

Título de la investigación:

Incremento de las afecciones dermatológicas asociadas a la falta de educación del paciente

Nombres de los investigadores y co investigadores:

Susana Chiquito García. Dermatóloga y docente. Facultad de Medicina.
Universidad CES.

Lorena Valencia Ortiz. Docente División Investigación e Innovación. . Facultad de Medicina. Universidad CES.

Área académica y/o nombre de la convocatoria:

Investigación e innovación

Grupo(s) y línea(s) de investigación:

Investigación e innovación

Medellín 6 de septiembre de 2023

Tabla de Contenido

Página

1. Frase que lo identifique a usted
2. ¿Puede hacer manifiestos algunos acontecimientos en su historia vital que fundamenten el interés por el tema en su trabajo de grado? 500 palabras
3. ¿Puede expresar como la tecnología de la información y comunicación ha transformado su vida desde lo personal y profesional? 200 palabras
4. Experiencias o procesos o momentos críticos, con que actores y el contexto
5. Pregunta que resolvió con su proyecto
6. Descripción de la solución
7. Características técnicas
8. Propuesta de valor
9. Análisis de involucrados
10. Matriz CREA
11. Resultados de validación: aspectos positivos, aspectos negativos, aspectos a mejorar
12. Technology Road Map
13. Modelo de negocio
14. Aprendizajes
15. Aporte del producto a la salud pública
16. Aporte del producto a los ODS
17. Bibliografía
18. Anexos: pantallazos, algoritmos, etc

1. Frase que me identifica:

“Ser y saber más para servir mejor”

2. ¿Puede hacer manifiestos algunos acontecimientos en su historia vital que fundamenten el interés por el tema en su trabajo de grado?

Desde mi infancia y entrando en la pubertad fui muy enferma de mi piel, primero porque nació siendo una niña atópica (predisposición genética para enfermedades alérgicas), tuve asma, aún tengo rinitis y dermatitis atópica. Me parecía terrible que mi piel me picara y se viera fea, por este motivo mucho tiempo me cubrí y se me afectó la calidad de vida. Más adelante a los 14 años inicié con acné, el cual fue bastante fuerte y afectó mi autoestima y la forma de relacionarme. Afortunadamente, ya más grande tuve la oportunidad de recibir tratamiento y superarlo. Por esta y otras razones fue que decidí estudiar medicina. Cuando ingresé a la carrera quería ser pediatra, luego me di cuenta que me daba muy duro ver sufrir a los niños, pensaba que no me gustaba la dermatología por mis condiciones en la piel, sin embargo, cuando tuve la oportunidad de acercarme a la especialidad fue de las mejores cosas que me pasaron en la vida. Pude integrar la clínica, lo quirúrgico, la semiología, lo visual, el arte y el poder ayudar a pacientes que como yo habían pasado malos momentos por enfermedades en la piel. Adicionalmente, encontré que lo segundo que más me gustaba hacer, era enseñar tanto a colegas como a pacientes el cuidado de la piel. Es por esta razón, que llegué a la maestría y el trabajo de grado tiene un gran fondo para mí.

3. ¿Puede expresar como la tecnología de la información y comunicación ha transformado su vida desde lo personal y profesional?

Ingresé a la maestría queriendo enseñarle a los médicos a conocer mejor la dermatología y con un enfoque a la educación con las aulas virtuales. Sin embargo, iniciando la maestría me di cuenta que las TIC eran un mundo mucho más grande y que el abanico de posibilidades era mucho mayor.

La tecnología de la información y la comunicación ha transformado mi vida profesional porque me ha ayudado a abrir la mente y a mejorar mi desempeño como docente. Fue así que la creación de aulas virtuales durante la pandemia me llevó a querer seguir aprendiendo, tener la tecnología y la virtualidad como herramienta de enseñanza y de aprendizaje. Y ahora que conozco más ampliamente el panorama de las TIC, las aplicaciones en mi vida profesional y en dermatología son infinitas.

