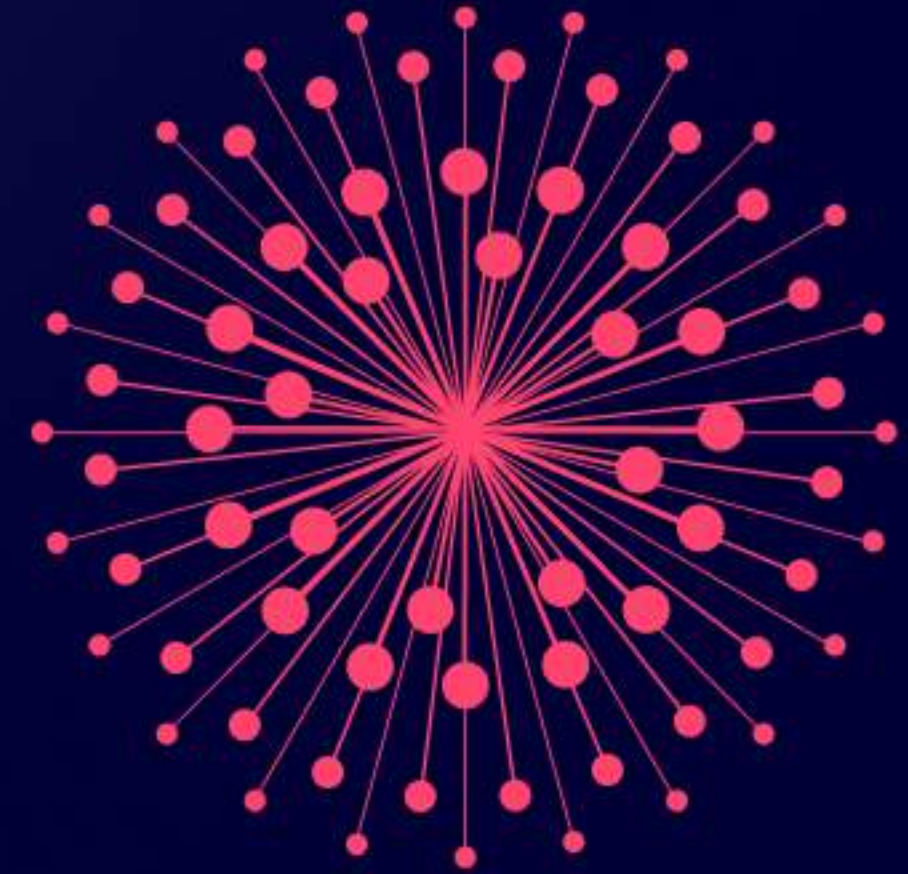
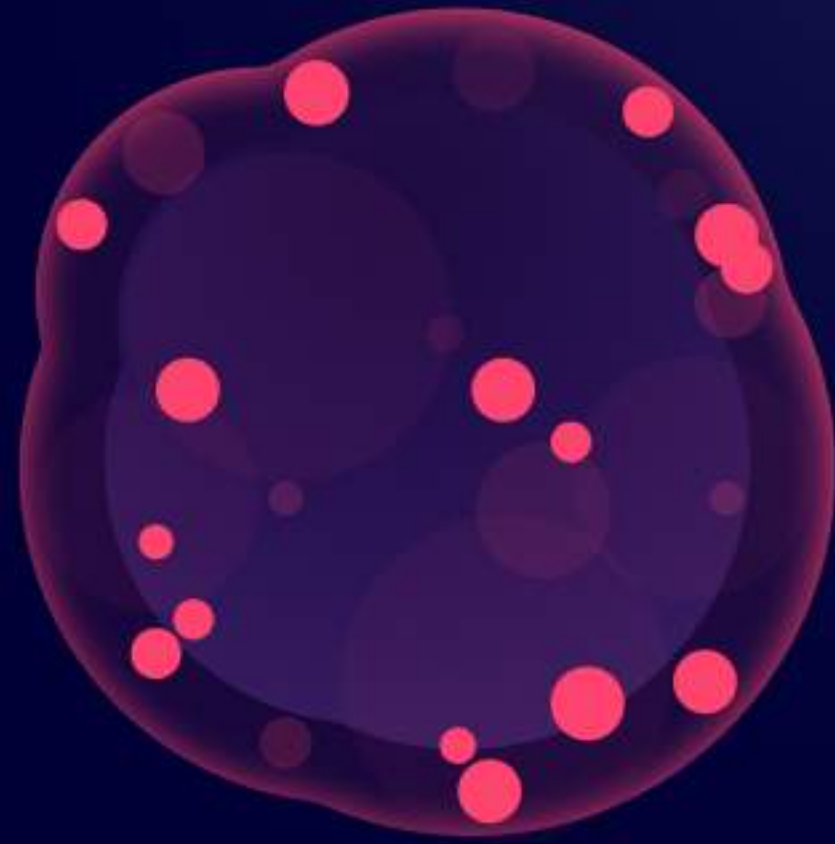




OPTION

PORTAFOLIO 2021

LIMA / MIAMI / SANTIAGO / STOCKHOLM



CÉLULAS ÁGILES

Implementamos soluciones digitales con el apoyo de nuestras **tres áreas**, que basadas en metodologías ágiles buscan acotar los ciclos de desarrollo iterativo de productos y descubrir rápidamente si las soluciones son viables.




EXPERIENCIA DE USUARIO

Preguntamos muchas veces por qué, empatizamos con el usuario para identificar qué siente, cuáles son sus dolores y cómo actúa en cada interacción con el producto o servicio. De esta forma, te entregamos una solución escalable y perdurable en el tiempo.

STACK TECNOLÓGICO

UX/UI

-  Adobe Creative Cloud
-  Sketch
-  Invisionapp
-  Trello
-  Material Design
-  Figma
-  Google Workspace
-  Jira



SERVICIOS DE DESARROLLO

Trabajamos en base a una estrategia incremental elaborada bajo distintas metodologías y marcos de trabajo ágil, dependiendo de la naturaleza de cada proyecto.

