

# Universidad del Sureste

## Escuela de Medicina

---

Materia: Taller del Emprendedor

Presenta: Víctor Manuel Jiménez Valdivieso

Andryck Jossue Montoya Solano

Proyecto: MediVirtual

Medicina Humana 7to A

Docente: Lic. Rodríguez Alfonzo Myreille Eréndira

Comitán de Domínguez Chiapas

10/07/2020

## INTRODUCCION

Dentro de los avanzados pasos de la tecnología podemos encontrar diversas plataformas donde podemos realizar diferentes actividades, muchas personas consideran que es una pérdida de tiempo y que no se le saca provecho de alguna forma, otros que es una manera de conseguir ganancias económicas y otros que meramente diversión.

Nuestro proyecto se basa principalmente en aprovechar todas las plataformas virtuales para con ello dar información oportuna y veraz enfocada al área de salud, con el fin que todas personas que estén relacionadas o no con esta área estén informados diariamente, de igual manera evaluar sus conocimientos realizando dinámicas donde se podrá saber el nivel de conocimiento de la población.

Hay que recalcar que esta plataforma está siendo creada para estudiantes de medicina con el fin de ayudar a alimentar sus conocimientos, pero también estará disponible para todas las personas que quieran tener conocimiento acerca de temas importantes. No obstante sabemos que el uso de dispositivos móviles (laptops, smartphones, tablets, entre otros) por eso mismo las personas pueden tener toda la información a la palma de su mano.

## **JUSTIFICACION DE LA EMPRESA**

Nuestra empresa o producto estará dedicado a proporcionar información oportuna y veraz de acuerdo a las necesidades del consumidor en relación a los profesionales de salud, de igual manera interactuar para saber el conocimiento de las personas acorde a las diferentes profesiones de salud, dando temas en línea donde tendrán foro de debate y aclarando dudas de los suscriptores. El usar adecuadamente las plataformas de redes sociales para que así se tenga un buen aprovechamiento de ellas.

## **PROPUESTA DE VALOR**

Sabemos que el uso de la tecnología actualmente tiene un crecimiento y desarrollo notable, por ende, la población está al día a día con toda la información a la palma de su mano gracias a los diferentes dispositivos con los que cuenta. De este modo surge nuestra plataforma virtual la cual se encargará de usar las diferentes redes sociales, así como las plataformas de streaming, para que el personal de salud ya sea estudiante, médicos, enfermeras, etc., puedan tener acceso a clases especiales, información, directos, por medio de suscripciones de bajo costo.

## **NOMBRE DE LA EMPRESA Y SIGNIFICADO**

Nuestro servicio contara con el nombre de MediVirtual, escogimos este nombre ya que hace referencia acerca de medicina y lo virtual, ya que en estos tiempos la mayor parte de la información la encontramos en plataformas virtuales.

## GIRO DE LA EMPRESA

Esta empresa forma parte de las empresas virtuales, en el cual se enfoca en brindar servicio a partir de las diferentes plataformas del internet que sea de calidad y veraz.

## UBICACIÓN

Macro ubicación: Comitán de Domínguez,  
Chiapas. Micro ubicación: 7ª. Calle Sur Poniente  
0Barrio La Pileta.

## TAMAÑO DE LA EMPRESA

Nuestro servicio es catalogado como micro, ya que contara con menos de 20 empleados.

## ANALISIS FODA

Positivas	Negativas
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El uso de redes sociales está en aumento</li><li>• La inversión económica no es muy grande</li><li>• Hacer este tipo de negocio en internet tiene mucho auge.</li></ul>	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nuestro servicio es fácilmente repetible.</li><li>• Es necesarios conseguir patrocinadores para lograr una clientela amplia</li><li>• No obtener suscripciones esperadas por tener pocos seguidores</li></ul>

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocemos bien el servicio a ofrecer</li> <li>• Trabajo en equipo eficiente</li> <li>• Experiencia en servicio similar (streaming de videojuegos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estar la mayor parte del tiempo subiendo la información, pero el personal solo son 2 personas.</li> <li>• Necesidad de equipos de cómputo aptos para la realización de streaming.</li> <li>• Necesidad de capacitación para grabación, edición, diseño.</li> </ul>

## **MISION Y VISION DE LA EMPRESA**

Misión: Una de los propósitos de esta empresa es brindar información oportuna y veraz a todos sus usuarios por medio de las distintas plataformas del internet, así como apoyarlos en su aprendizaje y despejar dudas sobre temas de interés, con catedráticos de alta calidad y con gran experiencia en el ámbito de la salud y materias que estén aunadas a esta área.