4. Experiencias o procesos o momentos críticos, con que actores y el contexto

Como expresé anteriormente, ingresé a la maestría queriendo desarrollar estrategias educativas para médicos en dermatología. Sin embargo, posteriormente me di cuenta que el cluster de los médicos era pequeño y que me debía dedicar a uno más grande, como los pacientes. Fue así como decidí que mi proyecto de investigación sería para educación a pacientes. Más tarde pensando en los dispositivos o la inteligencia artificial me di cuenta que desde dónde me encuentro es difícil, y que muchas de las aplicaciones en dermatología ya están siendo desarrolladas en otras partes del mundo. Entonces pensé, qué pudiera hacer para ayudar a los pacientes, en qué veía falencias, qué me daba rabia que hicieran. Me di cuenta que muchas veces los pacientes hacían más caso a los influenciadores que a los médicos, y que esto generaba un aumento en la enfermedad dermatológica por falta de educación. Fue así como me embarqué en el cuento de educar a los pacientes. Posteriormente, al ser un grupo amplio me debía concentrar en un grupo poblacional más específico y por eso escogí los niños, para enseñarles desde etapas tempranas el cuidado de la piel de parte de una profesional y para prevenir daños futuros. Los niños aprenden por imitación y por diversión, y qué mejor forma que con un videojuego. Por último, en la materia de modelo de negocio nos dimos cuenta que no podía dejar de lado a los que se encargan de los niños, en dónde tuve que pensar en cómo enseñarles a ellos también, y por eso adicional al videojuego desarrollaré una plataforma que le enseñe a los padres, educadores y cuidadores el manejo de la piel.

5. Pregunta que resolvió con su proyecto

Incremento de las afecciones dermatológicas asociadas a la falta de educación del paciente.

La educación a pacientes en dermatología disponible en los medios en línea formales es poco precisa en cuanto a legibilidad se refiere. En especial poco accesible y entendible para pacientes de habla hispana, carecen de lenguaje escrito entendible para la mayoría, son escasos en imágenes clínicas, ilustraciones o ayudas audiovisuales y demasiado largos para que el paciente se concentre y se conecte con el contenido. Lo contrario ocurre en las redes sociales que, al ser un contenido más accesible y posiblemente divertido, los pacientes encuentran una fuente infinita de información, sin embargo, poco formal en cuanto al nivel educativo, y potencialmente peligrosa, al no contar con el nivel técnico adecuado.

Con este producto se intentará llenar vacíos en las propuestas de educación para pacientes en dermatología que sean aptos según su nivel de lectura, por lo tanto, entendibles y accesibles para todos. Y lo más importante es que puedan encontrar con un método confiable para evitar mal entendidos, sugerencias ignorantes y

atrevidas como lo encuentran en su principal método de consulta, las redes sociales. Estará enfocado en la población de habla hispana latinoamericana con énfasis en la colombiana y conociendo las limitaciones de alfabetización general, incluyendo material audiovisual, corto y legible para capturar la atención de usuario en búsqueda de información.

Esto ayudará a mejorar la comprensión de la enfermedad dermatológica por parte de los pacientes, mejorando adherencia a tratamientos y posibles costos en el sistema de salud. Logrará un impacto al tener un acceso sencillo a la información y en poder responder inquietudes al consumidor en salud.

6. Descripción de la solución

- El proyecto POROS es una solución de educación para la comunidad en especial para pacientes y cuidadores para que aprendan a cuidar y a conocer su piel y las diferentes enfermedades mientras se divierten. Esto con el ánimo de mejorar la educación en la población general y así evitar un incremento en la afección dermatológica.
 - Plataforma: se desarrollará una página web con contenido educativo principalmente visual para que los pacientes, educadores y cuidadores tengan acceso a conocer la piel, su cuidado y las enfermedades más prevalentes.
 - Videojuego: se desarrollará videojuego como parte de la estrategia de gamificación de la plataforma educativa, en el cual se realizará alusión al cuidado de la piel para los niños.
 - Red social: acompañará la difusión de contenido y la estrategia de mercadeo para el acceso a la plataforma como al videojuego.

