





| 1. | Introducción | | 4 |
|------------------------|----------------------------------|------------------------------------|----|
| 2. | Instalación y Configuración | | 4 |
| 3. | Descripción General del Software | | 5 |
| 4. | Uso del Software | | 6 |
| | 4.1 Módul | o de Operación | 6 |
| | 4.1.1 | Procedimientos | 6 |
| | 4.1.2 | Mano de Obra | 7 |
| | 4.1.3 | Disponibilidad | 7 |
| | 4.2 Módul | o de Finanzas | 8 |
| | 4.2.1 | Cargar Balance | 8 |
| | 4.2.2 | Edición de Equivalencias Contables | 8 |
| | 4.3 Módul | lo de Marketing | 8 |
| | 4.3.1 | Registrar Pacientes | 8 |
| | 4.3.2 | Registrar Prospectos | 9 |
| | 4.3.3 | Gastos de Marketing | 9 |
| | 4.3.4 | Encuesta de Satisfacción | 10 |
| | 4.4 Módulo de Planificación | | 10 |
| 4.5 Módulo de Informes | | 11 | |
| | 4.5.1 | Informes Financieros | 11 |
| | 4.5.2 | Informes de Marketing | 11 |
| | 4.5.3 | Informes Operativos | 11 |
| | 4.5.4 | Balanced Scorecard | 12 |
| 5. | Configuración Avanzada 12 | | |



| 6. | Solución de Problemas | 12 |
|----|---------------------------------|----|
| 7. | Mantenimiento y Actualizaciones | 12 |
| 8. | Información Legal | 12 |





Propósito del Manual

Este manual proporciona una guía integral para el uso del software Fractal 2025, diseñado para la elaboración de indicadores gerenciales en áreas operativas, financieras y de marketing.

Aclaración Importante

El software es una herramienta de apoyo para la visualización y análisis de datos clave, pero no genera indicadores automáticamente. La interpretación y decisiones derivadas son responsabilidad del usuario.

Audiencia Objetiva

Dirigido a gerentes, administradores y personal operativo que requieran tomar decisiones basadas en datos.

Requisitos del Sistema

- Navegador web actualizado (Chrome, Firefox, Edge).
- Conexión a internet estable.

2. INSTALACIÓN Y CONFIGURACIÓN

Requisitos Previos

- Acceso a la URL proporcionada por el proveedor.
- Credenciales de usuario (usuario y contraseña).

Acceso Inicial

- Ingrese a la URL del sistema.
- Autentíquese con sus credenciales.



3. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SOFTWARE

Funcionalidades Principales:

| Módulo | Descripción |
|---------------|---|
| Operación | Gestión de procedimientos médicos, recursos humanos y disponibilidad de clínicas. |
| Finanzas | Carga de balances, gestión de equivalencias contables. |
| Marketing | Segmentación de pacientes, gestión de campañas y medición de satisfacción. |
| Planificación | Registro y monitoreo de KPIs mediante Balanced Scorecard (BSC). |
| Informes | Visualización integral de métricas en tiempo real para todas las áreas. |

Interfaz de Usuario:



Bienvenido Orión, en este espacio podrás ver tus c

🛓 Descargar manual de la herramienta





4.1 Módulo de Operación

4.1.1. Sub módulo Procedimientos

Objetivo: Registrar tratamientos médicos con validación de datos.

Pasos:

- 1. Acceda a: **Operación > Procedimientos**.
- 2. Complete el formulario:

Campos Obligatorios:

- Fecha: Formato AAAA-MM-DD.
- Hora Inicio/Fin: Formato HH:MM (24h).
- Unidad Médica: Seleccione de la lista desplegable.
- Doctor: Seleccione médico asignado.
- Línea de Servicio: Asignación automática según unidad.
- Cédula del Paciente: Número de identificación válido.

Validaciones:

- Campos vacíos bloquean el envío.
- Alertas en rojo para datos incorrectos.
- 3. Haga clic en Enviar para guardar.

4.1.2 Mano de Obra

Objetivo: Gestionar registros de doctores nuevos o doctores que se desean eliminar de la base de datos.



1. Acceda a: Operación > Mano de Obra.

- 2. Para agregar o crear un doctor haga los siguiente:
 - Ingrese Documento de Identidad y Nombre.
 - Haga clic en "Crear doctor".
- 3. Para editar/eliminar:
 - En la columna "Acciones" haga clic en el botón (editar) o (eliminar).

Estructura de la Tabla:

ID | Documento | Nombre | Acciones.

4.1.3 Disponibilidad

Objetivo: Gestionar tiempos disponibles por unidad operativa y doctor.