Visión: Ser una de las mejores empresas en el ámbito virtual que brinde información veraz y oportuna así como de calidad, con catedráticos de calidad y experiencia.

## OBJETIVOS DE LA EMPRESA

• Objetivos	• Descripción
• <b>Corto plazo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Generar las cuentas en la red social Instagram</li><li>• Subir la descripción para que el público pueda percatarse de la función que cumple nuestro servicio</li><li>• Alcanzar una cantidad de 100 seguidores al mes en la universidad.</li></ul>
• <b>Mediano plazo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Llegar a mas redes sociales (Facebook, Twitter, YouTube)</li><li>• Alcanzar una cantidad de 10000 seguidores en las diferentes plataformas en 12 meses</li><li>• Crear contenido multimedia (2 videos informativos a la semana) y subirlos a las redes sociales</li></ul>
• <b>Largo plazo</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crear una página web</li><li>• Obtener patrocinadores adecuado para generar ganancias como médicos, farmacias, clínicas, sanatorios, consultorios, laboratorios, etc.</li><li>• Monetizar las cuentas en las diferentes plataformas, por medio de las suscripciones y visualizaciones de los videos.</li></ul>

## ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

En este proyecto podremos encontrar varias competencias actuales como futuras, ya que es na forma muy accesible de realizar proyectos con contenido similar pero con diferencias significativas o diminutivas, así como contenidos completamente diferentes.

La competencia como EstudianteMedico, Medicoxoxo, Medicoblasto, estudiante en medicina, entre otros más, tiene contenidos similares al nuestro.

La competencia maneja estrategias multimedia pero contenido muy escasa en información y poca explicación de dicho contenido, por lo mismo lo que se busca es esa diferencia, en explicar ampliamente a los consumidores los temas y los contenidos, aclarando dudas y teniendo una interacción más continua.

La competencia tiende a subir información cada que puede, ya que por lo general son estudiantes o trabajadores que están dentro del ámbito de la salud, nosotros tenemos como objetivo estar subiendo contenido dos veces por semanas, con sesiones en vivo para explicar temas de interés y aclarar dudas, ya que la competencia como antes mencionado solo sube información con nula o poca explicación e información.

Se manejaran estrategias diferentes y se pondrán diferentes métodos para no perder el interés del consumidor.

Como primer propósito es darnos a conocer en la zona local para posteriormente darnos a conocer en diferentes partes, y como una meta de ser la mejor página dentro de la competencia.

## **PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA**

La empresa ofertara productos virtuales, los cuales serán información médica de manera virtual, así como la interacción con los usuarios por medio de en cuentas y videoconferencias en tiempo real, donde se explicaran los temas de mayor interés y los más importantes. De igual manera videos semanales para explicar temas que tengan relevancia en este ámbito.

## **SEGMENTO DE MERCADO**

El segmento de mercado elegido, principalmente son los estudiantes de medicina de la Universidad Del Sureste, campus Comitán de Domínguez, Chiapas cuya edad fluctúa entre 18 a 24 años

### **Características del segmento del mercado**

- Estudiantes que sepan utilizar las redes sociales
- Estudiantes que utilicen las redes sociales.
- Estudiantes que utilizan información virtual. (Prefieren libros virtuales que físicos)
- Estudiantes que se suscriben por los precios accesibles

## ESTUDIO DE MERCADO

1. ¿Cantos años tiene?
  - a. 15 - 20 años
  - b. 21 - 25 años
  - c. 26 - 30 años
  - d. 31 años en adelante
  
2. Su sexo es:
  - a. Masculino
  - b. Femenino
  
3. ¿Qué opina de las redes sociales?
  - a. Es pérdida de tiempo
  - b. Es una herramienta mal aprovechada
  - c. Solo es método de diversión
  - d. Es un medio de información

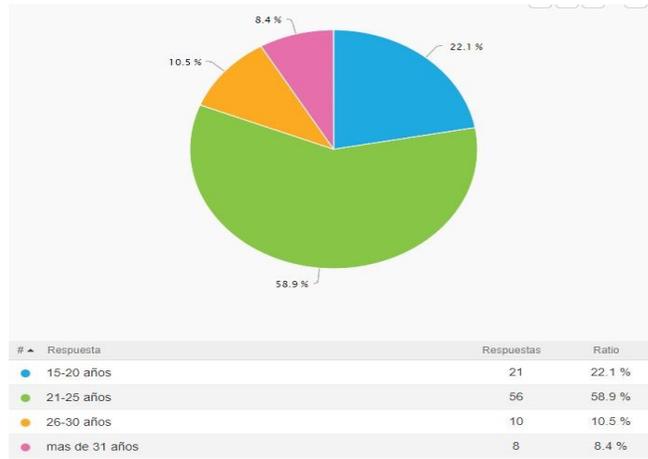
4. ¿Qué redes sociales conoce?
  - a. Instagram
  - b. Facebook
  - c. Twitter
  - d. YouTube
  - e. Ninguno
  - f. Todos
  
