



MANUAL DE USO

ACLARACIÓN IMPORTANTE:

Es fundamental aclarar que este aplicativo es un medio, no un fin, para la elaboración de los indicadores gerenciales de su compañía en los ámbitos principalmente operativos y de marketing. Nuestra herramienta proporciona tableros que funcionan como monitores (visores), permitiendo a los usuarios visualizar y analizar datos clave. Estos datos son insumos esenciales para la construcción de los indicadores de la compañía.

Es importante enfatizar que la herramienta no genera indicadores por sí sola. En cambio, proporciona la información necesaria para que usted pueda calcular y elaborar sus propios indicadores gerenciales, tales como productividad, ROI, capacidad instalada, entre otros. La interpretación y análisis de estos datos son responsabilidad del usuario, quien debe utilizarlos para construir indicadores que reflejen el desempeño y las necesidades específicas de su empresa.

Agradecemos su comprensión y esperamos que esta herramienta le sea útil para tomar decisiones informadas y estratégicas basadas en los datos proporcionados.

En este manual encontrará información detallada sobre cómo utilizar nuestra herramienta, incluyendo:

- Módulo de operación
- Módulo de satisfacción del cliente
- Módulo de marketing
- Módulo de indicadores (Balanced Scorecard)
- Módulo de gerencia (Tableros de revisión)

Esperamos que este manual le ayude a sacar el máximo provecho de nuestra herramienta y a tomar decisiones gerenciales informadas. Si tiene alguna pregunta o necesita ayuda adicional, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

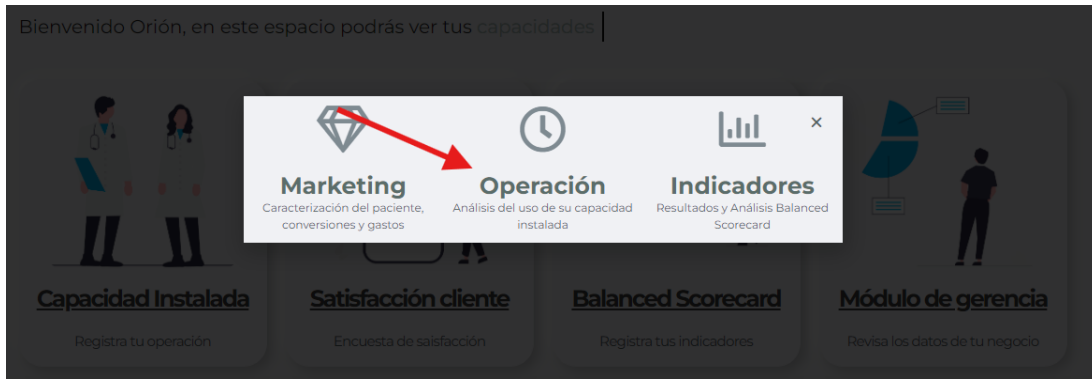
1. Módulo de operación

El dashboard de operación es una herramienta fácil de usar que permite al administrador de la clínica tener un panorama de la ocupación actual de los centros de operación. El dashboard muestra información en tiempo real sobre el número de procedimientos realizados en cada sala, así como el tiempo laborado de los dentistas y el personal auxiliar. Además, permite al administrador ver estadísticas importantes como el número de tratamientos ejecutados, líneas de servicio y porcentaje de participación por unidades, entre otros. Esto constituye un insumo fundamental para la elaboración de indicadores relacionados con la operación, como la productividad, y para conocer de forma confiable la capacidad instalada en un período determinado.

- Calcular la capacidad instalada en una clínica odontológica es importante por varias razones:
- Planificación del personal: Conociendo la capacidad instalada, se puede planificar adecuadamente el número de dentistas y personal auxiliar necesario para atender a los pacientes y evitar cuellos de botella en la atención.
- Optimización de recursos: Al conocer la capacidad instalada, se pueden tomar decisiones informadas sobre cómo utilizar mejor los recursos disponibles, como salas de tratamiento y equipos.
- Mejora de la experiencia del paciente: Con una capacidad instalada adecuada, se pueden reducir los tiempos de espera para las citas y asegurar que los pacientes reciban atención oportuna y de calidad.
- Mejora de la eficiencia: La capacidad instalada permite evaluar el uso de los recursos y tomar medidas para mejorar la eficiencia y reducir los costos.
- Toma de decisiones: Conocer la capacidad instalada ayuda en la toma de decisiones estratégicas a nivel de inversión, expansión de la clínica, etc.

Para acceder al tablero de operación, lo hacemos a través del módulo de gerencia de la siguiente manera:





En la primera sección, encontrará filtros por fecha y cuadros que muestran los totales de tiempos, promedios y el total de procedimientos realizados durante el período seleccionado. También dispondrá de filtros por línea de servicio, procedimiento, doctor, auxiliar e identificación del paciente.



Puede utilizar los valores calculados en los gráficos de resultados para calcular algunos de sus indicadores, como la productividad y la capacidad instalada.

También podrá visualizar una tabla resumen con la operación ingresada, junto con un buscador que le permitirá filtrar según sus intereses, incluyendo el documento de identidad del paciente, para observar su historial, los procedimientos realizados y la duración de cada uno.

Show 10 entries

Search:

| ID Paciente | Fecha | Doctor | Auxiliar | Línea de Servicio | Procedimiento | Tratamiento | Duración (min) |
|-------------|------------|------------------------|------------------------------|--------------------------------|---|---------------------|----------------|
| 643517 | 2024-09-14 | Sin Doctor | Aux. Stefany Ruiz | Odontología General y Estética | Higiene Auxiliar | Odontología general | 20 |
| 643517 | 2024-09-16 | Dr. William Restrepo T | Aux. Stefany Ruiz | Odontología General y Estética | Valoración | Odontología general | 25 |
| 1145390 | 2024-09-04 | Dr. William Restrepo T | Aux. Stefany Ruiz | Odontología General y Estética | Resina de fotocurado por superficie (Resina de 1 sup) | Odontología general | 40 |
| 1145390 | 2024-09-12 | Dr. William Restrepo T | Aux. Stefany Ruiz | Odontología General y Estética | Resina de fotocurado por superficie (Resina de 1 sup) | Odontología general | 50 |
| 4378497 | 2024-09-06 | Dra. Milena Escobar | Aux. Stefany Ruiz | Periodoncia | Regeneración ósea | Odontología general | 45 |
| 4428205 | 2024-09-07 | Dr. William Restrepo T | Aux. Natali Valencia Vallejo | Odontología General y Estética | Resina de 3 sup | Odontología general | 95 |
| 7524253 | 2024-09-11 | Dr. Jovan Sánchez L | Aux. Natali Valencia Vallejo | Rehabilitación Oral | Control | Odontología general | 30 |

En el botón de procedimientos, podrá visualizar de forma gráfica el comportamiento y las estadísticas de los procedimientos realizados en su negocio.



En la sección de procedimientos, podrá ver cuadros de resultados con contadores que muestran la cantidad de procesos realizados, el tiempo total de ejecución y el promedio de duración de los procedimientos.

