

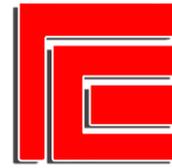
Propuesta de Desarrollo de Aplicación Móvil para Empresas del área de Salud

JUAREZ DAIANA – CORONEL MARCELO– BRIZUELA CARLA

- SCHAEFER VICTORIA - GOMEZ NAHIR

daianajuarz@gmail.com - marcelo_coronel09@hotmail.com - carlabrizuela84@gmail.com

ngomez.eto@gmail.com - vicuschaefer@gmail.com



Resumen

El proyecto Salud Pro se presenta como una solución tecnológica innovadora para abordar las crecientes necesidades en la atención médica, específicamente en el seguimiento y cuidado de personas mayores y dependientes. Esta aplicación tiene como propósito mejorar la calidad de vida de los pacientes, facilitar el trabajo de los cuidadores y brindar valor a las empresas del sector de la salud. Se han establecido objetivos claros y específicos para garantizar que la aplicación cumpla con las necesidades y expectativas de los usuarios, incluyendo la mejora en la comunicación, accesibilidad, privacidad y funcionamiento.

La investigación se llevará a cabo en SIEMPRE una destacada empresa en el sector de la salud y el bienestar en Argentina, se especializa en servicios de prevención, cuidados y hospitalización domiciliaria. El proyecto se focaliza en la franquicia de Tucumán, donde se ofrecen servicios de acompañamiento y cuidado. La aplicación permitirá a los cuidadores registrar información detallada sobre la rutina diaria de los pacientes, incluyendo visitas médicas, signos vitales, medicación y observaciones relevantes. Esto dará lugar a un historial del paciente accesible para los familiares, brindándoles tranquilidad. Además, cabe destacar que el enfoque metodológico se basa en los principios de Lean Startup para abordar la investigación y desarrollo de SaludPro, lo que implica una interacción continua y una adaptación ágil a las necesidades del mercado y los usuarios

Palabras Clave: Solución – Servicio – Aplicación – Acompañamiento– Lean Startup



Introducción

En la actualidad, la soledad en personas mayores y/o dependientes a menudo sin compañía y atención, es un problema común. En muchas familias, la falta de tiempo debido a las obligaciones laborales impide que los miembros de la familia actúen como cuidadores a tiempo completo. En este contexto, SaludPro se presenta como un valioso enlace entre las familias y los cuidadores que atienden a personas dependientes.

Para abordar este desafío, sugerimos desarrollar un software orientado a empresas del sector de la salud, llamado SaludPro. Este software se diseñará para proporcionar seguridad y soluciones a las empresas de atención médica. A partir de esta iniciativa, exploraremos la posibilidad de colaborar con la empresa SIEMPRE considerándola como un posible cliente.

En la aplicación diseñada cada cuidador podrá registrar información detallada sobre la rutina diaria de su paciente, como las visitas al médico, valores de presión arterial, salidas recreativas, administración de medicamentos, observaciones relevantes, entre otros aspectos. Esto permitirá la construcción de un historial completo del paciente, accesible para los familiares a través de sus dispositivos móviles, proporcionándoles un nivel significativo de seguridad y tranquilidad. A su vez, el prestador en la app cargará su hora de entrada y de salida, esto le servirá a la empresa para saber cuántas horas efectivamente trabaja al mes.

A lo largo del tiempo, la recopilación de datos permitirá a Siempre realizar análisis que identifiquen tendencias en la salud de los pacientes. Este enfoque puede ser fundamental para detectar problemas de salud en una etapa temprana, lo que, a su vez, facilita la toma de decisiones más fundamentadas y efectivas en la atención médica. Además, permitirá determinar puntuaciones a los cuidadores en función de su desempeño, considerar el aumento de sus categorías o niveles, premiarlos por su productividad y la calidad de la atención que brindan.



Aquellos que demuestren un alto nivel de compromiso y eficacia podrán ser recompensados con incentivos y reconocimientos a medida que demuestren habilidades y dedicación.

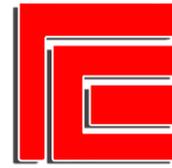
Para llevar a cabo esta investigación, aplicamos los conocimientos adquiridos en las siguientes unidades del curso "Sistemas de Información 2": Unidad 1, que se centra en Estrategia y Sistemas de Información; Unidad 7, que explora los Modelos de Negocios en Internet; y Unidad 9, que desarrolla el enfoque Lean Startup.