5. ¿Qué red social utiliza más?
  - a. Instagram
  - b. Facebook
  - c. Twitter
  - d. YouTube
  - e. Ninguno
  - f. Todos
  
6. ¿Qué tiempo le dedica de su día a las redes sociales?
  - a. 1-3 horas
  - b. 5-8 horas
  - c. 10-12 horas
  - d. Todo el día
  
7. ¿utiliza las redes sociales para recibir información?
  - a. Si
  - b. No
  - c. Tal vez

8. ¿seguiría páginas donde manejen información médica?
- a. Si
  - b. No
  - c. tal vez
9. ¿sería suscriptor de páginas de información médica?
- a. Si
  - b. No
  - c. Tal vez
10. ¿pagaría membresías para recibir información médica por medio virtual?
- a. Si
  - b. No
  - c. Tal vez
11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes?
- a. 50-70 pesos
  - b. 80-100 pesos
  - c. 100-0-130 pesos
  - d. 130-150 pesos
12. ¿estaría de acuerdo en que las páginas virtuales manejen niveles virtuales (ej. Básico, platino, Premium)
- a. Si
  - b. No
  - c. Tal vez
13. ¿Por qué red social le sería más fácil recibir información?

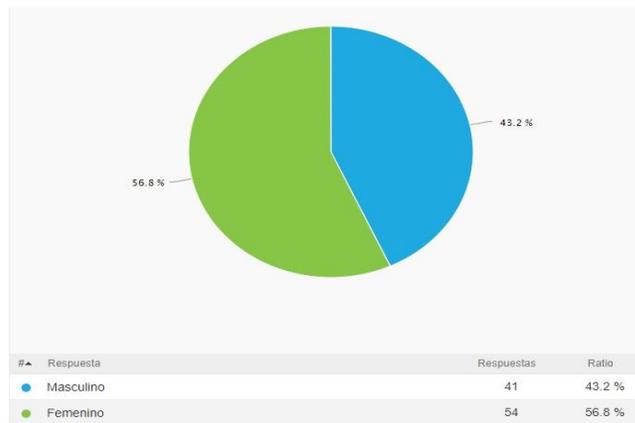
- a. Instagram
- b. Facebook
- c. Twitter
- d. YouTube
- e. Ninguno
- f. Todos

# RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

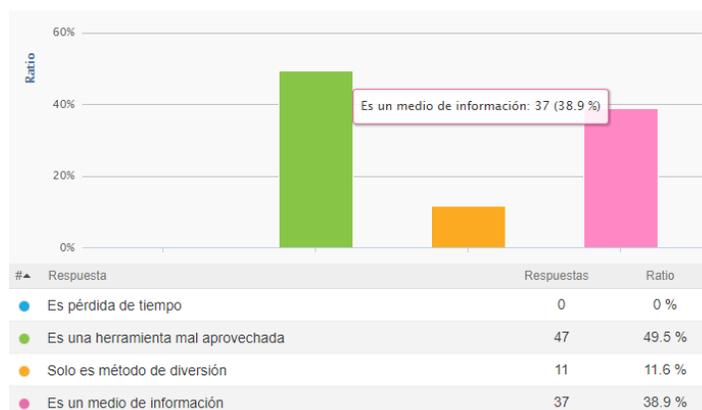
## 1. ¿Cantos años tiene?



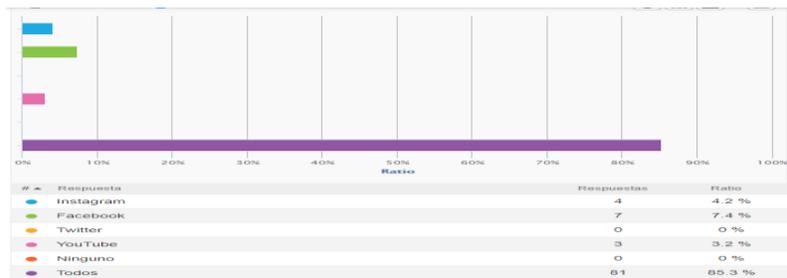
## 2. Su sexo es:



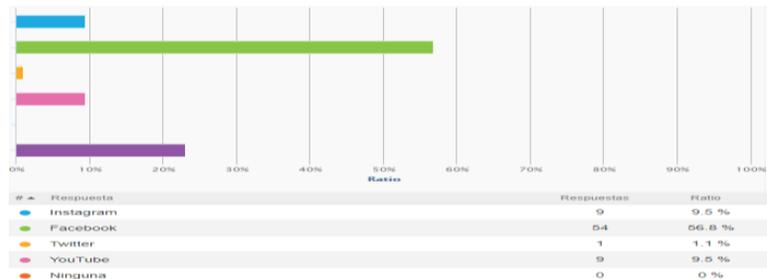
## 3. ¿Qué opina de las redes sociales?