FRACTAL

Promedio de Procedimientos: 0.77

Total de Procedimientos: 5196

Tiempo Total (Horas): 3997.13

Todos los doctores

Todas las líneas de servicio

Todas las auxiliares

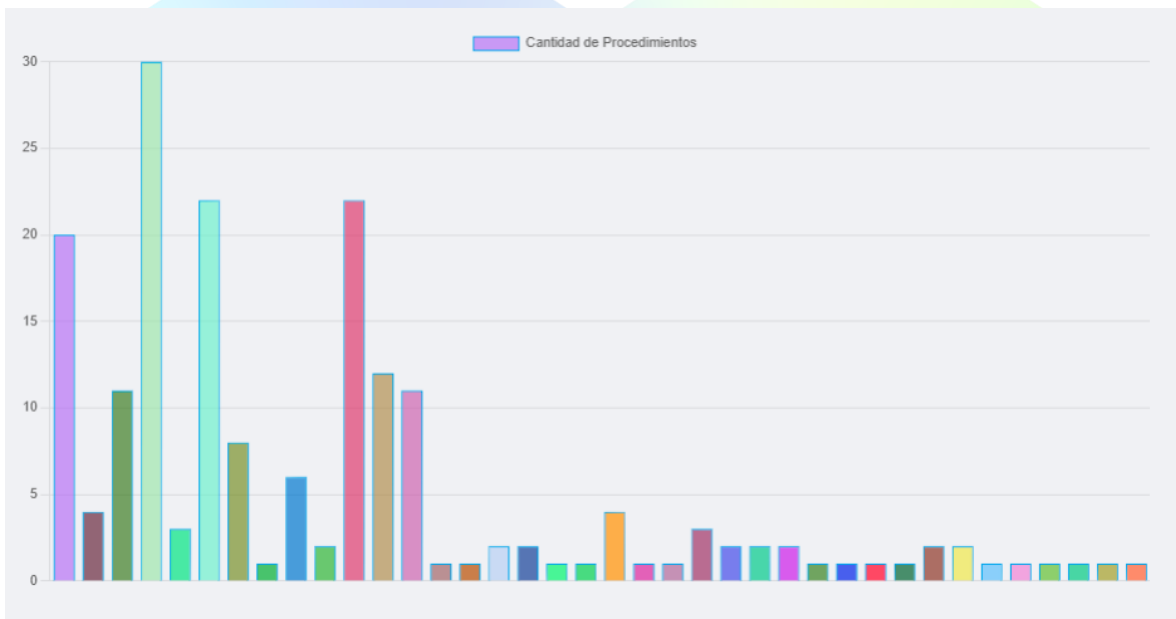
Fecha de inicio: dd/mm/aaaa

Fecha de fin: dd/mm/aaaa

Aplicar Filtros

Disponibilidad

Además, encontrará un gráfico de barras con la participación de sus procedimientos, lo que le permitirá identificar dónde se concentra su operación.



En el botón de la sección de procedimientos llamado 'Disponibilidad', podrá ver el comportamiento de los médicos en cuanto a sus horas productivas mensuales disponibles, comparadas con las horas ejecutadas.

FRACTAL

Promedio de Procedimientos: 0.77

Total de Procedimientos: 5196

Tiempo Total (Horas): 3997.13

Todos los doctores

Todas las líneas de servicio

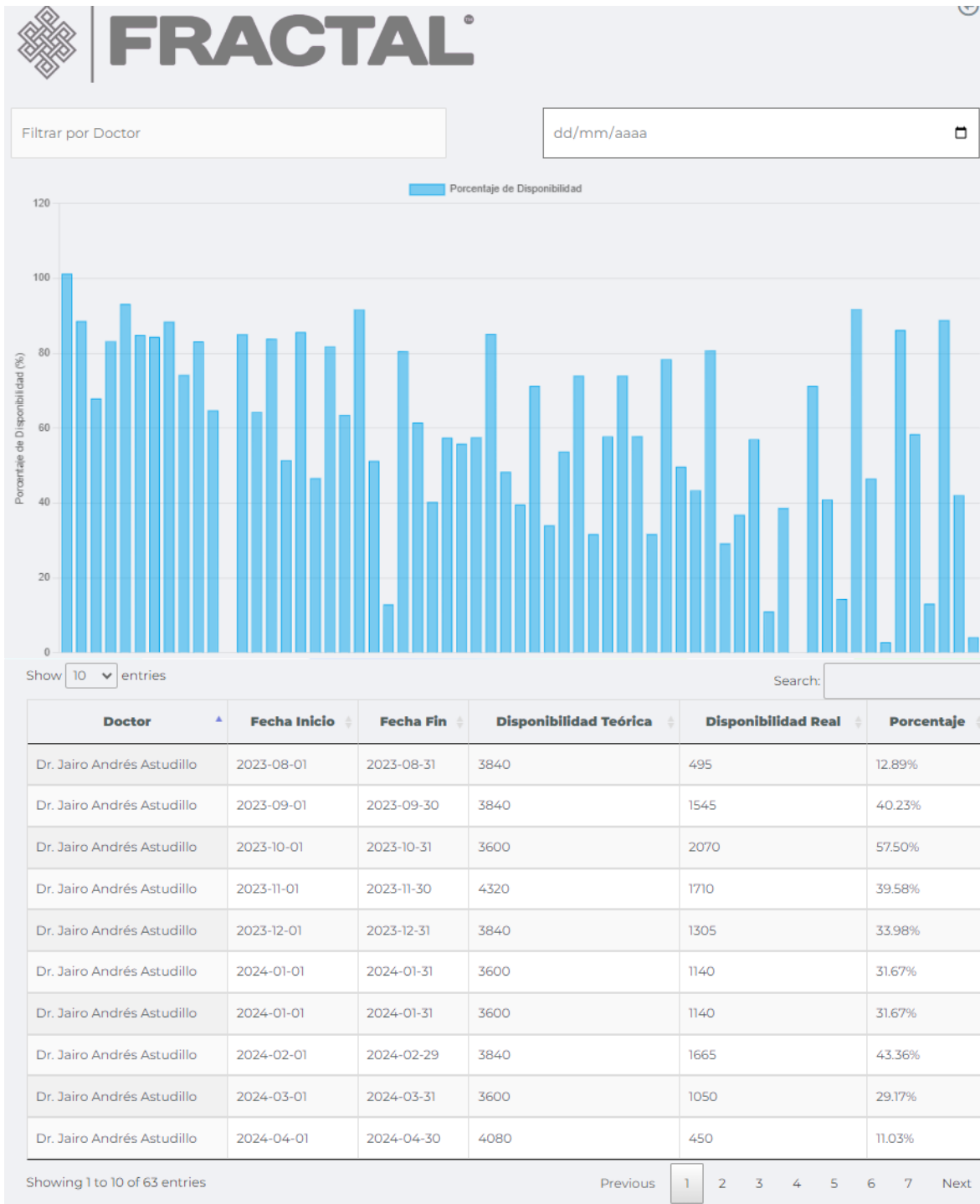
Todas las auxiliares

Fecha de inicio: dd/mm/aaaa

Fecha de fin: dd/mm/aaaa

Aplicar Filtros

Disponibilidad



Fuente de datos:

Este dashboard, uno de los más importantes de la herramienta, obtiene sus datos del formulario de capacidad instalada, en el cual el usuario solo debe ingresar los datos solicitados y enviar.

