

Iniciativa/Diagnostico	
<b>Nombre de la Iniciativa</b> <b>BURN CARE PRO</b>	
<b>I. Perspectivas preeliminares del acercamiento - Estado Inicial</b>	
<p>La iniciativa tiene claro su estrategia de negocio.                      Aterrizar la segmentación del mercado objetivo.                      Cual sería el público objetivo más rentable para iniciar.                      Base de datos de clientes potenciales.                      Propuesta comercial que se ajuste a ese posible cliente comercial.</p>	
<b>II. DOFA</b>	
Aspecto	Hallazgos
Fortalezas	Portafolio de servicios que busca una atención temprana a situaciones de riesgo como quemaduras Una aplicación especializada en tipificar factores de riesgos o eventos causados que contribuye a prevenir daños o efectos severos.
Oportunidades	Existe una demanda potencial de centros médicos, instituciones de salud, universidades, instituciones técnicas y relacionadas con programas de Salud y Seguridad en el trabajo que puedan acceder al tema. Posibilidad de contacto con instituciones públicas para la gestión de riesgos en poblaciones rurales y/o retiradas Posibles colaboraciones con médicos especializados para propiciar el alcance y la credibilidad de los procedimientos
Debilidades	Solo se ofrece un servicio dentro de la iniciativa. No existe claridad en la forma en que el producto o servicio pueda generar una rentabilidad en el corto, mediano o largo plazo Se requiere definir un portafolio de productos y servicios
Amenazas	Existe similitud con iniciativa reportada por una Universidad a Nivel Nacional: <a href="https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/64066/BURN%20Aplicaci%C3%B3n%20M%C3%B3vil%20para%20la%20determinaci%C3%B3n%20de%20la%20gravedad%20y%20el%20C3%A1rea%20superficial%20de%20quemaduras.pdf?sequence=3">https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/64066/BURN%20Aplicaci%C3%B3n%20M%C3%B3vil%20para%20la%20determinaci%C3%B3n%20de%20la%20gravedad%20y%20el%20C3%A1rea%20superficial%20de%20quemaduras.pdf?sequence=3</a> Limitaciones en el acceso a la aplicación en situaciones de emergencia Aceptación de la aplicación en el público objetivo Problemas de cobertura
<b>IIIV. Segmentación del Mercado</b>	
Geográficas	Usuarios rurales o áreas remotas que buscan atención médica mucho más accesible, lugares o zonas donde existen riesgos por quemaduras
Demográficas	Personas naturales con edades superiores a 12 años, instituciones gubernamentales, centros de salud, ips, eps, universidades, instituciones técnicas.
Socioeconómicos	Zonas remotas, Rurales o aisladas
Conductuales	Usuarios que requieren un seguimiento a quemaduras, usuarios ocasionales
Tecnográficas	Usuarios con acceso a dispositivos celulares
Psicográficas	Personas interesadas en el cuidado de la salud y que hacen uso de la tecnología
<b>V. CRM</b>	
Estrategias orientadas para garantizar el CRM: valoración de la aplicación, base de datos de posibles aliados estratégicos, indicador de uso.	
<b>VI. Acciones Sugeridas</b>	
Se recomienda ampliar la oferta de servicios para generar una mayor captación de posibles interesados para mayor posibilidad.	
Revisar el nombre asignado a la iniciativa dada la existencia de aplicaciones similares desarrolladas que podrían incidir o afectar la iniciativa.	
Se sugiere definir el segmento del mercado de forma clara.	
Establecer con claridad los potenciales usuarios, clientes de la iniciativa que puedan acceder y pagar por el servicio.	