

HITO 1. REQUERIMIENTOS

1. Necesidad del cliente o usuario y diseño de la solución
2. Identificar las historias de usuario con base en la necesidad detectada.
3. Cada hito contiene una serie de objetivos que deberán alinearse con la solución propuesta. Considerar que no todos los requerimientos están explícitamente solicitados y muchas funcionalidades deberán inferirse de otras.
4. Identificar las historias de usuario explícitas como DUSXXX y las que se han detectado implícitamente como UUSXXX donde XXX es el número de historia de usuario.
5. Usar un board para escribir las historias de usuario y tasks. (1 Punto)
6. Se debe realizar bajo la metodología ToDo.
7. Se puede usar Trello, Project Board (GitHub), Kanban Board (GitLab) u otros.
8. Realizar un modelo físico del proyecto. (3 puntos). Se puede realizar en distintas plataformas como Draw.io, dbdiagram.io u otras.
9. Realizar un estilo personalizado de la aplicación. (3 Puntos). Se puede realizar integrando una plantilla responsiva o creando el diseño de forma manual. Se debe integrar un framework de frontend como, bootstrap, bulma u otros.

IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDAD.

Actualmente, los estudiantes de odontología, necesitan pacientes con enfermedades o patologías orales que requieran tratamiento y que éstos puedan llevarse a cabo en los respectivos establecimientos educacionales, para cumplir con los requisitos de su programa de aprendizaje y culminación de carrera.

Además de lo anterior, hay personas de bajo nivel socioeconómico que no tienen acceso a prestaciones de salud oral privadas, ya que las atenciones suelen ser de alto costo, constituyendo esto dos realidades para dar vida a nuestro proyecto: "creación de una plataforma tecnológica para reunir pacientes y estudiantes de odontología, que permita brindar tratamientos odontológicos rápidos y a bajo costo" formando una red de apoyo social y económico.

Esta propuesta incluye un desarrollo de la aplicación web y móvil, en lenguaje ruby on rails con acceso, diseño fácil y dinámico para nuestros usuarios.