STACK TECNOLÓGICO

FRONTEND



BACKEND



INFRAESTRUCTURE

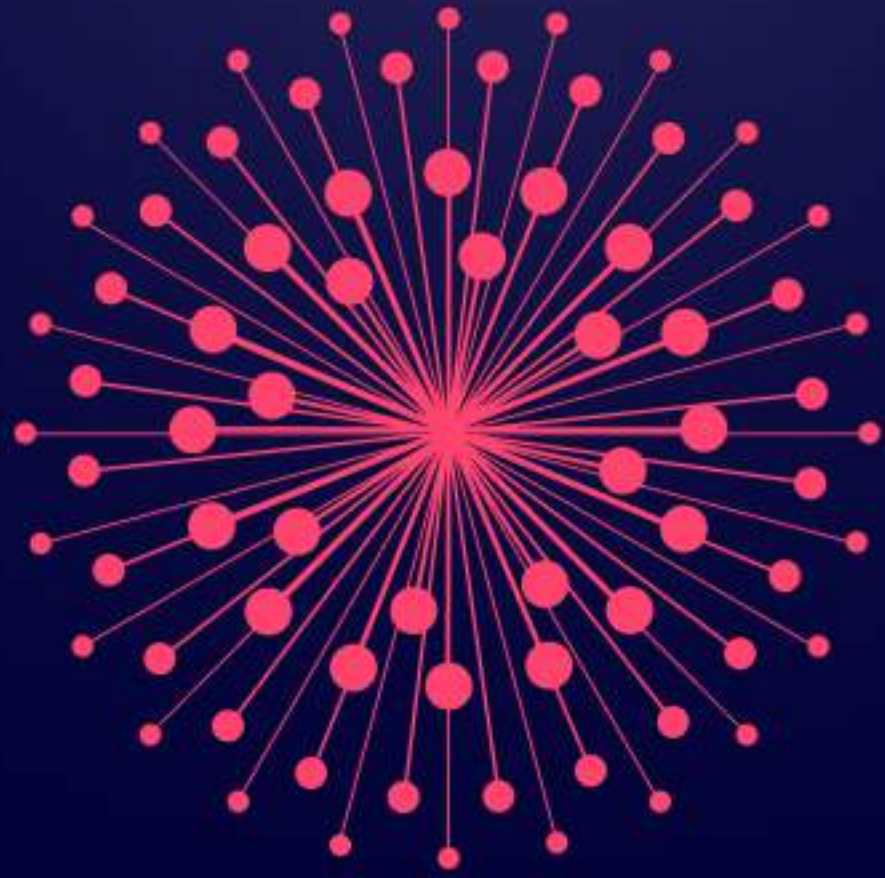


BBDD



MOBILE





ANALÍTICA AVANZADA

Aprovechamos el poder de los datos, potenciando soluciones con modelos descriptivos, predictivos y prescriptivos adaptados a las necesidades específicas de cada organización. Utilizamos ciencia de datos y plataformas de nube para Big Data, Machine Learning y técnicas de Analítica Avanzadas.

STACK TECNOLÓGICO

A.A



Python



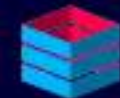
Java



Spark



SQL



NoSQL



GCP



Scala



AWS



TensorFlow



Docker

INDUSTRIAS

- MINERÍA, ENERGÍA E INDUSTRIALES
- CONSUMO
- TECNOLOGÍA, MEDIOS Y TELECOMUNICACIONES
- SECTOR PÚBLICO
- SERVICIOS FINANCIEROS
- SALUD





OPTION

MINERÍA, ENERGÍA E INDUSTRIALES



DESARROLLO ÁGIL - SALUD TÁCTICA DE ACTIVOS BHP (DIGITAL FACTORY)

Modelos Predictivos de Fallas de componentes críticos de camiones CAEX.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El proceso de transporte del mineral desde el rajo hacia los chancadores o zonas de descarga de ripio genera un desgaste natural de los componentes y piezas de los camiones CAEX que se utilizan para mover carga de una zona a otra. Este proceso al igual que un vehículo en la ciudad, sino se cuenta con un mantenimiento adecuado podría generar fallas catastróficas de los equipos, generando pérdidas de producción y aumentos en los costos de mantenimiento.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Option mediante su expertise en desarrollo de soluciones digitales se incorpora a trabajar directo a una célula ágil en la digital factory de BHP que busca disminuir las fallas catastróficas de los equipos mina a cero. Para esto se realiza un desarrollo de software que permita en conjunto con el equipo lograr los objetivos propuestos por BHP.



RESULTADO

Usando toda la información de los signos vitales de los camiones se desarrollaron modelos predictivos de fallas de componentes críticos, para esto el sistema mediante un desarrollo front y back end, es capaz de intervenir los planes de mantenimiento para adelantar o modificar actividades y con esto impactar en los resultados finales de disponibilidad de los equipos mina.

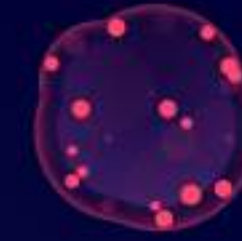


DISEÑO Y DESARROLLO DE SITIO WEB CORPORATIVO

VANTAZ

Rediseño de Sitio Corporativo

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Vantaz se encuentra disconforme con la información y diseño que se despliega en su sitio corporativo, no los representa y no detalla la información como a ellos les gustaría que se visualizará, no da foco a la conversión y contratación de sus servicios y productos.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Option mediante un proceso de discovery se generó la bajada de la información clave que se quería transmitir en el sitio, para lo cual se rediseño el sitio en términos de arquitectura de la información, look and feel y otros componentes adicionales de tracción al sitio.



RESULTADO

Sitio Corporativo renovado con nuevo diseño y estructura de información que se encuentra alineado con la estrategia de crecimiento y posicionamiento de la organización.

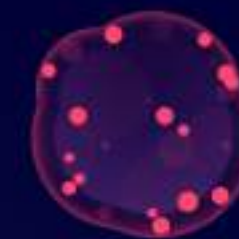


ANALÍTICA AVANZADA

BHP (HACKAMINE DESAFÍO PLANTA)

Modelos Predictivos de Fallas de Bombas y Válvulas.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El proceso de transporte de concentrado e impulsión de agua desalada desde la mina a puerto y viceversa, consta de equipos de impulsión y válvulas de control, a su vez, estos poseen una variedad de componentes críticos que están en contacto con los fluidos y que por el uso (o mal uso) se van desgastando hasta generar una falla. Durante los últimos años se han presentado mayor cantidad de fallas en los conjuntos motor bomba y en válvulas reguladoras de flujo que han generado problemas operacionales graves, incluso debiendo detener la operación de emergencia, aumentando los costos de mantenimiento y exponiendo a su personal a mayores riesgos.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Utilizando datos históricos de fallas de conjunto motor bomba y de válvulas, se desarrollaron modelos de predicción de fallas del conjunto motor bomba y adicionalmente un modelo de pérdida de eficiencia de válvulas, el cual se correlaciona directamente con la falla de las válvulas.



RESULTADO

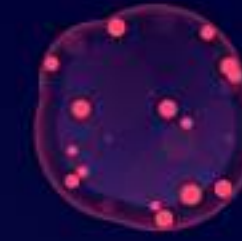
Se desarrollaron modelos de clustering no supervisado, con el objetivo de separar la data en dos grupos, un grupo de "mal funcionamiento" y otro de funcionamiento normal. Los resultados finales, arrojaron una correlación entre la pérdida de eficiencia de algunos componentes con las fallas de los equipos. Los modelos de predicción lograron una capacidad de generalización sobre el 90%. Adicionalmente, se desarrolló un front end con los modelos conectados en tiempo real, con el objetivo de que el operador pudiera retroalimentarlos directamente desde el dashboard cuando se presentaran falsos positivos o falsos negativos dentro de la predicción.



PLATAFORMA DE FORECASTING LOTA PROTEIN

ETL y diseño de dashboard usando Power BI

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Proceso de creación del forecasting tedioso y con muchas falencias y puntos de error, lo cual generaba desconfianza en los resultados finales.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se realizó un plan de aceleración digital donde se identificaron los principales flujos de trabajo asociados al desarrollo del forecasting, dentro del cual se levantaron dolores, se priorizaron y se pusieron en un road map ordenado y estructurado de desarrollo, donde se inició con una etapa más táctica para poder poner en producción la información de manera más simple sin cambiar de raíz la plataforma actual, para luego ir desarrollando versiones más enfocadas en la etapa fundacional que permitirá en el largo plazo el desarrollo de una solución más robusta, flexible y escalable.



RESULTADO

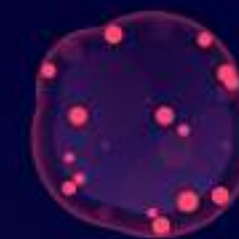
Se diseñó una plataforma híbrida (captura y almacenamiento de datos on premise y despliegue en cloud), que cuenta con archivos en sharepoint, un simulador de escenarios y una serie de dashboards montados en power BI que permiten desarrollar el forecast y budget de una manera más simple y conectada directa con los paneles de control, esto redujo los tiempos del proceso, mediante la automatización de una serie de tareas manuales que consumen tiempo y disminuyen la productividad de los trabajadores.



