**PROYECTO DE CICLO**

**INTEGRANTES**

* Estudiante 1: Malaga Espinoza, Cristopher

**DATOS DEL PROYECTO**

**Título del proyecto**

**GESTIÓN COMERCIAL DE SALUD EN LA CLÍNICA OBESITY SOLUTIONS**

**Descripción del proyecto**

1. La clínica requiere contar con una agenda a tiempo real que permita tanto a médicos y ejecutivos comerciales de salud poder agendar citas (virtuales o presenciales) y operaciones quirúrgicas; como también visualizar su programación del día.
2. La clínica necesita registrar el seguimiento del paciente citado (asistió, si pago la cuota inicial y pago total) y almacenar la imagen del voucher.
3. La clínica requiere con la información antes registrada discriminarla por ejecutivo comercial e identificar la cantidad total de citas concretadas y pacientes con pagos realizados para comisiones (reporte de vendedor).
4. Contar con un proceso ordenado de speech implementado para el desarrollo de captación de pacientes el mismo que estará en el sistema para disposición del ejecutivo comercial, lo cual servirá como herramienta para realizar respuestas inmediatas y masivas a pacientes..

**Alcance**

En el proyecto “**GESTIÓN COMERCIAL DE SALUD EN LA CLÍNICA OBESITY SOLUTIONS” permitirá realizar las siguientes actividades:**

1. Registro de ejecutivos comerciales de salud y médicos.
2. Registro de pacientes y sus datos
3. Registro de citas
4. Registro de programación de cirugías
5. Registro de asistencia a las citas
6. Registro de pago de cuotas
7. Registro de maquetas de comisiones de mes
8. Repositorio del proceso ordenado de speech implementado para el desarrollo de captación de pacientes como herramienta para los ejecutivos comerciales de salud.
9. Reporte de liquidación de mes
10. Reporte de pacientes a llamar para confirmación de llamada un día antes y el día de la cita.
11. Dashboard de avance a tiempo real de metas programadas.

**Indicadores**

| **N°** | **FICHA** | **INDICADOR** | **FÓRMULA DE CÁLCULO** | | **MULTIPLICADOR** | **VALOR UMBRAL** | **LOGRO ESPERADO** | **RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN** | **FUENTE DE INFORMACIÓN** | **RESULTADO** | | | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TOTAL** | **Enero** | **Febrero** | **Marzo** | **Abril** | **Mayo** | **Junio** | **Julio** | **Agosto** | **Setiembre** | **Octubre** | **Noviembre** | **Diciembre** | **OBSERVACIONES DE REGISTRO** |
| **01** | **F.01** | **% de programación de citas según meta** | **Num** | citas programadas en el día | 100 | 90% | 95% | Gestor comercial de salud | Gerencia comercial de salud |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Den** | meta programada en el día |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **02** | **F.02** | **% avance de citas** | **Num** | sumatoria de citas programadas al día | 100 | 90% | 95% | Gerencia comercial de Salud | Gerencia comercial de salud |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Den** | sumatoria de citas como meta programada al día |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **03** | **F.03** | **% de citas concretadas al día** | **Num** | citas concretadas en el día | 100 | 100% | 95% | Gerencia comercial de Salud | Gerencia comercial de salud |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Den** | citas programadas en el dia |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **04** | **Ff.04** | **% de avance de citas concretadas según meta** | **Num** | citas concretadas acumuladas al día | 100 | 100% | 95% | Gerencia comercial de Salud | Gerencia comercial de salud |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Den** | citas programadas acumuladas como meta al día |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |