

Insights (Uso de la plataforma)

Consulte indicadores de uso de AppDoctors en su clínica para entender cómo se aprovecha la plataforma.

- [Introducción a Insights](#)
- [Cómo revisar el uso de la plataforma](#)
- [Cómo interpretar las Métricas de Eficiencia](#)
- [Cómo completar el perfil y seguir las tareas pendientes](#)
- [Cómo revisar la Conversión del mes y aprender más](#)

Introducción a Insights

Insights es el panel de AppDoctors que le muestra, de un vistazo, **cuánto está aprovechando su clínica la plataforma**. En lugar de adivinar si está usando todas las funciones que paga, Insights le presenta indicadores claros: qué porcentaje de las funciones utiliza, en qué módulos puede mejorar, cuánto tiempo y dinero le está ahorrando AppDoctors, y qué tan completo está el perfil de su clínica.

El objetivo de esta pantalla es muy sencillo: ayudarle a **sacarle el máximo provecho a AppDoctors**. Cuando una clínica usa más funciones, trabaja con menos papel, comete menos errores y atiende mejor a sus pacientes. Insights le señala, paso a paso, dónde están las oportunidades para lograrlo.

¿Para qué sirve?

Con Insights usted puede:

- Ver el **porcentaje de uso general** de AppDoctors en su clínica.
- Revisar el **uso módulo por módulo** (por ejemplo, citas, facturación, historia clínica) y detectar cuáles aprovecha poco.
- Conocer las **Métricas de Eficiencia**: una estimación del tiempo y el dinero que ha ahorrado al trabajar de forma digital en lugar de en papel.
- Atender una lista de **Tareas pendientes** con sugerencias concretas para aprovechar más la plataforma.
- Comprobar qué tan **completo está el perfil** de su clínica y de su doctor.
- Consultar la **Conversión del mes** (cuántos prospectos se convirtieron en pacientes).
- Acceder a la **Videoteca** de tutoriales para aprender a usar cada módulo.

¿Quién lo usa?

Insights está pensado para el **personal de la clínica**: administradores, recepción, coordinadores y dirección. No necesita conocimientos técnicos. Toda la información se muestra en lenguaje claro, con barras, gráficos y tablas fáciles de leer.



Importante: Insights es una pantalla de **solo lectura**. Le muestra información y le sugiere acciones, pero usted no edita ni borra nada dentro de ella. Cuando una sugerencia le invita a hacer algo, le ofrece un enlace que lo lleva directamente al módulo correspondiente para que lo haga allí.


¿Dónde se encuentra?

Insights es una pantalla dentro de la plataforma web de AppDoctors. Para abrirla, ingrese a AppDoctors con su usuario y navegue a la sección **Insights** de la plataforma.

“ **Consejo:** Si no encuentra el acceso a Insights en su menú, consúltelo con el administrador de su clínica o con el equipo de soporte de AppDoctors. La disponibilidad de la pantalla puede variar según la configuración de su clínica.

Al abrir Insights verá, en la parte superior, dos pestañas:

Pestaña	Para qué sirve
«AppDoctors Insights»	Es la pestaña principal. Muestra todos los indicadores de uso de su clínica (uso general, uso por módulo, eficiencia, perfil, conversión y tareas pendientes).
«Aprendizaje»	Contiene recursos para aprender, como la Videoteca de tutoriales.

“  *Captura sugerida: vista completa de Insights mostrando las dos pestañas («AppDoctors Insights» seleccionada y «Aprendizaje») y el conjunto de tarjetas del panel.*

En las siguientes páginas le explicamos, tarea por tarea, cómo leer cada parte del panel.

Cómo revisar el uso de la plataforma

La primera pregunta que responde Insights es: **¿cuánto está aprovechando mi clínica AppDoctors?** Esta página le explica las tres tarjetas que muestran el uso: el porcentaje general, el detalle por módulo y el resumen.

Recuerde que estas tarjetas se encuentran en la pestaña «**AppDoctors Insights**» (la primera pestaña, que aparece seleccionada al abrir Insights).

Paso 1: Mire el porcentaje general de uso

Busque la tarjeta «**% de Uso AppDoctors**». Muestra una gráfica circular (tipo dona) con un número grande en el centro, por ejemplo «**65%**», acompañado de la palabra «**aprovechado**».

Ese número indica qué proporción de las funciones disponibles de AppDoctors está utilizando su clínica:

Color en la gráfica	Significado
Porción verde (Aprovechado)	Funciones que su clínica sí está usando.
Porción amarilla (Pendiente)	Funciones que su clínica todavía no está usando.

“ **Consejo:** Mientras más grande sea la porción verde, mejor está aprovechando lo que ya paga. Si ve mucho amarillo, hay funciones esperando a que las descubra; las tarjetas de «**Tareas pendientes**» y «**Uso por módulo**» le dirán cuáles.


