

DESARROLLO Y DIRECCIÓN DE MARKETING PARA NETSOLUTION S.A. Y SU PRODUCTO SYS DOCTOR, SOFTWARE PARA CONTROL DE PACIENTES EN CONSULTORIOS MÉDICOS, PREVIO SU LANZAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO

Patricia Maria Marcillo Sánchez¹, Jenny De Lourdes Mendoza Burgos², Ivette Esmeralda Moreira Neira³, Tania Guadalupe Yaguana Herrera⁴, Gustavo Galio⁵

¹Licenciado en Sistemas de información 2004.

²Licenciado en Sistemas de información 2004.

³Licenciado en Sistemas de información 2004.

⁴Licenciado en Sistemas de información 2004.

⁵Director de Tópico, Título de Pregrado: Licenciado en Comunicación Social, Universidad de Guayaquil, Junio 1990. Título de Postgrado: Master Business Administration, Instituto Tecnológico de Estudios de Monterrey-México, Noviembre 1997, Profesor de la ESPOL desde: Junio 1997

RESUMEN

NetSolution S.A., es una empresa establecida en Guayaquil, con el propósito de prestar servicios tecnológicos en el sector de los Hospitales, Clínicas, centros de Salud, Sub-Centros de Salud, fundaciones, etc. sean estos grandes, medianos y pequeños. Crear un sistema de apoyo al profesional médico, es nuestro principal objetivo, un sistema que esté acorde a las nuevas tendencias tecnológicas, que ayude a mejorar la imagen del consultorio, clínica u hospital. Los servicios que ofrecemos, innovadores y nuestras soluciones orientadas a las productividad han hecho que se cree y se implemente software eficientes para el sector de la medicina, específicamente consultorios en medicina general, proporcionándoles un sistema médico de la más alta calidad.

SYS DOCTOR, el Doctor de la Nueva Era, así hemos llamado a nuestro Software, esperamos se convierta en un requisito indispensable en todos los consultorios médicos donde sus beneficios son su carta de presentación: automatización completa del consultorio, mejora imagen Profesional, optimización de tiempo, aumentar la productividad, control y seguridad de la información.

SYS DOCTOR, es un software moderno, de fácil instalación y totalmente garantizado que ofrece a los clientes resultados, disminuyendo costos, aumentando ingresos, y otorgándole además competitividad en el medio en el que se desenvuelve.

INTRODUCCIÓN

En octubre de 2002, Guayaquil-Ecuador se reunieron 6 personas, para formar una empresa que prestara servicios en el desarrollo e Integración de Sistemas con creatividad y madurez profesional, estos se dividieron en un socio principal de la empresa, 5 personas restantes como socios minoristas. La empresa se denominó NetSolution S.A., es una empresa establecida en la ciudad de Guayaquil, con el propósito de prestar servicios tecnológicos en el sector de los Hospitales, Clínicas, centros de Salud, Sub-Centros de Salud, fundaciones, etc. sean estos grandes, medianos y pequeños.

Las compañías han invertido en tecnología y revisado las formas de administrar sus negocios, con el fin de obtener mayores ingresos, es así que surgió la oportunidad de cubrir la necesidad y mejorar los servicios en el sector medico, dando mayor rapidez, seguridad y facilidad de acceso a la información. Por lo cual presentamos nuestro trabajo que fue desarrollado con la finalidad de suplir las necesidades actuales de los Doctores en el control adecuado de su consultorio.

Por lo tanto, hemos podido desarrollar el siguiente software, presentando y exponiendo las diferentes inquietudes y necesidades de cada uno de nuestras fuentes de información (Doctores, Clínicas, Hospitales, Tesis anteriores, ¹ etc.).

A continuación podrá encontrar un Marco Teórico para su mayor comprensión, el Análisis del Software **Sys Doctor** donde se expondrá las necesidades, seguridad, soluciones y beneficios del mismo.

CONTENIDO

1. Necesidades. ²

Después de una gran tarea, que es la de recopilar información, entrevistas, en diferentes hospitales, clínicas, centros y sub-centros de salud, se pudo obtener las diferentes necesidades que existen en el área médica.

1.1. Necesidades de Pacientes.

Las necesidades que cualquier persona suele tener al momento de asistir a una cita médica son las siguientes:

- ✓ Poder ser atendida en el menor tiempo posible, es decir al momento de realizar o consultar su ficha médica.
- ✓ Esperar demasiado tiempo, por efecto que el doctor se toma demasiado tiempo en el registro o actualizaciones de las fichas médicas.
- ✓ Realizar consultas de todas las vacunas que posee.

1.2. Necesidades de los Doctores.

Las necesidades que los Doctores suelen tener son las siguientes:

- ✓ Tener un consultorio que proyecte una imagen con avances tecnológicos.
- ✓ Brindar a los pacientes una nueva forma de realizar sus fichas médicas de manera más ágil y segura.
- ✓ Ahorrar tiempo al momento de realizar o consultar una ficha médica.
- ✓ Incrementar el número de paciente e incrementar los ingresos.
- ✓ Obtener listados de Diagnósticos (enfermedades).
- ✓ Obtener listados de medicamentos.
- ✓ Obtener reportes estadísticos por diferentes criterios.

2. Solución y Beneficios. ⁴

2.1 Solución.

En el mundo de la comunicación de hoy, el único medio para destacar es saber escoger, concentrándose en pocos objetivos, practicando la segmentación; esto es "conquistando posiciones". Nuestro producto (software SYS DOCTOR) estará basado en que nuestro cliente nos recuerde y transmita a los demás (posibles clientes) que es un Software:

- Fácil de utilizar
- Información rápida y veraz
- Confiabilidad
- Control y Seguridad de la Información
- Se integra con Word, Excel

Además queremos que los médicos lo asocien con el Colegio de Médicos, es decir con el orden regulador para dicha sociedad de médicos.

2.2. Beneficios.

La evaluación de nuestro producto, en relación al competidor más significativo, se resalta en los costos, calidad, rapidez, fácil de operar y fácil de instalar.

Estos son nuestros puntos diferenciadores para competir en el mercado debido a que nuestro competidor principal tiene deficiencias en estos puntos, es así que podemos enumerar los siguientes beneficios que obtendrá con Sys Doctor:

Beneficios para los Doctores:

- ✓ Reportes Estadísticos
- ✓ Seguridad de Base de Datos.
- ✓ Respaldos de la Información.
- ✓ Reducción de Presupuestos en los suministros.
- ✓ Bajos Costos de acuerdo a las versiones.
- ✓ Ahorrar tiempo al momento de realizar la ficha.

Beneficios para los pacientes:

- ✓ Ahorrar tiempo al momento de tener una consulta, porque sus datos son registrados o consultados por medio del sistema Sys Doctor.
- ✓ Disminuir esfuerzo al esperar largo tiempo durante el doctor busca la ficha médica.
- ✓ Realizar consultas de todos los medicamentos suministrados en una determinada enfermedad, esto diferenciado por cada paciente.

3. Seguridad.

Es importante señalar que los esquemas de seguridad que deben ser manejados por el sistema Sys Doctor estos deben ser múltiples, debido a esto hemos especificado una clave acceso al sistema, y otra clave de acceso a la base de datos, con el fin que toda la información que posea el doctor, bajo el sistema Sys Doctor sea absolutamente confidencial.

4. Objetivos Generales. ³

- ✓ Optimizar el tiempo de las consultas por pacientes, generando mayores ingresos para los usuarios.
- ✓ Posicionarnos en el mercado y obtener el reconocimiento de nuestros clientes para incursionar en el mercado internacional
- ✓ Satisfacer el mercado de la salud, otorgando soluciones y medios que ayuden a aumentar su productividad.
- ✓ Garantizar servicios técnicos especializados, con ayuda en línea vía Internet las 24 horas del día, para que nuestros productos se puedan diferenciar de la competencia.
- ✓ Alcanzar los objetivos mercadológicos y financieros propuestos.
- ✓ Proporcionar un producto de primera calidad con servicios eficientes y a bajo costo, que permitan masificar la automatización de los consultorios médicos.

CONCLUSIONES

Para poder lograr algo, en la sociedad de hoy en día, es preciso ser realista, de esta manera, el enfoque fundamental del posicionamiento, no es partir de algo diferente, sino manipular lo que ya está en la mente de las personas. Las estrategias anteriormente usadas ya no funcionan en el mercado actual, hay demasiados productos, compañías y "ruidos", por eso se hace necesario un nuevo enfoque en publicidad y en marketing.

REFERENCIAS

a) Tesis

1. L. Herrera, R. Huerta, M. Casierra, “Desarrollo para aplicaciones en sitio Web, para la elaboración de Medisalud.com.ec” (Tesis, Licenciatura en Sistemas de Información, Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2003)

a) Libro

2. J. M. Cepeda, Introducción a las decisiones de Inversión y Marketing (Barcelona, Publicaciones del C.U.R., 1990), p.p. 50-82

b) Libro con edición

3. M. Schneer, Construyendo la Propia Marca (1ra. Edición, Barcelona, Ediciones Juan Granica S.A., 2003), p.p.1-90
4. S. Rodríguez, Creatividad en Marketing Directo (1ra. Edición, Bilbao, Deusto S.A. Ediciones, 2003), p.p. 20-70

Lcdo. Gustavo Galio. MBA

Director de Tópico