PLAN DE ACELERACIÓN DIGITAL AGUASÍN

Se realizó un Plan de Aceleración Digital para empatizar con los principales dolores del cliente y determinar las oportunidades más latentes que permitieron poder desarrollar un Mínimo Producto Viable que otorgara soluciones operacionales en procesos complejos.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

No se cuenta con la data necesaria para realizar un control a tiempo de la operación de los rack de osmosis de la planta desaladora que opera en Minera Mantos Blancos. Esto, en el mediano plazo genera una disminución del MTBF, lo cual afecta la disponibilidad de la planta para suministrar agua desalada.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se aborda a través de un PAD, que nos permite entender el proceso, las personas que interactúan en él y las tecnologías que utilizan, para con esto, idear el primer MVP de un software paperless que permita digitalizar la toma de datos e ingestarla en una base de datos unificada, para luego procesarla con herramientas más avanzadas de análisis de datos, que permitan mejorar la toma de decisión, el control de la planta y el costo de operación.



RESULTADO

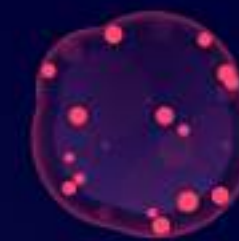
Reducción de 2 horas a 1 minuto el acceso a la data, mejorando la toma de decisión, reducción de la variabilidad del proceso y ahorro en costos operacionales.



PLAN DE ACELERACIÓN DIGITAL LOTA PROTEIN

Se realizó un Plan de Aceleración Digital para optimizar los procesos de producción y aumentar la eficiencia de la línea ejecutiva de la empresa.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Excesivos esfuerzos por parte de los ejecutivos de la organización para la generación de reportabilidad de los planes de producción, mucha información ingestada en planillas de trabajo con una alta tasa de error asociada. Además, el sistema actual no permite realizar un análisis de sensibilidad en el cash flow de la compañía.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se aborda a través de un Plan de Aceleración Digital (PAD), que comprende por un lado un discovery a la organización y otro discovery al ciclo de vida de los datos, que en conjunto, son parte del plan de producción. El resultado fue un plan detallado de cómo abordar el primer MVP (Mínimo Producto Viable) en producción, bajo una infraestructura adecuada para que sea flexible, escalable y seguro.



RESULTADO

Se redujeron los tiempos de generación del plan de producción de 2 días a 4 horas. Esto generó un aumento de la productividad de la línea ejecutiva y una mejor reportabilidad al directorio.



PREDICTOR DE CALIDAD GRANULOMÉTRICA ANDRITZ

Andritz Automation en su proceso de mejora continua del sistema de control multivariable llamado Brainwave, decidió incorporar inteligencia artificial para amplificar el rendimiento en la molienda SAG, el cual apunta a estimar la cantidad de fino/grueso que aporta cada feeders a la correa de alimentación del molino SAG y con esto controlar con mayor precisión la cantidad de material grueso que ingresa al molino.



DOLOR/ REQUERIMIENTO

En la molienda SAG se cuenta con un instrumento llamado Visiorock ,que es capaz de calcular mediante video analytics la distribución granulométrica del SAG, sin embargo, aguas abajo en stock pile se desconoce el aporte de fino/grueso de cada feeder, siendo esta una variable de perturbación al proceso.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Abordamos este proceso mediante 5 etapas, la primera es definir la arquitectura de software para la creación de los modelos predictivos, la segunda es definir la infraestructura donde irá montada la solución (cloud computing), la tercera es la ingeniería de datos, que consiste en la minería de datos, el data wrangling y la revisión de la calidad de los datos, la cuarta etapa, consiste en probar una serie de técnicas de predicción usando IA hasta encontrar la mezcla de modelos capaces de predecir la calidad granulométrica con un accuracy del 85% y la quinta y última, es el despliegue de esta solución en planta de procesos, que consiste en transformar el output del modelo a un formato que pueda ser ingestado en Brainwave.



RESULTADO

El proyecto global contempla la estimación de la calidad granulométrica de todos los feeders que alimentan la molienda SAG, razón por la cual se estima aumentar el throughput (Key Value Driver) del Molino SAG entre un 1 a 2% y con esto la producción de cobre fino.



OPTION



CONSUMO



AUTOMATIZACIÓN DE REPORTERÍA

PRIMEC

Automatización de reportes y KPI's críticos para el funcionamiento de cada una de las ramas de la empresa.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

La empresa contaba con una serie de reportes y cuadros para el seguimiento de resultados, ventas, inventario y abastecimiento, los cuales eran críticos para monitorear la operación. Estos se realizaban de manera manual en un proceso tedioso y lento



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Junto al equipo de Analítica Avanzada, automatizamos los reportes en Power BI, logrando que estos se distribuyan a las personas correspondientes, dos veces al día.



RESULTADO

Un mayor control sobre las operaciones de la empresa, además de poder realizar el seguimiento constante. Esto generó, no solo mejorar lo que ya tenían, si no que Primec comenzó a incorporar nuevos KPI's además de generar proyecciones en cada una de sus ramas de manera mucho más confiable.



CÉLULAS ÁGILES

SEGMENTACIÓN

CLIENTE: NA

Al igual que en relevancia se usaron las variables que se rescatan del cliente para enviar campañas personalizadas de e-mail, haciendo competir el modelo de ML vs el de marketing tradicional, con un KPI fácil de medir que es el “valor incremental”. Este, es la diferencia entre la venta promedio de ambos modelos. A los 2 meses de afinamiento, había una diferencia de \$80.000 en la venta promedio por usuario.

CÉLULAS ÁGILES

RELEVANCIA

CLIENTE: NA

Se identificaron más de 1000 features de la interacción de clientes en distintos puntos del customer journey, utilizamos un modelo de ML para usar cerca de 30 variables para que cada usuario pueda encontrar en no más de 3 clicks el producto que está buscando, mejorando la experiencia del usuario y aumentando el porcentaje de checkout en un 30%.



PRODUCT LISTING PAGE

FALABELLA

Option desarrolló un modelo de predicción de competitividad producto-producto, para los que forman parte de las categorías y/o departamentos de su e-commerce.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Por una parte, optimizar el ordenamiento de la PLP para eliminar las pérdidas de conversión, ya que 50 % de las visitas a falabella.com pasan por una PLP, representando un 70% de las ventas del sitio. Por otra, automatizar el ordenamiento, ya que no pueden monitorear manualmente y de forma simultánea todas las PLP existentes.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Posterior a que el cliente definiera sus objetivos, stack, kpis y metodología, nuestro equipo se incorporó en las dependencias del cliente para ejecutar el plan. Este equipo estaba conformado por Data Engineers y Data Architects, para colaborar con los Data Scientist y el Product Owner del cliente. Se generó todo el levantamiento de arquitectura, ingesta y procesamiento de data para luego generar el modelo de datos que permitiera generar las predicciones en función del target buscado. Con estas, luego se hace competir a cada producto según una función pair-wise para dar con el orden óptimo.



RESULTADO

Desde su puesta en marcha, las ventas tuvieron un incremento de un 15%. La tasa de conversión paso de 1,5% a 1,9%, aumentando la venta por visita de \$583 a \$670. Con este desarrollo se consiguió generar de manera automática en el sitio online, el orden óptimo de los productos dentro de la PLP.



CLIENTE 360

SODIMAC

Option generó una migración desde repositorios físicos hacia GCP, permitiendo una experiencia más completa para los clientes finales.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

La información del comportamiento de los clientes de Sodimac se encuentra disgregada en diferentes repositorios físicos y formatos, por lo que existe la necesidad de poder hacer una migración hacia la nube, con el objetivo de tener todo centralizado. La idea es que con toda la información se le pueda ofrecer a los clientes una experiencia más completa.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se trabajó tanto en transformación de datos (Formato HQL a SQL) como scripts de automatización de carga para disponibilizar toda la información histórica en GCP.



RESULTADO

Se logró tener un 100% de la información histórica migrada en GCP, transformando los procesos internos y la experiencia que la marca ofrece a sus clientes.