7. Características técnicas

- **Plataforma:**
 - Se realizará en Wix, la cual es una plataforma online que ofrece una serie de herramientas para la creación de sitios web profesionales.
 - Se subirá contenido en especial de tipo visual y tendrá enlaces al videojuego y a los diferentes videos.
- **Videojuego:**
 - Inicialmente se realizará un video del demo del videojuego en la plataforma Figma la cual está enlazada con videos a YouTube, para lograr obtener patrocinio para el desarrollo del mismo.
<https://www.figma.com/proto/stWFtkxH0vRb6LHZFChxZ0/Poros-Adventures?type=design&node-id=125-12&scaling=scale-down&page-id=0%3A1>

- Es enfocado en niños de 6 a 13 años para que se haga alusión al cuidado de la piel y aprendan mientras se divierten.
- En el demo se incluirá el tema, los diferentes mundos que corresponden al cuidado de la piel como la limpieza, la hidratación y la protección solar.
- **Red social:**
 - Se tendrá apoyo de redes sociales como Youtube en dónde se enlazarán los videos, Instagram y TikTok, ya que éstas son las más utilizadas por los pacientes para resolver dudas en cuanto al tema en salud y autocuidado.

8. Propuesta de valor

El proyecto POROS es una opción de aprendizaje efectivo y divertido para pacientes en dermatología con información confiable y experta acerca de la educación en autocuidado de la piel (un hito en el desarrollo del ser humano).

Evitará un esfuerzo adicional por parte de los mismo pacientes, educadores y cuidadores, quienes muchas veces no tienen la formación ni las herramientas para enseñar en este campo.

Será la primera herramienta innovadora de este tipo en el mercado.

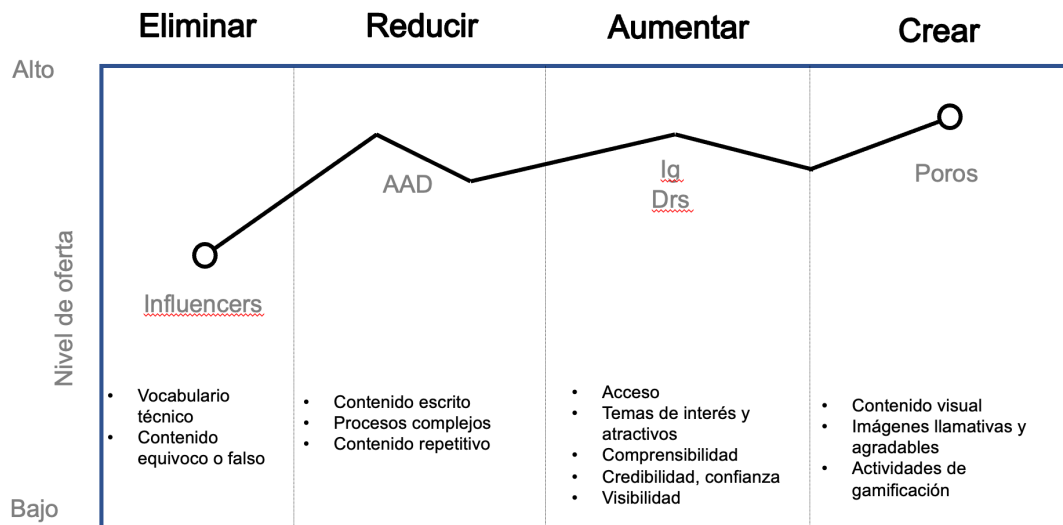
9. Análisis de involucrados

Grupos	Intereses	Problemas percibidos	Mandatos y recursos
Pacientes dermatológicos y población general	Resolución de dudas Evitar gastos innecesarios Aceptación y entendimiento del cuidado de la piel y de la enfermedad dermatológica	Desinformación en plataformas Ilegibilidad de la información Demanda de información	Aceptar normativas de manejo de datos
Cuidadores	Apoyo en manejo de los pacientes Disminución de costos	Saturación de información en redes Aumento de costos	Aceptar normativas de manejo de datos Presupuesto para ingreso a la información
EPS	Educación al paciente Disminución de costos Mejorar el acceso	Oferta en calidad del servicio Aumento de costos	Cumplir con normativas exigidas por los entes de control Presupuesto para educación a pacientes
IPS	Educación al paciente Disminución de costos Mejorar la adherencia al tratamiento	Acceso a programas de educación en dermatología Adherencia a tratamiento	Cumplir normativas de EPS Presupuesto para educación a pacientes