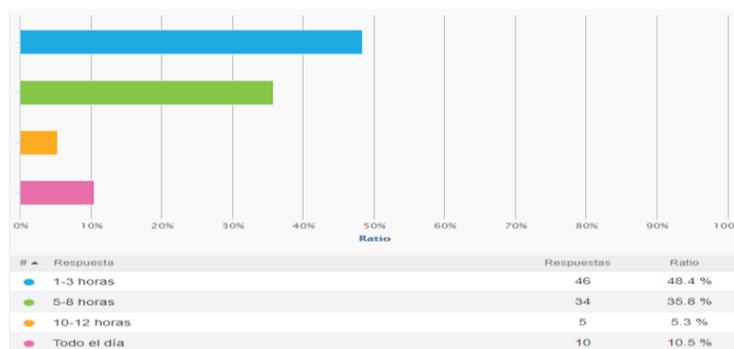
#### 4. ¿Qué redes sociales conoce?



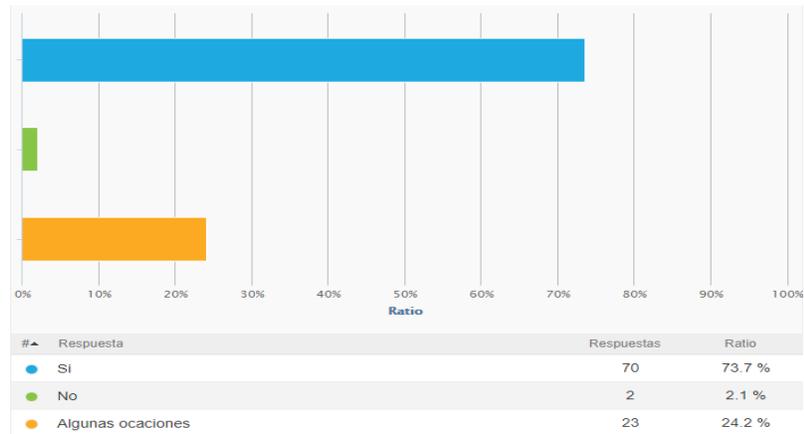
#### 5. ¿Qué red social utiliza más?



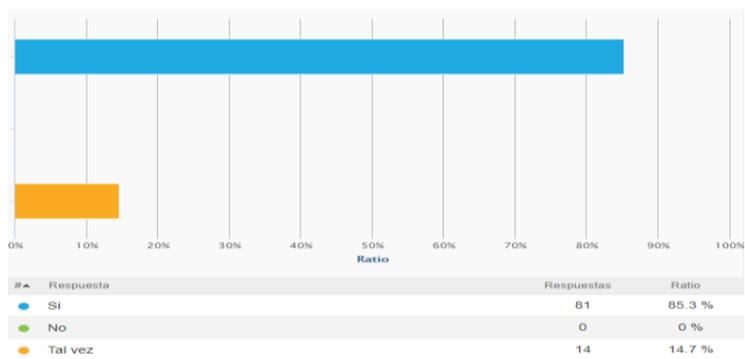
#### 6. ¿Qué tiempo le dedica de su día a las redes sociales?



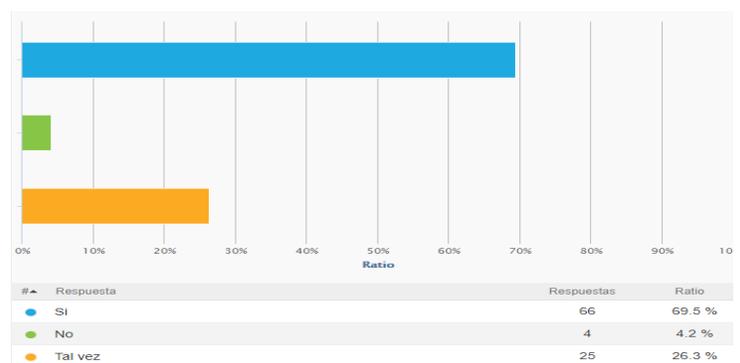
### 7. ¿utiliza las redes sociales para recibir información?