ECOSISTEMA CYBERMONDAY

WALMART

Desarrollo de ecosistema digital para Walmart que soporte la carga en fechas especiales como Black Friday y Cyber Monday.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Construir una aplicación web estable y capaz de soportar miles de request por segundo, pensada para fechas especiales donde las visitas aumentan exponencialmente.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Creamos una nueva capa de backoffice a modo de administrador de stock y promociones, las cuales eran publicadas de manera estática en un servidor de contenido (AMAZON S3). Los contenidos son consumidos desde s3, de esta manera fue posible soportar cantidades grandes de llamadas por segundo.



RESULTADO

Durante la primera campaña el sitio web tuvo un downtime del 0%.

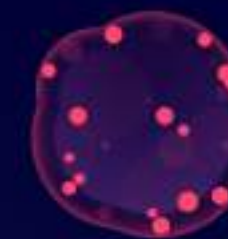


APP MÓVIL

CAROZZI

Desarrollo de aplicación móvil enfocada en que los consumidores tengan una herramienta en la palma de la mano, que les permita alimentarse de manera informada.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Desconocimiento del significado de la tabla nutricional de los productos por parte de los consumidores y necesidad de obtener información nutricional rápidamente sin la necesidad de leer el empaque del producto.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

En conjunto con el cliente fuimos depurando el producto a fin de crear una app que estuviera alineada tanto con las necesidades palpables de los usuarios, como con los lineamientos de la misma empresa, con el objetivo de poder generar utilidad con la información que estábamos entregando. Además se incorporaron elementos como Google Cloud Visión para que los usuarios puedan interactuar de forma más dinámica con la app mientras el algoritmo va aprendiendo de los usuarios.



RESULTADO

Se lanzó una aplicación móvil, que permite al consumidor alimentarse de forma informada, conociendo la información nutricional de los diferentes alimentos que se venden en el mercado (ley de etiquetado en Chile).

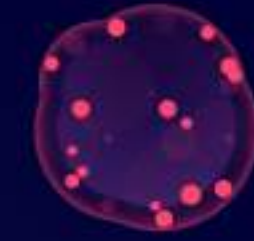


NAORLA

GBITS

Naorla es una plataforma de delivery de comida para las playas de Río de Janeiro y escalable a otras playas de Brasil.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El gasto de tiempo de los usuarios mientras estaban disfrutando de la playa, debían trasladarse a los kioscos ubicados en la orilla de la costa, para comprar algún brebaje o comida.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Luego de tener los arquetipos de personas definidos, tanto como para los usuarios, vendedores (kiosko) y delivery, nos enfocamos en el caso de uso de cada uno de ellos, contemplando el contexto físico y social. De esta forma logramos elegir una paleta cromática acorde al contexto físico en el cual se emplazaría la app, siendo el elemento del contraste un actor clave.



RESULTADO

Una innovadora plataforma digital, que en su ecosistema contempla una app para que el cliente final realice sus pedidos, una versión para el restaurante que recibe y confirma el pedido y otra para la persona encargada de realizar el despacho.

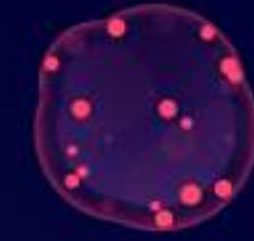


GCOMMUTE

GBITS

Plataforma que permite concentrar los billetes de transporte en un sólo lugar.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Las largas filas para comprar o recargar tarjetas de transporte, y la pérdida del dinero en caso de perder los boletos físicos, el no uso de ellas en la fecha, origen-destino solicitados.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Este proyecto fue abordado con una previa contextualización de cómo operaba el sistema de transporte público en Brasil, por lo que nos fue crucial crear arquetipos de personas (usuario, conductor, vendedor y auditor) que permitiera al equipo tener claras las necesidades específicas y generales de los usuarios. Además de esto, nos enfocamos en revisar de qué forma se habían solucionado estos problemas en otros países. Ya que todo era parte del Ecosistema Gcommute nos preocupamos de generar una consistencia a través de las distintas soluciones, generando que estas conversaran de manera certera en cuanto a la arquitectura de la información, diseño y funcionalidades complementarias.



RESULTADO

Se logró crear un ecosistema que contempla la app del usuario final, pero también las versiones para el motorista del bus, la del vendedor y otra para el fiscalizador.



APP MÓVIL SKY AIRLINE

Desarrollo de un nuevo canal de ventas en formato 100% digital para celulares.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Posicionar a Sky Airline como la aerolínea "low cost" número uno en latinoamérica. Para esto, existía la necesidad de abrir un nuevo canal de ventas que se conecte con el público objetivo.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

En base a un requerimiento específico elaborado por el cliente, se trabajó en el diseño y experiencia de usuario para mejorar el journey dentro de la App. Se trabajaron en conjunto las historias de usuario para desarrollar una aplicación accesible e intuitiva.



RESULTADO

App productiva, descargable por parte de los consumidores y funcional como nuevo canal de venta.



PAYMENT

SKY AIRLINE

Implementación de pasarela de Pago para unir las ventas en una plataforma online.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Sky Airline necesitaba implementar plataforma PGM payment, Gateway, Managment con la finalidad de concentrar todos las transacciones en una sola plataforma online.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se estimó y levantó un requerimiento específico según las funcionalidades de la plataforma, también se levantaron los medios de pago que se deberían integrar a la plataforma, y se trabajo en un sistema de reportería según las necesidades específicas del cliente.



RESULTADO

Plataforma estable, segura y con la posibilidad de integrarse a nuevas pasarelas de pago y manejar reglas de negocio complejas.

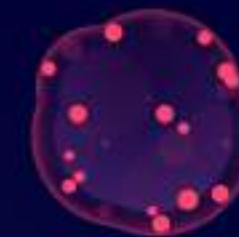


ECOMMERCE

SKY AIRLINE

Desarrollo local que pudiera contemplar desde un inicio las diferentes opciones y modalidades que ofrece la compañía a los usuarios.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

La plataforma de Ecommerce que ocupaba SKY era poco flexible, cada cambio debía venir acompañado de un desarrollo y el costo era muy elevado para la compañía. Esto se transformaba en problemas de operación, ya que realizar cualquier cambio de contenido o en reglas de negocio y agregar, por ejemplo, nuevos servicios, era una gran pérdida de tiempo y recursos.