FRACTAL

Bienvenido Orión, en este espacio podrás ver tus indicadores |

Capacidad Instalada
Registra tu operación

Satisfacción cliente
Encuesta de satisfacción

Balanced Scorecard
Registra tus indicadores

Módulo de gerencia
Revisa los datos de tu negocio

FRACTAL

Bienvenido Orión, en este espacio podrás ver tus |

Disponibilidad
Registre tiempo de disponibilidad por médico

Capacidad Instalada
Registre la operación diaria de los médicos

Capacidad Instalada
Registra tu operación

Satisfacción cliente
Encuesta de satisfacción

Balanced Scorecard
Registra tus indicadores

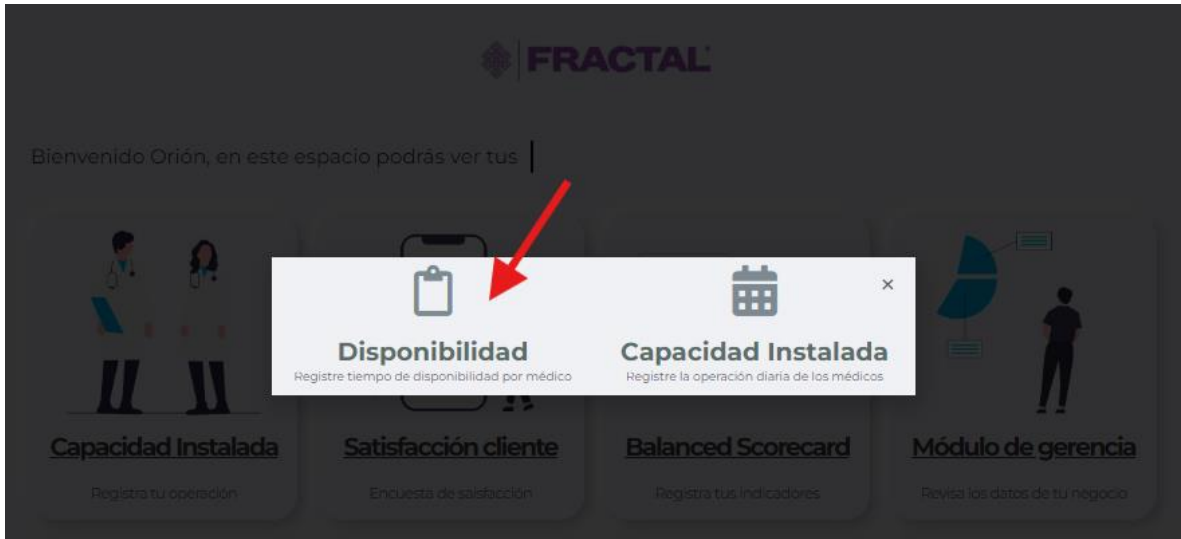
Módulo de gerencia
Revisa los datos de tu negocio

FRACTAL

Registro de operación diaria

| | | | |
|---|---|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Fecha | Hora Inicio | Hora Fin | Unidad |
| <input type="text" value="Fecha"/> | <input type="text" value="Hora Inicio"/> | <input type="text" value="Hora Fin"/> | <input type="text" value="Unidad 1"/> |
| Doctor | Auxiliar | | |
| <input type="text" value="Dr. Jovan Sánchez L"/> | <input type="text" value="Aux. Natali Valencia Vallejo"/> | | |
| Línea de Servicio | Procedimiento | Cantidad | |
| <input type="text" value="Odontología General y Estética"/> | <input type="text" value="Valoración"/> | <input type="text" value="1"/> | |
| Cédula paciente | Estado de tratamiento | | |
| <input type="text" value="Documento identidad paciente"/> | <input type="text" value="Valoración"/> | | |
| Convenio | Tratamiento | | |
| <input type="text" value="EMI plus"/> | <input type="text" value="Odontología general"/> | | |

Para ingresar los datos de la disponibilidad por doctor, debe repetir los anteriores pasos e ingresar en la opción "Disponibilidad"



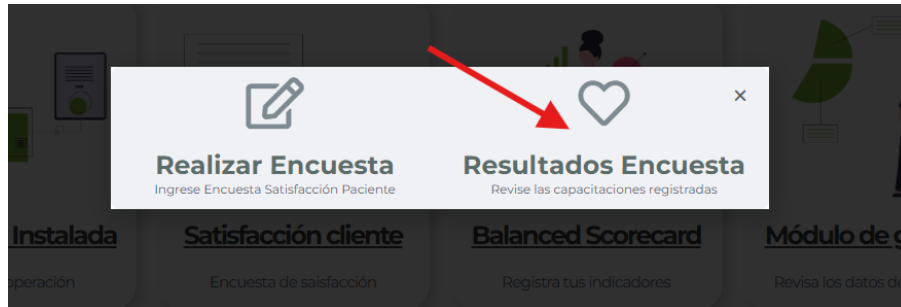
2. Módulo de Satisfacción del cliente

El tablero de encuestas de satisfacción es una herramienta visual que permite a los usuarios ver y analizar los resultados de las encuestas de satisfacción de manera fácil y rápida. Este dashboard incluye gráficos y tablas que representan los datos de las encuestas, como porcentajes de respuestas, puntuaciones, etc.

La herramienta permite a los usuarios ver los datos clave y detectar rápidamente patrones y tendencias en las respuestas de los encuestados. Por ejemplo, si un usuario observa que la puntuación promedio de una encuesta ha disminuido significativamente en comparación con el mes anterior, puede investigar la causa y tomar medidas para mejorar la satisfacción del cliente.

Para ingresar, haga clic en el módulo de satisfacción del paciente, en la opción "resultados de encuesta"





Al ingresar, encontrará las siguientes funciones:

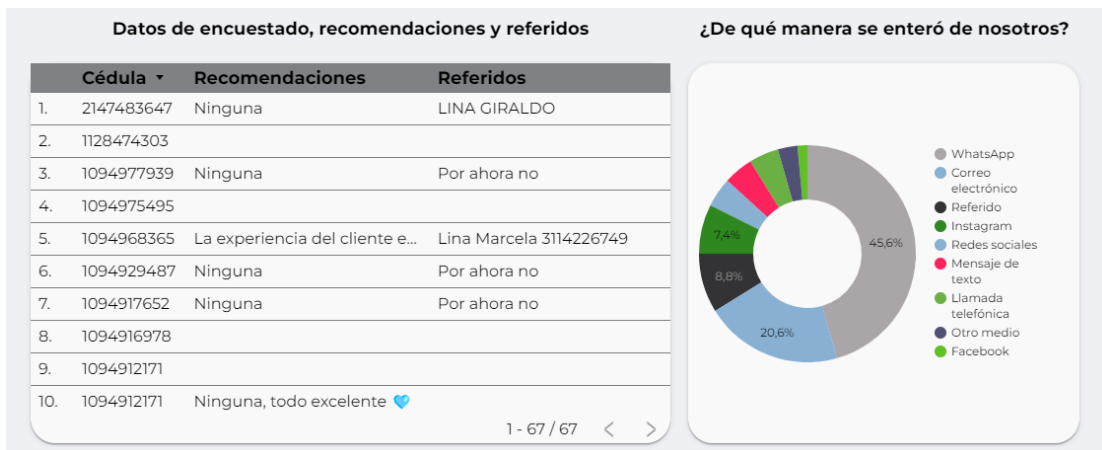
- **Atrás:** Le permite regresar a la interfaz principal.
- **Filtro por período:** Le permite seleccionar una ventana de tiempo en la que desea ver los datos.
- **Cuadro de totales:** Muestra un contador de encuestas en el tiempo seleccionado.



En este dashboard encontrará gráficos tipo "pie" con las ponderaciones porcentuales de las respuestas de sus pacientes sobre diferentes temas planteados previamente por su departamento de calidad.



