

E-HEALTH OPLOSSINGEN

Onze e-Health apps vereenvoudigen uw zorgprocessen

OVER ONS

Op een efficiënte wijze het welzijn van patiënten verhogen met behulp van e-health oplossingen

Growtivity is gestart door mensen die vinden dat door het goed toepassen van de juiste technologie de zorg verbeterd wordt en betaalbaar kan blijven. Iedereen weet dat de zorgvraag toeneemt en daarmee onbetaalbaar dreigt te worden. Samen met meer dan 50 collega's werken we vol passie aan het slim inzetten van internettechnologie om daarmee het welzijn van de patiënten te borgen! Uit het hart gegrepen.

Niet alleen maken wij gebruik van de laatste cloudoplossingen om e-Health oplossingen te ontwikkelen, we zorgen er ook voor dat de oplossingen goed gebruikt worden. Die aandacht voor de gebruikers, middels customer journeys & co-creatie, maakt het dat klanten ons graag zien komen. En niet alleen bij de eerste oplevering! We blijven continue de oplossing innoveren.

Wat wij doen

Aan de hand van de Design Thinking methode stellen wij e-health applicaties samen op basis van door ons ontworpen bouwblokken, op basis van het wereldwijde force.com platform.

Hoe wij werken

Door begrip te hebben van de persoon die binnen de zorg gebruik maakt van de technologie zijn wij in staat om een intuïtieve en proces ondersteunende applicatie aan te bieden.

Ons doel

Met de collega's van Growtivity willen we ervoor zorgen dat door het goed inzetten van de juiste technologie er meer tijd ontstaat om te besteden aan de zorg van cliënten en patiënten.

DESIGN THINKING

Building something nobody wants, is the ultimate form of waste - Eric Ries -

Om u te kunnen voorzien van de juiste combinatie van oplossingen, is het essentieel om jullie (zorg)processen, jullie manier van werken, de gebruikerskenmerken van je collega's en jullie patiënten of cliënten in kaart te brengen. Dit doen wij met behulp van de Design Thinking methode.

DISCOVER



Om te beginnen, vragen wij jullie om groot te dromen en hoog te richten. Wij willen jullie "denken" uitdagen en jullie besluitvorming vergemakkelijken. Meestal doorlopen we deze fase op ons kantoor; het uiterst creatieve Design Thinking Center in Amsterdam.

DESIGN



Als we eenmaal een goed inzicht in jullie processen en doelstellingen hebben, passen wij onze branche expertise en grondige kennis van de verschillende Salesforce apps toe, om voor jullie state-of-the-art, gebruiksvriendelijke oplossingen te ontwerpen.

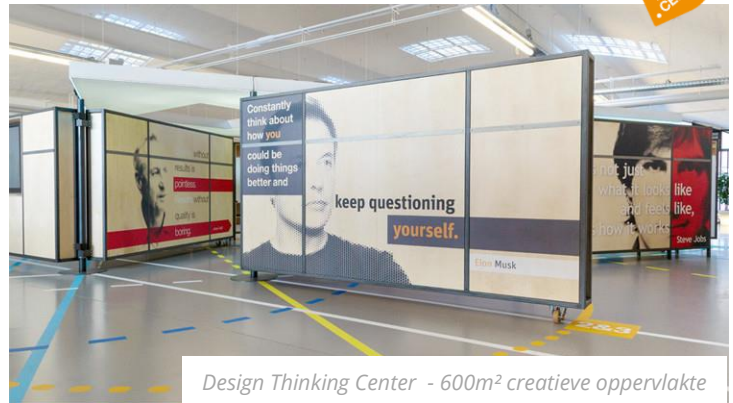
DELIVER



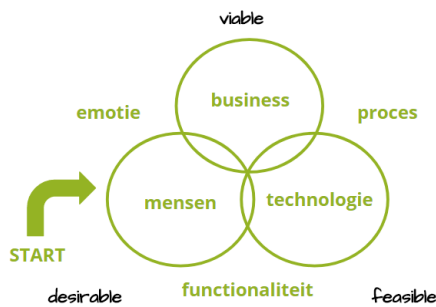
We beginnen met een prototype, maar richten de applicatie zo in dat jullie snel en eenvoudig kunnen schalen. Je krijgt binnen enkele weken resultaat! En natuurlijk, meerdere keren per jaar een update. Een must, veranderingen gaan immers steeds sneller.