**ESTUDIANTE DE
ODONTOLOGÍA**

USUARIOS



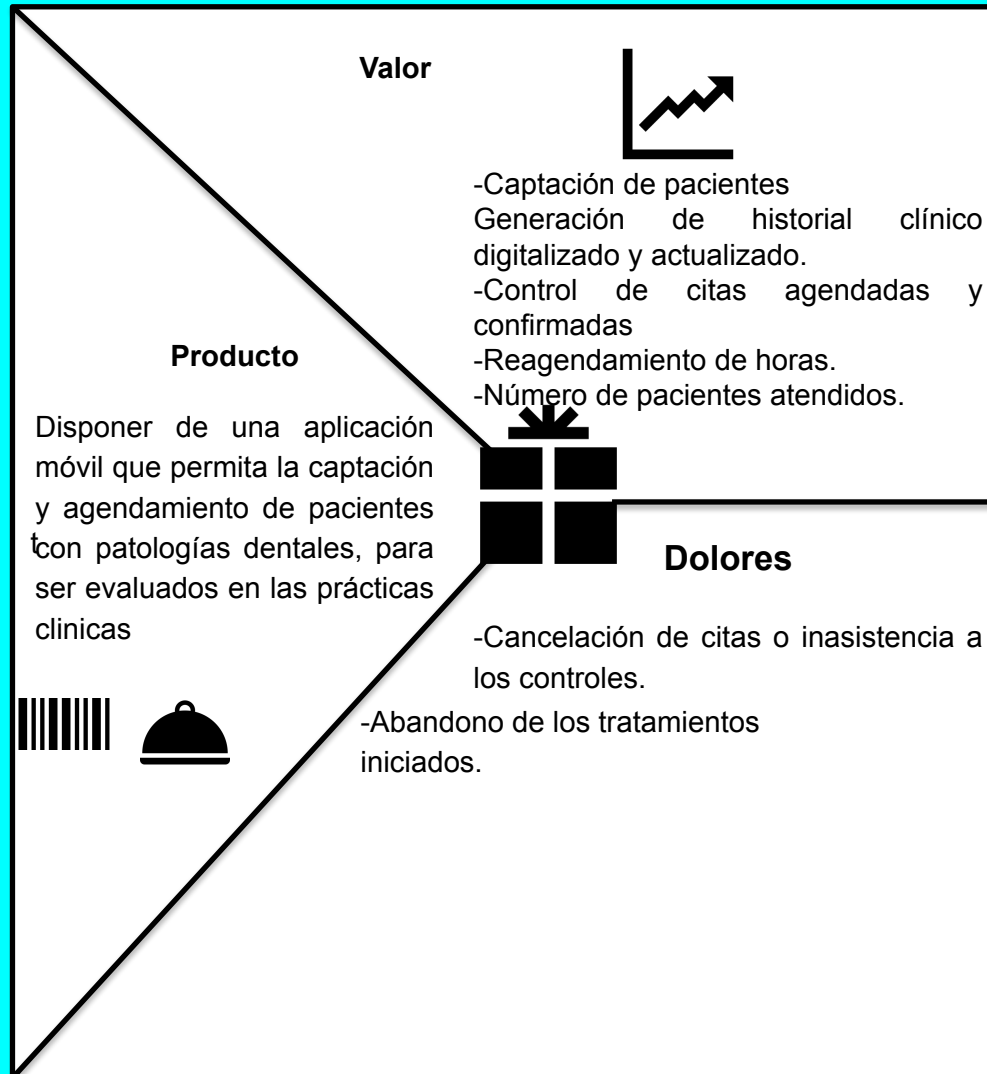
PACIENTE

LEAN CANVAS

<div><div>Problema</div><div></div><div><p>Estudiantes de odontología, que buscan pacientes con enfermedades o patologías orales que requieran tratamiento y que puedan llevarse a cabo en sus respectivos establecimientos educacionales.</p><p>Además de lo anterior, hay personas de bajo nivel socioeconómico que no tienen acceso a prestaciones de salud oral, ya que las atenciones suelen ser de alto costo y largos tiempos de espera, tanto en instituciones privadas como públicas respectivamente.</p></div></div>	<div><div>Solución</div><div></div><div><p>Creación de una plataforma digital (Home Page y App Móvil) sustentada sobre Ruby on Rails que permita reunir pacientes y estudiantes de odontología.</p></div></div> <div><div>Indicadores Claves</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">Número de descargas de App.Usuarios vs Leads convertidosEmpresas que se adhieran a la red de apoyo social y comercialCosto de adquisición de pacientes.</div></div>	<div><div>Propuesta de VALOR</div><div></div><div><p>Crear un ecosistema de apoyo social y comercial, a través de una plataforma digital de fácil acceso, cuyo foco principal y en primera instancia es reunir pacientes con problemas orales y estudiantes de odontología.</p></div></div> <div><div>Rear</div></div>	<div><div>Ventaja diferenciadora</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">Fácil de usar y bajo costo de accesoUnica en el mercado ChilenoContar con ficha clinica, agendamiento de horas on line y seguimiento de pacientesAcceso a atención oral de calidad a bajo costo.Existencia de cupos gratuitos en atención oral.Creación de un ecosistema de apoyo social y comercial, enfocado en temas de salud oral.</div></div> <div><div>Canales</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">ColegiosJuntas de vecinosHogares de ancianosMedios de comunicación masivos y digitalesAlianzas estratégicas con empresas privadas, instituciones gubernamentales, universidades y centro de alumnos</div></div>	<div><div>Segmento de clientes</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">Estudiantes de odontologíaPersonas que requieran atención oral de calidad a precios accesiblesEmpresas del área de la salud como laboratorios, clínicas particulares que vendan insumos y productos enfocados en salud oral.Empresas chilemas que se acogan a la Ley de Donaciones N° XXXXX en Chile que quieran donar o colaborar con recursos en pro de mejorar la calidad de vida de las personas que viven en las comunas donde operan sus fabricas o compañías actualmente.</div></div>
<div><div>Estructura de costos</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">Publicidad en redes sociales y motores de búsqueda.Programador, diseñador, marketero o publicistas, asesor de negocios y relacionador publico.Servidor, licencia e instalaciones.Costos legales y administrativos.</div></div>		<div><div>Flujo de ingresos</div><div></div><div><ul style="list-style-type: none">Fee anual de acceso para estudiantes de odontologíaPublicidad segmentada y pagadaDonaciones entregadas por empresas privadas, acogidas a la ley N° XXXX de donaciones.</div></div>		

