

IDEATHON  
URBANIZE HUB  
2021

# IDEATHON URBANIZE HUB 2021

23-24 OCT, ORADEA



urbanizehub

# CRITERII DE EVALUARE

## Problema (20%)

- Este o problema reală și de actualitate pentru mobilitatea urbana
- Se concentrează pe relația cauză-efect

## Solutia (40%)

- Fezabilitate
- Care este publicul țintă?
- Cronologia implementării (roadmap)
- Părțile interesate (sectorul privat, administrația publică, ONG-uri, cetățeni, altele)
- Impactul asupra comunității
- Există alte idei / proiecte similare?
- Cum te diferențiezi de concurență?
- Provocări ce pot apărea în timpul implementării și cum le rezolvăm?
- Creativitate și inovație
- Durabilitate / sustenabilitate

## Potential de piata (15%)

- Este replicabil în alte părți ale orasului sau în alte orașe?

## Sustenabilitate financiara (20%)

- Soluția este autonomă (poate acoperi costurile operaționale)
- Soluția generează vreun fel de venituri

## Progres în cadrul concursului (5%)

- Modul în care echipa a evoluat în cele două zile

# EXPORTATORII DE SĂNĂTATE

IDEATHON  
URBANIZE HUB  
2021

**Andra Buricea**

Studentă la medicină



**Dan Corolea**

Programator



# PROBLEMA

- Care este problema?  
*Avem medici buni, orașe frumoase, prețuri bune și totuși din cauza lipsei digitalizării atât a sistemului medical românesc cât și din lipsa ofertelor, nu reușim să tratăm pe cât de bine s-ar putea pacienții și nici să atragem un număr mare de pacienți străini, care să aducă bani în oraș.*
- Cât de mulți oameni suferă de această problemă?  
*Toată lumea care intră în contact cu sistemul medical. Oamenii de orice vârstă, care au nevoie sau își doresc să realizeze anumite investigații medicale, consultații sau intervenții la prețuri avantajoase. Medici care ar avea nevoie de o promovare mai bună. Orașul care are nevoie să devină mai atractiv.*
- Care este impactul negativ al problemei asupra oamenilor / mediului?  
*Lipsa informațiilor, oamenii nu știu ce ar putea reuși cu ajutorul tehnologiei. Medicii ar putea pune diagnostic mult mai repede, să aibă acces la istoricul medical al pacientului, chiar și a unui cetățean străin. Prin digitalizare am putea demonstra capacitatea medicilor noștri și atrage mai mulți turiști în Oradea unind utilul cu plăcutul*
- Din ce cauză a apărut problema?  
*Cantitatea mică de informații pe care o au medicii la dispoziție în diagnosticarea problemei și lipsa accesului la un întreg istoric medical al pacientului. De asemenea în ziua de astăzi în baza unui amplu set de analize se pot face predicții cu ajutorul inteligenței artificiale în depistarea precoce a diverselor afecțiuni.*
- Există numeroase inițiative de informatizare și digitalizare a sistemelor medicale de peste tot din lume dar până acum nimeni nu și-a pus problema să exporte un astfel de serviciu.

<https://www.dhi.ac.uk/san/waysofbeing/data/health-iones-topol-2016.pdf>  
<https://www.dycare.com/divulgate/digital-health-benefits-healthcare/>  
<https://www.lead-innovation.com/english-blog/digitalization-of-medicine>



# SOLUȚIA - VIZUAL

IDEATHON  
URBANIZE HUB  
2021

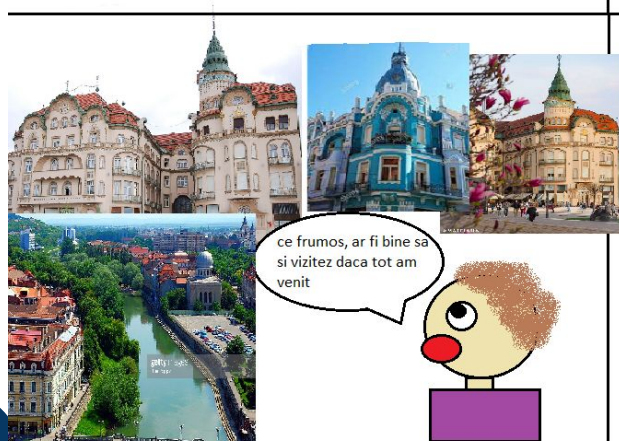


200 de euro o plomba,  
ce ma fac oare?

du-te in Romania, e  
mai ieftin.