Industria farmacéutica	Mejorar el acceso Educación al paciente	Calidad y compresión de la oferta	Cumplir con normativas exigidas por los entes de control Presupuesto para educación a pacientes
Instituciones educativas	Apoyo al paciente Educación al paciente	Acceso a programas de educación en dermatología	Cumplir con normativas exigidas por los entes de control Presupuesto para educación a pacientes

10. Matriz CREA del modelo de negocio -Proyecto POROS-

ELIMINAR	INCREMENTAR
Vocabulario técnico Contenido equivoco o falso	Acceso Temas de interés y atractivos Comprensibilidad Credibilidad Confianza Visibilidad
REDUCIR	CREAR
Contenido escrito Procesos complejos Contenido repetitivo	Contenido visual Imágenes llamativas y agradables Actividades de gamificación



11. Resultados de validación: aspectos positivos, aspectos negativos, aspectos a mejorar

Se realizó validación con pares en dermatología (3 dermatólogas con hijos), padres de familia (2 parejas) y niños (3 niñas, 4 niños) entre las edades del enfoque del proyecto. Se les envió un video explicativo de la plataforma y del demo del videojuego. Ver anexos

11.1. Objetivos de la validación:

- Usabilidad de la plataforma y videojuego
- Navegabilidad de la plataforma y videojuego
- Impacto visual frente al diseño
- Lenguaje es comprensible para el usuario

11.2. Aspectos positivos:

- La plataforma es fácil de navegar, es intuitiva y el diseño es llamativo.
- Los padres (cuidadores o educadores) pueden aprender al igual que los niños.

11.3. Aspectos negativos:

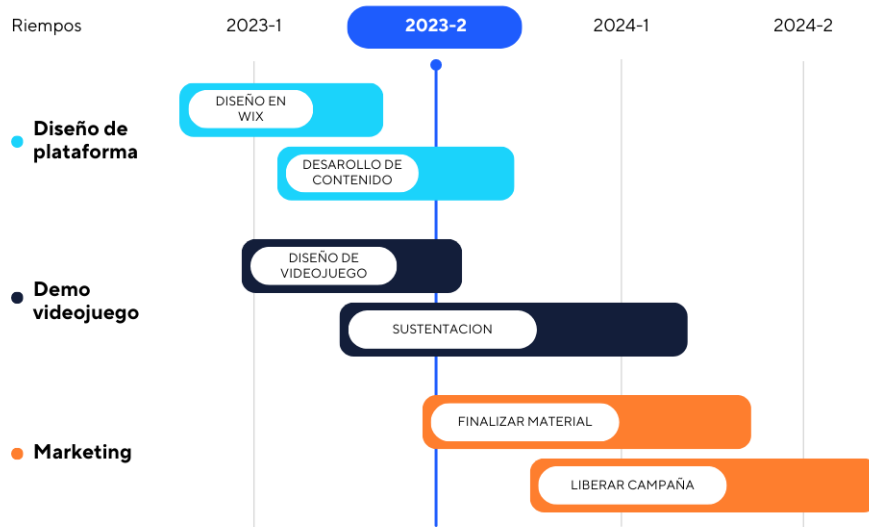
- El lenguaje puede ser más claro y en audios en especial para niños y personas que no saben leer.
- Evitar saturar de información y de instrucciones.

11.4. Aspectos a mejorar:

- El lenguaje en especial tener más contenido visual y auditivo.
- Las instrucciones pueden ser más claras.
- Se pueden incluir diferentes opciones adicionales a las descritas para el cuidado de la piel.