Situación Problemática

La realidad actual muestra que la mayoría de las familias se ve limitada en su capacidad de proporcionar cuidados constantes debido a las obligaciones laborales, lo que genera la necesidad de soluciones que mejoren la calidad de vida y el bienestar de estos individuos. En este contexto, Siempre busca abordar este desafío y proporcionar un apoyo efectivo, incluyendo un seguimiento constante de la salud de los pacientes en su atención domiciliaria. La empresa se esfuerza por ofrecer una solución integral y efectiva que permita a las familias encontrar tranquilidad en los momentos de mayor necesidad.

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las necesidades y desafíos de las empresas del área de salud en relación con la gestión de pacientes y cuidadores que podrían abordarse mediante un software como SaludPro?
- ¿Cuál es la mejor manera de diseñar la interfaz de usuario de SaludPro para que sea intuitiva y fácil de usar para los usuarios finales?
- ¿Cómo se puede medir y garantizar la precisión y la efectividad de las funciones y características de la aplicación SaludPro?



Objetivo General

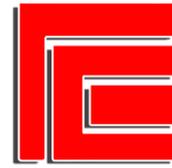
Ser un socio integral para empresas y profesionales del sector de la salud a través de la plataforma en línea SaludPro. Proporcionar una solución completa y efectiva para la gestión y comunicación de pacientes y cuidadores, mejorando la eficiencia operativa y elevando la calidad de la atención médica en las empresas de salud, mediante el desarrollo, implementación y promoción exitosa de la aplicación de forma segura.

Objetivos Específicos

- Facilitar la comunicación entre profesionales de la salud y familiares de los pacientes generando una comunicación efectiva entre el personal de atención, los familiares y los pacientes para proporcionar un cuidado de calidad.
- Asegurar que la aplicación sea accesible para una amplia gama de usuarios, incluidos aquellos con diferentes niveles de habilidades tecnológicas. Diseñar una interfaz intuitiva que facilite el uso continuo de la plataforma.
- Establecer la confianza de los usuarios y garantizar la conformidad con las regulaciones de privacidad de la salud. La protección de la información confidencial se erige como un pilar esencial para el éxito y la aceptación de la aplicación
- Validar el correcto funcionamiento de la aplicación, realizando pruebas exhaustivas que abarquen aspectos como funcionalidad, usabilidad, seguridad y rendimiento.

Marco Metodológico

En el marco metodológico de la investigación del proyecto, se adoptará una perspectiva de investigación cualitativa con un enfoque en la investigación-acción. La investigación cualitativa se empleará para comprender a fondo las percepciones y experiencias de los actores



involucrados. La investigación-acción se integrará para fomentar la participación activa de los usuarios en el desarrollo de la aplicación.

Marco Teórico

Unidad 9

Lean Startup: Eric Ries. (2012). *El Método Lean Startup*

“Una Lean Startup se convierte en un catalizador que transforma las ideas en productos, mediante las interacciones de los consumidores con los productos finales —experimentos—, siendo el aprendizaje validado sobre cómo crear un negocio sostenible el resultado último y real de dichos experimentos...”

Lean Canvas: Francisco de Borja Alonso Melero. (2019). *Desarrollo de una aplicación móvil para la búsqueda de planes de entretenimiento en una ciudad. Universidad Politécnica de Valencia.*

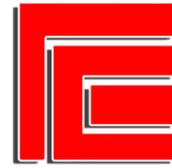
“El Lean Canvas es una herramienta en la que se resume el modelo de negocio de manera visual. Está compuesto por unos bloques de análisis diseñados especialmente para empresas que están empezando. La idea es poder visualizar los diferentes aspectos del producto que se va a desarrollar: propuesta de valor, ingresos, gastos, canales de adquisición, entre otros...”

Producto Mínimo Viable (PMV): Eric Ries. (2011). *El Método Lean Startup*

“Un producto mínimo viable (PMV) ayuda a los emprendedores a empezar con el proceso de aprendizaje lo más rápidamente posible. No es necesariamente el producto más pequeño que se pueda imaginar; es la forma más rápida de entrar en el circuito de feedback de Crear-Medir-Aprender con el mínimo esfuerzo...”

Unidad 7

Modelo de Negocios en Internet: Alexander Osterwalder - Yves Pigneur. (2016). *El Lienzo del Modelo de Negocio.*



“El modelo de negocio es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa...”

White Label: Escuela Europea de Dirección y Empresas (2022)

“Una empresa desarrolla una aplicación o software, que vende a varias compañías para que estas lo lancen al mercado final bajo su propia imagen corporativa...”

Unidad 1:

Impactos de los SI en las organizaciones: Laudon y Laudon. *Sistemas de Información Gerencial, Capítulo 3.*

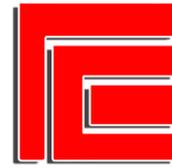
“Durante la última década los sistemas de información han alterado de manera fundamental la economía de las organizaciones, además de aumentar en forma considerable las posibilidades de ordenar el trabajo...”

Modelo de Fuerzas competitivas de Porter: Laudon y Laudon. *Sistemas de Información Gerencial, Capítulo 3.*

“Este modelo proporciona una visión general de la empresa, sus competidores y el ambiente que la rodea. El modelo de Porter trata del entorno de negocios general de la empresa. En este modelo hay cinco fuerzas competitivas que dan forma al destino de la empresa...”

Modelo de la Cadena de Valor: Laudon y Laudon. *Sistemas de Información Gerencial, Capítulo 3.*

“El modelo de la cadena de valor resalta las actividades específicas en las empresas donde se pueden aplicar mejor las estrategias competitivas y donde es más probable que los sistemas de información tengan un impacto estratégico. Este modelo identifica los puntos de influencia fundamentales específicos donde una empresa puede utilizar la tecnología de la información con la máxima eficiencia para mejorar su posición competitiva...”



Aplicación de conceptos

UNIDAD 9: Lean Startup

Modelo de Negocios Lean Canvas

A continuación, se expondrá el modelo Lean Canvas, el cual brindará una visión concisa de los elementos clave del negocio:

1. Problema:

- Dificultad para evaluar y garantizar la calidad de la atención proporcionada por los cuidadores a los pacientes en tiempo real.
- La falta de una plataforma centralizada para compartir información y coordinar la atención

2. Segmento de clientes: Empresas del área de salud y asistencia médica.

- 3. Propuesta de valor única:** SaludPro es una aplicación móvil que ofrece una solución integral para la coordinación y supervisión de la atención de pacientes en entornos no clínicos. Permite a las empresas de salud acceder a información en tiempo real sobre el desempeño de los cuidadores y el estado de los pacientes. En la actualidad no existe otra aplicación que cuente con las mismas funcionalidades y permita a la familia del paciente ver en tiempo real su seguimiento médico y asistencia.

4. Solución:

- La aplicación permitirá a las empresas de salud realizar un seguimiento en tiempo real del desempeño de los cuidadores
- La aplicación servirá como una plataforma centralizada para compartir información

5. Canales:

- Alianzas Estratégicas con Hospitales y Clínicas: Colabora con hospitales y clínicas para implementar tu aplicación en sus sistemas de atención médica. Esta alianza estratégica puede proporcionar un canal efectivo para llegar a un gran número de pacientes y médicos.
- Marketing en Línea y Redes Sociales: Implementar estrategias de marketing digital que abarque la publicidad en redes sociales, campañas de búsqueda pagada y la creación de contenido informativo relacionado con la salud y el bienestar.
- Publicidad Dirigida a Profesionales de la Salud: Realizar campañas de publicidad dirigidas a médicos y personal de atención médica a través de canales específicos, como revistas médicas, conferencias y eventos del sector de la salud.
- Ofrece Demostraciones y Pruebas Gratuitas: Ofrecer demostraciones o pruebas gratuitas de nuestro software a profesionales de la salud. Esto puede ayudar a que los clientes potenciales experimenten el valor de tu solución antes de comprometerse a una compra.

6. Fuentes de Ingresos:

- Licencia por Marca Blanca
- Suscripción por volumen de usuarios y prestaciones

7. Estructura de costos:

- Costos de Desarrollo: Los gastos relacionados con el desarrollo y mantenimiento de la aplicación.



- Costos de Soporte Técnico: Los gastos asociados con la prestación de soporte técnico y actualizaciones.
- 8. Métricas claves:**
- Métricas de Adquisición:
Usuarios Registrados: El número total de usuarios registrados en la aplicación.
 - Métricas de Activación:
Usuarios Activos: El número de usuarios que han utilizado la aplicación en un período específico.
 - Métricas de Retención:
Tasa de Retención de Usuarios: La proporción de usuarios que continúan utilizando la aplicación con el tiempo.
 - Métricas de Referencia:
Calificaciones y Reseñas: La calificación y retroalimentación de las empresas de salud y cuidadores en la plataforma.
 - Métricas de Uso:
Frecuencia de Uso: Con qué frecuencia los cuidadores y las familias interactúan con la aplicación.
- 9. Ventaja única:** La aplicación mejora la calidad de la atención fuera del entorno clínico a través de la evaluación en tiempo real y una coordinación efectiva de la atención al paciente. Esto se traduce en un mayor bienestar para los pacientes y en una prestación de servicios de atención médica más eficiente.

Hipótesis de valor: La implementación de la aplicación de salud SaludPro en las operaciones de las empresas del sector de la salud producirá una mejora sustancial en la coordinación, control y calidad de la atención brindada por sus cuidadores. Como resultado, las empresas experimentaron un aumento significativo en la satisfacción de los pacientes, y familias. Se espera que esta aplicación reduzca significativamente las brechas de comunicación a lo largo del proceso de atención médica, mejorando así la coordinación y calidad de la atención proporcionada.

Hipótesis de Crecimiento: Se plantea que, al ofrecer la aplicación a empresas de salud, se generará un aumento sostenido en la adquisición y retención de clientes. Esta hipótesis se basa en las siguientes premisas:

- Atracción de Empresas de Salud: La aplicación SaludPro abordará las necesidades y problemas específicos de las empresas de salud, como la coordinación de la atención y la mejora en la calidad de los servicios de cuidado no clínico. Esto generará un alto nivel de interés en la adopción de la aplicación.
- Demostración de Valor: A medida que las empresas de salud comienzan a utilizarla, experimentaron una mejora tangible en la coordinación de la atención y la satisfacción de los pacientes y las familias.



- Referencias y Recomendaciones: Las empresas de salud satisfechas con los resultados de la aplicación se convertirán en promotores de la aplicación y recomendará su adopción a otras empresas del sector.
- Evolución Continua: A medida que la aplicación evolucione basado en el feedback de los usuarios, seguirá siendo una solución atractiva y relevante para las empresas de salud, lo que sustentará el crecimiento continuo.

Producto Mínimo Viable (PMV)

El Producto Mínimo Viable de la aplicación incorporará funciones esenciales para habilitar el seguimiento en tiempo real de la atención de los pacientes y la compartición de información relevante entre las empresas de salud, los cuidadores y las familias. Este PMV se organizará en torno a tres roles fundamentales: las familias, los cuidadores y las empresas.

Interfaz familias: Tiene acceso a las funcionalidades que le permitirán acceder a la información de sus seres queridos.

- Registro e Inicio de Sesión: El usuario realiza el registro inicial en la aplicación proporcionando su nombre, dirección de correo electrónico, número de teléfono y una contraseña.
- Perfil del Paciente: Después de iniciar sesión, el paciente o su familiar pueden acceder al perfil del paciente. Aquí pueden ver y actualizar la información personal del paciente, como nombre, edad, género y condiciones médicas.
- Calificación: Las familias tienen la opción de calificar y dejar reseñas sobre su experiencia con ese cuidador en particular. Utilizando un sistema de calificación de estrellas que varía de 1 a 5 estrellas.
- Reporte de Problemas: Incluye un mecanismo para que las familias reporten problemas o inquietudes específicas sobre un cuidador, lo que permitirá a la empresa abordar rápidamente cualquier problema.

Interfaz cuidador:

- Registro e Inicio de Sesión: Los cuidadores también se registran en la aplicación y luego inician sesión para acceder a sus cuentas.
- Registro de Atenciones: Los cuidadores registran las atenciones proporcionadas a cada paciente. Esto incluye la administración de medicamentos, las actividades realizadas y cualquier observación importante.

Interfaz empresa: La interfaz de la empresa debe permitir un seguimiento eficiente del desempeño de los cuidadores, así como la gestión de bonificaciones. Se consideraron los siguientes puntos:

Panel de Control Principal:

- Resumen General: Al iniciar sesión, la empresa verá un resumen de datos clave, como el número total de cuidadores, pacientes atendidos por cuidador, horas de atención prestadas, pacientes satisfechos, etc.

Gestión de Cuidadores:



- Listado de Cuidadores: Una lista de todos los cuidadores registrados con sus detalles, incluyendo nombres, fotos y datos de contacto.
- Calificaciones de Cuidadores: Acceso a información sobre la calificación de los cuidadores según su desempeño, esto implica tener un resumen de las puntuaciones promedio que realizaron las familias y comentarios que realizaron.

Este PMV servirá como una versión inicial de la aplicación que se someterá a pruebas y validaciones a través de la retroalimentación de los usuarios. Con base en esta retroalimentación, la aplicación evolucionará de manera continua para garantizar que siga agregando valor a los clientes. A medida que se obtenga más información de los usuarios y se realicen ajustes en las características, la aplicación se mejorará para adaptarse a las necesidades de las empresas de salud y sus respectivos clientes.

UNIDAD 7: Modelo de Negocios en Internet

Modelo de negocios

En el contexto de los Modelos de Negocios en Internet, como creadores de la aplicación SaludPro, hemos evaluado que el modelo de **Proveedor de Servicios** es la elección adecuada. Esta decisión se fundamenta en que nuestra aplicación ofrece servicios específicos para empresas del área de salud, los cuales están centrados en el seguimiento y cuidado de personas mayores y dependientes.

La elección refleja nuestra visión de brindar una solución integral y de alto valor a la comunidad de atención médica. Nuestra aplicación no solo se trata de un software, sino de un conjunto de servicios que están diseñados para hacer que la atención médica sea más eficiente, segura y accesible para todos los involucrados.

Modelo de Ingresos

Nuestro modelo de ingresos se basa en dos componentes principales:

- 1. Licenciamiento de Marca Blanca:** El modelo de ingresos de "marca blanca" se basa en el licenciamiento de la aplicación bajo la propia marca de la empresa de salud. Aquí se detallan los elementos clave del modelo de ingresos:
 - Tarifa inicial de licencia: Cuando una empresa de salud decide adquirir la aplicación SaludPro bajo su propia marca, se le cobra una tarifa inicial de licencia. Esta tarifa refleja el derecho de la empresa a personalizar bajo su propia identidad de marca.
 - Tarifas de mantenimiento y soporte: Tarifa mensual por servicios de mantenimiento continuo y soporte técnico a las empresas de salud que adquieren licencias de la aplicación.
- 2. Suscripción por Volumen de Usuarios y Prestaciones:** Nuestra estructura de precios se adapta a su crecimiento. La empresa de salud paga una tarifa de suscripción por mantenimiento y soporte, que está directamente relacionada con la cantidad de usuarios y las prestaciones



específicas que utilice. Esto le brinda la flexibilidad de ajustar su inversión a medida que crece su base de usuarios y utiliza más características de la aplicación.

Este modelo de ingresos combina la personalización y la escalabilidad, permitiendo que su empresa se beneficie de una aplicación de cuidado de personas mayores adaptada a sus necesidades específicas y que crece con usted a medida que adquiere más clientes y expande su gama de servicios.

UNIDAD 1: Impacto de los sistemas de información en las organizaciones

A continuación, se llevará a cabo un análisis de los impactos económicos y de comportamiento en una empresa del sector de la salud, como Siempre, que podría convertirse en un cliente potencial de SaludPro:

Impactos Económicos

En el caso particular de SaludPro, la aplicación propuesta para el seguimiento y cuidado de personas mayores y dependientes, se pueden identificar impactos económicos significativos. A continuación, se detallan algunos de los impactos económicos específicos que podría tener esta aplicación:

1. Ahorro de costos en atención médica: La recopilación de datos y el seguimiento de la salud de los pacientes a través de la aplicación podrían ayudar a identificar problemas de salud en etapas tempranas. Esto podría llevar a un mejor manejo de la salud de los pacientes, reduciendo la necesidad de costosos tratamientos médicos de emergencia y hospitalizaciones.