Mensgerichte benadering

Het Design Thinking Center is een unieke combinatie van een innovatie lab en ervaringscentrum, dat ontwikkeld is voor innovatie, verandering en flexibiliteit. Bijna alle wanden kunnen verplaatst en geopend worden om zo nieuwe ruimtes te creëren en nieuwe mogelijkheden van co-creatie te onthullen in kleine of grotere groepen. De zeer ervaren trainers en begeleiders begeleiden je met heldere stappen door het design thinking proces, gebruik makend van slimme en creatieve gereedschap.



Design Thinking Center - 600m² creatieve oppervlakte

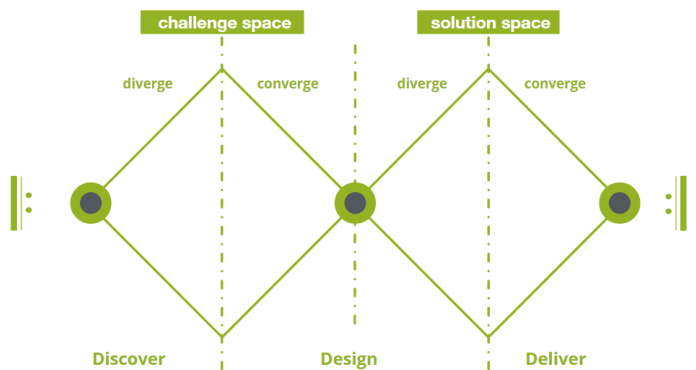


Het gaat echter om meer dan alleen een procedure volgen. Het is vooral een mindset die het verlaten van je 'comfortzone' en het binnentreden van je 'leerzone' bevat met daarbij de "klant" in het achterhoofd. Het is een manier van denken en doen met oog op de ontwikkeling van jouw doelen in een veilige, speelse en inspirerende omgeving. Wij begeleiden gedurende dit proces, zowel in de beginstap in ons Design Thinking Center als daarna in jouw organisatie.

Blijven ontdekken

Onderverdeeld in drie verschillende fasen – Discover, Design en Deliver – is het "Double Diamond" principe een vereenvoudigde visuele weergave van het ontwerpproces.

In alle creatieve processen zijn een aantal mogelijke ideeën ontwikkeld (divergent thinking) voordat de verfijning en filtering van het beste idee heeft plaatsgevonden (convergent thinking). Dit kan worden vertegenwoordigd in de vorm van een diamant. Maar de Double Diamond geeft aan dat dit tweemaal gebeurt; eenmaal om de probleemdefinitie te bevestigen en eenmaal om de oplossing te ontwikkelen. Een van de grootste fouten is het weglaten van de linker diamant en uiteindelijk het verkeerde probleem op te lossen.

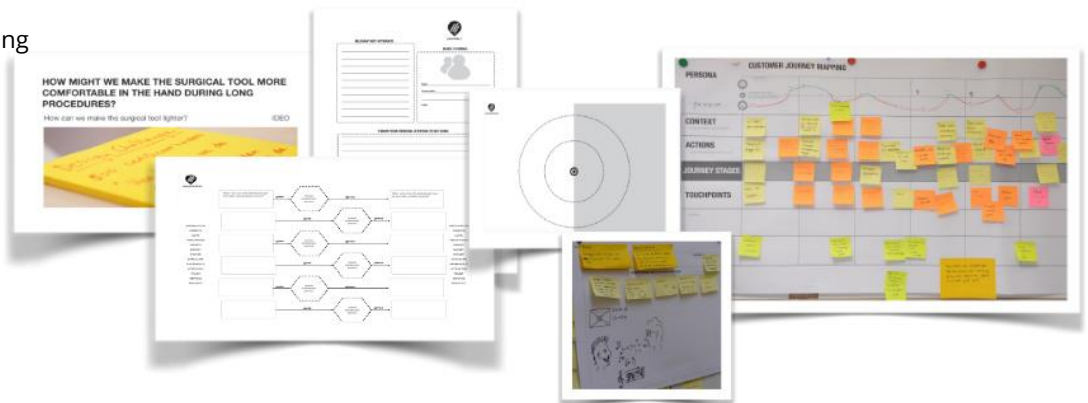


Om te ontdekken welke ideeën het beste zijn, is het creatieve proces een iteratief proces. Dit betekent dat ideeën worden ontwikkeld, getest en een aantal keren verfijnd. Deze cyclus is een essentieel onderdeel van een goed ontwerp.