12. Technology Road Map

Technology Roadmap



13. Modelo de negocio

13.1. Canvas

<p>Socios clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Instituciones educativas del usuario EPS e IPS que atiendan el grupo de usuarios Industria farmacéutica Desarrollo en conjunto con empresas (join venture) 	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Producción: diseño de la plataforma, diseño de videojuego, ingreso a plataformas Apps Resolución de problemas Plataformas/Redes 	<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> Opción de aprendizaje efectivo y divertido para pacientes en dermatología con información confiable y experta acerca de la educación en autocuidado de la piel (hito del desarrollo). Evitará un esfuerzo adicional por parte de los cuidadores, quienes muchas veces no tienen la formación ni las herramientas para enseñar este campo. Primera herramienta innovadora de este tipo en el mercado. 	<p>Relaciones con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> Directa e indirecta A largo plazo Automatizada 	<p>Segmentos de cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> Cliente <ul style="list-style-type: none"> Prevención y cuidado de la piel Profesionales Estratos 3 a 6 Urbana LATAM Tecnológico Innovador Usuario <ul style="list-style-type: none"> Niños y niñas 6 a 13 años Escolares Acceso a smartphone o Tablet Estratos 3 a 6 Urbana LATAM Tecnológico Innovador
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> Inversión inicial: capital Punto de equilibrio Medición de egresos <ul style="list-style-type: none"> Equipos Plataformas Software videojuegos 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> Cobro por uso Publicidad Venta cruzada Fee de suscripción <ul style="list-style-type: none"> Crédito 		

13.2. Segmento de clientes

13.2.1. Demográfico

- Cliente

- Padres, educadores, cuidadores médicos preocupados por la prevención y cuidado de la piel
- Profesionales
- Estratos 3 a 6

- **Usuario**

- Niños y niñas
- 6 a 13 años
- Escolares
- Acceso a smartphone o Tablet
- Estratos 3 a 6

13.2.2. Geográfico

- **Cliente**

- Zona urbana
- Países latinoamericanos en un principio
- Usuario

- **Zona urbana**

- Países latinoamericanos en un principio

13.2.3. Psicográfico

- **Cliente**

- Tecnológico
- Le gusta cuidarse al igual que sus allegados

- **Usuario**

- Tecnológico
- Le gusta jugar videojuegos

13.2.4. Comportamiento

- **Cliente**

- Le gustan las innovaciones
- Tiene poder adquisitivo y no le preocupa gastar en productos que beneficien a los que más le importan
- Comprador recurrente de productos tecnológicos

- **Usuario**

- Le gusta divertirse en línea
- Es leal mientras se divierte
- Aprenderá mientras se divierte

13.3. Actividades clave

- Producción: diseño de la plataforma, diseño de videojuego, ingreso a plataformas Apps, diseño de redes sociales y de publicidad
- Resolución de problemas: a través de plataforma
- Plataformas/Redes: para continuar comunicación, resolución de problemas y continuar estabilidad del modelo de negocio

13.4. Recursos clave

- Físicos
 - Plataforma
 - Videojuego
 - Equipos para desarrollo
- Económicos
 - Empresas que pautarán
 - Universidad
 - Público (salud)
 - Ingresos de los clientes
- Intelectuales
 - Directa (dermatóloga: contenido) e indirecta (desarrollador, diseñador)
- Humanos
 - Similar a intelectual

13.5. Socios clave

- Instituciones educativas del usuario
 - Privados
 - Públicos
- EPS e IPS que atiendan el grupo de usuarios
- Industria farmacéutica
- Desarrollo en conjunto con empresas (join venture)

13.6. Estructura de costos

- Inversión inicial: capital
- Punto de equilibrio
- Medición de egresos
 - Equipos
 - Plataformas
 - Software videojuegos

13.7. Fuente de ingresos

- Cobro por uso
- Publicidad
- Venta cruzada
- Fee de suscripción
- Crédito

14. Aprendizajes

- Las personas en especial los menores de edad buscan respuestas en línea, sin embargo, se encuentran con respuestas equívocas o malintencionadas.