“  *Captura sugerida: tarjeta «% de Uso AppDoctors» con la gráfica de dona y el porcentaje «aprovechado» en el centro.*

Paso 2: Lea el resumen de uso

Junto a la gráfica encontrará la tarjeta «**Resumen de uso**». Repite el porcentaje en palabras y le da el detalle en números, por ejemplo:

“ Has aprovechado **18** de **28** funciones de AppDoctors. Tienes **10** funciones por explorar.

Esta frase traduce el porcentaje a algo muy concreto: cuántas funciones usa hoy, cuántas existen en total y cuántas le faltan por probar. Es la forma más rápida de entender, en una sola línea, dónde está parada su clínica.

“  *Captura sugerida: tarjeta «Resumen de uso» con el porcentaje y la frase de funciones aprovechadas y por explorar.*

Paso 3: Revise el uso por módulo

La tarjeta «**Uso por módulo**» baja al detalle. Muestra una lista de los módulos de AppDoctors (por ejemplo, citas, facturación, historia clínica), y para cada uno presenta:

1. El **nombre del módulo**.
2. Entre paréntesis, **cuántos indicadores usa de los disponibles**, en el formato `usados/total` (por ejemplo, `3/5`).
3. Una **barra de progreso** que representa visualmente ese mismo dato.

Así puede identificar de un vistazo qué módulos aprovecha por completo (barra llena) y cuáles tiene casi sin usar (barra corta o vacía).

“ **Consejo:** Concéntrese primero en los módulos con la barra más corta. Suelen ser los que más oportunidades de mejora ofrecen, y donde una pequeña acción aumenta más su porcentaje general.

☐ *Captura sugerida: tarjeta «Uso por módulo» con varias barras de progreso y el conteo «usados/total» junto a cada módulo.*

Si los datos no cargan

Si en lugar de los indicadores aparece el mensaje **«No se pudieron cargar los datos. Intenta de nuevo.»**, significa que Insights no pudo obtener la información en ese momento.

1. Espere unos segundos.
2. Recargue la página o vuelva a entrar a Insights.
3. Si el problema continúa, contacte al soporte de AppDoctors.

“ **Importante:** Mientras Insights está cargando, verá un indicador giratorio en cada tarjeta. Es normal: espere a que termine antes de concluir que no hay datos.

Cómo interpretar las Métricas de Eficiencia

Una de las preguntas más importantes para cualquier clínica es: **¿qué me está dando AppDoctors a cambio?** La tarjeta «**Métricas de Eficiencia**» responde a eso con una estimación del **tiempo y el dinero que su clínica ha ahorrado** al trabajar de forma digital en lugar de en papel.


Esta tarjeta se encuentra en la pestaña «**AppDoctors Insights**».

Paso 1: Lea la tabla de eficiencia

La tarjeta muestra una tabla con una fila por categoría de actividad. Las columnas son:

Columna	Qué le dice
« Categoría »	El tipo de documento o actividad que se midió (por ejemplo, recetas, historias clínicas, facturas, según lo que use su clínica).
« Tiempo »	Los minutos de trabajo manual que se ahorró en esa categoría, mostrados como «... Minutos ».
« Cantidad »	Cuántos documentos o registros de esa categoría se generaron de forma digital.
« Ahorro »	El valor en dinero de ese tiempo ahorrado, expresado en la moneda de su clínica.

La idea es sencilla: cada vez que su clínica hace algo digitalmente (en vez de a mano o en papel), se ahorra unos minutos. Insights suma esos minutos y los traduce a dinero.

“  Captura sugerida: tarjeta «Métricas de Eficiencia» con la tabla completa y sus columnas «Categoría», «Tiempo», «Cantidad» y «Ahorro».

Paso 2: Entienda cómo se calcula el ahorro

Debajo de la tabla hay una sección titulada «¿Cómo se estima el ahorro?». Es muy importante leerla, porque le explica de dónde salen los números y por qué son **estimaciones**, no cifras exactas de su contabilidad.

Esa nota le indica dos cosas:

1. **Minutos ahorrados por documento.** Para cada categoría se asume un ahorro aproximado de tiempo frente a hacerlo en papel (por ejemplo, "Recetas ~3 min · Historias ~8 min"). Es el tiempo que normalmente tomaría hacer ese documento a mano.
2. **Valor del tiempo.** Ese tiempo se valora a una tarifa por hora de trabajo manual (y su equivalente por minuto). La nota muestra ambas cifras, por ejemplo: "Tiempo valorado a \$10.00/hora de trabajo manual (\$0.1667/min)."

Con estos dos datos —minutos por documento y valor del minuto— Insights calcula el ahorro de dinero que ve en la columna «**Ahorro**».

