

**PRAKTIJKCASE:
HET BUSINESSMODELLEN SPEL:
OEFEN MET NIEUWE BUSINESSMODELLEN
VOOR DE ZORG**

VRIJDAG 5 OKT 14.45 - 15.30

ZATERDAG 6 OKT 14.45 - 15.30

RUTGER IJNTEMA



MEDISCH ONDERNEMEN LIVE

Succesvol ondernemen en samenwerken in de eerste lijn



Kwaliteit

Service

Patiëntgericht

Financiën (winst)

Ondernemen

Ontwerpen

Samenwerken met stakeholders

Waarde toevoegen

Investeren

Richtlijnen protocollen

Patient journey

Cocreatie met klanten

Stel dat u voor uw product/dienst cocreëert met klanten?



- Voorbeeld -
LEGO

Tijdbesparend

Stel dat uw product/dienst tijd bespaart?



- Voorbeeld -
Thuisbezorgd.nl

Zelfbediening

Stel dat uw klanten zichzelf bedienen?



- Voorbeeld -
IKEA

Samenwerking met partners

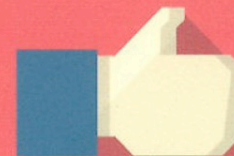
Stel dat u uw product/dienst in samenwerking met partners creëert?



- Voorbeeld -
Alessi

Bruikbaarheid / Design

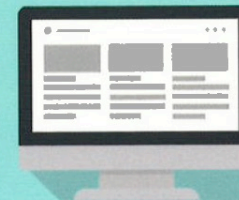
Stel dat uw product/dienst gebruiksvriendelijk of aantrekkelijk is?



- Voorbeeld -
HEMA

Gratis voor advertenties

Stel dat uw product/dienst gratis is door advertenties te tonen?



- Voorbeeld -
Instagram

Persoonlijke assistent

Stel dat uw een persoonlijke assistent voor uw klanten inzet?



- Voorbeeld -
5 sterren hotels

Freemium

Stel dat uw product/dienst in eerste instantie gratis is?



- Voorbeeld -
Dropbox, Evernote