- Las estrategias educativas digitales traen consigo una mayor visualización y difusión. Mientras más grande se escoja el grupo, mayor será el impacto. Es por esto que el proyecto se decidió dirigir hacia los pacientes.
- La educación a pacientes es fundamental para evitar complicaciones.
- Mientras más temprana se dé la educación, la prevención tendrá más impacto.
- La gamificación es una estrategia importante para captar la atención de los más jóvenes, es por esto que el proyecto incluye el videojuego que invita al cuidado de la piel en los niños.
- Los usuarios en este caso, los niños, requerirán de apoyo en el proceso por parte de sus cuidadores o educadores, los clientes. Es por esto que la plataforma tendrá contenido para estos para facilitar y comprender el cuidado de la piel.
- Se deben evitar errores como los encontrados en las plataformas formales de las sociedades científicas: mucho texto, poco legible y en idioma diferente al español.
- El proyecto POROS será innovador en cuanto a educación en el área dermatológica se refiere, ya que en nuestro medio, incluso, en nuestra región, no se encuentra una opción similar enfocada a la educación a pacientes en dermatología.
- Para que este sea exitoso se debe asociar a los principales medios de acceso de los pacientes, en especial a redes sociales y plataformas de streaming.

15. Aporte del producto a la salud pública

Como aporte a la salud pública, el desarrollo de esta plataforma educativa ayudará a mejorar la inequidad en cuanto al acceso a la información y la calidad de esta ya que estará disponible para todo público. Adicionalmente, con el tema del cuidado de la piel en especial de la limpieza, hidratación y protección solar, se logrará generar consciencia en las implicaciones si estas no se realizan desde edades tempranas y por lo tanto tendrá impacto en diferentes enfermedades, infectocontagiosas, inflamatorias y derivadas de la radiación solar como el fotodaño y el cáncer de piel.

16. Aporte del producto a los ODS

El proyecto POROS es integral en cuanto a cumplir varios objetivos de desarrollo sostenible de las naciones unidas, entre ellos: Salud y bienestar, ya que el proyecto al enseñar los cuidados básicos en la piel logra ser una campaña preventiva que mejora la calidad y expectativa de vida. Educación de calidad, la plataforma tiene contenido veraz y accesible para toda la comunidad. Industria, innovación e infraestructura, por ser un proyecto innovador en cuanto a la educación a través de la tecnología. Reducción de las desigualdades, al ser una plataforma a la que todos puedan ingresar y adquirir el conocimiento se vuelve una herramienta educativa equitativa en este ámbito.

17. Referencias Bibliográficas que soportan la propuesta

1. Health Literacy in Healthy People 2030 - Healthy People 2030 | health.gov [Internet]. [cited 2022 May 15]. Available from: <https://health.gov/healthypeople/priority-areas/health-literacy-healthy-people-2030>
2. Tasa de analfabetismo en Colombia a la baja - Ministerio de Educación Nacional de Colombia [Internet]. [cited 2022 May 14]. Available from: <https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-printer-376377.html>
3. Bui TL, Silva-Hirschberg C, Torres J, Armstrong AW. Are patients comprehending? A critical assessment of online patient educational materials. *J Dermatolog Treat* [Internet]. 2018 Apr 3 [cited 2022 May 15];29(3):295–9. Available from: <https://pubmed.cesproxy.elogim.com/28866954/>
4. Berkman ND, Sheridan SL, Donahue KE, Halpern DJ, Crotty K. Low health literacy and health outcomes: an updated systematic review. *Ann Intern Med* [Internet]. 2011 [cited 2022 May 15];155(2):97–107. Available from: <https://pubmed.cesproxy.elogim.com/21768583/>
5. St Claire KM, Rietcheck HR, Patel RR, Dunnick C, Dellavalle RP. Dermatology on youtube — An update and analysis of new trends. *Dermatol Online J*. 2018;24(12).
6. Tulbert BH, Snyder CW, Brodell RT. Readability of Patient-oriented Online Dermatology Resources. *J Clin Aesthet Dermatol* [Internet]. 2011 Mar [cited 2022 May 15];4(3):27. Available from: [/pmc/articles/PMC3070466/](https://pubmed.cesproxy.elogim.com/32020323/)
7. Mazmudar RS, Sheth A, Tripathi R, Scott JF. Readability of online Spanish patient education materials in dermatology. *Arch Dermatol Res* [Internet]. 2021 Apr 1 [cited 2022 May 15];313(3):201–4. Available from: <https://pubmed.cesproxy.elogim.com/32020323/>
8. Finland: online health and beauty product shoppers | Statista [Internet]. [cited 2022 Jun 4]. Available from: <https://www.statista.com/statistics/946326/online-healthcare-cosmetics-shopping-finland-by-age/>
9. Age Matters: Breaking Down How People View Healthcare Today [Internet]. [cited 2022 Jun 4]. Available from: <https://healthsparq.com/blog/age-matters-breaking-down-how-people-view-health-care-today/>
10. Seçkin G. Health information on the web and consumers' perspectives on health professionals' responses to information exchange. *Med 20* [Internet]. 2014 Jul 8 [cited 2022 Jun 4];3(2):e4. Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25075248/>
11. Forgie EME, Lai H, Cao B, Stroulia E, Greenshaw AJ, Goetz H. Social Media and the Transformation of the Physician-Patient Relationship: Viewpoint. *J Med Internet Res* [Internet]. 2021 Dec 1 [cited 2022 Jun 4];23(12). Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/34951596/>
12. Staccini P, Fernandez-Luque L. Health Social Media and Patient-Centered Care: Buzz or Evidence? Findings from the Section “Education and Consumer Health Informatics” of the 2015 Edition of the IMIA Yearbook. *Yearb Med Inform*

