuenta con recordatorios para que el usuario esté</p>	<p>se estima un tiempo para agendar una cita médica y completar cualquier cambio o cancelación de estas.</p>

		siempre pendiente.	
person as adultas que se dificulte agendar las citas	accesibilida d a los servicios médicos que el aplicativo aporta	se debe de poder agendar las citas a los adultos por medio de llamadas ya que ayudaría a las personas con poca experiencia en tecnología poder realizar sus consultas de manera rápida	qué porcentaje de personas adultas que pueden agendar las citas médicas de manera rápida y sencilla
person as que buscan tener sus datos seguridad en el manejo de datos personales	reducción de riesgo (seguridad de los datos personales)	se implementa medida de seguridad en el aplicativo para mantener los datos seguros	exposición de datos personales y reducir riesgos.

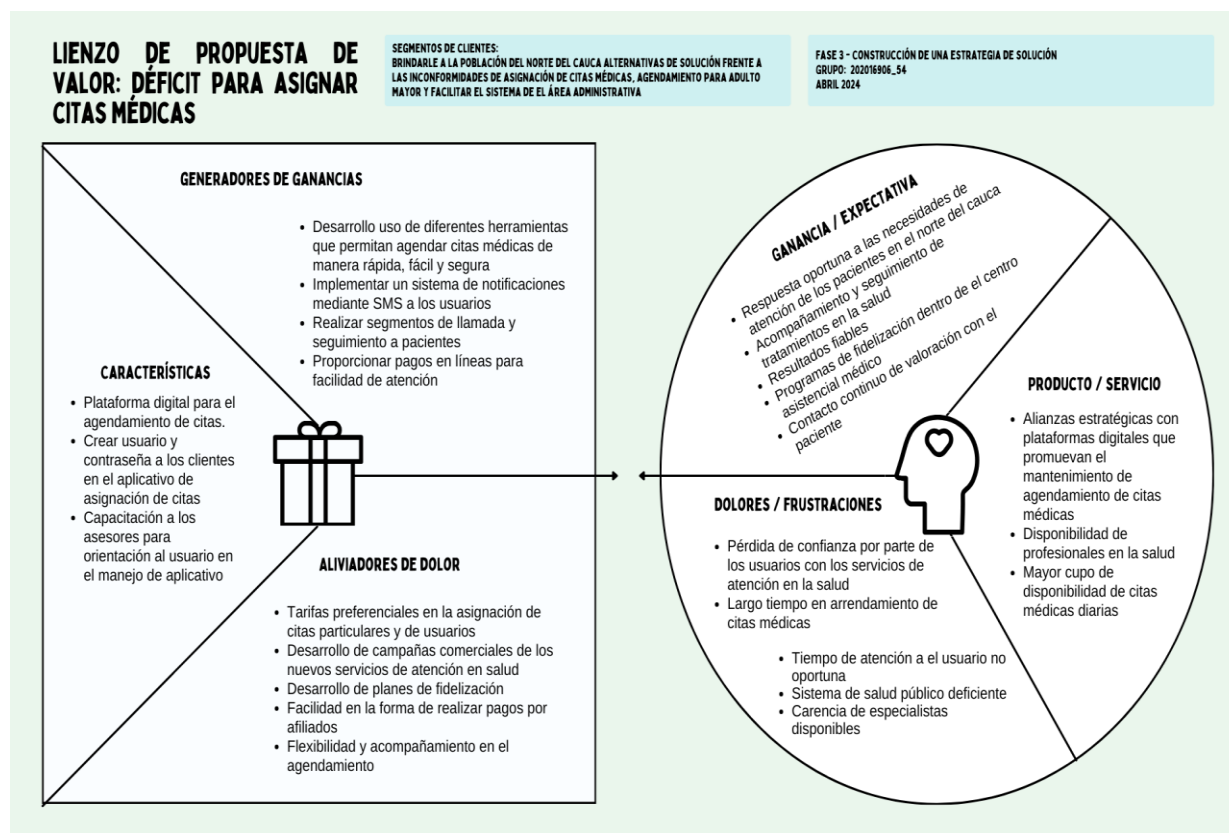


hospitales del norte del cauca	simplificación en el entorno de agendamiento de citas	aplicativo de citas médicas en línea que optimiza la gestión de estas y se optimizará seguridad	tiempo requerido para el proceso de agendamiento de citas
se dirige a los hospitales	registro de quejas y peticiones	Esta permite a los clientes poder colocar las quejas que tengan y las peticiones que quieran en base al aplicativo.	Número de quejas y peticiones registradas en base al aplicativo y si se han resuelto.



## 5. Diseño del mapa de valor

A partir de los perfiles de clientes adoptadores tempranos validados en la Fase 2 y el análisis del entorno, construya un mapa de valor que destaque la propuesta de valor.



Link:

[https://www.canva.com/design/DAGCK\\_FniPw/m3r1r37W40oteQ0c\\_Rv9-w/edit?utm\\_content=DAGCK\\_FniPw&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGCK_FniPw/m3r1r37W40oteQ0c_Rv9-w/edit?utm_content=DAGCK_FniPw&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

## 6. Frases de la propuesta de valor

Utilizando la siguiente forma construya al menos tres (3) frases de propuesta de valor:

- Mejorar la aplicación de atención frente a la asignación de citas médicas en el norte del cauca implementaría el fortalecimiento de la salud general de la población aplicando espacios compartidos sobre la disminución frente al aumento de enfermedades, desconfianza por parte del usuario al agendar procedimientos médicos con el fin de desaparecer la carencia de falta de cupo en la atención, así como de personal profesional en la salud.
- Nuestro aplicativo de citas médicas en línea ofrece una solución a hospitales y a los pacientes que buscan optimizar la gestión de las citas, aparte esta nos garantiza la seguridad de los datos personales de los pacientes.
- Nuestro aplicativo de gestión de citas médicas en línea ayuda a los hospitales y a pacientes de zonas rurales que buscan organizar sus citas médicas de manera eficiente, para reducir el tiempo perdido en agendamientos presenciales y permitir un mejor acceso y seguimiento de sus necesidades de salud.
- Nuestra solución de telemedicina ofrece a las personas mayores y a aquellos con movilidad reducida la posibilidad de acceder a consultas médicas desde la comodidad de su hogar, para evitar los desplazamientos y riesgos asociados, y permitir una atención médica continua y personalizada.

## Referencias bibliográficas

Aullet, B.(2013). Disciplined Entrepreneurship:24 Steps to a Successful Startup. Wiley. 91-102 <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unadenglish/185141?page=109>

Gallagher, A. y Thordarson, K.(2020). Design Thinking in Play:An Action Guide for Educators. ASCD. 85-120  
[https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=2369174&lang=es&site=eds-live&scope=site&ebv=EB&ppid=pp\\_85](https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=2369174&lang=es&site=eds-live&scope=site&ebv=EB&ppid=pp_85)

Kim, C., Mauborgne, R. (2015) Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. HBR. 25-46  
[https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=970760&lang=es&site=ehost-live&ebv=EB&ppid=pp\\_25](https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=970760&lang=es&site=ehost-live&ebv=EB&ppid=pp_25)

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G. (2015). Value Proposition Design: How to create Products and Services Customers Want. Wiley. 26-65  
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unadenglish/181721?page=30>

*Cinco plataformas para consultas médicas en línea y agendar citas con especialistas.* (2021, mayo 25). Diario La República.  
<https://www.larepublica.co/especiales/la-salud-despues-del-covid/cinco-plataformas-para-consultas-medicas-en-linea-y-agendar-citas-con-especialistas-3175079>