Análisis centrado en el usuario

PROPUESTA DE VALOR



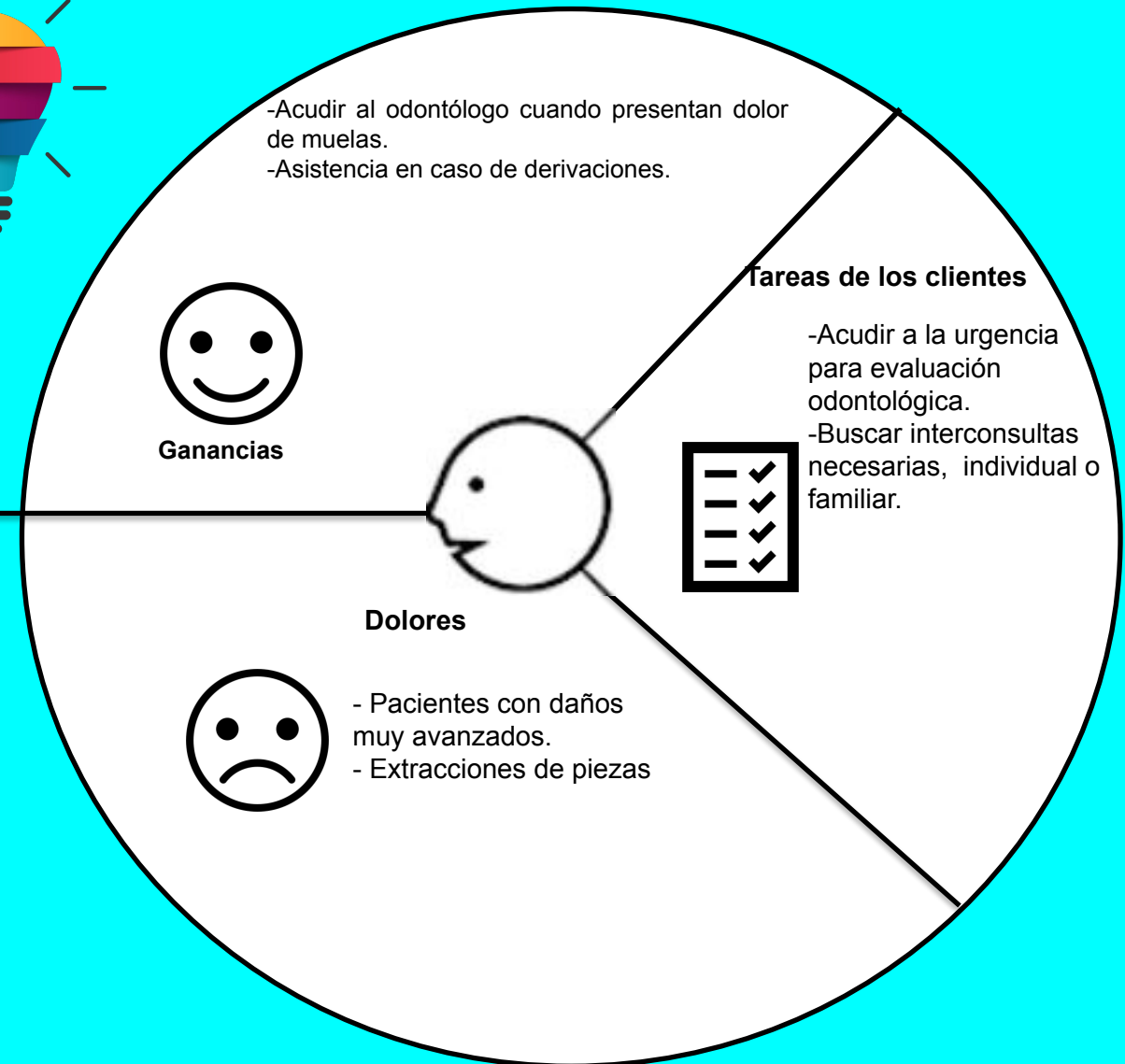
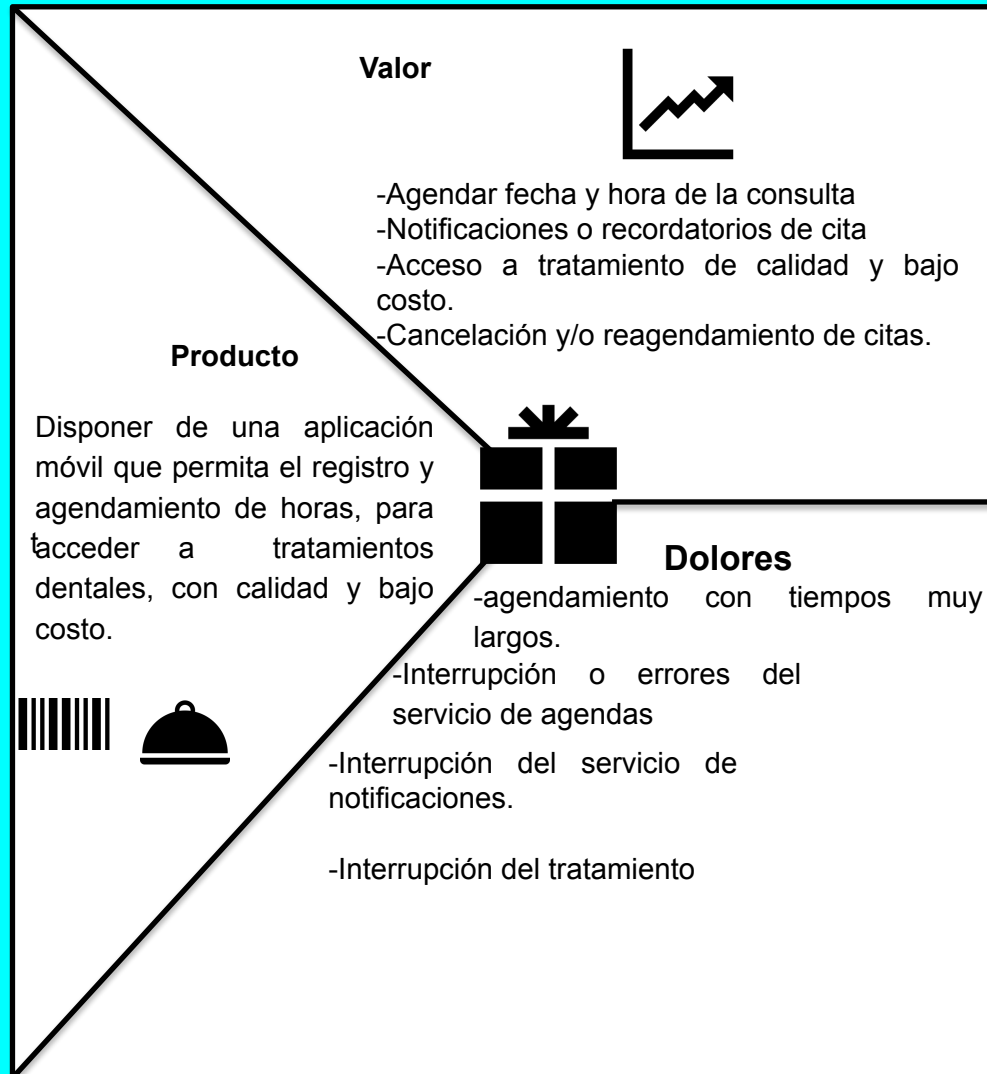
Segmento de clientes: Estudiante de Odontología



Análisis centrado en el usuario

Segmento de clientes: Pacientes

PROPUESTA DE VALOR



¿Qué piensa y siente?

ansiedad

incertidumbre

frustración

Que no tiene dinero para pagar tratamiento de sus pacientes

Abandonar la carrera

cansancio

El paciente no llevó su cepillo de diente para la evaluación

¿Qué oye?

