

de [giovanni fernandez](#) el 26 de diciembre de 2012 • 9

Twitter

0

## Comentarios (0)

[Entra](#) para agregar tu comentario.

[Informar sobre uso indebido](#)

### Transcripción de Untitled Prezi

Empresa de outsourcing, , dedicados a la gestión de profesionales en sistema partime, para las diferentes instituciones del rubro salud.

Contratamos profesionales en el área de salud principalmente, Enfermería, Kinesiología, Obstetricia, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética, Tecnología médica, Terapia ocupacional, Personal administrativo, etc. Misión

La Misión de Medone es garantizar un servicio de calidad de gestión de sistemas de turno partime, para el servicio salud, de manera oportuna, eficiente y de calidad.

### Visión

Ser una empresa líder en gestión de recursos humanos partime, con los mayores estándares de calidad, en las distintas áreas de la Salud. Aspectos generales El 74,1% de la población chilena pertenece al sistema previsional de salud pública (FONASA). Sueldo y Sistema de turno Leyes de sueldo Situación Actual y Evolución de la Industria Objetivos generales

Evaluar el mercado.

Determinar la posibilidad de ofrecer un sistema de turno partime.

Determinar la rentabilidad de la empresa próximos 5 años. Objetivos específicos

Establecer lineamientos estratégicos para la compañía.

Comprender la calidad de servicio.

Investigar costos fijos y variables, sueldos, gastos. Hipótesis Las instituciones si están dispuestas a contratar el servicio, al ver optimización de procesos y disminución de costos. ANÁLISIS EXTERNO El sistema privado atiende al 16,5% de la población. El gasto en salud privada y pública para el año 2010 fue de un 7,8% del PIB. Actualmente se encuentran 23 clínicas a lo largo del país según Clínicas de Chile A.G organismo encargado de evaluar estas entidades. Además se encuentran 58 Hospitales a lo largo del país, sin contar consultorios u otros. Turno por lo general es de 12 horas. 4 días máximos a la semana. Todos tienen opción a horas extras

menos los médicos, quienes son los únicos que pueden realizar turno de 24 horas. El valor a pagar por hora dependerá de cada institución Personal regido por la LEY N° 18.834

- AUTORIDADES SUPERIORES DE GOBIERNO
- DIRECTIVOS QUE PERCIBEN asignación PROFESIONAL
- DIRECTIVOS QUE NO PERCIBEN asignación PROFESIONAL
- PROFESIONALES TECNICOS, ADMINISTRATIVOS Y AUXILIARES.

PERSONAL REGIDO POR LA LEY N° 15.076 PROFESIONALES FUNCIONARIOS CON:- 11 HORAS SEMANALES- 22 HORAS SEMANALES- 33 HORAS SEMANALES- 44 HORAS SEMANALES- 28 HORAS SEMANALES

PROFESIONALES FUNCIONARIOS CON:- 11 HORAS SEMANALES- 22 HORAS SEMANALES- 33 HORAS SEMANALES- 44 HORAS SEMANALES Chile gasta unos US\$1.200 aproximados en promedio por persona, la organización internacional se registra un promedio de US\$1.500 de gasto per cápita.

las otras naciones de la OCDE invierten 9,5% del PIB en salud y Chile sólo el 8,4%, se espera llegar en un mediano plazo poder llegar a esas cifras. La meta para MINSAL Disminuir la insatisfacción en la atención de salud.

planes de mejora, basados en la primera aplicación de instrumentos de medición de la satisfacción usuaria y en el análisis de los reclamos. Donde arrojó que el problema principal era el tiempo de espera y el sistema de lista de espera. La idea original era contratar 500 especialistas por 44 horas con un sueldo superior al que tienen por la vía habitual de contrato. Sin embargo, la falta de interesados en contratarse implicó:

La creación de diferencias y malestar de los demás médicos de 22 horas que tenían una renta inferior.

Al darse la alternativa entre honorarios o contrato, la mayoría optó por honorarios, lo cual copó las glosas.

En adelante no existe esta modalidad de contrato. Por otro lado, a los especialistas que se contrataron por producción efectiva, les significó que solo se pagaba lo ejecutado. Nuevos proyectos Hospital Metropolitano Santiago Occidente.

