

RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN RAI

TÍTULO: CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEL ÁREA DE SERVICIOS, ENFOCADA EN LA OFERTA DE ACOMPAÑAMIENTO Y ASESORÍAS EN AUDITORIA EN SALUD EN EL NORTE DEL TOLIMA. “ASESORIAS EN AUDITORIA EN SALUD YAB SAS”

AUTOR(ES):Yadith J. Sampayo Ruiz, Beatriz A. Santamaría Carrillo y Yuly A. Zuluaga Londoño

PALABRAS CLAVES: Auditoria, Calidad en Salud, Modelo Canvas, Propuesta de Negocio

DESCRIPCIÓN: ASESORIAS EN AUDITORIA EN SALUD YAB SAS es empresa del área de servicios, enfocada en la oferta de acompañamiento y asesorías en auditoria en salud en el norte del Tolima, enfocados en ofertar un abordaje integral de los procesos de calidad de las instituciones de salud, desde el diseño de una oferta de valor que permite la accesibilidad y calidad en cada una de las acciones empresariales, contribuyendo a la satisfacción de los clientes con el cumplimiento de las metas trazadas.

CONTENIDO: las instituciones prestadoras de servicios en salud actualmente se enfrentan a la necesidad de garantizar la calidad en la atención prestada al usuario y el cumplimiento de los estándares creados para el desarrollo óptimo de las actividades desarrolladas en los servicios de salud, es por esto que, surge el interés y la necesidad de la creación del negocio ASESORIAS EN AUDITORIA EN SALUD YAB SAS enfocada en la oferta del servicio de acompañamiento y asesoramiento en los componentes de la auditoria en salud, con un portafolio amplio orientado a abordar de manera integral los procesos de calidad de los diferentes actores del S.O.G.C.S en Norte del Tolima.

METODOLOGIA: La metodología implementada para el análisis y la viabilidad del proceso de diseño del negocio a través de la implementación del lienzo de Modelo de Negocio o Business Model Canvas, el cual reconoce la importancia del conocimiento del entorno en donde se desarrolla el negocio, para definir su operación y monitorización de los resultados, asegurando la eficacia de los resultados del lanzamiento del centro de negocio en el mercado. El lienzo del modelo Canvas se compone por 9 casillas que buscan de manera estratégica plasmar todas las actividades de constituyen la idea negocio, cada casilla identifica un área primordial de la organización o su actividad, este modelo permite realizar una evaluación rápida sobre una idea, expuesta en los siguientes bloques: Segmento de Clientes, Alianzas Claves, Propuesta de Valor, Actividades, Canales, Ingresos, Costos, Recursos Claves y Relación con los Clientes

RESULTADOS: La propuesta de valor diseñada para ser un factor diferenciador por el cual los clientes prefieren los servicios de ASESORIAS EN AUDITORIA EN SALUD YAB SAS es inicialmente la calidad en la ejecución de cada una sus asesorías en calidad, acompañamiento y atención de visitas de verificación y control, el valor accesible y el cumplimiento de la normatividad vigente el cual garantiza la habilitación oportuna de cada servicio, identificando como el segmento de clientes a las instituciones prestadoras de servicios de salud de mediana y baja complejidad y los consultorios médicos y odontólogos, utilizando como principales recursos al talento humano capacitado y entrenado en auditoria en salud y herramientas tecnológicas que permita una comunicación eficaz y eficiente con los clientes.

CONCLUSIONES:

- La creación de una propuesta de valor atractiva para el segmento de mercado permite de forma eficiente lograr la fidelización del cliente y el reconocimiento de la empresa como prestador del servicio, para ASESORIAS EN AUDITORIA EN SALUD YAB SAS su oferta de valor está contemplado en la calidad, eficiencia y seguridad de cada una de sus asesorías en auditoría en salud.
- La aplicación del modelo de negocios Canvas y su aplicación efectiva, permite el reconocimiento de las necesidades y fortalezas organizacionales en donde se reconocen factores principales como la importancia de las relaciones efectivas con los clientes, identificar a los socios potenciales que contribuirá a la idea de negocio y a la ejecución de las actividades del servicio.