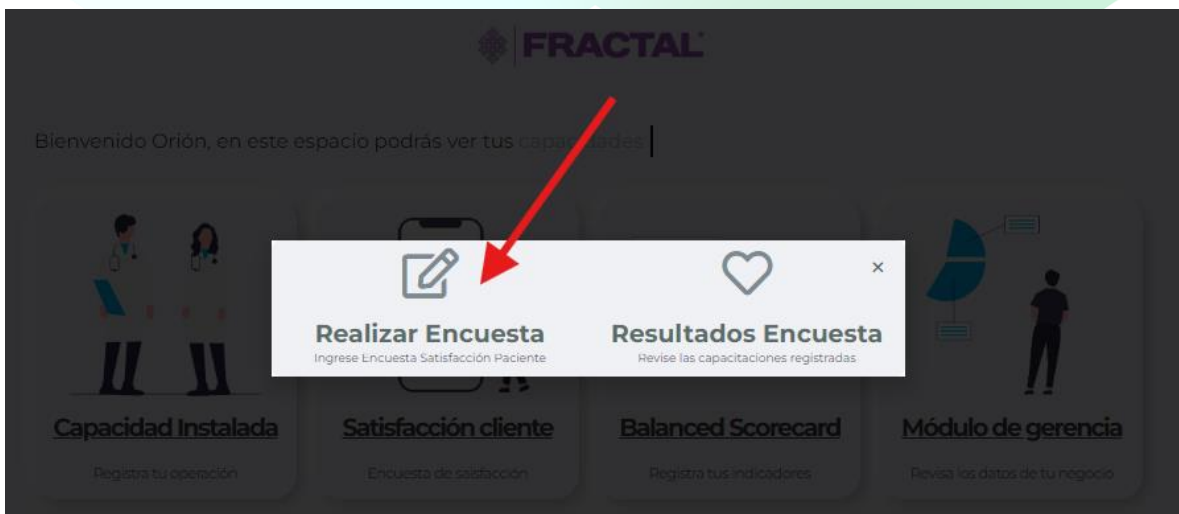
Adicionalmente, en la parte posterior del tablero, encontrará dos tablas con recomendaciones de sus usuarios y los canales por los que prefieren comunicarse con su organización.




Fuente de datos:

Este tablero se alimenta del formulario ubicado en el mismo módulo llamado "Satisfacción cliente" en el botón "Realizar encuesta". En él, el funcionario delegado puede completar la información solicitada o enviar el enlace <https://betweentech.co/satisfaccion-del-cliente/> a sus pacientes para que ellos lo diligencien.

Una vez enviado, el formulario se aloja en la base de datos de Betweentech y es procesado para presentar los resultados en tiempo real.





FRACTAL

Encuesta de satisfacción del paciente

En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy malo y 5 es excelente, por favor califique los siguientes aspectos:

Fecha
Fecha del tratamiento

Cédula
Documento de identidad del paciente

¿Cómo califica la atención y apoyo recibido por parte de nuestro personal administrativo y comercial durante el tiempo que duró su proceso odontológico con Orión?

○ 1
○ 2
○ 3
○ 4
○ 5

¿Cómo fue su experiencia y la atención recibida por parte de nuestro personal auxiliar de odontología?

○ 1
○ 2
○ 3
○ 4
○ 5

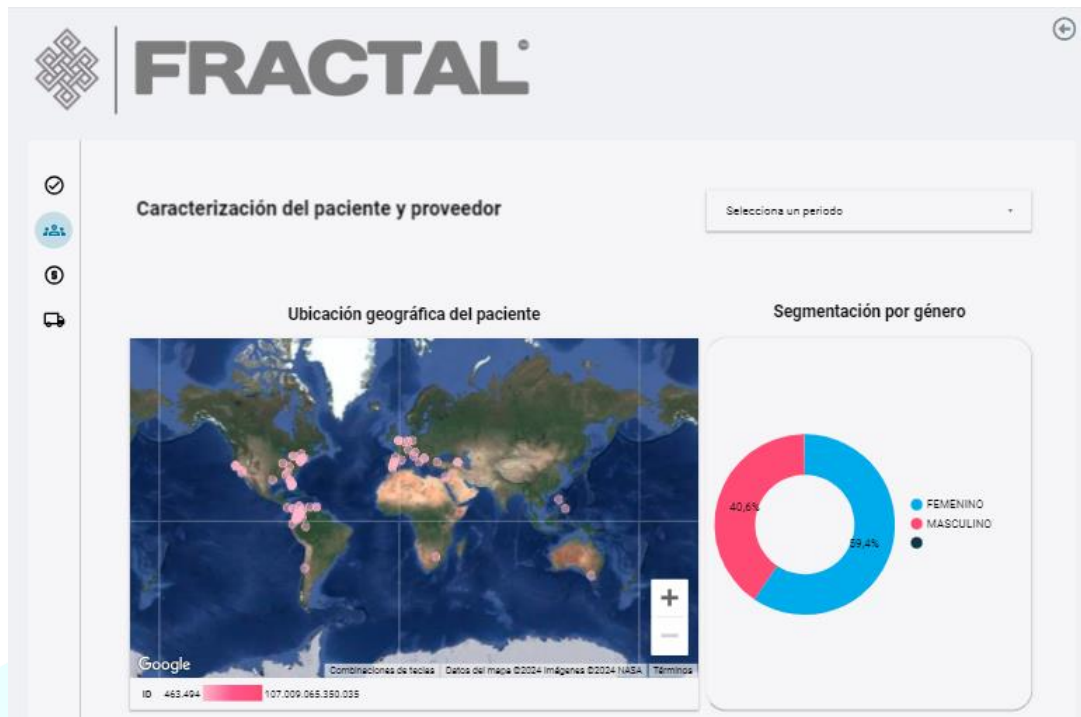
3. Tablero de marketing

El dashboard de marketing permite a los profesionales de la clínica visualizar y analizar información importante sobre sus pacientes, como edad, género y ubicación geográfica. Esto ayuda a entender mejor al público objetivo y adaptar las estrategias de marketing y servicios.

También incluye datos sobre conversiones (de prospectos a pacientes) y el presupuesto gastado en campañas de marketing. Esto facilita medir el retorno de inversión y tomar decisiones informadas.

La primera pestaña muestra la caracterización de los pacientes, incluyendo su ubicación geográfica. Esto permite segmentar mejor las futuras campañas, direccionándolas a lugares con un histórico de pacientes.

Puede filtrar por período de tiempo para ver comportamientos específicos. La calidad de los reportes depende de la información suministrada, especialmente de la "Base de datos", que debe ser revisada y actualizada para asegurar la fidelidad de la información reflejada en los tableros.



Así mismo, puede observar datos relevantes sobre la ubicación geográfica de sus pacientes y su estado actual dentro de la clínica (valoración, activos, en control, inactivos, higiene, etc.).

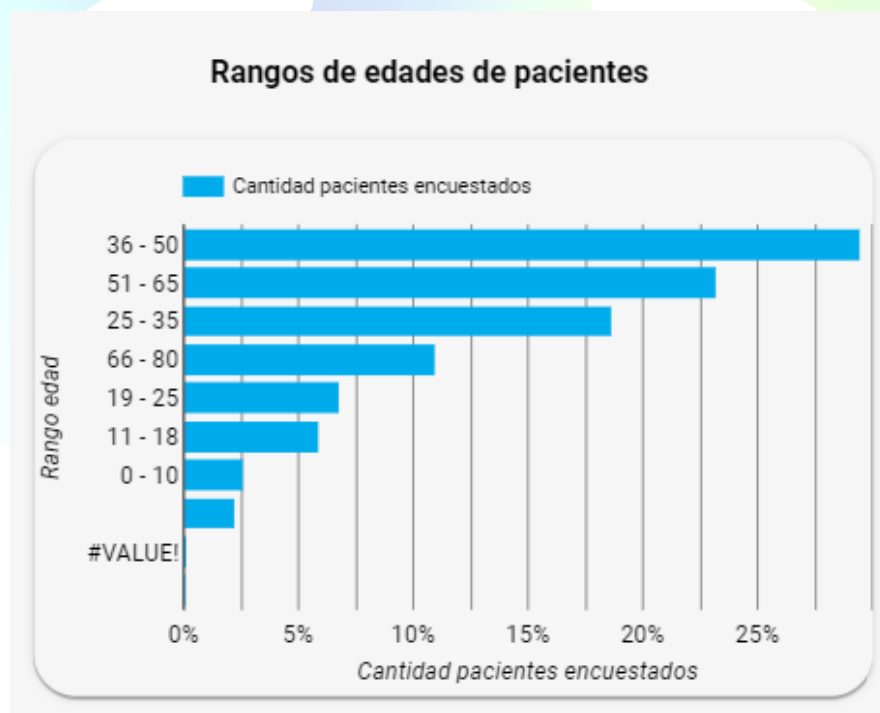
Participación geográfica de los pacientes