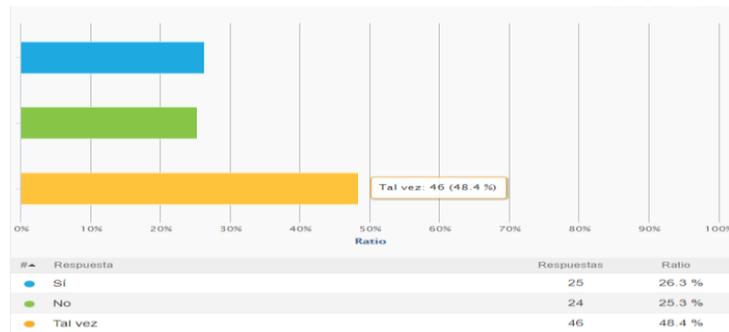
### 8. ¿seguiría páginas donde manejen información médica?



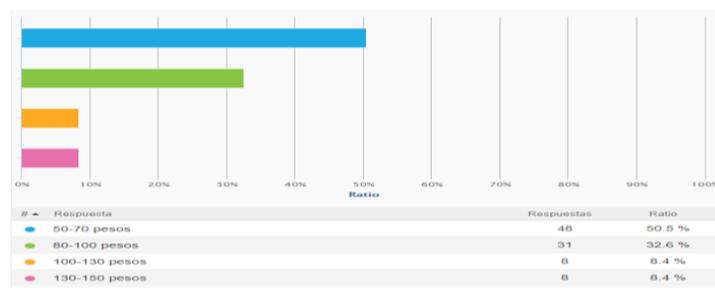
### 9. ¿sería suscriptor de páginas de información médica?



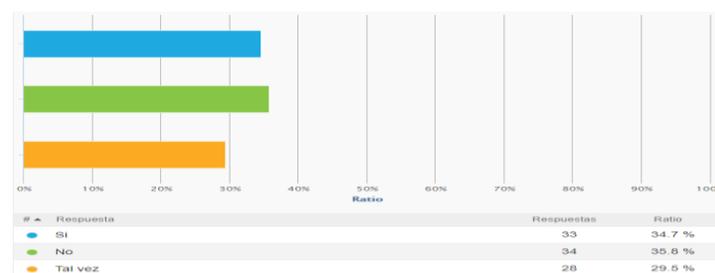
10. ¿pagaría membresías para recibir información médica por medio virtual?



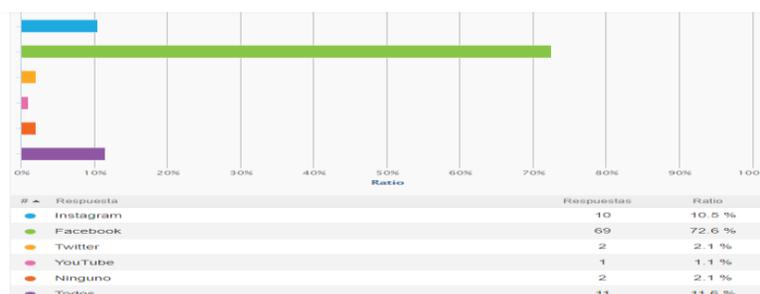
11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes?



12. ¿estaría de acuerdo en que las páginas virtuales manejen niveles virtuales (ej. Básico, platino, Premium)



13. ¿Por qué red social le sería más fácil recibir información?



## **CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DEL MERCADO**

En este estudio se llegó a la conclusión que si es viable realizar el proyecto ya que a la población encuestada utiliza casi todas las redes sociales de buena manera y se le es más factible recibir información por este medio, pero con algunos ajustes de costos y preferencias, ya que con los datos obtenidos a la población encuestada le gustaría tener un mismo costo para todos los suscriptores y tener el mismo beneficio por igual.

Con los resultados obtenidos nos damos cuenta de lo que quiere la población en su beneficio y poder adaptarlo a lo nuestro teniendo ganancias apropiadas.

