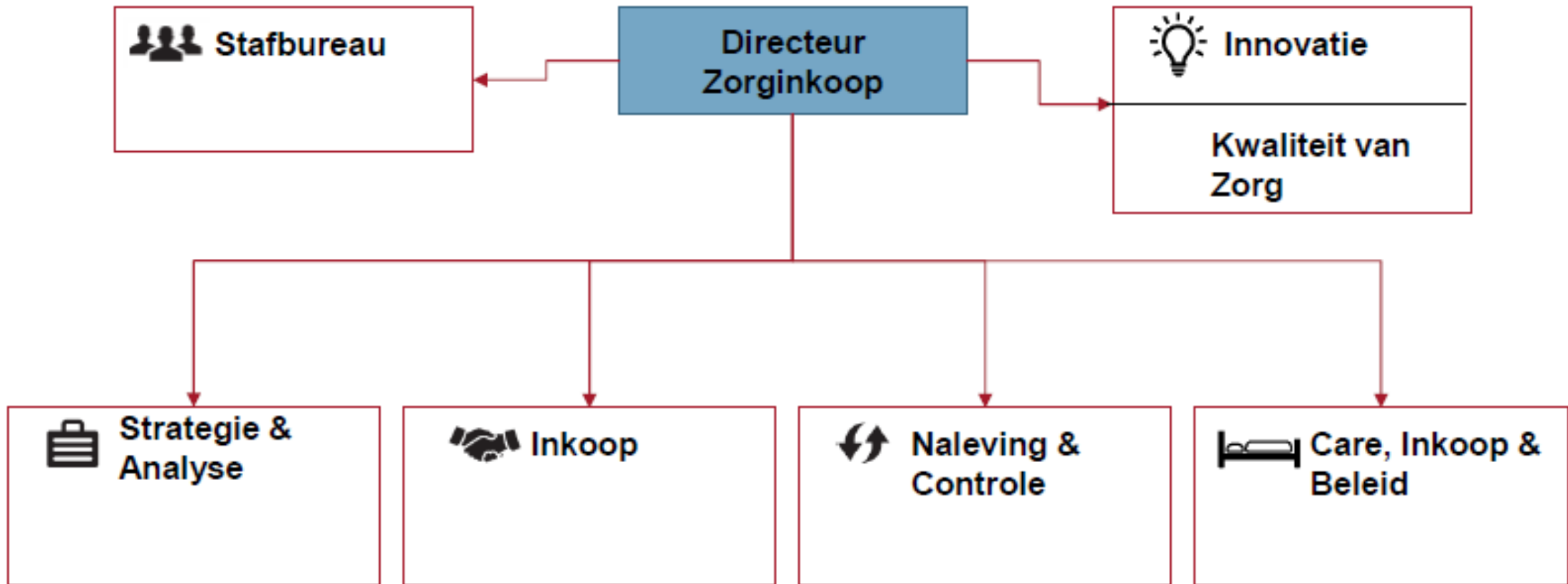


# Innovatie Arbeidsgerelateerde Zorg



# De nieuwe inkooporganisatie



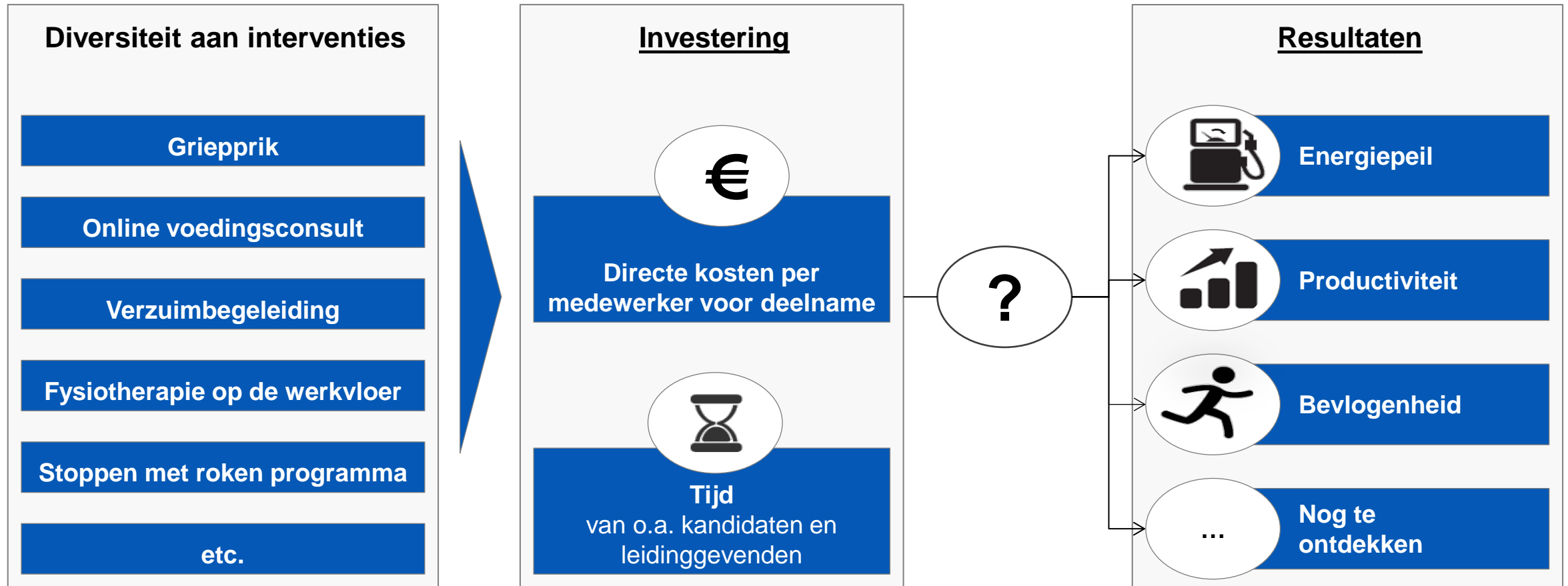
# Wat is de klantbehoefte?