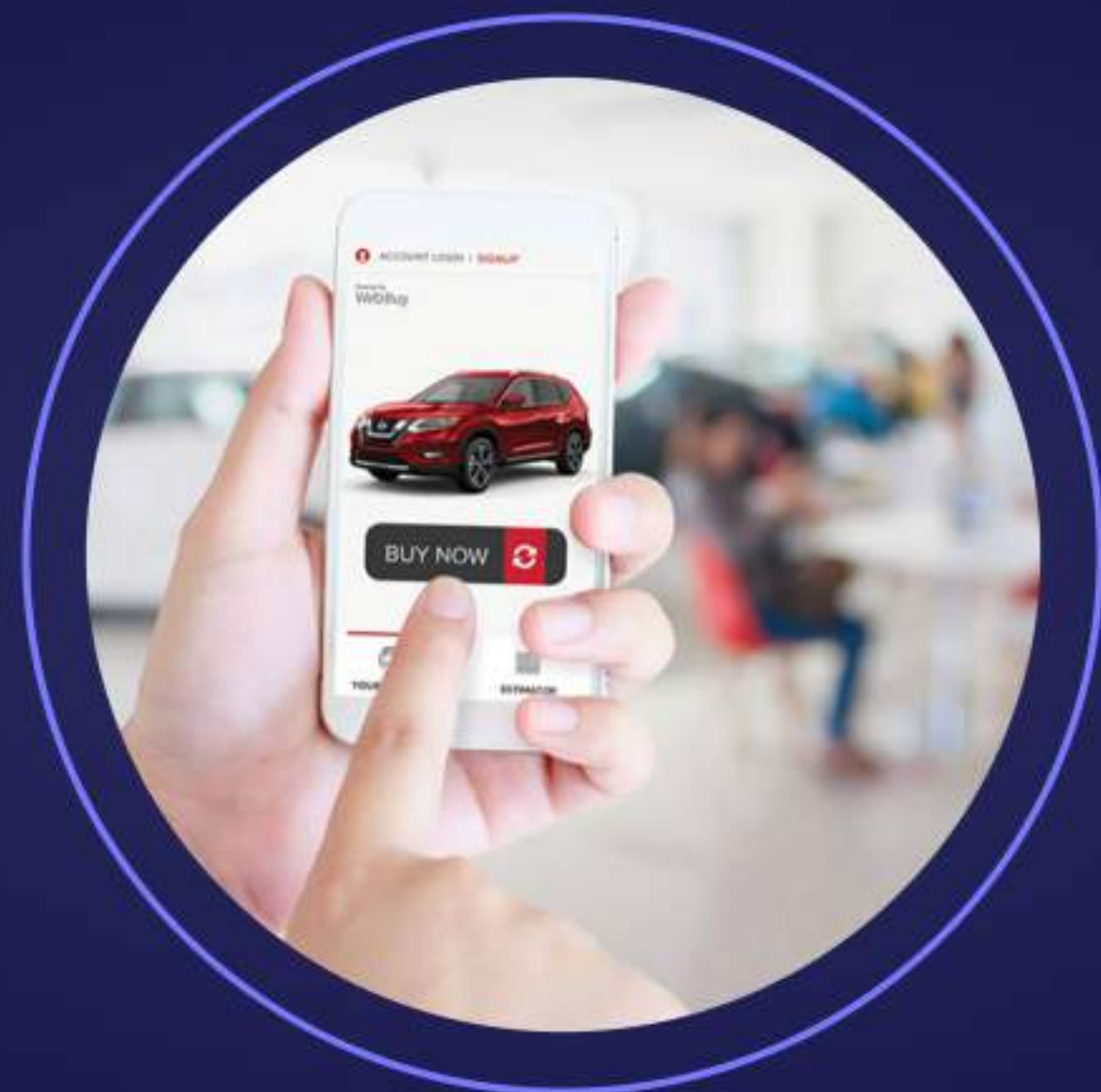
¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se solicitó realizar un levantamiento de la página actual de Sky Airline. Option realizó dicho levantamiento identificando cada funcionalidad y módulos de la página actual, se levantó también un requerimiento específico de las reglas de negocio que debía manejar este ecommerce. Por último, en conjunto con el cliente se elaboró un documento con las historias de usuario.



RESULTADO

Mejoraron los indicadores de rapidez, la eficiencia de la página y el porcentaje de transacciones exitosas.

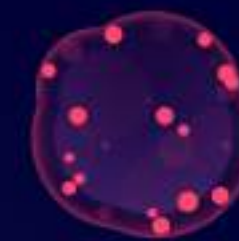


PLAN DE ACELERACIÓN DIGITAL

GRUPO AUTOMOTRIZ CORDILLERA

Se realizó un Plan de Aceleración Digital para definir la creación de una experiencia digital de compra de autos en la plataforma web del cliente.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Otorgar al cliente una experiencia más digital, que incluyera el poder comprar un auto nuevo o usado a través del sitio web.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Para este proyecto en particular, no existía un requerimiento definido por lo que a través de la Metodología PAD se plantearon diferentes hipótesis para validarlas durante el proceso, levantando los user persona, sus dolores, journey, etc. Gracias a toda la información levantada se ideó una solución escalable a través del mínimo producto viable, alineando la expectativa del cliente y las necesidades del usuario.



RESULTADO

Requerimiento robusto que permitió al cliente conocer en detalle lo que necesitaban (roadmap). Descubrimiento de cuáles eran sus procesos críticos en cuanto al journey de inicio a fin.



MODELO PREDICTIVO

DERCO

Se generó un modelo predictivo, que tenía que ver con la probabilidad de compra de un automóvil para los clientes que llenaban el formulario de cotización online.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El equipo de call center recibía gran cantidad de formularios por día y se llamaba de acuerdo al último formulario que iba llegando, sin prioridades y muchas personas quedaban sin ser contactadas.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se creó un modelo predictivo para generar un ranking de los clientes que llamaban al call center. De esta forma, los clientes que, según el modelo, tienen una mayor probabilidad de comprar son contactados antes que todo el resto.



RESULTADO

El modelo generó un ranking al call center, los clientes que tienen una mayor probabilidad de comprar son contactados antes que todo el resto, eficientando el trabajo y aumentando las ventas. Aumento en la generación de prospectos y ventas finales debido a un pipeline que creó un flujo personalizado.

A photograph of a person's hands holding a smartphone, positioned on the left side of the slide. The image is partially obscured by a dark blue vertical bar that runs down the center of the slide.

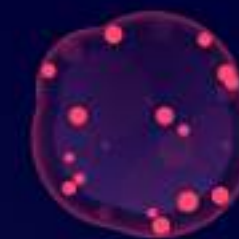
**TECNOLOGÍA, MEDIOS Y
TELECOMUNICACIONES**



PLAN DE ACELERACIÓN DIGITAL KOYAG

Se realizó un Plan de Aceleración Digital para empatizar con los principales dolores del cliente y determinar las oportunidades más latentes que permitieron definir un conjunto de hipótesis a partir de la etapa de ideación.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

- Diseñar un plan estratégico que les permita consolidar su servicio y empaquetarlo.
- Definir la misión, visión y los objetivos de la empresa para planificar el roadmap tecnológico del 2021.
- Diseñar e implementar una cultura enfocada en la “documentación” para facilitar el proceso de ingreso de nuevos colaboradores en la empresa, disminuir curvas de aprendizaje y democratizar el conocimiento.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Mediante el PAD se realizaron una serie de actividades enfocadas en investigar e identificar dolores, riesgos y oportunidades. Además, se expusieron una serie de recomendaciones para enfrentar cada uno de los desafíos o dolores identificados y finalmente, se estableció una hoja de ruta con actividades ordenadas y priorizadas.



RESULTADO

Se generó un informe detallando nuestras recomendaciones sobre los dolores identificados: estructura organizacional, recomendaciones para KPIs, sobre metodología de trabajo, recomendaciones tecnológicas y del proceso de desarrollo.



REDISEÑO DE LA EXPERIENCIA DE COMPRA BAGGAGIST

Errores de diseño y flujos de acción dentro del sitio.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Falencias en el diseño y la arquitectura de información para el proceso de compra dentro del sitio. Esto generaba baja tracción del sitio y conversión final a la venta.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Option mediante un proceso de discovery, realizó el análisis, identificación, priorización y jerarquización de los principales elementos de falla del sitio, esto permitió generar un road map de desarrollo donde se contempla un back log de actividades bien definidas que apuntan a mejorar el performance del sitio en aspectos como tracción, usabilidad, recurrencia y conversión.



RESULTADO

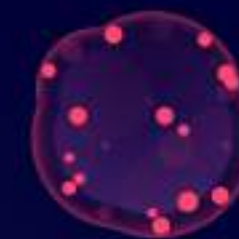
Marketplace renovado con nuevo diseño y estructura de información que se encuentra alineado con la estrategia de crecimiento y posicionamiento de la organización.



PLATAFORMA DE APOYO PEDAGÓGICO ERUDI

Plataforma de apoyo integral al alumno.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Siempre han existido brechas de aprendizaje para los alumnos que tienen capacidades distintas y requieren de profesionales específicos para apoyarlos. Erudi busca diagnosticar a cada alumno y conectarlo con el profesional correcto, creando un nexo entre el tutor, la institución y ellos, para así darles el apoyo necesario y personalizado para su crecimiento emocional e intelectual.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se creó una plataforma interactiva y con distintos perfiles clave, capaz de diagnosticar a través de juegos y tareas y así asignar al profesional más capacitado que pueda instruir y hacer seguimiento del progreso del alumno, apoyándolo en cada etapa de su desarrollo.



