

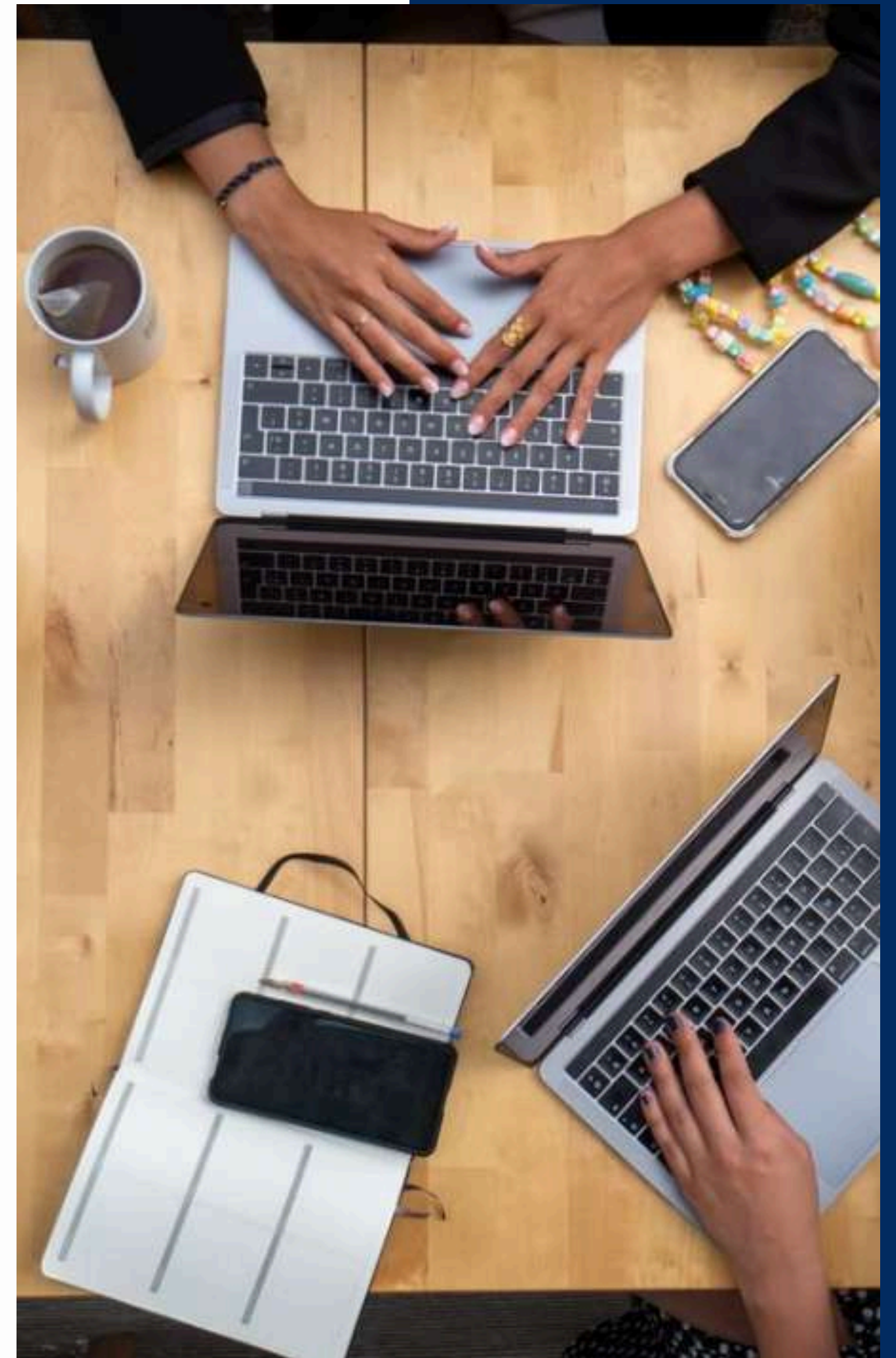


Aplicación Web MiSalud **Modelo**



Índice

▶	Planteamiento del problema	03
▶	Objetivos	04
▶	Diseño visual del proyecto	05
▶	Modelo de negocios	06
▶	Propuesta de valor	08
▶	Viabilidad	09
▶	Cumplimiento	10



A background image showing a close-up of hands pointing at a document, suggesting a collaborative or educational setting. The hands are positioned in the upper left and center, with fingers pointing towards the right. The document is partially visible, showing some text and a blue header.

Planteamiento del Problema

Los estudiantes de la **Universidad Modelo** tienen dificultades para acceder a los servicios de salud por falta de un sistema de citas centralizado, lo que genera demoras e ineficiencia.

Objetivos

Desarrollar una aplicación web de citas médicas para centralizar los servicios que los estudiantes de la Escuela de Salud ofrecen.



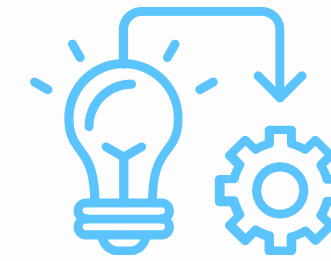
Objetivo 01

Desarrollar una interfaz atractiva, dinámica y moderna.



Objetivo 02

Investigar los servicios que ofrece la Escuela de Salud.



Objetivo 03

Utilizar elementos que faciliten el desarrollo de la aplicación web.