Pasos:

- 1. Acceda a: Operación > Disponibilidad.
- 2. Complete el formulario para agregar la disponibilidad por unidad:
 - Año: Seleccione año.
 - Mes: Seleccione mes.
 - Días Hábiles: Número de días laborables.
 - Horas por Unidad: Horas disponibles por unidad.
- 3. Haga clic en "Crear registro" para guardar la información.
- 4. Acceda a "disponibilidad doctores"

5. Complete el formulario

- Documento de identidad: Digita el número de cedula del doctor
- Nombre del doctor: Digita el nombres y apellidos completo del doctor
- Año: Seleccione el año



- Mes: Seleccione el mes
- Disponibilidad en horas: seleccione las horas disponibles de trabajo
- 6. Haga clic en "Crear registro" para guardar la información.
- 7. Para realizar edición o eliminar registros encontrara debajo del formulario de cada segmento "Unidad" y "Doctores" una base de datos en la cual en la columna "Acciones" encontrara dos botones "editar" y "eliminar".

8. Estructura de la Tabla:

- Unidad: ID | Año | Mes | Días Hábiles | Horas totales | Horas unidad 1 | Horas unidad 2 | Acciones.
- Doctores: ID | Documento | Nombre doctor | Año | Mes | Horas disponibles | Acciones.

4.2 Módulo de Finanzas

4.2.1 Cargar Balance

Objetivo: Importar datos financieros desde archivos CSV.

Pasos:

- 1. Acceda a: Finanzas > Cargar Balance.
- 2. Seleccione mes y año
- 3. Haga clic en seleccionar archivo y suba el archivo en formato CSV.
- 4. Haga clic en Importar CSV para agregar la información.

Requisitos del CSV:

• Estructura predefinida (suministrada por el proveedor).

4.2.2 Edición de Equivalencias Contables

Objetivo: Crear equivalencias de cuentas contables con líneas de servicio.



- 1. Acceda a: Finanzas > Edición.
- 2. Complete:
 - Cuenta Contable: Ej. "1234-Gastos Operativos".
 - Descripción: Ej. "Gastos en insumos médicos".
 - Línea de Servicio: Seleccione de la lista.
- 3. Haga clic en "Crear equivalencia".

Tabla de Equivalencias:

ID | Cuenta Contable | Descripción | Línea de Servicio | Acciones.

4.3 Módulo de Marketing

4.3.1 Registrar Pacientes

Objetivo: Recopilar datos demográficos y de tratamiento.

Campos Clave:

- Referido: Fuente de captación (redes sociales, recomendación).
- Estado del Paciente: Activo, Inactivo, En seguimiento.
- Valor Tratamiento: Monto en COP o USD.

Pasos:

- 1. Acceda a: Marketing > Registrar Pacientes.
- 2. Complete todos los campos obligatorios (marcados con *).
- 3. Haga clic en Enviar Registro.

4.3.2 Registrar Prospectos

Objetivo: Registrar leads o posibles clientes para diversos fines

Campos Clave:



- Información de contacto
- Servicios en los que está Interesado

Pasos:

- 1. Acceda a: Marketing > Registrar Prospectos.
- 2. Complete todos los campos obligatorios (marcados con *).
- 3. Haga clic en Enviar Registro.

4.3.3 Gastos de Marketing

Objetivo: Planificar campañas y medir ROI.

Campos Clave:

- Métricas: Call to Action, Meta de Ingreso, Presupuesto.
- Canales de Difusión: Redes sociales, email, SMS.

Pasos:

- 1. Acceda a: Marketing > Gastos de Marketing.
- 2. Asigne nombre, fechas y estrategia.
- 3. Haga clic en Guardar.

4.4 Módulo de Planificación

Objetivo: Registrar los resultados de los indicadores para el Balanced Scorecard.

- 1. Acceda a: Planificación.
- 2. Complete:
 - Año/Mes: Período de análisis.
 - Objetivo Estratégico: Ej. "Reducir costos operativos en 10%".



- Unidad de Medida: Porcentaje, horas, COP.
- 3. Haga clic en Enviar.

4.3.4 Encuesta de Satisfacción

Objetivo: Medir el nivel de satisfacción de servicio del paciente

Campos Clave:

• Preguntas enfocadas al servicio en la compañía.

Pasos:

- 4. Acceda a: Marketing > Encuesta Satisfacción.
- 5. Ingrese fecha, cédula y responda las preguntas de 1 a 5.
- 6. Haga clic en "Enviar encuesta".

4.5 Módulo de Informes

4.5.1 Informes Financieros

Objetivo: Visualizar ingresos, costos y márgenes.