| Ciudad Real... | ESTADO PACIENTE / Record Count | | | | | | VALORACION |
|-------------------|--------------------------------|--------|------------|----------|---------|------|------------|
| | VALORACIÓN | ACTIVO | EN CONTROL | INACTIVO | HIGIENE | null | |
| Armenia, Quin... | 658 | 537 | 334 | 87 | 179 | 24 | - |
| null | 119 | 149 | 64 | 153 | 2 | 1 | - |
| Calarcá, Quin... | 22 | 22 | 22 | 5 | 5 | 1 | - |
| Estados Unid... | 26 | 24 | 18 | - | 4 | - | - |
| Bogotá | 11 | 10 | 8 | 4 | 5 | - | - |
| Circasia, Quin... | 13 | 8 | 6 | - | 2 | - | - |
| Armenia | 14 | 4 | 2 | - | 8 | - | - |
| Armenia, Quin... | 12 | 8 | - | - | 5 | - | - |
| Pareña, Risar... | 5 | 6 | 10 | 3 | - | - | - |

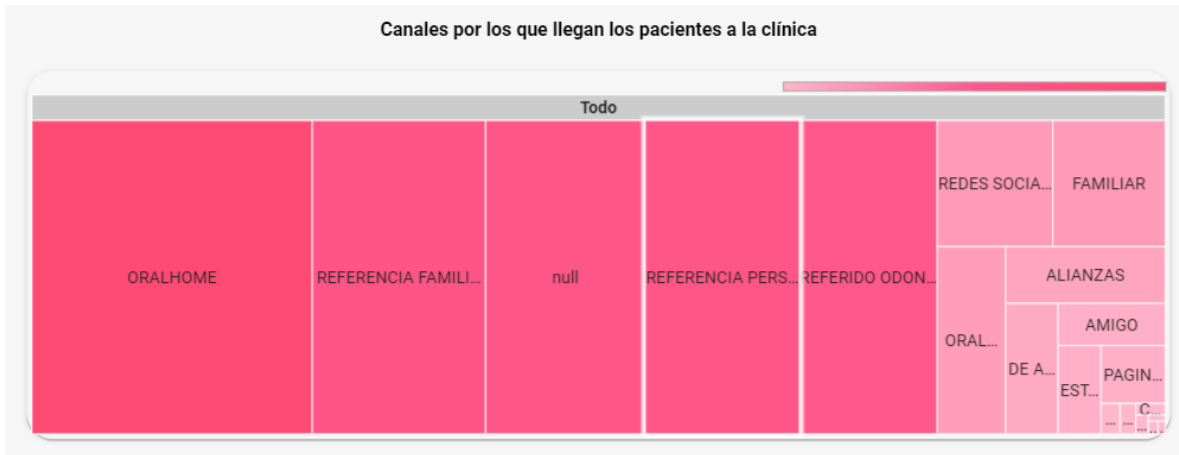
Puede observar el estado civil de sus pacientes:



A continuación de estos gráficos, podrá observar dos tablas que muestran los rangos de edades de sus pacientes.



Posteriormente podrá observar los canales de difusión a través de los cuales llegan sus pacientes, esto le permite conocer sus fortalezas en las formas de comunicarse con ellos.



Finalmente, encontrará una tabla con el resumen de sus pacientes y algunos de sus datos personales. También verá tres cuadros de resultados que muestran la cantidad de usuarios ingresados, el valor total de ingresos (ventas) que han representado para la organización en un período de tiempo seleccionado y el promedio por usuario de ese valor, conocido en marketing como LTV (Lifetime Value).

Total pacientes ingresados

2.973

Valor Ingreso de tratamiento

\$ 948,03 M

Ingreso Promedio

1,5 M

ID

Fecha Ingreso

Base de datos de pacientes

| ID | Nombres | Apellidos | Celular | Correo Electrónico | Valor Ingreso de tratamiento | |
|-----|------------|-----------------|-----------------|--------------------|------------------------------|---------------|
| 1. | 41517586 | mirian Lucia | null | 3173178957 | no aplica | null |
| 2. | 41908966 | martha Cecilia | Medina Cast... | 3122756497 | no aplica | null |
| 3. | null | maria jose | null | 3155765722 | carlosj.navarrete@gmail.com | null |
| 4. | 66839666 | maria Virgelina | Segura Villa | null | no aplica | null |
| 5. | 1094928925 | juan jose | correa lopera | null | null | null |
| 6. | 18508427 | jorge Alirio | Garcia Llanos | 3146154090 | jorgeagarcia@tecnokima.co... | null |
| 7. | 1094961869 | angelica Maria | Lopez Madrid | 3234362927 | angelica_madrid@hotmail.c... | null |
| 8. | 1094953762 | andres Felipe | Cartagena To... | 3146380381 | anfecato69@hotmail.com | null |
| 9. | 1014194604 | andrea Johanna | Pabon Mendez | 3218659839 | andreaajpm2020@gmail.com | null |
| 10. | 59314748 | Zuly Lorena | Erazo Carvajal | 3207230830 | zulyerazo@hotmail.com | null |
| 11. | 1045681097 | Yusty Adriana | Hormechea ... | 3135991204 | yostin1915@hotmail.com | \$ 693.100,00 |

Fuente de datos:

El dashboard de caracterización extrae sus datos de una tabla de Google Sheets administrada por BetweenTech llamada "Base de datos Orión". Esta tabla es

utilizada por el funcionario delegado para registrar la recepción de los pacientes por primera vez y ha sido diligenciada históricamente a través del tiempo por Orión S.A.S.

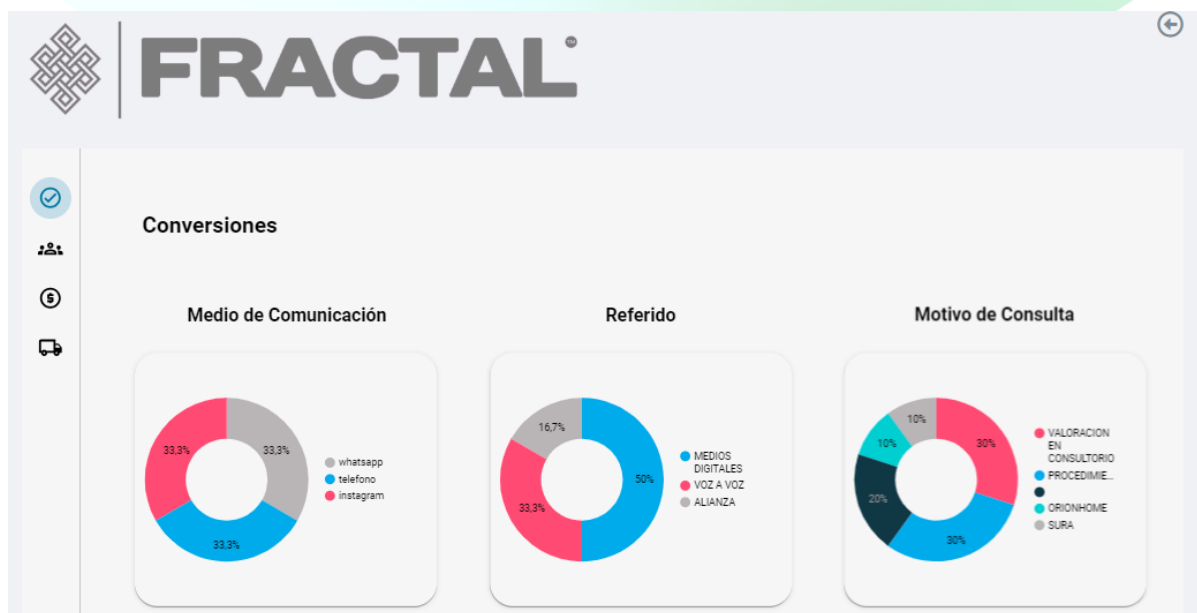
Base de datos Orión

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda Última modificación hace 2 horas por Dr.William...