“ **Importante:** Las Métricas de Eficiencia son una **estimación** pensada para darle una idea del valor que aporta AppDoctors. No reemplazan los reportes financieros de su clínica. Las tarifas y los minutos asumidos son valores de referencia comunes, no medidas tomadas dentro de su consultorio.

“ *Captura sugerida: sección «¿Cómo se estima el ahorro?» con la explicación de los minutos por documento y la tarifa por hora.*

Cómo aprovechar esta tarjeta

- Úsela para **justificar la inversión** en AppDoctors ante la dirección o los socios de la clínica: muestra, en horas y en dinero, lo que se está ahorrando.
- Compárela con su **uso por módulo**: si un módulo que ahorra mucho tiempo todavía se usa poco, ahí tiene una oportunidad clara de ganar más eficiencia.
- Revísela periódicamente. A medida que su clínica digitaliza más procesos, el tiempo y el ahorro estimados deberían crecer.

Consejo: Si la tabla aparece vacía o con valores en cero, suele deberse a que aún no se ha generado actividad digital suficiente en esas categorías. Use más los módulos correspondientes y vuelva a revisar más adelante.

Cómo completar el perfil y seguir las tareas pendientes

Insights no solo le muestra cómo está su clínica: también le **dice qué hacer para mejorar**. Dos tarjetas trabajan juntas para esto: «**Tareas pendientes**» (sugerencias para aprovechar más funciones) y «**Perfil de clínica y doctor**» (qué datos le faltan por completar). Ambas incluyen enlaces que lo llevan directamente al lugar donde puede actuar.

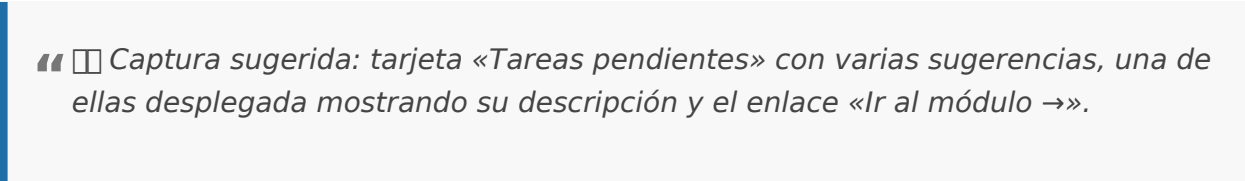
Las dos tarjetas están en la pestaña «**AppDoctors Insights**».

Cómo usar la tarjeta «Tareas pendientes»

La tarjeta «**Tareas pendientes**» le muestra una lista de **sugerencias**: funciones de AppDoctors que su clínica aún no aprovecha y que le conviene activar.

Cada sugerencia aparece como un panel que se puede desplegar:

1. Verá el **título de la sugerencia** y, a su derecha, una etiqueta amarilla con el **módulo** al que pertenece.
2. Haga clic sobre la sugerencia para **desplegarla** y leer su descripción completa, que explica de qué se trata y por qué le conviene.
3. Si la sugerencia incluye el enlace «**Ir al módulo →**», haga clic para ir directamente a la pantalla donde puede activarla o usarla.

“  Captura sugerida: tarjeta «Tareas pendientes» con varias sugerencias, una de ellas desplegada mostrando su descripción y el enlace «Ir al módulo →».

Cuando ya no hay tareas pendientes

Si su clínica ya aprovecha todas las funciones, la tarjeta mostrará un mensaje de felicitación:

¡Felicidades! Tu clínica ya está aprovechando todas las funciones de AppDoctors.

“ **Consejo:** Atienda primero las sugerencias que le resulten más fáciles o más útiles para el día a día. Cada tarea que complete reduce su lista de pendientes y sube su porcentaje general de uso.


Cómo usar la tarjeta «Perfil de clínica y doctor»

La tarjeta «**Perfil de clínica y doctor**» mide qué tan **completos están los datos** de su clínica y de su doctor. Un perfil completo mejora la presentación ante sus pacientes y hace que otras funciones de AppDoctors trabajen mejor.

La tarjeta divide la información en **secciones** (por ejemplo, «**Clínica**» y la del doctor). Para cada sección verá:

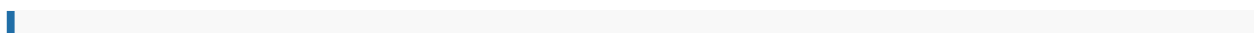
1. El **nombre de la sección** y su **porcentaje de avance** (por ejemplo, "Clínica — 80%").
2. Una **barra de progreso** que muestra ese avance.
3. Si faltan datos, una **lista de los campos pendientes** por llenar.
4. Un enlace «**Completar →**» que lo lleva a la pantalla donde puede llenar esos datos.

Si la sección es...	El enlace «Completar →» lo lleva a...
«Clínica»	La pantalla de configuración de la clínica , donde edita los datos del establecimiento.
La sección del doctor	La pantalla de configuración del perfil del doctor .