Tools

Tijdens het Design Thinking proces maken we gebruik van diverse tools zoals:

- Stakeholder Mapping
- Personas
- Customer Journey
- Lego
- Post it's
- Ontwikkelsoftware



CONTRACTEN MONITOR

Inzicht in de gegevens van relaties, offertes en contracten.

De Contracten Monitor ondersteunt contractafdelingen waar met een hoeveelheid aan interne partijen (o.a. accountmanagers, juristen en administratie) en externe partijen (o.a. gemeenten, zorgverzekeraars en hulpinstanties) contact is over het opstellen van de diverse zorgcontracten.

Het ontstaan

Op verzoek van en in nauwe samenwerking met GGNet heeft Growtivity de Contracten Monitor ontwikkeld.



GGNet, met haar hoofdlocatie in Warnsveld, heeft een contractafdeling waar met een hoeveelheid aan interne partijen (o.a. accountmanagers, juristen en administratie) en externe partijen (o.a. gemeenten, zorgverzekeraars en hulpinstanties) contact is over het opstellen van de diverse zorgcontracten.

GGNet heeft Growtivity benaderd om haar te helpen een oplossing te ontwikkelen voor een tweetal zaken waar zij mee worstelt:

- **Beheren relaties**
Wegens de veranderende financieringsvormen neemt het aantal relaties waarmee GGNet contact dient te onderhouden fors toe. Voor GGNet is het noodzakelijk meer inzicht te krijgen in de diverse contactmomenten tussen de interne en externe partijen.
- **Beheren contracten**
Het proces rondom het opstellen van offertes en contracten is een complex proces. GGNet wil meer grip krijgen op dit proces, alsmede het bewaken van lopende contracten op basis van geregistreerde kenmerken (o.a. type contract en einddata).

Voor het beheren van de lopende contracten is het van belang dat de overeengekomen volumes en tarieven goed worden vertaald naar de backoffice processen, zodat een goed overzicht ontstaat op de declarabele en geregistreerde zorguren. De Contracten Monitor maakt het mogelijk om ook niet alleen de communicatie te borgen naar de financierder (verzekeraar en/of gemeente), maar ook naar de interne processen - Zijn stakeholders geïnformeerd en akkoord? Zijn de tarieven goed in de backoffice ingeregeld?

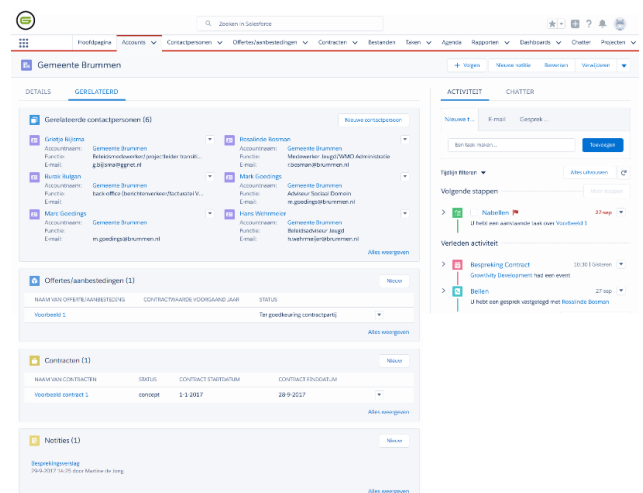
Dit inzicht moet leiden tot een beheersbare, bestuurbare en efficiëntere organisatie rondom het opstellen en reviewen van contracten. Waarbij de workflow van het proces in één systeem wordt ondergebracht.

Wat doet de Contracten Monitor

De wens van organisaties is dat er blijvend inzicht ontstaat in de stroom van actieve en af te sluiten (zorg)contracten en de contacten met de diverse partijen. Dit inzicht leidt tot een beheersbare, bestuurbare en efficiëntere organisatie en structuur rondom het opstellen van (zorg) contracten door het proces zoveel mogelijk in één systeem onder te brengen.