El paciente murio y no podrá terminar el tratamiento

Que sus compañeros se cambian de carrera y/o universidad

Que el paciente no puede pagar el tratamiento

Que no hay materiales para los tratamientos

¿Qué ve?

Que los box de atención huelen mal

Sus compañeros abandonan la carrera

Que el paciente no cumple con los requisitos

Que sus compañeros reprueban los ramos clinicos

El paciente no asiste a la consulta

Que hay pocos materiales

Retraso y errores en los trabajos de laboratorio

Retraso y errores en los trabajos de laboratorio

Que la infraestructura es precaria

¿Qué dice y hace?

Rear

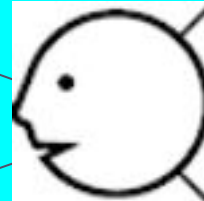
Que va a reprobar el ramo

Busca paciente por redes sociales

Busca paciente entre amigos y familiares

Ofrece pagar tratamientos a sus pacientes

Estudiante

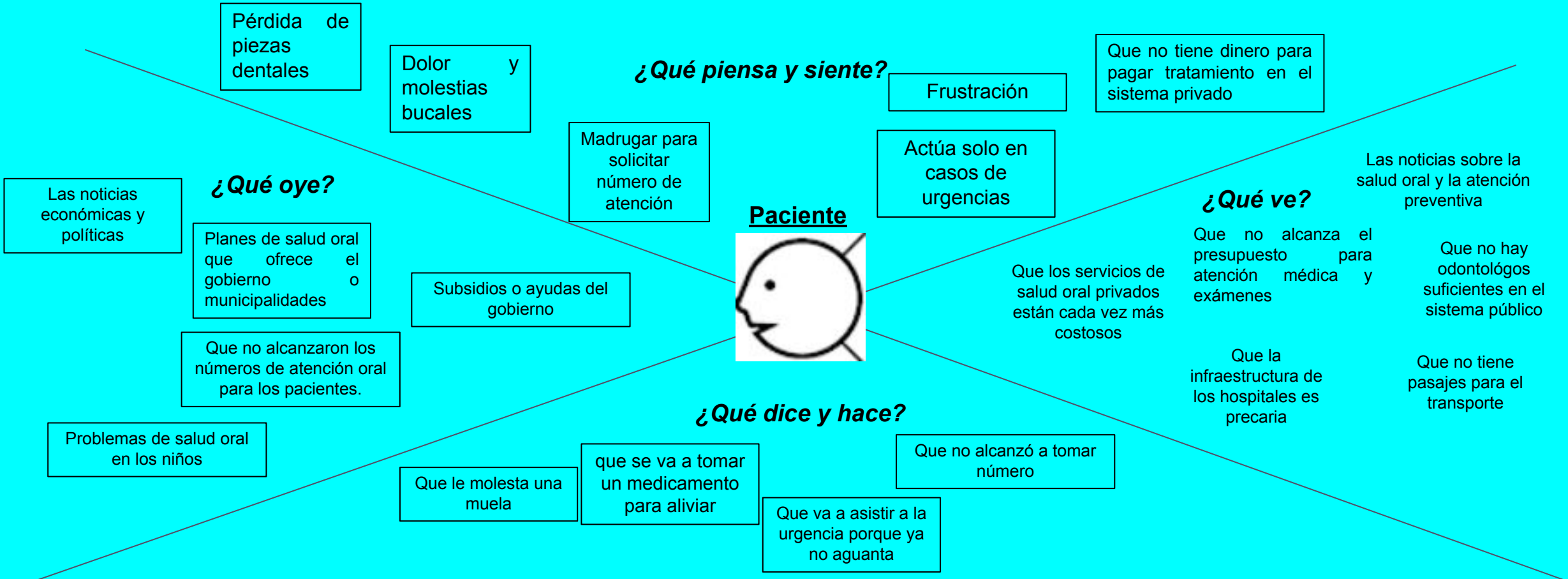


Esfuerzos

Se ve obligado a enfrentar las diferentes situaciones de la universidad, buscando alternativas que le permitan superar los obstáculos y haciendo redes de apoyo entre sus compañeros, profesores y familiares.