- Het is voor werkgevers onduidelijk wat interventies opleveren.
- Werkgevers krijgen verschillende vormen van managementinformatie, die moeilijk te vergelijken zijn.
- Werkgevers willen de inzichten zelf kunnen interpreteren en vergelijken in hun eigen context.
- Werkgever: Hoe presteert mijn bedrijf ten opzichte van de branche.

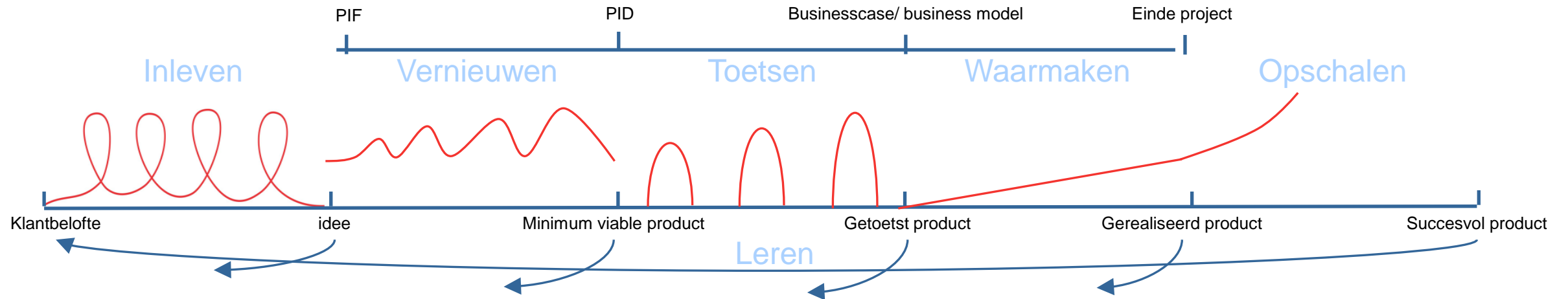
“De rapportage is een handige tool voor de selectie van providers. Dat heb ik tot nu toe gemist.”

“Fijn dat we samen in partnership hiermee aan de slag gaan.”

# Het aantonen van de effectiviteit versterkt de waarde van Arbeidsgerelateerde zorg



# Van Innovatie tot Marktintroductie



Voeren een brede verkenning van het onderwerp uit. Combineer hier rationale analyses met intuïtieve en associatieve verzamelen van inzichten. Combineer data met direct contact met de klant.

Via specifieke werkmethode creëren van baanbrekende concepten die klantbeloften waarmaken, door groot te denken en concreet te starten. Inhoud en urgentie bepalen de werkmethode die best past.

Voer herhaaldelijke en snelle klanten testen uit om het concept te verbeteren. Toetsen is anders dan in de markt zetten. Doel is leren en verbeteren. Hou het klein en simpel.

Realiseer en organiseer het product in een bewust gekozen doelgroep/gebied met heldere rollen en rapportage via Prince II principe. Beschrijf je kritieke leerpunten en oplossingen.

Implementatie en uitrol van product op bredere doelgroep en regio in de lijn, vanuit kritieke leerpunten en oplossingen in samenwerking met lijn van zorginkoop/ commercie of het zorgveld.

## Tools

- Feiten & cijfers analyse
- Klant safari
- Klant/expert interviews
- Patient/customer journey
- Reframing
- Empathie map
- Klant portret/foto

## Werkmethodes

1. (cocreatie) Lean start up
2. Advies en ondersteuning (bv netwerk)/ kanaal)
3. Creatie call
4. Innovatie stimulering

## Werkmethodes

- Minimum viable pilots
- Gebruikers prototype test
- Storyboard pitchten
- Business modell/case testen

## Werkmethodes

- Prince II

## Partners

- Zorginkoop
- Commercie
- Zorgveld

# Zilveren Kruis verkoopapparaat

## Zorgverzekeraar voor de zakelijke markt

- 85% van onze verzekerden via een collectief
- Werknemer is klant
- Werkgever is klant
- Vraagstukken op het gebied van gezondheidsmanagement / duurzame inzetbaarheid (Gezond Ondernemen)

## Uitgebreid bedieningsapparaat

Direct (50 FTE)	Indirect
<ul style="list-style-type: none"><li>• Accountmanagers</li><li>• Adviseurs GM</li><li>• Providerboog (jullie!)</li><li>• Werkgeversdesk</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Productmanagement</li><li>• Marketing &amp; Communicatie</li><li>• Zorginkoop</li><li>• Innovatie</li><li>• Kenniscentrum (analyses)</li></ul>

**Dank voor uw aandacht**