[Internet]. 2015 Aug 13 [cited 2022 Jun 4];10(1):160–3. Available from: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/26293862/>

18. Anexos: pantallazos, algoritmos, etc

18.1. Características técnicas

18.1.1. Demo videojuego:

<https://www.figma.com/proto/stWFtkxH0vRb6LHZFChxZ0/Poros-Adventures?type=design&node-id=125-12&scaling=scale-down&page-id=0%3A1>





JUGAR



Con este minijuego aprenderás sobre la importancia de la hidratación en el cuidado de la piel.

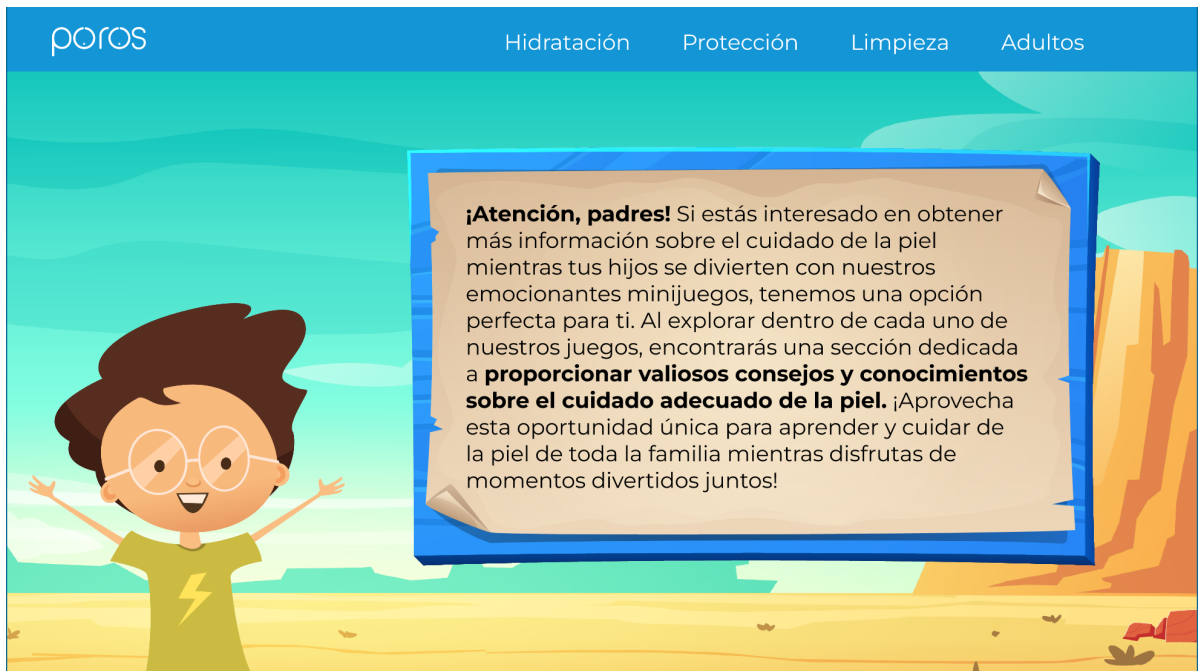
Explorar

poros
minijuegos



¡Bienvenido a AquaPuzzle!