- 1. Acceda a: Informes > Informes Financieros.
- 2. Filtre por año y haga clic en Consultar.
- 3. Se desplegará el estado de resultado general
- 4. Haga clic en el botón "Gráficos" para visualizar tendencias de los siguientes datos
 - a. Ingreso vs costos operacionales
 - b. Margen bruto
 - c. Utilidad bruta vs gastos
 - d. Margen operacional



- e. Utilidad neta
- f. Margen neto
- 5. Haga clic en el boto "desglose".
- 6. En esta parte podrá revisar la información de manera más detallada con los siguientes filtros
 - a. Año
 - b. Mes
 - c. Tipo de consulta
 - i. Por tipo de línea de servicio
 - ii. Por nivel de PUC
- 7. Para ejecutar los filtros dar clic en el botón "consultar".

4.5.2 Informes Marketing

Objetivo: Visualizar segmentación, estrategias, conversiones. "Proporcionar una vista geográfica y demográfica de clientes y prospectos, permitiendo identificar patrones de comportamiento y optimizar la comunicación y estrategias comerciales."

- 1. Acceda a: Informes > Informes Marketing
- 2. Filtre por ciudad.
- 3. En la parte inferior encontrara un mapa que muestra de manera gráfica donde se encuentra ubicado sus clientes
- 4. gráficos que muestran los datos demográficos, estado del cliente y fuentes de referencias.
- 5. Por ultimo encontrara una base de datos de clientes con los filtros aplicados de ciudad
- 6. Dando clic en el botón "Ver conversiones" encontrara una base de datos de clientes que pasaron de ser prospectos a ser se pacientes activos.
- 7. Dando clic en el botón "editar prospectos" y "editar paciente" encontrará la base de datos, donde también se podrá realizar sus respectivos cambios.



- 8. Dando clic en el botón "Resultados de encuesta" encontrara una lista desplegable donde puede seleccionar cada una de las preguntas de la encuesta y en la parte inferior encontrara un gráfico y base de datos que muestran la información resumida.
- 9. Use Gráficos y Mapas para visualizar tendencias.

4.5.3 Informes Operativos

Objetivo: Analizar capacidad instalada y eficiencia. "Analizar la gestión operativa mediante la visualización de capacidad instalada, tiempos de ejecución, rendimiento por doctor y procedimiento, facilitando la toma de decisiones."

Funcionalidades:

- Filtros Avanzados: Doctor, línea de servicio, rango de fechas.
- Exportar a CSV: Para análisis externos.

Visualización:

Mapa térmico de horas utilizadas por unidad.

Pasos:

- 1. Acceda a: Informes > Informes operativos
- 2. Al ingresar al módulo de informe encontrara un apartado con variables de filtros para seleccionar doctor, línea de servicios procedimiento, auxiliar, fecha de inicio y fecha de fin.
- 3. Al seleccionar alguno de los filtros en la parte inferior se encontrará con gráficos y base de datos que resumen la información y se la presenta de manera visual.
- También encontrará los siguientes botones, donde podrá visualizar y analizar de manera detallada las capacidades instaladas de tiempo por doctor y clínica, ver los registros de operación y el comportamiento de los procedimientos ejecutados.
 - a. Ver procedimiento y línea de servicio
 - b. Editar operación
 - c. Ver disponibilidad de doctores
 - d. Ver disponibilidad de la clínica

4.5.4 Balanced Scorecard

Objetivo: Monitorear cumplimiento de objetivos.



Pasos:

- 1. Acceda a: Informes > Balanced Scorecard.
- 2. Encontrará dos apartados de filtro los cuales son para seleccionar el año y el indicador que desea visualizar, en la parte inferior encontrara gráficos y base de datos que resumen la información filtrada.
- 3. Filtre por año y objetivo.
- 4. Analice el % de cumplimiento en la tabla y gráficos.

5. CONFIGURACIÓN AVANZADA

Para parametrizaciones adicionales, consulte con el proveedor de servicio

6. SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Errores Comunes:

- Datos no cargan: Verifique formato del CSV.
- Acceso denegado: Contacte al administrador.

Contacto de Soporte:

Email: j.oviedo@betweentech.co

Teléfono: +57 300 595 8000

7. MANTENIMIENTO Y ACTUALIZACIONES

8. INFORMACIÓN LEGAL

Licencia: Propiedad de **Betweentech**. Prohibida la redistribución no autorizada. Política de Privacidad: Los datos se almacenan en servidores cifrados AWS.

© 2025 Betweentech. Todos los derechos reservados.



Este manual unificado garantiza una experiencia de usuario fluida y profesional, optimizando la toma de decisiones basada en datos.