“  *Captura sugerida: tarjeta «Perfil de clínica y doctor» mostrando una sección con su barra de progreso, la lista de campos faltantes y el enlace «Completar →».*

Cuando el perfil está completo

Cuando todo está lleno, la tarjeta muestra:



100% completado — Tu perfil de clínica y doctor está completo.

“ **Importante:** Los datos del perfil **no se editan dentro de Insights**. Insights solo le indica qué falta; el llenado real se hace en la pantalla de configuración correspondiente, a la que llega con el enlace «**Completar** →».

La lógica de estas dos tarjetas

Tanto las tareas pendientes como el perfil siguen el mismo principio pedagógico: **Insights le muestra el problema y le da el atajo a la solución**. No tiene que buscar por toda la plataforma dónde activar una función o dónde llenar un dato; el enlace lo lleva exactamente al lugar correcto. Por eso conviene revisar estas tarjetas con regularidad: son su lista de mejoras lista para usar.

Cómo revisar la Conversión del mes y aprender más

Esta última página cubre dos cosas: la tarjeta «**Conversión del mes**», que mide cómo va su clínica en convertir prospectos en pacientes, y la pestaña «**Aprendizaje**», donde encontrará tutoriales para sacarle más provecho a AppDoctors.

Cómo leer la tarjeta «Conversión del mes»

La tarjeta «**Conversión del mes**» (en la pestaña «**AppDoctors Insights**») resume la actividad comercial del mes en curso, tomada del CRM de su clínica. En la parte superior verá un número grande con la cantidad de conversiones del mes y, debajo, el texto «**Conversiones a paciente en ...**» con el mes correspondiente.

A continuación aparece una tabla con estos indicadores:

Indicador	Qué significa
« Prospectos nuevos »	Cuántos prospectos (contactos interesados) llegaron este mes.
« Convertidos a paciente »	Cuántos de esos contactos se convirtieron en pacientes.
« Tasa de conversión »	El porcentaje de prospectos que se convirtieron en pacientes.
« Interacciones »	Cuántas interacciones (seguimientos, contactos) se registraron en el mes.
« Oportunidades abiertas »	Cuántas oportunidades siguen abiertas, es decir, pendientes de cerrar.

Al final de la tarjeta encontrará el enlace «**Ir al CRM →**», que lo lleva al módulo de CRM para trabajar con esos prospectos y oportunidades en detalle.



Consejo: Una **tasa de conversión** baja con muchos **prospectos nuevos** suele indicar que hay oportunidades sin atender. Use el enlace «**Ir al CRM →**» para darles seguimiento antes de que se enfríen.

“ □ *Captura sugerida: tarjeta «Conversión del mes» con el número de conversiones, la tabla de indicadores y el enlace «Ir al CRM →».*

La tarjeta «SaluPortal»

En el panel también verá una tarjeta llamada «**SaluPortal**» con la leyenda «**Próximamente**». Es un espacio reservado para una función que aún no está disponible. No requiere ninguna acción de su parte por ahora.

Cómo usar la pestaña «Aprendizaje»

En la parte superior de Insights, junto a «**AppDoctors Insights**», está la pestaña «**Aprendizaje**». Haga clic en ella para acceder a los recursos de capacitación.

Allí encontrará dos tarjetas:

Tarjeta	Estado	Para qué sirve
« Videoteca »	Disponible	Tutoriales en video para sacar el máximo provecho de cada módulo de AppDoctors. Haga clic en « Ver videos → » para abrirla.
« Centro de Ayuda »	« Próximamente »	Pronto reunirá artículos, guías paso a paso y soporte en un solo lugar. Aún no está disponible.

Pasos para ver los tutoriales:

1. Haga clic en la pestaña «**Aprendizaje**».
2. En la tarjeta «**Videoteca**», haga clic en «**Ver videos →**».
3. Se abrirá la videoteca de tutoriales de AppDoctors.

☐ *Captura sugerida: pestaña «Aprendizaje» con las tarjetas «Videoteca» (con el botón «Ver videos →») y «Centro de Ayuda» marcada como «Próximamente».*

“ **Consejo:** Si una sugerencia de «**Tareas pendientes**» menciona un módulo que no conoce bien, busque su tutorial en la «**Videoteca**» antes de empezar. Aprenderá a usarlo correctamente desde el primer intento.

En resumen

Insights es su tablero de control para aprovechar AppDoctors: le dice **cuánto usa** la plataforma, **cuánto ahorra**, **qué le falta** por completar, **cómo va su conversión** de pacientes y **dónde aprender** más. Revíselo con regularidad y, cada vez, complete una o dos de las acciones que le sugiere. Con el tiempo verá subir su porcentaje de uso y crecer el valor que su clínica obtiene de la plataforma.