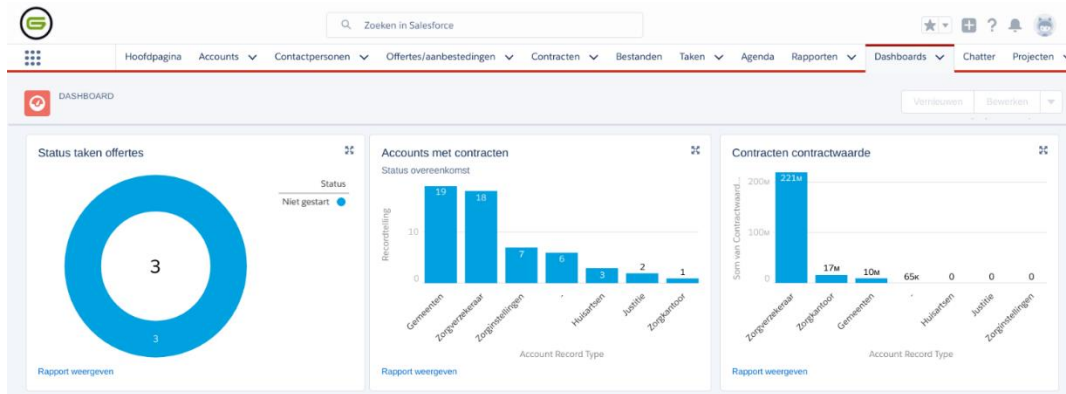
De Contracten Monitor beslaat een tweetal gebieden:

- **Relatie Management**
Inzicht in het totaal aan partijen en contactpersonen, de onderlinge relaties, de gemaakte afspraken, de afgesloten contracten en de diverse contactmomenten tussen de interne en externe partijen.
- **Contract Management**
Grip krijgen op het complexe proces rondom het opstellen van offertes en contracten, alsmede het bewaken van lopende contracten op basis van geregistreerde kenmerken (o.a. type contract en einddata).



Voor het beheren van de lopende contracten is het van belang dat de overeengekomen volumes en tarieven goed worden vertaald naar de backoffice processen, zodat een correct overzicht ontstaat op de declarabele en geregistreerde zorguren.

De Contracten Monitor maakt het mogelijk om niet alleen de communicatie te borgen naar de financierder (verzekeraar en/of gemeente), maar ook naar de interne processen – Zijn stakeholders geïnformeerd en akkoord? Zijn de tarieven goed in de backoffice ingeregeld?



Welke oplossingen biedt de Contracten Monitor?

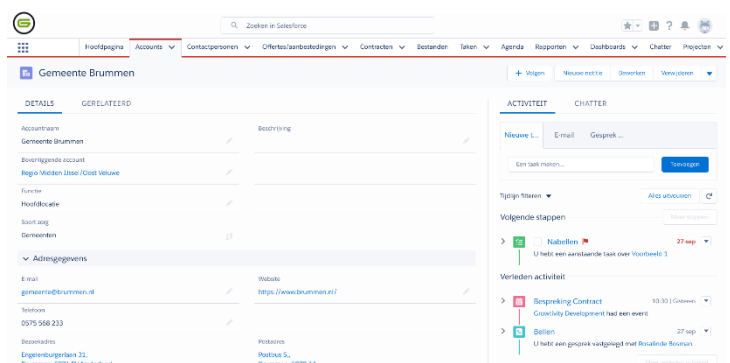
De Contract Monitor is een in de cloud (Salesforce.com) beschikbare applicatie waarin:

- alle relaties en haar contactpersonen worden geregistreerd, inclusief de contactgegevens. Zowel via de website als via de mobile app hebben de accountmanagers op ieder moment de meest recente gegevens bij de hand.
- de diverse interacties tussen de (zorg)organisatie en haar relaties geregistreerd kunnen worden, zodat voor iedere interne medewerker inzichtelijk is welke collega met welke partij contact heeft gehad en wat besproken is.
- via werkstromen het contract management proces wordt ondersteund, zodat inzage in de status van offertes en contracten ontstaat en automatisch de minimaal vereiste acties uit worden gezet om tijdig de benodigde werkzaamheden uit te voeren.
- KPI rapportage beschikbaar is, zodat inzichtelijk is wat de kwaliteit van de geregistreerde data is en de voortgang is van de offertes en contracten.