Hospital Gustavo Fricke de Viña del Mar.

Hospital Marga Marga, en Villa Alemana. Presupuesto 2013 MINSAL Para el año 2013 se espera un gasto en salud de US\$9.500 millones, un 5,4% más que el año 2012.

- Donde 4.000 millones serán destinados a disminuir tiempos de espera y una mejor fiscalización.

US\$552 millones en nuevos Hospitales. Poder de negociación de los Proveedores Amenaza de nuevos competidores Rivalidad entre los competidores existentes PORTER Baja. Por el momento somos la única empresa que brinda este tipo de servicio. Por lo tanto no hay competencia y menos rivalidad. Amenaza de productos sustitutos Baja, ya que no mantiene en este caso un servicio sustituto Estrategia de RRHH Corto plazo es baja debido a que hay que tener experiencia de instituciones de salud, manejar sistema de turnos, conocer el mercado, maneja redes de contacto. Si consideramos a nuestro equipo de trabajo como proveedor ya que nos proveen de sus servicios. En este caso sería baja ya que contamos con una importante, red de contacto (Médicos, enfermero/a, Kinesiólogos, Etc.) además hay un gran mercado de profesionales de la salud. Poder de negociación de los clientes Media. Debido a que nuestros clientes son instituciones en el área de la salud (hospitales, clínicas, etc.).

Unica empresa en entregar el servicio CONCLUSIÓN ANÁLISIS INTERNO Financiamiento Estrategia comercial Posibles Clientes Hospital San José

Hospital Maruri Banco \$2.000.000. Propio \$3.000.000 Beneficio servicio Medone Partime

Disminución de costos y gastos Se contrata a profesional solo cuando se necesita Contratación de personal

Administración de personal

Disminución de ausentismo

Disminución de gasto hora extra Bono por productividad = Mayor eficiencia Objetivos

estratégicos y de Marketing Pilares estratégicos Cadena de valor Determinación y cuantificación

del Gran Dolor (Modelo NABC) Necesidad Necesidad externa: Hoy en día la salud quiere seguir mejorando, pero lamentablemente aún hay lista de espera e interminables colas para ser

atendidos. Haciendo que las diferentes instituciones del área de salud se colapsen y la atención médica sea menos eficiente. Necesidad interna: Hoy en día existe una necesidad real de nuestro

modelo por lo que es el momento preciso para empezar a implementarlo en las diferentes

instituciones. Solución Para satisfacer la necesidad de una atención mar rápida. Se gestionara el

modelo de turnos. Tenemos una ventaja competitiva debido a nuestro modelo de gestión y

experiencia en el sistema de salud. Trabajos de manera en que el cliente nos contrata hacemos

previo análisis y se aplica el modelo de manera que empiece a funcionar de manera inmediata.

Beneficio Es un gran beneficio para nuestro cliente como para la sociedad que demanda el

servicio. Ya que su atención médica será más eficiente. Y en un menor tiempo. La calidad de

nuestro servicio es de primera categoría esto es por que elegimos entre las mejores

Universidades del País. Competencia Actualmente no existe competencia directa. De manera

indirecta podríamos señalar las instituciones, su departamento de contratación. Mapeo de

Customer Journey Actividades claves

Medone es una empresa de servicio. Contrata personal para el área de salud altamente

calificado de las mejores

Universidades del País. Gestiona de manera efectiva el sistema de turnos en las instituciones del sistema de salud.

Permitiendo una optimización a las empresas.

Fuente de ingresos

Medone es una empresa de servicios privada. Emplea un innovador modelo de gestión de turnos de personal. Nuestros clientes son las diferentes instituciones tanto públicas como privadas del área de la salud. La estrategia de venta para el corto plazo será proporcionar una disminución en los costos del cliente en términos de administración y selección.

Por otro lado optimizamos de manera efectiva el trabajo. En esta etapa se espera trabajar con 15 personas. Modelo de negocios Propuesta de valor

Contratamos personal profesional altamente calificado.

Gestión de personal de calidad.

Optimización de procesos.

Disminución en costos en materia de administración y selección.

Satisfacemos el problema real que existe en términos de globales en las diferentes instituciones del área de salud.

