



PODOACTIVA CONFÍA A INYCOM EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL DE SU PROCESO DE NEGOCIO

PERFIL DEL CLIENTE

Podoactiva es una empresa pionera en la inclusión de la biomecánica en beneficio del pie y del cuerpo que inició su actividad en 1994 en Huesca como consulta de podología. En 2007 inició su expansión nacional prestando sus servicios en nuevas clínicas. Ese mismo año comenzó, junto con el Instituto de Investigación en Ingeniería de Aragón (i3A), un proyecto de desarrollo de una nueva manera de escanear y de fabricar plantillas personalizadas utilizando nuevos materiales.

Es en 2008 cuando patenta a nivel nacional el sistema denominado 3D Scan Sport Podoactiva® y en 2011 se extienden las patentes a nivel mundial. En 2012 Podoactiva firmó un convenio con la Selección Española de Fútbol para convertirse en proveedor oficial de Biomecánica del primer equipo, categorías inferiores, selecciones territoriales y colectivo arbitral.

SITUACIÓN PRESENTADA

Podoactiva, continuando con su plan de expansión y mejora, ha confiado en Inycom el desarrollo de una solución que ofrezca el servicio de gestión integral de clientes a todas las clínicas asociadas y colaboradoras. Esta solución tecnológica permitirá a la empresa mejorar la relación y confianza con todos ellos.

EL PROYECTO

Después de estudiar junto al grupo médico y de gerencia sus necesidades específicas, el equipo técnico de Inycom consideró que la mejor opción para esta empresa era desarrollar un sistema de gestión integral del proceso de negocio para las clínicas y podólogos de Podoactiva.

El objetivo era que Podoactiva dispusiera de una aplicación web que le permitiera controlar, gestionar y monitorizar todo el proceso de su negocio desde el momento en que un cliente es atendido por uno de sus especialistas hasta el momento de la facturación final por el servicio realizado.

Dicha aplicación ha sido diseñada por Inycom de manera que registre toda la información relativa a las consultas podológicas. Así el equipo médico dispondrá del historial completo de cada uno de los pacientes y podrá consultarlo y actualizarlo. Unas funcionalidades que, sin duda alguna, mejoran la atención prestada a los pacientes.

Además de las funcionalidades más básicas, la aplicación se ha enriquecido, entre otras cosas, con un sistema visual gráfico que permite al podólogo identificar rápida y fácilmente las patologías de cada paciente.

Por otro lado, Inycom también ha llevado a cabo la integración con dicha plataforma tecnológica de las plantillas creadas con el sistema denominado 3D Scan Sport Podoactiva, diseñadas exclusivamente para cada cliente a través de un estudio biomecánico de la pisada en 3D y que está patentado mundialmente.



El servicio de gestión integral permite ofrecer una mejor atención a nuestros clientes

Miguel Subirá

Director Gerente. Podoactiva

Ficha Paciente

Datos del paciente

Nombre *	Primer Apellido *	Segundo Apellido *	N.I.F.	Sexo *
Ricardo	Martinez	Martinez		<input checked="" type="radio"/> Hombre <input type="radio"/> Mujer
Dirección *	C.P. *	Localidad *	Provincia *	País *
C/ Pallas nº1	50002	Zaragoza	Provincia 1	España
Teléfono 1 *	Teléfono 2	Email *	<input type="checkbox"/> No tiene email	
976123456		ricardo@hotmail.com		

Fecha Alta: 15/11/2013

Vip

Compañía de seguros: Centro:

Historicos

Histórico de citas | Histórico de consultas | Plantillas | Archivos | Encuestas

Podólogo	Servicio	Importe cobrado	Importe de la deuda	Fecha	Hora Inicio	Hora Fin	Estado	Acciones
Jorge Sopena	REVISIÓN	0	2	07/01/2014	10:00	11:27	Activa	
Jorge Sopena	EXPLORACIÓN	0	2	10/01/2014	11:00	11:12	Activa	
Chabier Masadeu Prad	EXPLORACIÓN	0	2	09/01/2014	09:30	09:42	Activa	

Gestión de Pacientes

LA SOLUCIÓN

La principal ventaja para los podólogos de Podoactiva es la trazabilidad del proceso desde su inicio hasta su fin. El equipo médico controla desde un único punto de acceso el ciclo total de la consulta, diagnóstico, diseño, producción, entrega y facturación del servicio que ofrecen.

Disponer de toda la trazabilidad del proceso se ha traducido en un aumento considerable de la productividad, una reducción de costes y una disminución en los plazos de entrega de las plantillas aumentando así la satisfacción de los clientes.

Por otro lado, uno de los mayores logros ha sido el aumento de la capacidad analítica de la información sobre los clientes. Gracias al uso de herramientas de Business Intelligence y a un mayor conocimiento de cada uno de ellos, la fuerza de ventas de Podoactiva ha podido enfocar sus labores comerciales con una mayor precisión y éxito al ofrecer a sus clientes los servicios más adecuados en cada caso.

Gestión de Citas y Consultas

Historial Clínico

Agenda de Citas

Agenda planificada



La trazabilidad en el proceso es fundamental para conocer el historial del paciente

Miguel Subirá
Director Gerente. Podoactiva