Relatie Management

Door de accountmanagers worden via de portal alle relaties en hun contactgegevens ingevoerd. Afhankelijk van het type relatie (bijv. zorgverzekeraar of gemeente) bepaalt de applicatie welke kenmerken voor dit type relatie ingevuld moeten worden.

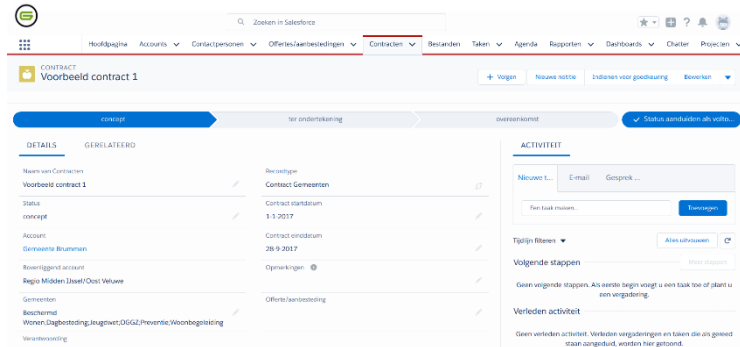
Wanneer de medewerkers contact hebben (gehad) met een van hun relaties wordt er een gespreksverslag bij de relatie geregistreerd, welke inzichtelijk is voor alle medewerkers.



Indien van toepassing worden tevens diverse taken bij de relatie opgenomen en aan een interne medewerker toegewezen. De interne medewerker ontvangt een notificatie dat er een taak aan hem/haar is toegewezen en krijgt op het opgegeven tijdstip een herinnering van de uit te voeren taak.

Contract Management

Via de portal worden de aanvragen voor offertes ingediend door de accountmanagers. Aan de hand van de gekoppelde relatie wordt in "Contracten Monitor" automatisch de offerte toegewezen aan de bijbehorende procesmanager. De workflow zorgt er vervolgens voor dat de juiste stappen in het proces worden uitgevoerd, dat de taken (op het juiste moment) geautomatiseerd worden uitgezet bij de diverse interne partijen en dat de juiste gegevens worden ingevuld.



Wanneer de stappen uit het offerteproces succesvol zijn doorlopen, maakt de applicatie de aanvraag voor het contract aan en ondersteunt de applicatie in de afhandeling van het contract.

Daarna ontstaat er een proces waarbij afspraken, notities en to-do's gekoppeld worden aan de aanvraag en ontstaat er een uniek dossier. "Contracten Monitor" voorziet in het automatisch aanmaken en kenbaar

maken van acties en bewaakt de voortgang. Middels reminders via bestaande middelen, zoals Microsoft Exchange en de eigen "Contracten Monitor" chatfunctie wordt de accountmanager constant op de hoogte gehouden van zijn of haar aanvraag.

Wat is het resultaat?

Door de inzet van "Contracten Monitor" is bij GGNet;

- de efficiency van het contractproces met minimaal 35% toegenomen,
- het aantal telefoontjes van de accountmanagers voor een update van de aanvraag naar bijna nul gereduceerd,
- er een completer beeld van de afspraken met de diverse partijen,
- de klanttevredenheid aanzienlijk toegenomen.


Kant-en-klaar

De Contracten Monitor wordt als kant-en-klare oplossing aangeboden op het Salesforce.com platform en biedt het volgende:

- Registratie van organisaties en organisatiekenmerken
- Registratie van contactpersonen en hun kenmerken
- Registratie van offertes en ondersteuning in de afhandeling d.m.v. standaard werkstromen en taken.
- Registratie van dashboards en ondersteuning in de afhandeling d.m.v. standaard werkstromen en taken.
- Registratie van taken, agenda afspraken, notities en uploaden van bestanden
- Eenmalige import van organisaties en contactpersonen
- Gebruikershandleiding
- Uitleg over het zelf maken van dashboards en rapporten

Contact

Wil je meer weten over de diensten van Grownvity, Design Thinking of de Contracten Monitor? Kijk op onze website of neem contact op met een van onze medewerkers.



Grownvity
Designing e-Health solutions

Erik Koridon
CEO

adres:
Willem Fenengastraat 4c
1096 BN Amsterdam

contact:
T: + 31 (0) 6200 19864
E: Erik.Koridon@grownvity.com