

Problema El problema es el extenso tiempo de espera de los pacientes a las ambulancias para decidir a donde van a ser derivados, eso sucede por un sistema de comunicación lento e ineficiente que existe entre los distintos agentes a la hora de poder otorgar una respuesta al ambulanciero. Esto a la vez se ve agravado debido al hecho de que no existe un sistema que permita a las obras sociales saber que hospital/clínica está en condiciones para recibir al paciente.	Solución mínima viable Sistema de base de datos que comience con una pre carga por un telefonista que ingrese los datos y se le envíe al telefono de el ambulanciero. En este mismo, el medico de ambulancia carga el diagnóstico y automaticamente por una base de datos de las cartillas medicas de las obras socialele aparece en dicho sistema el listado de clinicas y hospitales relacionados con la patología, enviando una alerta por llamado telefónico a la clinica para evaluar la disponibilidad de la atención y el nombre del medico.	Propuesta de valor Intercambiar en tiempo real el servicio de ambulancias, el sistema clínico/hospitalario y las obras sociales/preparas agilizando el sistema, pudiendo no solo realizar mayor cantidad de viajes en menor tiempo, sino disponer de mayor cantidad de unidades para lograr asistir mas rápido a los paciente, lo cual permitiría salvar innumerables vidas, evitar complicaciones secundarias mejorando la calidad de vida de las personas, aumentar la rentabilidad del sistema al optimizar el uso de recursos, evitar litigios, complicaciones que impliquen una atención mas prolongada, permitir atender mayor cantidad de pacientes debido a una re dirección automática a centros disponibles. Lograr la mayor concentración en el paciente posible, liberando al personal médico de la carga administrativa y burocratica posible, cuando esta impida una optima atención.	Ventaja Competitiva Optimización de los recorridos de las ambulancias. Reduccion de los tiempos de atencion. Lograr concentrar todos los esfuerzos en el cuidado del paciente, automatizando la gestion administrativa.	Segmentos de Clientes Obras Sociales / ART, Clinicas/Hospitales, Sistemas de atención terciarizados, Empresas de Ambulancias Privadas y SAME.
Alternativas Existentes 1) Comunciacion telefónica entre ambulancias, obra social y clinicas u hospitales. 2) 911 Estadounidense (Integra a todos los sistemas de salud) 3) Sistemas de Gestión Hospitalarios	Equipo Comercial y business development: Andía Mariano Menéndez Front-end Team: Maximiliano Lombardia Pablo Scheinfeld Facundo Farrall Back-end Team: Nicolás Trozzo Lucas Kammann Gonzalo Davidov Consultor técnico: Rafael Dalzotto	Métricas Clave Cantidad muertes en ambulancia por demoras Tiempo de respuesta promedio ante emergencia Tiempo de respuesta promedio ante urgencia Atencion por unidad Tiempo ocioso / Tiempo total de turno Financieras ROI ROA	Canales Venta directa Equipo de ventas tercerizado Marketing directo Ferias de Salud Convenciones de Salud Inbound Marketing	Early Adopters Sistemas de atención terciarizados Obras Sociales Pequeñas. Empresas de Ambulancias Privadas.
Costo de Estructura Virtual Office (Hosting, AWS, zoom,etc). Sueldos del equipo que genere el sistema, que cargue nuevos datos y que lo mantenga actualizado el sistema. Costos comerciales		Flujo de Ingresos Monto fijo mensual por la contratacion del servicio segun la cantidad de empleados con acceso. Fee por operaciones concretadas teniendo en cuenta la optimización realizada.		