Canales de distribución

Casa comercial u oficina aun no definida. Es necesario mantener un lugar céntrico de Santiago de manera

que nuestros clientes estén cerca a nuestras instalaciones. permitiendo una negociación más rápida.

Página web.

Ejecutivo de venta Relación con el cliente

El recurso clave son nuestros profesionales es decir nuestra mano de obra.

modelo de gestión.

La relación con el cliente es estrecha ya que para poder tener un buen feedback hay que tener contacto y una confianza mutua.

Segmentos de cliente: Nuestro segmento son todas las instituciones del área de salud tanto publicas como privadas de la region Metropolitana

Red de partners

Nuestros profesionales dan vida a nuestra empresa.

Para nuestro caso son las diferentes instituciones del área de salud ya que gracias a estas tenemos el lugar físico para poder trabajar. Sin esta no podríamos tener el negocio. Estructura de costo

La estructura de costos para este caso son los diferentes costos que incurren directamente en el

negocio.

Costos fijos.

- Arriendo de oficina virtual o local comercial.
- Secretaria.
- Sueldos socios.

- Costos variables

Personal del área de la salud. (Se considera variable ya que el pago corresponderá a las horas trabajadas) contratación por honorarios..

Otros.

(GAV). FODA Fortalezas Red de contactos en el área de salud importante, por lo que somos capaces de llegar a varias instituciones y zonas del país.

Conocemos el mercado esto debido a que mi socio es medico y trabajo durante 2 años en la administración de turnos.

Mantenemos un modelo de gestión en el cual optimiza los procesos

Equipo de profesionales altamente calificado. Debilidades La empresa es nueva por lo que no mantiene un historial en el área de la salud

Capturar un mercado con alto poder económico.

Es un mercado no explotado por lo que no existe competencia.

Diferentes instituciones tienen un déficit en el flujo de atención, esto se ve en los diferentes medios de comunicación, por lo que es un momento clave para penetrar el mercado.

Oportunidades

Nuevos entrantes: Una amenaza a largo plazo es que una empresa “copiara” nuestro modelo o decidiera hacer el mismo negocio. Amenazas

Trabajamos con un Ingeniero Comercial quien ha cumplido diferentes funciones administrativas.

Contamos con un Médico especialista en administración de sistema de turno.

Modelo de sistema de gestión de turnos totalmente innovador.

Contactos en el área de salud. Ventaja competitiva Todas las instituciones del área de salud, públicas o privadas de la región metropolitana, zona norte, sur, poniente y oriente del País. Enfocado a todas las áreas de la salud como por ejemplo (Enfermería, Kinesiología, Obstetricia, Fonoaudiología, Nutrición y Dietética, Tecnología médica, Terapia ocupacional, entre otras). Segmentación

Cliente

Ver la necesidad en un mejoramiento en la atención pública creamos un modelo capaz de poder satisfacer esa necesidad.

## Costo- Beneficio

El costo será solo de pagar por nuestro servicio.

El beneficio será la optimización de sus procesos. De esta forma se garantiza una reducción de los costos al corto plazo en términos de administración y selección. Y un mejoramiento en la atención siendo eficiente y de calidad. Marketing Mix 4 C's Comunicación

Carácter directa son en este caso Giovanni Fernández será el gestor de la venta del servicio. página web "Medone.cl" donde el cliente puede obtener toda la información correspondiente. twitter y Facebook.

## Conveniencia

Oficina o caso comercial (aun no definido) para poder atender de manera cordial a nuestros clientes.

Directamente hasta las instituciones a ofrecer el servicio o donde al cliente más le convenga.

Nos adecuamos a los diferentes lugares para futuras reuniones. Investigación de mercado

Cualitativa 1.- ¿Crees que el servicio de atención de la salud tiene deficiencias de atención? 2.-

¿Con el sistema de contratación de planta existe ausentismo laboral? 3.- ¿Crees que Medone con su sistema partime puede disminuir sus costos y procesos. 4.¿Encuentras que medone es atractivo como empresa? Cuantitativa

Publicidad Directa

Punto de venta de cliente.

Publicidad online

Página web "medone.cl".

Facebook y twitter

Publicidad gráfica

Ploteo de autos con la imagen de Medone y una breve reseña del servicio.

Tarjetas de presentación.