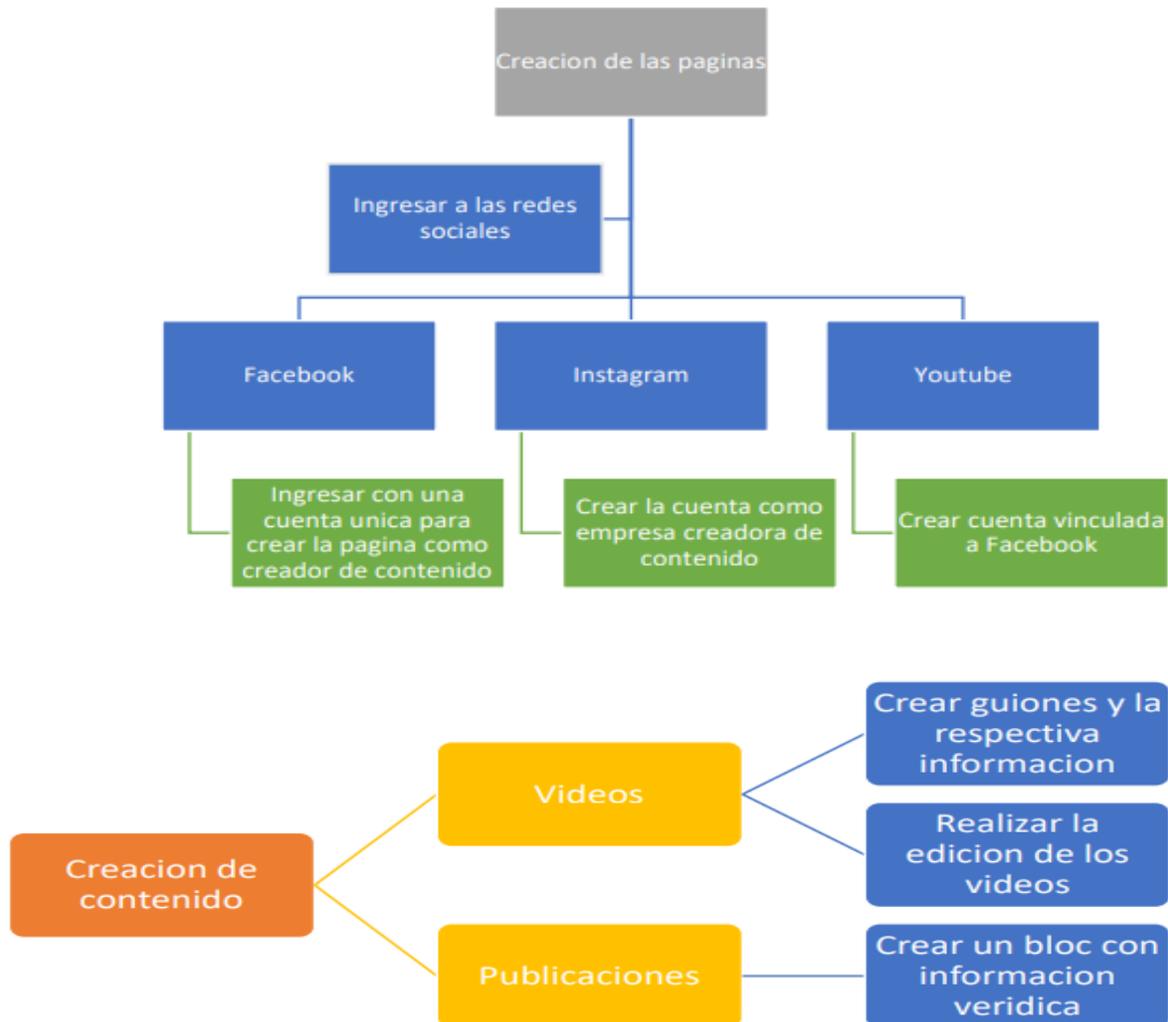
## **PLAN DE MARKETING**

Para la planeación de los precios de los productos como de la producción y promoción del servicio se utilizaran los métodos del internet, ya que conforme el producto sea aceptado en línea se les dará los precios fijos de cada suscriptor de acuerdo al nivel en que desee obtener la membresía.

Las promociones y propagandas se realizaran por medio de las redes sociales como lo son INSTAGRAM, FACEBOOK, YOUTUBE, TWITTER, así como otras plataformas las cuales puedan servir de ayuda para poder realizar la promoción de la empresa.

# SISTEMA DE PRODUCCIÓN

## PROCESO DE LA PRODUCCIÓN



### REQUISITOS PAR MANO DE OBRA

Para la realización del contenido que se subirá en las plataformas se requerirá personal capacitado en diseño, edición, grabación, fotografía, audio y un ingeniero en sistemas.

### TECNOLOGIA NECESARIA

- Equipo de computo
- Red de internet
- Cámara fotográfica

- Tablet
- Videgrabadora
- Smartphone
- Micrófono
- Habitación adecuada

## PROVEEDORES DE EQUIPO

Necesitaremos un proveedor que nos ofrezca calidad en los distintos equipos de cómputo como por ejemplo Aorus, Alienware. Para el equipo de grabación y audio es necesario contar con una buena marca como Logitech.