2. Fomento de la inversión en tecnología de atención médica: La aplicación SaludPro podría fomentar la inversión e incorporación de la tecnología en la atención médica.

3. Mejora en la eficiencia operativa: La aplicación permitirá una gestión más eficiente de los cuidados y los registros de los pacientes. Esto puede reducir los tiempos de trabajo, minimizar errores y agilizar los procesos, lo que a su vez podría aumentar la productividad y la rentabilidad.

4. Mayor satisfacción del cliente: Al proporcionar una plataforma que brinda transparencia y acceso a la información de los pacientes, Siempre puede mejorar la satisfacción de sus clientes. Esto puede llevar a una retención de clientes más alta y a la adquisición de nuevos clientes a medida que la reputación de la empresa mejora.

5. Diferenciación en el mercado: Contar con una aplicación de alta calidad para la gestión de cuidados puede ayudar a Siempre a destacarse en el mercado y atraer a más clientes interesados en servicios de salud y bienestar de alta calidad.



Impactos Organizacionales y del Comportamiento

La implementación de la aplicación desarrollada por nuestra empresa tendría varios impactos organizacionales en Siempre. Estos cambios afectarían a las personas, la estructura de la organización y las tareas realizadas.

1. Cambio en la cultura organizacional: La introducción de una nueva tecnología como la aplicación puede influir en la cultura organizacional. SaludPro puede promover una cultura de innovación y eficiencia, fomentando la adopción de la aplicación como una parte integral del proceso de atención al paciente. Esto puede generar una resistencia al cambio por parte de los cuidadores, ya que a partir del uso de la aplicación habrá un mayor control, para abordar esto, es fundamental involucrar a los empleados en el proceso de implementación.

2. Capacitación y desarrollo de habilidades: Los cuidadores necesitarán capacitación para utilizar la aplicación de manera efectiva. Esto puede requerir la implementación de programas de capacitación y desarrollo de habilidades.

3. Cambio en la estructura organizativa: La introducción de la aplicación podría llevar a cambios en la estructura de la organización. Por ejemplo, podría ser necesario establecer un equipo o departamento de tecnología de la información para dar soporte a la aplicación y gestionar los datos, ya que se maneja información sensible sobre la salud de los pacientes. Esto podría afectar la jerarquía organizativa.

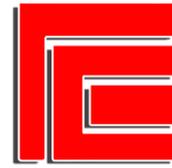
4. Feedback y mejora continua: La aplicación podría promover una cultura de mejora continua, ya que al ser calificados los cuidadores, los mismos buscarán mejorar la calidad de su servicio.

Estrategias de los SI para lidiar con las fuerzas competitivas

Hay cuatro estrategias genéricas: Liderazgo de bajo costo, Diferenciación de productos, Enfoque en nichos de mercado y Fortalecimiento de la intimidad con los clientes y proveedores.

En nuestro caso, al desarrollar la aplicación SaludPro, la empresa utilizará principalmente las siguientes estrategias de las anteriormente mencionadas:

- **Diferenciación de productos:** La estrategia de diferenciación de productos cobra una gran relevancia para la empresa, dado que en el ámbito de la salud no existe ninguna otra compañía que disponga de una aplicación con las mismas funcionalidades que ofrece SaludPro.
- **Fortalecimiento de la intimidad con los clientes:** La estrategia se centra en la personalización como un elemento fundamental. La aplicación brinda a los usuarios la capacidad de personalizar sus preferencias, establecer recordatorios específicos, adaptar la interfaz de usuario y recibir información relevante de acuerdo a sus condiciones de salud y preferencias individuales. Al construir relaciones sólidas con los clientes, SaludPro fomenta la fidelidad y retención.



Cruz de Porter

Modelo de fuerzas competitivas: este modelo se relaciona con la tecnología ya que esta le permite entender o pensar de qué manera configurar, bajo la realidad de cada empresa en particular, cómo impactan estas fuerzas.