Diseño visual del proyecto



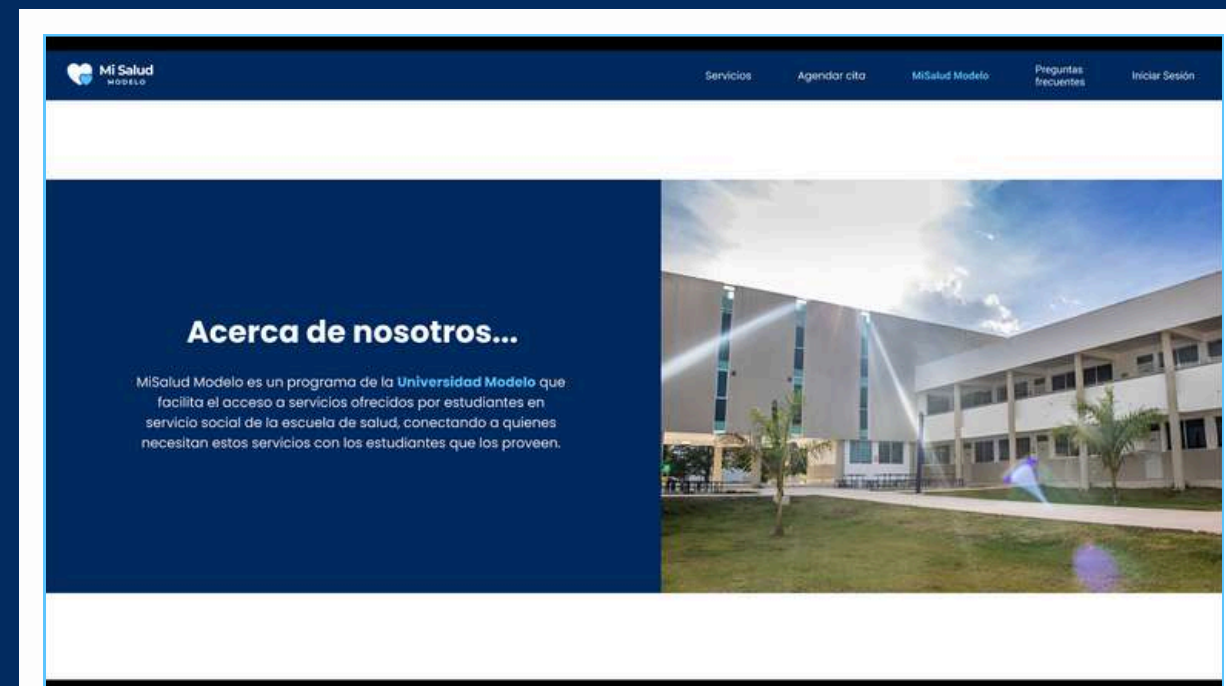
Pg. Inicio

Esta es nuestra **Landing Page**. Su objetivo está en presentar quiénes somos y que servicios ofrecen los alumnos del área de la salud.



Pg. Servicios

En esta sección de **Servicios** se desplegará una lista de todos los servicios disponibles.



Pg. Sobre Nosotros

Aquí va nuestra presentación, darnos a conocer y nuestro propósito.

Nota: Estas interfaces están en proceso de desarrollo y solo son un prototipo.

Modelo de negocio

El proyecto mejora el acceso a los servicios de salud universitarios al digitalizar las citas, optimizando recursos y reduciendo costos administrativos.

Estrategias de ingresos y Monetización

Financiamiento Institucional:

La universidad cubre el desarrollo y mantenimiento de la aplicación.

Patrocinios:

Se generan ingresos mediante acuerdos publicitarios con empresas de salud o bienestar.

Mercado Meta

Estudiantes y personal de la Universidad Modelo.

Mercado Potencial

Instituciones universitarias que busquen mejorar su infraestructura de servicios.

Modelo de negocio

Competencia

Otros sistemas de citas digitales universitarios

Estrategia de comercialización

Promoción Interna:

Anuncios en el campus y redes.

Capacitación:

Entrenamiento al personal y estudiantes.

Análisis

Costo de Producción:

El desarrollo inicial de la plataforma se estima entre \$5,000 y \$8,000 MXN, aprovechando recursos internos.

% de Utilidad:

No aplica, retorno en ahorros y beneficios para la comunidad universitaria.

Precio de Venta

Gratuito para estudiantes.

Inversión Requerida:

\$1,000 – \$2,000 USD para el desarrollo y configuración inicial.

Propuesta de valor

Diferenciador

Centraliza la gestión de citas de salud en una plataforma única, actualmente inexistente en la universidad.



Ventajas

Facilita el acceso rápido y eficiente a servicios de salud, optimizando tiempos y reduciendo errores.



Innovación

Digitaliza y automatiza el agendamiento, brindando una experiencia moderna y accesible para estudiantes.



Análisis de viabilidad

Aplicación Real

Centraliza y facilita el acceso a los servicios de salud universitarios.

Factibilidad

Implementación económica utilizando recursos universitarios y apoyo institucional.

Validación de mercado

Estudiantes ya experimentan dificultades con el sistema actual

Prototipo y Clientes Potenciales

Fase piloto viable con estudiantes y alto potencial de adopción al lanzarse.

CUMPLIMIENTO

Avances logrados del proyecto a este punto...

Avances...

- Pagina de Inicio
- Pagina de Servicios
- Pagina "Sobre Nosotros"
- Apartado de Mi Cuenta
- API
- Base de Datos
- Inicio de sesión
- Registro de usuario (**cliente**)
- Modificar perfil





¡GRACIAS!



Equipo MiSalud

Fundadores



+123-456-7890



www.misaludmodelo.com



Universidad Modelo, Mérida
Yucatán.