RESULTADO

La plataforma es un punto de encuentro para las distintas personas que influyen en el aprendizaje de un alumno, que además es capaz de ir registrando y aprendiendo a través de Machine learning para diagnosticar a medida que se pobla de información, resguardando la seguridad e integridad de las personas que interactúan con el sistema.



CÉLULAS ÁGILES

LOCATION INTELLIGENCE

CLIENTE: NA

Es un proyecto enfocado en tener un mapa de calor del movimiento de las personas a través del día, utilizando las antenas de servicio celular. El objetivo es tener data relevante para distintos fines, como comercios, inmobiliarias, estacionamientos, tráfico vial entre muchos otros.



PLATAFORMA WEB HTML

ENTEL OCEAN

Se desarrolló la Plataforma Web de Entel Ocean, que corresponde a la unidad digital de Entel.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Desarrollar una plataforma web para la nueva Unidad Digital de Entel, que respondiera a los conceptos de marca y que reflejara la experiencia de inmersión en el océano.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

En conjunto al cliente se realizaron workshops en donde buscábamos plasmar en wireframes a baja escala, cuáles eran las expectativas que los integrantes de Ocean tenían y alinearnos en cuanto a los elementos que debíamos crear. Para este proyecto en particular fueron realizadas ilustraciones para poder construir las animaciones necesarias para recrear el fondo del mar.



RESULTADO

Se implementó la plataforma en HTML, con animaciones, responsiva y administrable. Se logro reflejar lo que la unidad digital ofrece, soluciones digitales de alto valor, ágiles, flexibles y seguras.



MARKETPLACE

ENTEL OCEAN

Marketplace de Entel es un sitio que permite, tanto a vendedores como a compradores relacionarse entre sí para efectuar una transacción comercial.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Necesidad del cliente de contar con una plataforma en donde sus clientes empresa pudieran acceder al catálogo de productos Cloud /IoT para contratar directamente y tener una experiencia 100% digital, con la posibilidad de contratar en un click y recibiendo una factura de Entel sin importar el servicio contratado.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Primero se desarrollaron actividades colaborativas con el cliente, con el objetivo de alinear a los participantes y conocer cómo ellos imaginaban estas plataformas, contemplando los requerimientos y utilidades de los distintos departamentos involucrados.



RESULTADO

Se logró desarrollar con éxito el flujo completo de la plataforma, permitiendo a usuarios adquirir los productos/servicios del cliente de la forma deseada.

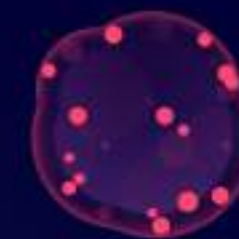


ECOSISTEMA DE LOCATION INTELLIGENCE

KAMAL

Junto a Entel, Option ha desarrollado un ecosistema de Location Intelligence, participando desde la creación del Data Lake hasta la presentación de una interfaz analítica con la data ya procesada.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Extraer valor de la data de movilidad de las redes de datos de Entel.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se genera un Data Lake en GCP para ingestar la data de las fuentes origen pivotadas desde Entel Secure Cloud, con data de Santiago. En GCP se genera la georeferenciación respecto a una cuadrilla de polígonos dados por las comunas de Santiago, donde se definen comuna de residencia y trabajo de cada usuario y se analiza la traza de movilidad de cada uno respecto a puntos de interés previamente definidos.



RESULTADO

El proyecto Kamal Entel Ocean permite demorarse alrededor de una hora en procesar toda la data de un día (near real time). Es capaz de identificar el comportamiento de masas de forma georeferenciada, todo en un framework de BigData Analytics, que permite desarrollar diferentes oportunidades de negocio para distintas verticales.



APP MÓVIL

TVN

Se desarrolló una aplicación de noticias 24 Horas orientada al usuario final, que permite hacer de la lectura de noticias una nueva experiencia.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

En tiempos donde estamos siendo constantemente bombardeados de información y de contenido, surge la necesidad de contar con un medio de comunicación confiable, que sea de fácil acceso y que otorgue información en tiempo real.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se realizó un híbrido entre las aplicaciones de lectura de noticias (Pulse, News 360°) y aquellas aplicaciones propietarias (CNN, AP, BBC). La innovación de esta aplicación radicó en mezclar lo mejor de estos dos mundos, generando una propuesta única en usabilidad. La app se desarrolló para sistemas IOS usando SDK iOS 6.1 y Xcode 4.6.3 y para Android, Android SDK.



RESULTADO

Se logró una app amigable para el usuario final, que resultó ser un complemento perfecto para el canal y el sitio web de 24 horas.

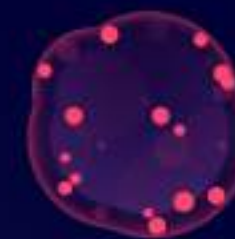


APP COMUNIDAD 24

TVN

Creación de una aplicación simple en usabilidad y atractiva estéticamente, en la que el usuario puede enviar y compartir contenidos de forma instantánea, con no más de dos pasos.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El público ya no buscaba sólo estar informado, sino que le interesaba ser parte del proceso y ser ellos los que cuenten lo que está pasando. Existía la necesidad de una plataforma digital de periodismo ciudadano, donde los testigos pasan a ser quienes relatan los hechos y comparten su punto de vista.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

En una primera instancia se pensó en generar esta aplicación en conjunto con la aplicación de noticias 24 Horas, pero dado el requerimiento y rapidez del contenido, se necesitaba simplificar el proceso y eliminar barreras para el usuario. Así, este puede enviar contenidos de forma rápida y sencilla, lo que también es un beneficio para el servidor debido a que tiene "reporteros ciudadanos" en todas partes y a todas horas. La aplicación fue desarrollada para sistemas IOS utilizando SDK iOS 6.1 y Xcode 4.6.3 o la última versión estable, mientras que para Android se desarrolló utilizando Android SDK (última versión estable).



RESULTADO

Se activó la aplicación que permitía a los usuarios la carga de contenidos, como imágenes, texto, audio y video, que puede ser anónima o autenticada, dando la opción de elegir al usuario.

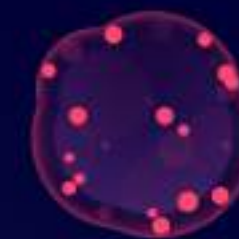


APP SMARTV

TVN

El proyecto consiste en crear una aplicación para Smart TV que permita al usuario disfrutar todo el contenido de TVN con el sistema on-demand y de manera gratuita.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

TVN es una de los canales de televisión más importantes e influyentes en Chile, dado a su prestigio y a la gran variedad de contenido que producen existía la necesidad de tener su contenido disponible en las nuevas plataformas digitales.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Con el objetivo de reunir todo el contenido y así crear una nueva experiencia para el consumidor, la aplicación hace uso de las APIs de LG para entregar el contenido on-demand y HLS de Apple para reproducir los live streams. Finalmente se utilizó HTML5 y estándares asociados para construir la aplicación.



RESULTADO

Se logró una aplicación que se divide en cuatro secciones: Portada, Series, Entretenimiento y Cultura, todos organizados por fecha para facilitar la navegación del usuario, que puede acceder a capítulos anteriores o información adicional sobre cada programa.