El modelo de las Fuerzas Competitivas propuesto por Michael Porter, se utiliza para analizar el entorno competitivo de una industria o mercado específico. Estas fuerzas competitivas pueden influir en la rentabilidad y la dinámica de la competencia en la industria. En el caso de SaludPro, una aplicación para el seguimiento y cuidado de personas mayores y dependientes, se pueden identificar las siguientes fuerzas competitivas:

Proveedores: En este caso, proveedores de tecnología y servicios en la nube que nos suministran la infraestructura necesaria para mantener la aplicación en funcionamiento, pueden tener cierto poder de negociación si son cruciales para el funcionamiento de SaludPro. Dependiendo de las relaciones con estos proveedores, podrían influir en los costos y la disponibilidad de tecnología.

Clientes: Los compradores en este contexto son las empresas de la salud que utilizan SaludPro. En este caso, al no haber otra aplicación con las mismas funcionalidades, los compradores tienen un bajo poder de negociación.

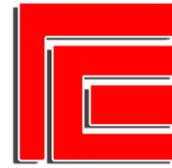
Productos y servicios sustitutos: Existen otras aplicaciones similares a SaludPro que compiten en el mercado. Por ejemplo, los cuidadores podrían considerar el uso de aplicaciones de mensajería, como WhatsApp, como una opción alternativa para la comunicación y el seguimiento de pacientes

Amenaza de nuevos participantes en el mercado: Existen otros actores podrían incursionar en el mercado desarrollando aplicaciones comparables para abordar la creciente demanda de servicios de atención domiciliaria y bienestar.

Modelo de la Cadena de Valor

Con respecto al Modelo de la Cadena de Valor de Negocios de Michael Porter, las actividades de una empresa se dividen en dos categorías principales: las actividades primarias, que son aquellas que están íntimamente relacionadas con la creación y entrega del producto o servicio y las actividades de apoyo, que son aquellas que respaldan y hacen posible la ejecución de las actividades primarias.

En el contexto de SIEMPRE, la incorporación de la aplicación se clasificaría como una actividad de apoyo dentro de la empresa, ya que su función sería complementar el servicio de acompañamiento de los pacientes. Esta aplicación desempeñaría un papel fundamental en mejorar la calidad del servicio ofrecido a los clientes al facilitar el seguimiento y cuidado de los pacientes.



Conclusiones

En conclusión, el proyecto SaludPro aborda una necesidad creciente en la atención médica al proporcionar una solución innovadora y tecnológica para el seguimiento y cuidado de personas mayores y dependientes. Representa una oportunidad para las empresas del sector de la salud de ofrecer un valor único a sus clientes.

La aplicación tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de los pacientes y al mismo tiempo facilitar la labor de los cuidadores y las empresas de salud. Los objetivos específicos del proyecto, que incluyen facilitar la comunicación, asegurar la accesibilidad de la aplicación, establecer confianza y garantizar la privacidad de la información de salud, y validar su correcto funcionamiento, se han diseñado para garantizar que SaludPro cumpla con las necesidades y expectativas de los usuarios.

En última instancia, SaludPro representa una oportunidad para Siempre de diferenciarse en el mercado y ofrecer un valor único a sus clientes. El impacto económico, organizacional y del comportamiento será notable, con efectos que incluyen ahorros de costos, generación de empleo y una mayor satisfacción del cliente. Siempre deberá enfrentar desafíos como el cambio cultural y la capacitación de los cuidadores, pero con una estrategia clara y una orientación hacia la mejora continua, la aplicación SaludPro puede marcar la diferencia en el campo de la atención médica y el bienestar.



Referencias

Eric Ries. (2012). *El Método Lean Startup*.

Francisco de Borja Alonso Melero. (2019). *Desarrollo de una aplicación móvil para la búsqueda de planes de entretenimiento en una ciudad*. Universidad Politécnica de Valencia.

Alexander Osterwalder - Yves Pigneur. (2016). *El Lienzo del Modelo de Negocio*.

Escuela Europea de Dirección y Empresas (2022)

Laudon y Laudon. *Sistemas de Información Gerencial*, Capítulo 3.

Gianni Alexander Rodríguez Guerrero (2015). *Diseño de un modelo de negocio para una empresa de desarrollo de software basado en la metodología de Lean Startup*. Universidad Católica del Ecuador. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1525/1/76062.pdf>