| ID | REFERIDO | ESTADO PACIENTE | FORMA DE PAGO | Valor Ingreso de tratamiento | Estrato socioeconómico del paciente | Ciudad Residencia permanente | Pais de Residencia | Nombre | Segundo Nombre | Prim Apell |
|-------------|---------------------|-----------------|---------------|------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|--------------------|-----------|----------------|------------|
| 13493848 | ORALHOME | HIGIENE | | | | Armenia, Quindío | Colombia | Cesar | Augusto | Abad |
| 89008101 | | INACTIVO | | | | Armenia, Quindío | Colombia | Daniel | Alberto | Abril |
| | REFERIDO ODONTOLOGO | VALORACIÓN | | | | Armenia, Quindío | Colombia | Emma | | Abril |
| 1090382427 | ORALHOME | VALORACIÓN | | | | Armenia, Quindío | Colombia | Edgar | Andres | Acero |
| 18615993 | REDES SOCIALES | INACTIVO | | | | | Colombia | Mauricio | | Acevedo |
| 1094879986 | | INACTIVO | | | | | Colombia | Hilda | Yanet | Acevedo |
| 9738956 | ORALHOME | VALORACIÓN | | | | Armenia, Quindío | Colombia | Fabian | | Acosta |
| 38221174 | REFERENCIA FAMILIAR | VALORACIÓN | | \$2 535 550 | | Armenia, Quindío | Colombia | Fanny | | Acosta |
| 38225231 | REFERENCIA FAMILIAR | VALORACIÓN | | \$1 580 000 | | Armenia, Quindío | Colombia | Myriam | | Acosta |
| 1020736568 | REFERIDO ODONTOLOGO | ACTIVO | | | | Buenavista, Quindío | Colombia | Laura | Alexandra | Acosta |
| 10949533403 | REDES SOCIALES | VALORACIÓN | | | | Armenia, Quindío | Colombia | Alexandra | | Acosta |
| 1114660423 | REFERENCIA FAMILIAR | ACTIVO | CONTADO | | | Armenia, Quindío | Colombia | Celina | David | Acosta |

En la siguiente pestaña encontrará las conversiones, que representan a los pacientes capturados por su área de marketing, quienes inicialmente mostraron interés en algún producto o servicio de su organización y luego se convirtieron en clientes activos con un valor de ingreso (el valor de los tratamientos realizados en su organización).

Los primeros gráficos de pastel muestran a través de qué medios llegaron estas conversiones.



El siguiente gráfico muestra los ingresos (ventas) generados por las conversiones, con líneas que permiten visualizar los momentos de mayor y menor ingreso por este concepto.



Finalmente, encontrará una tabla de resumen con tres cuadros de resultados. En ella podrá observar el total de conversiones realizadas, el valor de los ingresos generados por estas conversiones y el promedio de los mismos. Esta tabla le permite sumar los valores en el periodo de tiempo deseado para obtener datos que le ayuden a calcular el retorno de su inversión.

Por ejemplo, sumando el valor de los ingresos de un determinado mes y restando el costo de las campañas, luego dividiendo este resultado por el costo de marketing en ese mismo mes, puede calcular el retorno de inversión (ROI) en términos porcentuales.

| | | |
|------------------------------|--------------------|---------------------|
| Total Ingreso por Conversión | Total Conversiones | Promedio de consumo |
| \$ 31,33 M | 80 | \$ 652,81 mil |

| ID | Celular | Fecha en clínica | Valor Ingreso de tratamiento | |
|-----|------------|------------------|------------------------------|------|
| 1. | 52053242 | 3106795115 | 3 sept 2024 | null |
| 2. | 1097399816 | 3168673603 | 15 ago 2024 | null |
| 3. | 1092465281 | 3226336157 | 28 jun 2024 | null |
| 4. | 1091886376 | 3104117166 | 24 may 2024 | null |
| 5. | 4428205 | 3016277390 | 18 may 2024 | null |
| 6. | 1095180867 | 3142299848 | 22 feb 2024 | null |
| 7. | 18491457 | 3136381488 | 15 feb 2024 | null |
| 8. | 89002722 | 3107028547 | 10 feb 2024 | null |
| 9. | 7536778 | 3165022199 | 24 ene 2024 | null |
| 10. | 7561110 | 3183933051 | 22 ene 2024 | null |
| ... | | | | .. |

1 - 80 / 80 < >

Fuente de datos:

Este tablero combina dos fuentes de datos para determinar si se ha producido una conversión. Analiza los datos personales de los prospectos de clientes (personas interesadas en algún producto o servicio capturadas por el personal de marketing o ventas) y los compara con los datos de la tabla utilizada por el personal de recepción cuando un paciente llega por primera vez, llamada "Base de datos".

Una vez que el B.I. encuentra coincidencias entre ambas tablas, cuenta a ese nuevo cliente como una conversión. Esto proporciona a la administración del negocio datos concretos sobre el retorno de la inversión en publicidad y marketing. Las tablas utilizadas para esta operación son las siguientes:

Base de datos Orión

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda Última modificación hace 2 horas por Dr. William Y Dra...

100% Calibri 10

| RECEPCIÓN DE LA INFORMACION | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|------------|-------------------------|--------------------|-----------------------|------------------|--------------------|---------------|----------|-------------------------------|
| | A | B | D | E | F | G | H | I | J | K |
| 1 | RECEPCIÓN DE LA INFORMACION | FECHA | Nombres y apellidos | Número de telefono | MEDIO DE COMUNICACION | REFERIDO | MOTIVO DE CONSULTA | CIUDAD Y PAIS | PAIS | OBSERVACIONES |
| 368 | | DICIEMBRE | | | | | | | | |
| 369 | Comercial | 1-12-2022 | CRISTINA MAYA | 3155608204 | whatsapp | COMFENALCO | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | Consulta sobre dicto Comfenal |
| 370 | Aux admin | 02-12-22 | CLAUDIA JULIETH VALLEJO | 3148168370 | telefono | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | Procedimiento de resina |
| 371 | Aux admin | 03-12-22 | EMANUEL ZULETA | 3022785909 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | VALORACION I | Armenia | Colombia | Procedimiento de resina |
| 372 | Comercial | 06-12-22 | PAULA ANDREA | 3133379208 | facebook | MEDIOS DIGITALES | VALORACION I | Armenia | Colombia | Tratamiento no especifica |
| 373 | Comercial | 06-12-22 | Wags jhons Charlie | 3015255565 | instagram | MEDIOS DIGITALES | VALORACION I | Armenia | Colombia | No especificado |
| 374 | Aux admin | 13-12-22 | Nicolas | 321 8696814 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 375 | Aux admin | 13-12-22 | | 310 7479405 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 376 | Aux admin | 13-12-22 | | 350 8413636 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 377 | Aux admin | 14-12-22 | | 302 2838924 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 378 | Aux admin | 14-12-22 | | 315 3546936 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 379 | Aux admin | 14-12-22 | | 321 5354250 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 380 | Aux admin | 14-12-22 | | 322 3191967 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 381 | Aux admin | 14-12-22 | Alex | 320 7467342 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 382 | Aux admin | 14-12-22 | Andrea Ramirez | 323 4329494 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 383 | Aux admin | 14-12-2022 | Jefferson | 323 5497517 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |
| 384 | Aux admin | 14-12-22 | Felipe | 302 3672060 | whatsapp | MEDIOS DIGITALES | PROCEDIMIEN | Armenia | Colombia | BONO BLANQUEAMIENTO |