18.2. Validaciones

1. OBJETIVO DE VALIDACIÓN



Usabilidad de la plataforma y videojuego

EXPERIMENTO



Describe el diseño del experimento para validar el objetivo

Remember de future

CONSTRUIR



MEDIR



APRENDER



<p>Video explicativo de cómo sería la plataforma y el videojuego</p>	<p>La plataforma y el videojuego tiene alta usabilidad</p>	<p>Más para niños a partir de los 5 años que cuentan con más tiempo en pantallas y lectoescritura</p> <p>Que sea explicativo para los niños que aún no saben leer</p>
--	--	---

ANEXOS

Relacione los anexos que soportan la validación del objetivo

1. Textos

“Me parece cómodo y fácil de usar para los niños, las imágenes lindas lo cual es muy llamativo para los niños ... la veo más enfocada en niños después de los 5 o 6 años que ya tengan proceso de lectoescritura y en quienes el uso de pantallas es menos restrictivo”

2. Audios

“Cierta nivel de dificultad para niños mayores”

“En el juego de hidratación cambiar la nube”

“Que los muñecos den las instrucciones”

2. OBJETIVO DE VALIDACIÓN



Navegabilidad de la plataforma y videojuego

EXPERIMENTO



Describe el diseño del experimento para validar el objetivo

Remember de future

CONSTRUIR



MEDIR



APRENDER



Video explicativo de cómo sería la plataforma y el videojuego

La plataforma y el videojuego permiten navegar de una manera fácil

Llamativo
Por separado

ANEXOS

Relacione los anexos que soportan la validación del objetivo

1. Texto
Se ve sencilla y fácil de navegar, los niños son muy visuales y las imágenes están claramente separadas para q puedan ir entrando de a una actividad
2. Audio
“Entendible para navegar”

3. OBJETIVO DE VALIDACIÓN



Llama la atención a nivel visual

EXPERIMENTO



Describe el diseño del experimento para validar el objetivo

Remember de future

CONSTRUIR



MEDIR



APRENDER



Video explicativo de cómo sería la plataforma y el videojuego

Impacto visual frente al diseño de la plataforma

Colores vivos
Llamativa
Gráfica
Visual

ANEXOS

Relacione los anexos que soportan la validación del objetivo

1. Texto
Me encanta la parte visual, llamativa pero sencilla
2. Audio
“Los muñequitos me parecieron divinos”

4. OBJETIVO DE VALIDACIÓN



El lenguaje es compresible

EXPERIMENTO



Describe el diseño del experimento para validar el objetivo

Remember de future

CONSTRUIR



Video explicativo de cómo sería la plataforma y el videojuego

MEDIR



El lenguaje de la plataforma y del videojuego es compresible para el usuario

APRENDER



Simple
Corto
Audios

ANEXOS

Relacione los anexos que soportan la validación del objetivo

1. Texto
Lenguaje simple, textos cortos, ayudas con audios
2. Audio
Lenguaje fácil y que se entienda para niños que no saben leer”

5. OBJETIVO DE VALIDACIÓN



El contenido es comprensible

EXPERIMENTO



Describa el diseño del experimento para validar el objetivo

Remember de future

CONSTRUIR



Video explicativo de cómo sería la plataforma y el videojuego

MEDIR



El contenido de la plataforma y el videojuego es comprensible para el usuario

APRENDER



Sencillo
Énfasis en lo importante

		Que sea audio para que los niños que aún no saben leer puedan jugar
--	--	---

ANEXOS

Relacione los anexos que soportan la validación del objetivo

1. Texto
Creo que son 3 temas sencillos, importantes para los niños y que se buscan introyectar desde edades tempranas... no se si de pronto podría tener más cositas sobre el baño... jajaja no solo limpieza sino como enseñar como es un baño adecuado...
También se podría incluir algo sobre gérmenes e infecciones
2. Audio:
“Aprender cuidado de picaduras, heridas y cosas sencillas que a veces le pasan a los niños”