

Tecnología propia

¿Cómo logro que los pacientes lleguen, que no se pierdan citas y que mi equipo vea los resultados sin otra planilla en Excel?

Productos, entregables y modalidad

Producto	Entregable	Modalidad
Doctime	Bajar la inasistencia de un servicio o cumplir una meta puntual de demanda inducida (citología, control prenatal, crecimiento y desarrollo). Bot de citas, recordatorios y un número definido de campañas, 3 meses	Suscripción mensual
Salud en Ruta	Entregar el informe de cobertura y producción de EBS al municipio o a la Secretaría. Carga de datos, tablero e informe ejecutivo por corte	Suscripción mensual
Sistema de costos	Sustentar la nota técnica de una negociación con una EAPB. Costeo de los servicios de ese contrato, no de toda la IPS	Valor fijo
Diagnóstico de habilitación o PAMEC	Pasar una visita de verificación o cerrar hallazgos. Autoevaluación, plan de mejoramiento y acompañamiento a la visita	Valor fijo
Seguimiento de una meta con descuento	Evitar el descuento de un indicador en el próximo corte. Línea base, tablero y campañas de esa sola meta	Valor fijo hasta el corte

Cómo se cobra

Doctime: piloto con línea base y métricas pactadas, luego suscripción mensual por IPS según población más paquete de campañas. Salud en Ruta: suscripción mensual por IPS. Software de costos: incluido en la implementación; suscripción para actualización y soporte.