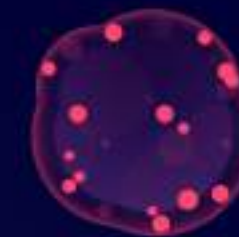


APP SMARTV

FOX

Desarrollo de una aplicación que creara una experiencia única en contenido de Smart TV para todos los usuarios de la marca, junto con los de sus marcas asociadas.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Necesidad de consolidar los diferentes contenidos que produce la compañía para que el usuario tenga acceso on-demand de todos los canales secundarios en una misma aplicación.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Durante el desarrollo del proyecto se presentaron varios desafíos relacionados principalmente con la organización de contenidos para una mejor navegación, y otros debido a las tecnologías que usan para entregar y transmitir sus contenidos. La aplicación se desarrolló con un menú principal, dividido en las secciones Destacados, Clips, Shows y Canales. La primera consiste en un video recomendado, bajo el cual se muestran los últimos videos que van desde clips promocionales hasta los últimos capítulos que se han transmitido de los shows de cada canal. Finalmente, reúne la información y el contenido de cada una de las sub marcas de la compañía.



RESULTADO

Se logró una aplicación exitosa descargable e integrada en televisores LG.

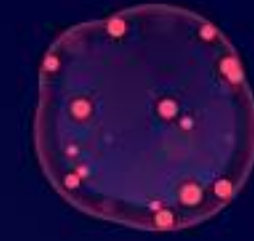


ROCK SCIENCE QUIZ

NVDAY

Rock Science es un juego de mesa que consiste en una trivia acerca del mundo del Rock. Este consiste en un juego de entretenimiento desarrollado en Suecia, que tuvo tal éxito que se tradujo a varios idiomas y empezó a venderse en Escandinavia, Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Traspasar la experiencia de un exitoso juego de mesa de origen sueco a plataformas digitales, tanto en smartphones como tablets.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se desarrolló una aplicación que simula la experiencia del juego original, dividiendo más de 2500 preguntas acerca de cientos de bandas de Rock en distintas categorías, tales como Canciones, Albums, Rockeros, 50/50, etc.



RESULTADO

Se lograron numerosas descargas de la aplicación, que actualmente cuenta con una clasificación de 4.8, siendo 5 el máximo en App Store de Apple.



PLATAFORMA EXHIBITION

LG

Desarrollo de plataforma que permite a vendedores mostrar productos que no se encuentran físicamente en la tienda.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Reducción de espacios físicos en las tiendas. Necesidad de mostrar los productos que no era posible tener de forma física debido a su gran tamaño. Posibilidad de mostrarle de forma atractiva refrigeradores, lavadoras y distintos electrodomésticos a potenciales clientes.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se aplicó Design Thinking para empatizar con los dolores de los usuarios y las oportunidades del cliente para generar una experiencia de compra interactiva y fácil, que considerara la falta de espacio y la necesidad del usuario de imaginar cómo se ve el producto que está comprando.



RESULTADO

Aumento en la satisfacción de la experiencia de compra y de la cantidad de prospectos que se generaban diariamente dentro de las tiendas.

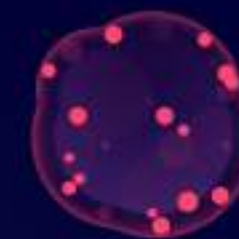


TRACKOMMERCE

LG

Scraper que permitía rastrear los precios y stock de distintos ecommerce online, tanto propios como de la competencia, para tomar decisiones estratégicas con respecto a acciones comerciales y de marketing.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

No tener visibilidad de información actualizada sobre ventas y cambio de precios de la competencia y propios.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se realizó una investigación que permitió identificar la solución para contar con información actualizada mediante un scraper que rastrea los datos de precios y stock propios y de la competencia.



RESULTADO

Aplicación de estrategias basadas en información actualizada de forma constante para la toma de decisiones en acciones comerciales y de marketing.



HERRAMIENTAS EDUCATIVAS

SANOMA

Sanoma es el grupo de medios de origen Finlandés más grande de Europa. Opera en más de 20 países en una amplia variedad de campos relacionados con educación y medios, ofreciendo a millones de personas material educativo, entretenimiento y otras experiencias.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Desarrollo de recursos educativos digitales que sean didácticos, atractivos y a los que sea posible acceder desde distintas plataformas.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Para crear el contenido se realizaron juegos ilustrados, disponibles en distintas plataformas como Android, Kindle, iOS y Web. Los juegos para web fueron creados para Adobe Flash Player con el software Actionscript 3. Los juegos para tablet fueron diseñados en Adobe InDesign y exportados con el sistema ePUB3.



RESULTADO

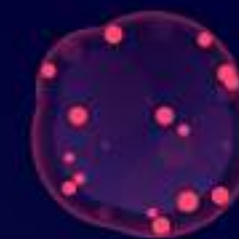
Más de 1000 juegos educativos para niños de entre 5 y 12 disponibles en las aulas de cientos de establecimientos educacionales de Europa y otros contenidos editorial de tipo educacional.



PLATAFORMA DE MARKETING LEADSIUS

Plataforma de marketing automatizado que permite al usuario gestionar campañas de email, páginas de aterrizaje, formularios en línea personalizados, flujos de trabajo automatizados, seguimiento de actividades, y una serie de reportes que ayudan a la toma de decisiones.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Necesidad de una plataforma de marketing que permita al usuario gestionar campañas de email, páginas de aterrizaje, formularios en línea personalizados, flujos de trabajo automatizados, seguimiento de actividades, y una serie de reportes que ayudan a la toma de decisiones.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

En un principio Leadsius fue creada como un software desarrollado en lenguaje .net que lo único que permitía era establecer comunicación con los clientes. Debido a las condiciones del mercado, este sistema se volvió muy costoso mantener y, como el objetivo era hacer crecer el proyecto, se decidió utilizar Symfony con PHP.



RESULTADO

Leadsius logró más de 1000 clientes a nivel mundial, principalmente en Suecia y en empresas chilenas.



OPTION

SECTOR PÚBLICO

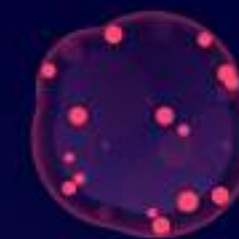


PLATAFORMA WEB

INSTITUTO DE SEGURIDAD LABORAL

Reestructuración del sitio en función de sus tres principales usuarios: Trabajador dependiente, empleador y trabajador independiente.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Información no disponible de forma óptima, ya que para acceder a esta el usuario debía hacer muchos clicks para llegar a ella.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se reestructuró la arquitectura de la información, centrándose en segmentar los tres usuarios principales del sitio web: trabajador dependiente, empleador y trabajador independiente. Además de esto se incorporaron campañas iterantes, que permiten al Departamento de Comunicaciones poder administrarlas a fin de dar a conocer de forma más efectiva ciertas comunicaciones.



RESULTADO

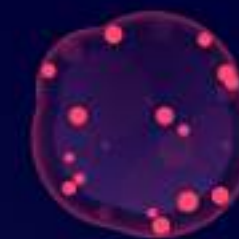
Se redujo el número de clicks para poder acceder a los trámites y servicios asociados al Instituto de Seguridad Laboral. Se redujo el número de páginas y actualmente, el banner de campañas iterantes se posiciona dentro del segundo lugar de las páginas más visitadas cuándo cierta campaña se activa.



PLAN DE ACELERACIÓN DIGITAL SERVICIO DE EVALUACIÓN AMBIENTAL

Se elaboró un Plan de Aceleración Digital para evidenciar todos los dolores y oportunidades que existían dentro de la organización y se plantearon posibles soluciones para reducir el tiempo dedicado en las tareas diarias.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El sitio no comunicaba de forma eficiente respecto a qué es lo que el Servicio de Evaluación Ambiental efectuaba, ni tampoco cuál era la diferencia entre el portal público y el privado. Poseía distintas líneas gráficas, iconografía y un diseño no consistente en todo el sitio.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Para este proyecto, lo que se realizó primero fueron mesas de trabajo colaborativo con los stakeholders para definir los lineamientos del proyecto, ver cómo definirían el éxito del proyecto y definir cuáles eran los pasos para abordarlos. Se realizaron 3 workshop con actores internos a fin de mapear los procesos generales de cada departamento y tener un entendimiento de cómo ellos organizaban el total de contenidos del sitio. Con esta información levantada se comenzaron a estructurar la arquitectura de la información y los prototipos, los cuales fueron testeados tanto con usuarios internos como externos. Luego de iterar se llegó a un layout bajo los nuevos lineamientos del proyecto y una estructura ya probada.