+ Base de datos Prospectos Referidos Alianzas

El B.I. hace una comparación entre esta tabla diligenciada por el personal comercial y de mercadeo con la siguiente:

| ID | REFERIDO | ESTADO PACIENTE | FORMA DE PAGO | Valor Ingreso de tratamiento | Estrato socioeconómico del paciente | Ciudad Residencia permanente | País de Residencia | Nombre | Segundo Nombre | Primer Apellido |
|-------------|---------------------|-----------------|---------------|------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|--------------------|-----------|----------------|-----------------|
| 13493848 | ORALHOME | HIGIENE | - | | | Armenia, Quindío | Colombia | Cesar | Augusto | Abad |
| 89008101 | | INACTIVO | - | | | Armenia, Quindío | Colombia | Daniel | Alberto | Abril |
| | REFERIDO ODONTOLOGO | VALORACIÓN | - | | | Armenia, Quindío | Colombia | Emma | | Abril |
| 1090382427 | ORALHOME | VALORACIÓN | - | | | Armenia, Quindío | Colombia | Edgar | Andres | Acero |
| 18615993 | REDES SOCIALES | INACTIVO | - | | | | Colombia | Mauricio | | Acevedo |
| 1094879986 | | INACTIVO | - | | | | Colombia | Silda | Yanet | Acevedo |
| 9738956 | ORALHOME | VALORACIÓN | - | | | Armenia, Quindío | Colombia | Fabian | | Acosta |
| 38221174 | REFERENCIA FAMILIAR | VALORACIÓN | - | \$2.535.550 | | Armenia, Quindío | Colombia | Fanny | | Acosta |
| 38225231 | REFERENCIA FAMILIAR | VALORACIÓN | - | \$1.580.000 | | Armenia, Quindío | Colombia | Myriam | | Acosta |
| 1020736568 | REFERIDO ODONTOLOGO | ACTIVO | - | | | Buenavista, Quindío | Colombia | Laura | Alexandra | Acosta |
| 10949533403 | REDES SOCIALES | VALORACIÓN | - | | | Armenia, Quindío | Colombia | Alexandra | | Acosta |
| 1114660493 | REFERENCIA FAMILIAR | ACTIVO | CONTADO | | | Armenia, Quindío | Colombia | Colinas | David | Acosta |

Una vez encuentra coincidencias, las registra mostrando la fecha en que se realizó la conversión y el valor del tratamiento realizado por el nuevo paciente.

La siguiente página del dashboard de marketing es la de gastos, donde se reflejan valores proporcionados por su departamento de marketing o agencia contratada. Estos datos incluyen:

- Meta de ingreso: La meta de ingreso por venta asignada al área de marketing para una campaña.
- Meta de prospectos: La cantidad de prospectos que se espera lograr dentro de esa campaña.
- Presupuesto: El valor en pesos (COP) destinado por el departamento o agencia para invertir durante la campaña.
- Prospectos logrados: La cantidad de prospectos reportados como logrados durante la campaña.
- Costo por clic: El costo por clic de la campaña, es decir, el valor en pesos (COP) invertido para atraer a personas interesadas en su producto o servicio.
-

Este cuadro refleja un total global de lo realizado en un periodo de tiempo seleccionado. Datos como el presupuesto son insumos para calcular su retorno de inversión (ROI).



En la parte posterior, encontrará una tabla con información detallada proporcionada por su proveedor de marketing. En ella, se incluyen datos relevantes como la fecha de inicio y fin de la campaña, el nombre de la misma y los canales empleados durante su desarrollo.

| | Fecha de Inic... | Fecha Fi... | Nombre de Campaña | Canales de Difusión | Call action |
|----|------------------|-------------|-----------------------------------|---------------------|-------------|
| 1. | 8 mar 2024 | 2024-03-16 | NUEVA CAMPAÑA - TRAFICO (REPRO... | INSTAGRAM | WhatsApp |
| 2. | 15 feb 2024 | 2024-02-22 | NUEVA CAMPAÑA - ORION 2024 PRU... | FACEBOOK | WhatsApp |
| 3. | 6 feb 2024 | 2024-02-14 | NUEVA CAMPAÑA - ORION 2024 PRU... | FACEBOOK | WhatsApp |
| 4. | 19 ene 2024 | 2024-01-27 | NUEVA CAMPAÑA - ORION 2024 PRU... | FACEBOOK | WhatsApp |
| 5. | 13 ene 2024 | 2024-01-20 | PROTESIS DENTALES - CAMPAÑAS G... | FACEBOOK | WhatsApp |
| 6. | 6 ene 2024 | 2024-01-12 | PROTESIS DENTALES - CAMPAÑA NU... | FACEBOOK | WhatsApp |
| 7. | 12 dic 2023 | 2023-12-19 | PROTESIS DENTALES - CAMPAÑAS G... | FACEBOOK | WhatsApp |
| 8. | 5 dic 2023 | 2023-12-12 | PROTESIS DENTALES - CAMPAÑAS G... | FACEBOOK | WhatsApp |

1 - 69 / 69 < >

Fuente de datos:

Los datos de este dashboard provienen de una tabla administrada por Betweentech, donde el operador o agencia de marketing consigna los siguientes datos calculados por sus propias fuentes y medios:

- **Meta de ingreso:** Es la cantidad en ingresos (\$COP) acordada entre la agencia y/o funcionario de marketing con la administración como objetivo para lograr en una campaña.
- **Meta de prospectos:** Es la cantidad de prospectos o personas interesadas en un bien o servicio que la agencia o funcionario de marketing espera capturar mediante la campaña.
- **Presupuesto:** Es la cantidad de dinero que invertirá el funcionario de marketing o agencia en una campaña.
- **Prospectos logrados:** Es la cantidad de prospectos capturados durante la campaña realizada.

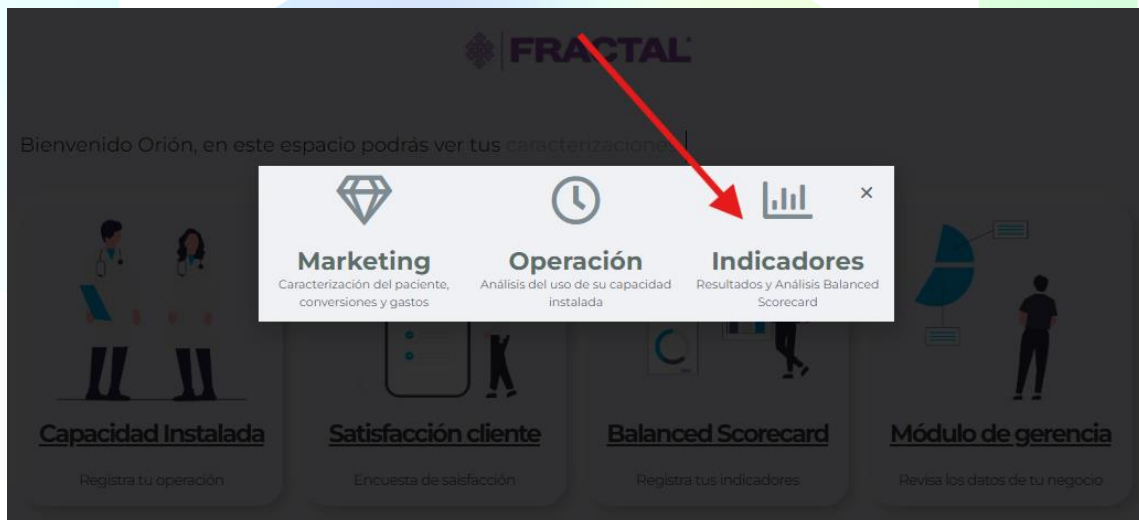
- Costo por clic: Es un cálculo realizado por el personal de marketing para determinar el costo en pesos necesario para obtener un prospecto o posible cliente.