- El proceso de compras se llevará a cabo de manera personal donde él se ira adquiriendo el equipo necesario, así como la materia prima de las sesiones que serán los médicos, enfermeros, etc. Se realizará un inventario cada mes donde se tomarán aspectos como, el gasto generado en materiales, el gasto en el sueldo del personal, de igual manera los ingresos obtenidos por los productos ofertados (multimedia)
- La materia prima será en este caso los participantes que darán las sesiones en los foros como lo son médicos, enfermeros, etc. En la cual elaboraran sus sesiones y se les pegara por cada sesión que realicen, de igual manera dependerá del agrado de los usuarios, el cual son los que decidirán la demanda de las sesiones para poder tener ofertas de sesiones a ofrecer.
- Se tendrá la adquisición de una sede (compra), donde será las oficinas centrales, en este lugar se llevará a cabo toda documentación, quejas, dudas, sugerencias en torno a el sitio web.
- Las instalaciones estarán equipadas con internet de alta navegación, con equipo de cómputo para diversas actividades, cámaras de fotografía y de grabación, sillas y mesas de trabajo, sala de grabación, sala de edición de videos, recepción que contara con su

respectivo equipamiento como escritorio, silla, equipo de cómputo, así como su sala de espera, se contara con el personal necesario para realizar cada actividad dentro de las oficinas.

- El personal de trabajo tendrá que contar con ciertas habilidades como, manejo de computadora, conocimiento y manejo de las redes sociales, conocimiento en fotografía, edición y producción. El personal recibirá una capacitación para tener más conocimientos de cómo se trabajara y los aspectos que se tomaran en las normas y reglas de la empresa.

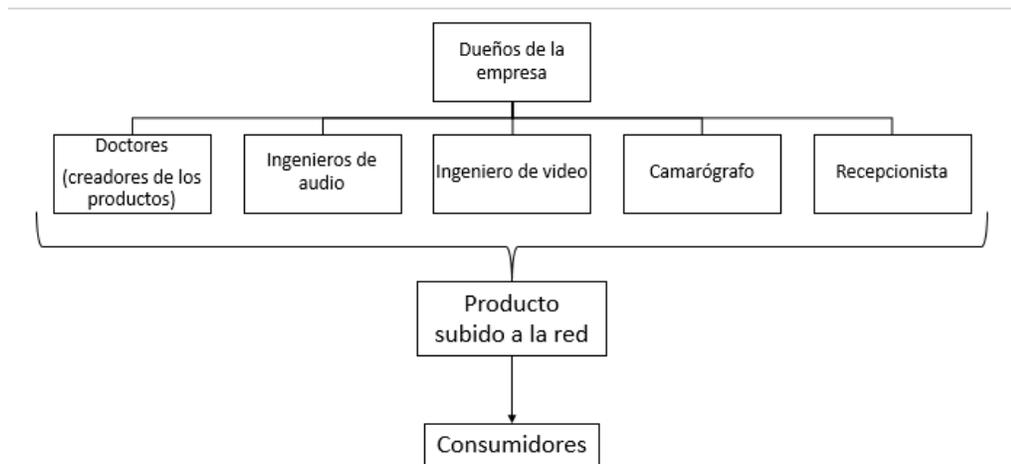
## INSTALACIONES

Las instalaciones deben de ser las adecuadas donde se puedan llevar acabo las grabaciones sin ruido de exteriores, así como las instalaciones necesarias para poder atender a las personas que lleguen por información u otros asuntos dentro de las oficinas centrales como a continuación se les presenta en las siguientes imágenes:



## ORGANIZACION

## ORGANIGRAMA



## DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE PUESTO

El personal de trabajo tendrá que contar con ciertas habilidades como, manejo de computadora, conocimiento y manejo de las redes sociales, conocimiento en fotografía, edición y producción. El personal recibirá una capacitación para tener más conocimientos de cómo se trabajara y los aspectos que se tomaran en las normas y reglas de la empresa.

- El personal que impartirá las clases por video deberá estar capacitado en su trabajo así como en la materia para tener la capacidad de resolver dudas de los suscriptores de pequeña como gran magnitud.
- El ingeniero de audio tendrá que tener habilidades en su trabajo así como la edición de audio y poder encontrar soluciones prontas a problemas que se susciten durante las

grabaciones.

- El ingeniero de video debe de tener las habilidades en edición de video y poder resolver problemas que se presenten durante las grabaciones así como el manejo y manipulación adecuado de las cámaras de video.
- El ingeniero de imágenes fotográficas debe de tener las habilidades en edición de imágenes y poder resolver problemas que se presenten durante las grabaciones así como el manejo y manipulación adecuado de las cámaras fotográficas
- La recepcionista debe de tener la habilidad de socializar con las personas, así como tener conocimientos en aparatos electrónicos y redes sociales, de igual manera el manejo de agendas.