Resultados

Disponer de mejores condiciones de infraestructura y una sociedad inclusiva, con oportunidades para que todos los estudiantes alcancen los objetivos del ramo y con acceso a casos con diversas patologías, para optimizar su formación profesional.



Esfuerzos

No disponer de los recursos necesarios para enfrentar problemas de salud oral, acceso a una alimentación saludable y atención bucal preventiva, a pesar de trabajar mucho.

Resultados

Vivir en una sociedad con oportunidades para todos los pacientes con patologías dentales, realizando campañas de educación, prevención y gestionando redes de apoyo colaborativos para acceder a servicios de atención dental de calidad.

USER PERSONA ESTUDIANTE



JUAN DIEGO VELIZ

ESTUDIANTE

BIO

- 23 AÑOS
- Santiago, Ñuñoa
- Estudiante de Odontología, 3er año

MOTIVACIONES

- Convertirse en un profesional de la odontología.
- Ser un agente de cambio para incentivar la salud bucal preventiva.

NECESIDADES

- Conseguir pacientes que cumplan con los requisitos del ramo.
- Cumplir con el tiempo especificado para mis prácticas clínicas.
- Desarrollar conocimiento frente a diversas patologías dentales.
- Consolidar equipos colaborativos entre los estudiantes.

ASPIRACIONES

- Disponer de una herramienta digital para la captación de pacientes con las patologías exigidas en mis ramos.
- Llevar el control y agendamiento de horas de mis pacientes de forma digitalizada.

PROGRAMAS

Microsof Office	● ● ● ● ● ● ● ●
Dental Suite	● ● ● ● ● ● ● ●
CadCam	● ● ● ● ● ● ● ●

TECNOLOGÍA

Internet	● ● ● ● ● ● ● ●
Redes sociales	● ● ● ● ● ● ● ●
Mensajería	● ● ● ● ● ● ● ●
Juegos	● ● ● ● ● ● ● ●
Compras en línea	● ● ● ● ● ● ● ●

USER PERSONA CLIENTE

MARIANA ULLOA

◆
35- Santiago de Chile
Mamá de 2 hijos y al cuidado
de su salud.



BIO

Mariana es una mujer dedicada a la organización de su hogar y al cuidado de sus hijos, se encarga de la alimentación, salud oral y los apoya en sus estudios. Quiere desarrollar alguna actividad laboral que le permita generar ingresos extras para acceder al sistema de salud privada para ella y su familia.

PERSONALIDAD para editar



OBJETIVOS

Acceder a un sistema de salud oral preventivo para toda la familia de calidad y bajo costo.

PUNTOS DE DOLOR

- No contar con los recursos para acudir a las consultas dentales de forma periódica.
- Actuar siempre al momento de la urgencia oral.
- Correr el riesgo de complicaciones dentales

HABILIDADES

ORGANIZADA



ACTITUD POSITIVA



CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN



APRENDIZAJE CONTINUO



Motivaciones!

-Acceder a nuevas oportunidades de servicios y planes de salud para personas de bajos ingresos, especialmente con acceso a la salud oral.

Diseño de la Solución

Los objetivos del prototipo de diseño, van orientados a satisfacer las necesidades de nuestros usuarios en 2 vertientes:

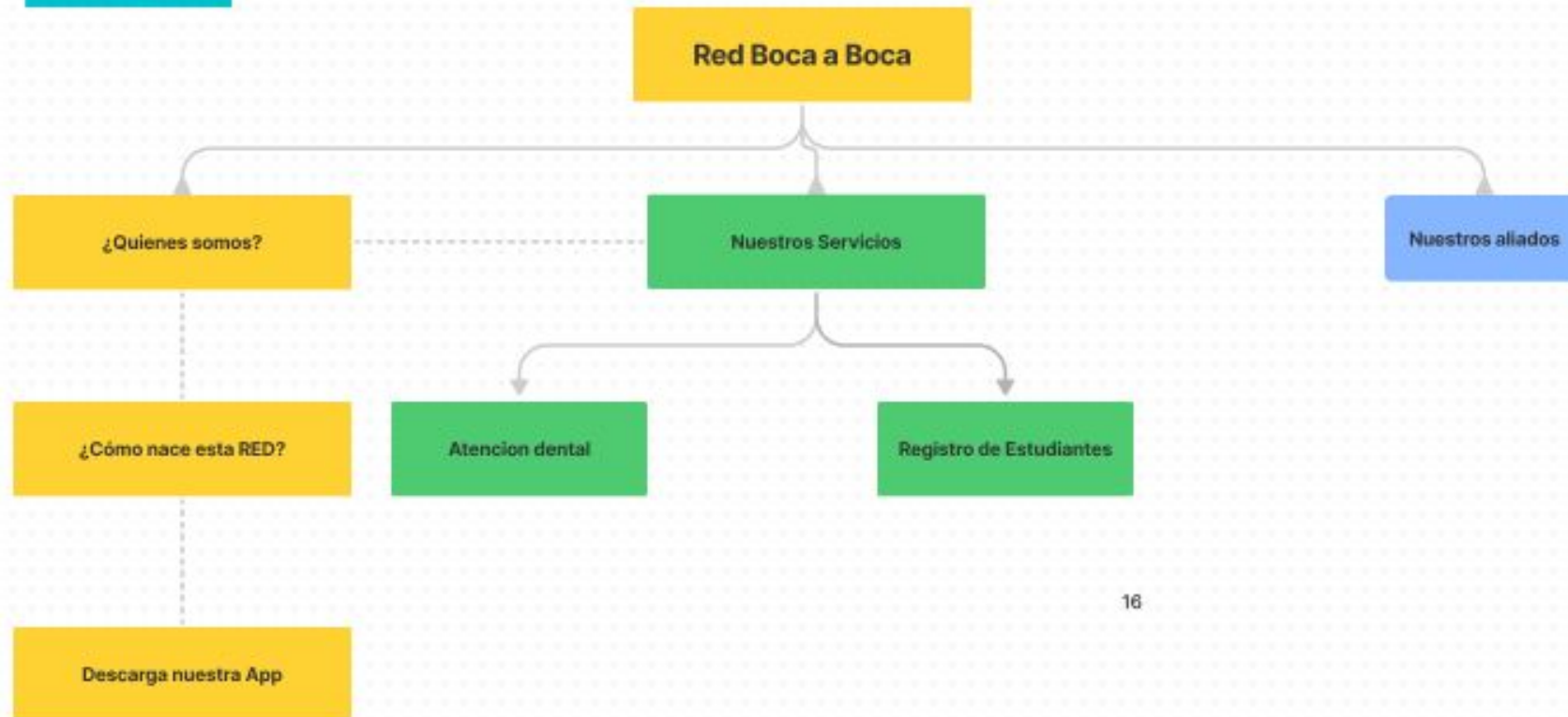
- **Landing Page** o página de aterrizaje para ofrecer información de nuestro servicio red boca a boca, como acceder y las empresas relacionados.
- **App móvil** para teléfonos, donde el usuario realiza el registro y los pasos para su uso, según sea paciente o alumno de odontología.

Diseño de la Solución

Drafts / Mapa de Navegación Landin...



Share



Diseño de la Solución

APP MÓVIL



Historias de Usuarios

En este punto te invitamos a visitar nuestro espacio de trabajo para el desarrollo de las Historias de Usuarios en

<https://trello.com/b/qMxVXuqX/red-boca-a-boca>

Presentamos el modelo Físico de nuestro proyecto en:

<https://www.figma.com/proto/m2RrAbHBCL6pPxYX9eqopb/redbocaaboca?node-id=2%3A2&scaling=scale-down&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=2%3A2>

Además presentamos nuestro estilo personalizado de la aplicación en el link:

<https://www.figma.com/file/m2RrAbHBCL6pPxYX9eqopb/redbocaaboca?node-id=0%3A1>