4. Módulo de indicadores (Balanced Scorecard)

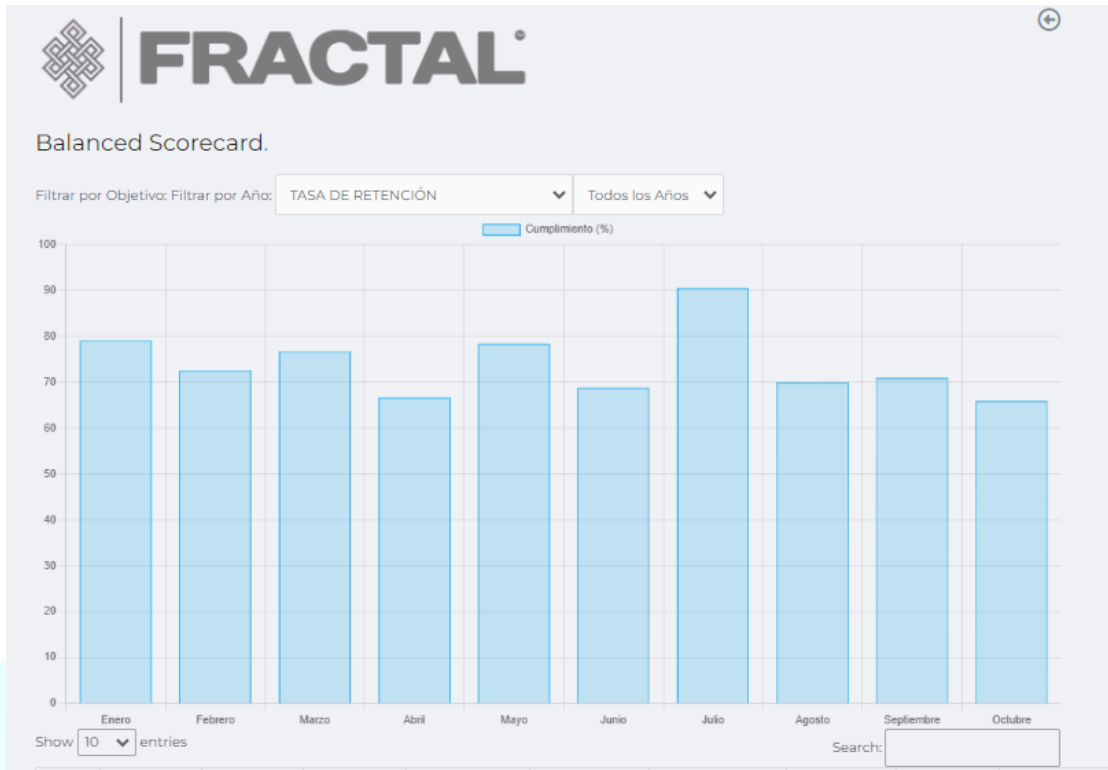
El balanced scorecard es una herramienta de gestión empresarial que permite a las organizaciones medir su desempeño en diferentes áreas clave, como finanzas, clientes, y procesos. En nuestro caso, el balanced scorecard incluirá métricas como la productividad de los funcionarios, uso de la capacidad instalada, utilidades, rendimiento, retorno de inversión, costo de adquisición, entre otros.

Este tablero proporciona a las empresas una visión gerencial en tiempo real de su desempeño, facilitando la toma de decisiones para mejorar el rendimiento en áreas específicas. Además, permite establecer metas, monitorear el progreso hacia esas metas y ajustar estrategias y planes de acción según sea necesario.

Puede acceder al tablero desde el módulo de gerencia como se muestra en la captura de pantalla:



En el dashboard de indicadores, encontrará en la primera sección un gráfico de barras que refleja el cumplimiento total de los indicadores ingresados, mostrando de manera porcentual lo ejecutado en comparación con lo planificado por objetivo.



También encontrará filtros por objetivo y año.
 También encontrará una tabla que muestra de forma discriminada el cumplimiento total del objetivo con filtros de búsqueda:

Show 10 entries Search:

| Año | Mes | Directiva | Objetivo | Perspectiva | Área | Proceso | Ejecutado | Esperado | Cumplimiento (%) |
|------|---------|-----------|-------------------|-------------|----------------|-----------------------------|-----------|----------|------------------|
| 2023 | Enero | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 34 | 43 | 79.07 |
| 2023 | Febrero | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 29 | 40 | 72.50 |
| 2023 | Marzo | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 23 | 30 | 76.67 |
| 2023 | Abril | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 22 | 33 | 66.67 |
| 2023 | Mayo | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 29 | 37 | 78.38 |
| 2023 | Junio | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 22 | 32 | 68.75 |
| 2023 | Julio | maximizar | TASA DE RETENCIÓN | Clientes | Administrativa | Comercialización y Mercadeo | 38 | 42 | 90.48 |

Fuente de datos:

Los datos para ingresar en el BSC se encuentran en el módulo 'Balanced Scorecard'. Al ingresar, encontrará información relevante de su negocio, como 'Misión y Visión', 'Valores Corporativos', 'Mapa de Procesos', entre otros.



En la parte inferior, encontrará el formulario con el que debe alimentar el Balanced Scorecard de su negocio, así como un enlace con un breve repaso sobre la composición de los indicadores y su respectiva fórmula (en caso de necesitarla).

The image shows a form titled 'Medición.' with a link to 'Descargar definición de indicadores'. The form contains the following fields:

- Two dropdown menus: 'Seleccione un Año' and 'Seleccione un mes'.
- Input field: 'Directiva'.
- Two more dropdown menus: 'Seleccione un objetivo' and 'Perspectiva'.
- Input field: 'Área'.
- Input field: 'Proceso'.
- Input field: 'Ejecutado'.
- Input field: 'Esperado'.
- A blue 'Enviar' button.

La forma correcta de llenar este formulario es seleccionando el año del indicador a ingresar y su respectivo mes. Luego, debe seleccionar el nombre del objetivo,

y los demás campos, como 'directiva', 'perspectiva', 'área' y 'proceso', se completarán de forma automática. Finalmente, debe ingresar el valor ejecutado del mes, comparado con el esperado o presupuestado. Con estos datos, el programa realizará un cálculo porcentual que se mostrará en el tablero.

Para finalizar, en Betweentech agradecemos sinceramente su interés en la herramienta Fractal, así como su utilización y beneficios potenciales. Confiamos en que nuestra aplicación será de gran utilidad para evaluar y optimizar el desempeño de su organización.

Nos comprometemos a proporcionarle el mejor servicio posible y estamos a su disposición para responder cualquier pregunta o inquietud que pueda surgir. No dude en contactarnos si necesita asistencia adicional para la configuración o el uso de los dashboards.

Atentamente,
El equipo **Betweentech**