Diario

Boca a boca

Estrategia de Boca en boca por diferentes profesionales e instituciones del

área de la salud. Estrategia Publicitaria Etapa Financiera Medone Sistema Actual Disminuye gastos y costos

Disminuye ausentismo laboral

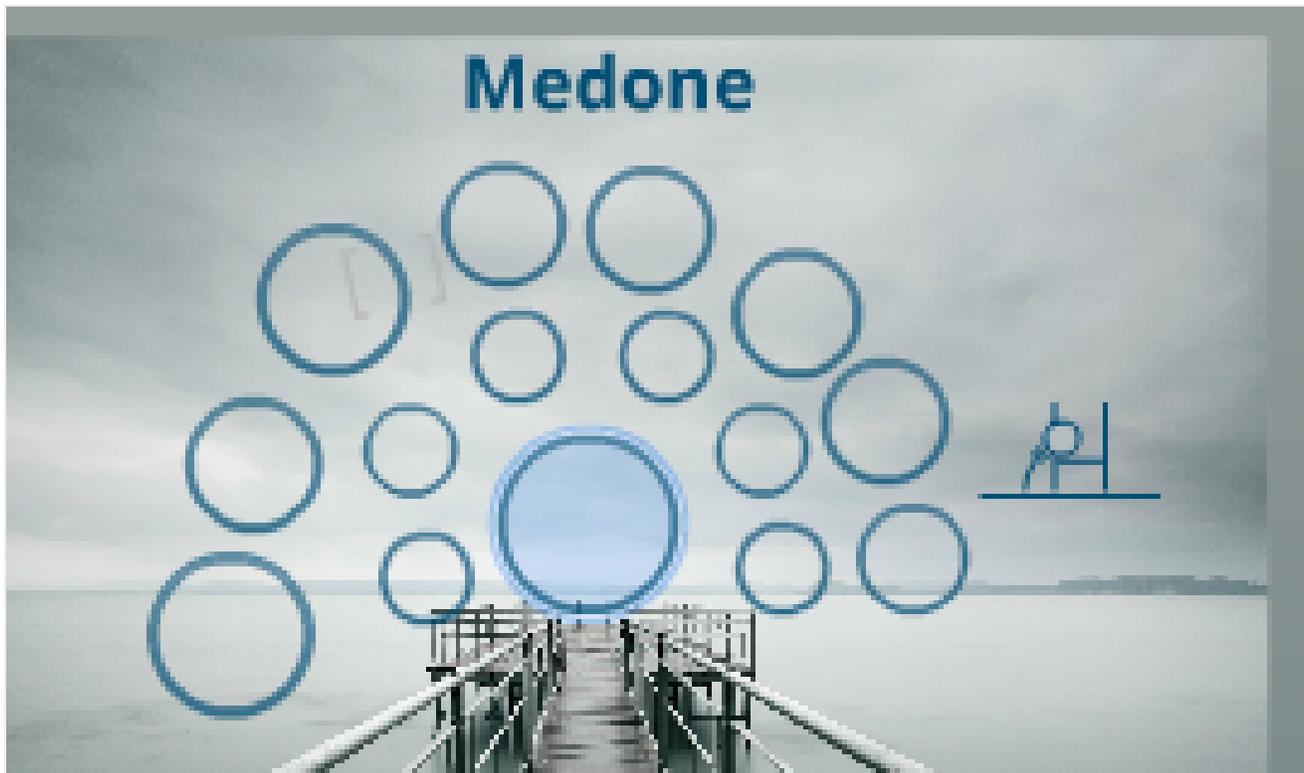
Disminuye el tiempo de espera

Eficiencia en atención médica

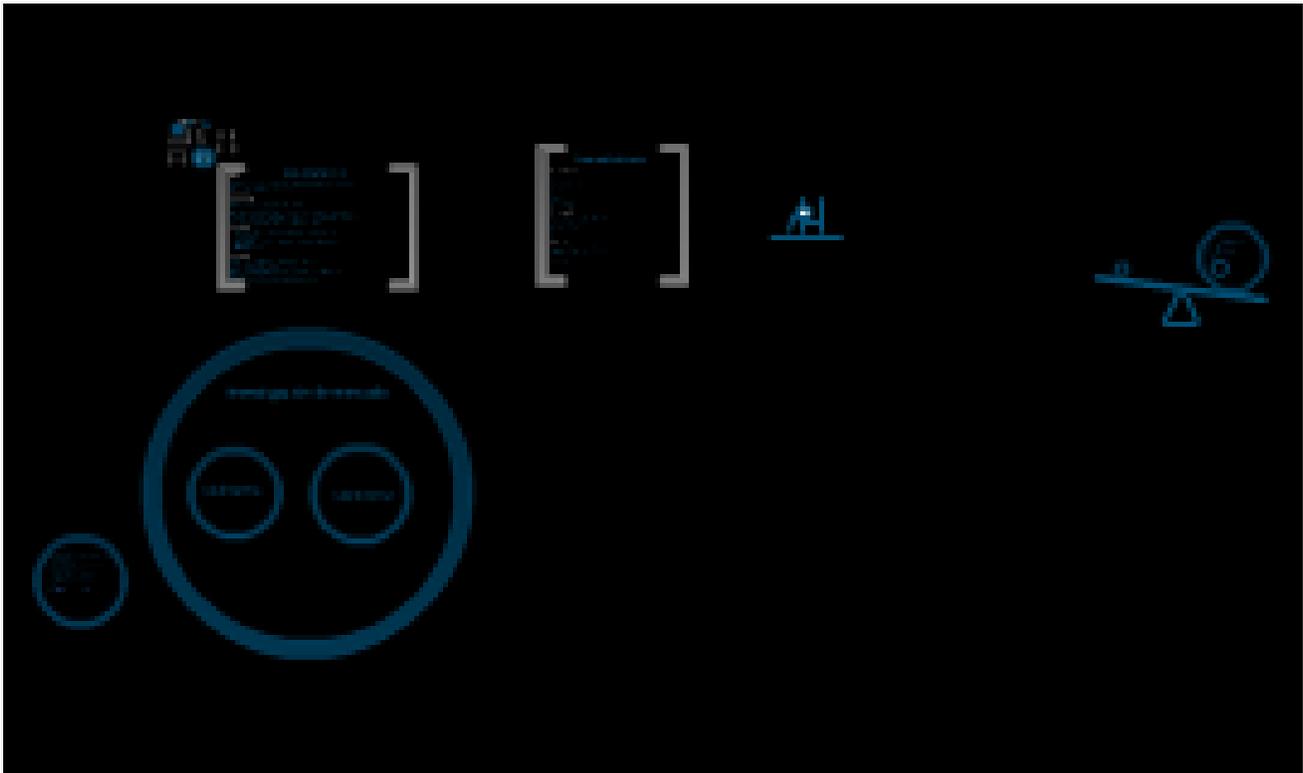
Acelera los procesos Las instituciones si están dispuestas a contratar el servicio, al ver optimización de procesos y disminución de costos. Hipótesis MEDONE Mercado altamente atractivo para la inversión.

## Más presentaciones de giovanni fernandez

Medone



Copy of Copy of Untitled Prezi



Copy of Untitled Prezi



## Presentaciones populares

à propos de perspective...



"The Most Dangerous Game" Plot Diagram



Plot

challenge



See more [popular](#) or the [latest](#) prezis

## Compañía

[Acerca de / Equipo](#) - [Nuestros valores](#) - [Empleos](#) - [Contactar](#) - [Privacidad y Condiciones](#)  
- [Prensa](#)

## Producto

[Precios](#) - [Crea](#) - [Colaborar](#) - [Presentar](#) - [Prezi Desktop](#) - [Prezi para iPad / iPhone](#)

## Clientes

[Prezi para negocios](#) - [Prezi para conferencias](#) - [Prezi para educación](#) - [Prezi para ONG](#)  
- [Licencias para equipos](#)

## Comunidad

[Todas las comunidades](#) - [Blog / Blog de diseño](#) - [Facebook / Twitter](#) - [YouTube](#)  
- [Embajadores en Universidades](#)

## Asistencia técnica

[Toda la ayuda](#) - [Comenzar](#) - [Manual/FAQ](#) - [Foro de la comunidad](#) - [Especialistas Prezi](#)

2013 © Prezi Inc. [español](#) · [English](#) · [한국어](#) · [日本語](#) · [Português](#)