RESULTADO

Se logró dar una bajada consistente y bajo los lineamientos necesarios en cuanto qué era a lo que se dedicaba el Servicio de Evaluación Ambiental, además de probar la nueva reestructuración del sitio, a lo cual las personas testeadas respondieron de forma optimista.

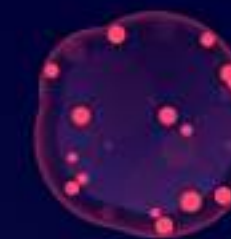


PLATAFORMA WEB

MINISTERIO DE BIENES NACIONALES

Desarrollo de plataforma que permite el pago online del uso de inmuebles fiscales.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El Ministerio de Bienes Nacionales necesitaba contar con una plataforma que le permitiera al ciudadano pagar, en línea y de forma centralizada, algunas de las cuotas generadas por el uso de un inmueble fiscal administrado. Dicho pago debía efectuarse en base a la conexión con un servicio especial de la Tesorería General de la República.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

El cliente tenía un requerimiento muy específico y claro de lo que se necesitaba desarrollar, por lo que se dispuso de una célula de Experiencia de Usuario, que diseñara la solución y una célula de Desarrolladores Front y Back que desarrollaron la plataforma para permitir el pago online en conexión con el servicio de la Tesorería General de la República.



RESULTADO

Se logró un acceso público amigable y de fácil uso para el ciudadano en conexión entre los sistemas internos del ministerio y los servicios de la TGR. También se creó un repositorio documental que almacena automáticamente todos los comprobantes generados en base a los pagos realizados por el ciudadano.



OPTION



SERVICIOS FINANCIEROS



CÉLULAS ÁGILES

● **VENTA CRUZADA IA**

CLIENTE: NA

Para la división de seguros de uno de nuestros clientes, se está creando el Datalake e integrando con la información del resto de la compañía, con el fin de crear un modelo que identifique patrones de recomendación para distintos tipos de seguros.

CÉLULAS ÁGILES

● **CONCILIACIÓN E-WALLET**

CLIENTE: NA

Uno de los proyectos más ambiciosos, debido a que genera la mayor concentración de datos estructurados y transaccionales a nivel de holding, lo que permitirá generar modelos más certeros, como "Next best offer" y comprensión de los gustos de los clientes.



CÉLULAS ÁGILES

RECOMENDACIÓN Y RIESGO CREDITICIO

CLIENTE: NA

Creamos modelos personalizados de ML para identificar el riesgo de no pago de créditos a personas naturales y medianas empresas, con el fin de poder otorgar más créditos y “deuda sana” en el mercado. Se han otorgado un 20% más de créditos personalizados por comportamiento financiero del usuario.

CÉLULAS ÁGILES

DATA LAKE CORPORATIVO

CLIENTE: NA

Apoyamos en la democratización de los datos, sin sesgos y abarcando el customer journey completo. Migramos Data de sistemas legados y los automatizamos para no depender de cargas batch o faltas de información por olvidos o cambios de funciones o reestructuraciones.

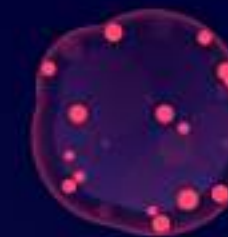


GWALLET

GBITS

Creación de una innovadora plataforma digital para el comercio, descargable para dispositivos móviles.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

El constante envío de datos personales y bancarios cada vez que se necesita adquirir un producto o servicio, generando información disgregada y un gasto de tiempo innecesario.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

En base a los otros elementos del Ecosistema, se definió un lenguaje sencillo y un flujo resumido para hacer una app que se conectara de forma correcta y fluida con las demás soluciones de GBits. Mediante un trabajo colaborativo se fue refinando el requerimiento del cliente, lo que permitió llegar a una solución mucho más funcional, debido a la constante comunicación con el Product Owner.



RESULTADO

Con GWallet se puede acceder a la información de tarjetas, direcciones registradas, vale de alimentación, vale de transporte, además de dinero en diferentes monedas. La wallet contempla también una moneda propia, el GBits, que permitirá tener descuentos exclusivos en los mejores puntos de ventas.



OPTION

SALUD



PLATAFORMA WEB

MEDS

Desarrollo de plataforma web y portal de pacientes en proceso de crecimiento y expansión de Clínica Meds.

ÁREAS INVOLUCRADAS



UX



DEV



DOLOR/ REQUERIMIENTO

Se contaba con un portal web desactualizado, de difícil mantención y con poca flexibilidad. Por otro lado, el portal de pacientes, con un diagnóstico muy similar al del sitio web, no permitía la visualización de los exámenes de laboratorio e imágenes de rayos en un mismo lugar.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Se realizó un análisis enfocado en mejorar la experiencia del usuario re diseñando por completo el portal a una imagen mucho más fresca y con un CMS más flexible. Se migraron todos los contenidos y se estableció una nueva estrategia de SEO. Respecto al portal de pacientes, se desarrolló un nuevo portal, integrado con los sistemas informáticos de la clínica. En este portal el paciente solo necesita un acceso, y una vez dentro del portal hoy puede visualizar todos sus exámenes además de su agenda de citas médicas.



RESULTADO

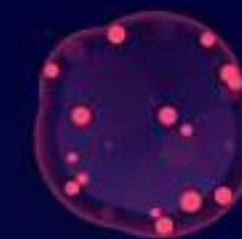
Se logró aumentar el tiempo de permanencia en el sitio y la calidad de las visitas. Además de contar con una base actualizada de pacientes, los que actualmente en su mayoría ingresan al portal de pacientes para ver sus exámenes en lugar de tener que ir a la clínica a retirarlos, mejorando la experiencia y valoración respecto al servicio.



SISTEMA DE OPTIMIZACIÓN DE AGENDA MÉDICA MED360

Optimizador que se conecta a la agenda de los centros médicos, entregando una solución que contempla una interfaz de agendamiento de citas médicas, aplicación móvil y web para médicos y pacientes, además de un panel de administración de horas.

ÁREAS
INVOLUCRADAS



UX



DEV



A.A



DOLOR/ REQUERIMIENTO

No Show (no presentación) en los procesos de agendamiento a las citas médicas, pérdidas por concepto de ingreso por consultas valoradas en US\$460MM anuales en Chile.



¿DE QUÉ FORMA ABORDAMOS ESTE PROYECTO?

Mediante una capa de agenda conectada mediante la API de MED 360 a la agenda de las clínicas, permitiendo optimizar los procesos de agendamiento para entregar mejores estándares de usabilidad en el agendamiento, omnicanalidad para el contacto con los pacientes y paneles de administración para el médico con una mejor gestión de consultas. Además se testeó un modelo predictivo aplicando algoritmos de Machine Learning para asignar un sobrecupo en forma dinámica en base a la información histórica de los procesos de confirmación de los pacientes.



RESULTADO

Con la Clínica Universitaria de Concepción se redujo la tasa de no show de un 21,9% a un 16,8%. Con la Clínica Bío Bío se mejoraron las tasas de confirmación de los pacientes de un 82,2% a un 86,6%. Con el testeó del modelo predictivo de no show, llegando a niveles de precisión de un 90%, se logró demostrar que es posible disminuir teóricamente las tasas de no show en un 50%.

+200
Proyectos



Telco • Retail • Salud • Minería • Consumo Masivo • Transporte • Comunicaciones • ONG • Educación • Gobierno

CERTIFICACIONES





WWW.OPTION.CL