## **CONTABILIDAD Y CONFIANZA**

### **LISTA DE MATERIALES E INSUMOS CON PRECIO**

Renta para las oficinas centrales 7000 pesos al mes

- Renta de internet de alta capacidad más telefonía 800 pesos al mes
- Pago de luz 500 pesos al mes
- Pago de agua 80 pesos al mes
- Papelería
  - Lápiz 5 pesos (multiplicarlo por 50)
  - Goma de borrar 5 pesos(multiplicarlo por 50)
  - Pluma negra 8 pesos(multiplicarlo por 50)
  - Pluma azul 8 pesos(multiplicarlo por 50)
  - Pluma roja 8 pesos(multiplicarlo por 50)
  - Regla 10 pesos(multiplicarlo por 50)

- Saca puntas 8 pesos(multiplicarlo por 50)
- Pegamento de barra 20 pesos(multiplicarlo por 50)
- 1000 hojas blancas 700 pesos
- 1 libreta 27 pesos (multiplicarlo por 15)
- Paquete de plumones 265 pesos
- Paquete de marca textos 497 pesos
- Correctos 20 pesos (multiplicarlo por 50)
- Inmobiliaria:
  - Sala de espera 5790 pesos
  - Escritorio de recepcionista 4200 pesos
  - Sillas para oficina 2000 pesos ((multiplicarlo por 10)
  - Computadoras de escritorio 13900
- Equipo de trabajo
  - Computadoras de escritorio 13900 (multiplicarlo por 4)
  - Cámara de video 5305 pesos
  - Cámara fotográfica 5000 pesos
  - Micrófono 600 pesos
- Pago de ponentes por sesión 300 pesos
- Ingeniero en video fotografía y audio 4000 pesos a la quincena
- Recepcionista 2500 pesos a la quincena

## **MODELO DE NEGOCIO**

Segmento del mercado: Esta empresa va dirigida a todos los profesionales de la salud, pero en especial a estudiantes de medicina en cualquier nivel que vayan cursando en la carrera.

Propuesta de valor: Sabemos que el uso de la tecnología actualmente tiene un crecimiento y desarrollo notable, por ende, la población está al día a día con toda la información a la palma de su mano gracias a los diferentes dispositivos con los que cuenta. De este modo surge nuestra plataforma virtual la cual se encargará de usar las diferentes redes sociales, así como las plataformas de streaming, para que el personal de salud ya sea estudiante, médicos, enfermeras, etc., puedan tener acceso a clases especiales, información, directos, por medio de suscripciones de bajo costo.

Canales de distribución: El método por el cual el producto le llegara a los consumidores sería por medio del internet, ya que es una página virtual la que usara.

Relación con los consumidores: La relación será virtual, ya que tendrán toda la información por medio de artículos y encuestas, y videos donde podrán verse de manera presencial o grabada en días posteriores a la sesión.

Flujos de efectivo: El costo para el consumidor sería muy accesible, pero igual dependerá de los beneficios que quiera tener de la empresa y accesibilidades. Así mismo se obtendrán ganancia de los patrocinadores.

Recursos clave: los recursos claves serán de información, técnicos, humanos y financieros.

Actividades clave: Las actividades claves serán las sesiones de temas importantes y de interés para los consumidores, así como encuestas para saber el tanto de aprovechamiento que han obtenido, y artículos del cual podrán acceder para poder alimentar su conocimiento.

Socios clave: Dentro de los socios que se tendrán son médicos generales, médicos especialistas, enfermeras, enfermeras especialistas, trabajadores sociales, entre otros personales que tengan gran relevancia en el ámbito de la salud.

## **CONCLUSION**

En este proyecto llegamos a la conclusión de que las redes sociales son una herramienta mal utilizada en nuestra actualidad ya que dichas aplicaciones solo se utilizan para cosas de entretenimiento como publicación de productos o de saber de la vida de los demás. Este tipo de proyectos lo que trata de realizar es aprovechar de buena manera las redes sociales para así poder sacarle un buen provecho y aprender de ellas, ya que son herramientas útiles para difundir información oportuna y veraz a cualquier lugar donde llegue el internet o esté al alcance de las personas. El problema que este tiene es que con los recursos económicos a algunas personas no se les facilita tener esta herramienta y no le es posible tener de su basta información para así poder aprovecharla.

En la parte personal el aprendizaje que deja es muy buena, ya que nos ayuda a saber cómo organizar y llevar a cabo el emprendimiento de una empresa o negocio que se quiera llegar a obtener.