\*Italia\*



# SOLUȚIA - VIZUAL

IDEATHON  
URBANIZE HUB  
2021

\*ziua cea mare\*



azi e ziua...ziua in care  
trebuie sa merg...

După REȚETĂ!!



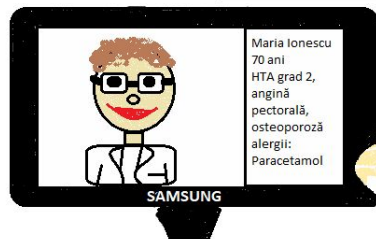
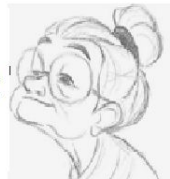
o pot cere eu pe Mail.  
nu are rost să mai  
pierzi timpul pe drum  
sau să stai la coadă..

serios? dar dacă vreau  
să și vorbesc cu el? cred  
că am un guturai



Nu îți face griji, poți  
avea o consultație  
online. E mai ușor și  
pentru tine și pentru el

Nu prea cred eu în tehnologia  
asta a voastră. ia, să văd ce  
faci...



Doamna Maria, spuneți-  
mi, ce problema aveți?

Buna ziua, am nevoie de  
rețeta mea lunară, știți,  
am probleme cu inima

O să o primiți imediat pe  
mail. O zi bună!



Bunico, am primit-o  
deja. ti-o scot la  
imprindanta să o vezi

ia să vedem...așa...așa..  
da, este tot aici.  
Doamne, am scăpat de  
un drum

păcat că e închis azi la  
farmacie



Le-am comandat eu în  
EasyBox, am primit mesaj că  
au ajuns.

Mergi tu până la Easy  
pizi, știi că pe mine mă  
dor picioarele.



## SOLUȚIILE DEJA EXISTENTE

- cum rezolvă problemele utilizatorii acum?

*Pacienții merg la doctor, stau la cozi în sălile de așteptare sau pe coridoarele spitalelor, fac fel și fel de analize, unele redundante, repeta analizele din cauza lipsei capacității de comunicare între medici, sunt nevoiți să aibă asupra lor dosarele cu analizele, prescripțiile altor specialiști și trebuie să amintească la consultații istoricul afecțiunii lor. Dacă este nevoie de părerea unui medic aflat în alt oraș, trebuie să se deplaseze până la el.*

- unde a aflat utilizatorul despre această soluție?

*Soluția informatizării sistemului medical și beneficiile ei nu sunt atât de bine cunoscute în prezent de către utilizatorii de servicii medicale, încă nu s-a format o idee clară în ceea ce privește ajutorul pe care ni-l poate oferi tehnologia, și cum m putea unii diferite domenii de activitate pentru a înflori economia Oradei.*

- ce funcționează bine cu soluțiile existente?

*Analizeze se primesc pe e-mail în multe din clinicile private, rezultatele rămân în baza de date a laboratorului. Medicul de familie poate în acest moment să prescrie medicamente sub formă de rețeta electronică, având acces la un istoric al rețetelor/decontărilor pacienților.*



# SOLUȚIILE DEJA EXISTENTE

- ce ar putea fi îmbunătățit pentru soluțiile existente?

*Ar putea fi creat un sistem centralizat care sa conțină tot istoricul medical al pacientului și un sistem de diagnosticarea / investigare a afecțiunilor bazat pe inteligență artificială.*

- utilizatorul a plătit pentru o soluție sau a folosit soluții gratuite?

Accesul la servicii medicale este plătit sub o forma sau alta chiar și în prezent.

- ce funcție a jucat cel mai important rol în decizia sa de cumpărare?

*Costurile și necesitatea de a primi un consult medical într-un timp relativ scurt, fără a necesita o așteptare îndelungată, posibilitatea de a fi tratat în urgență sau în terapie intensivă în urma unui accident, în care medicii să aibă acces la istoricul pacienților în timp util.*



# SOLUȚIA NOASTRĂ

- Cum se va numi soluția?  
*Mina de sănătate ORADEA*
- Cum funcționează soluția?  
*Faza 1: agenție de turism online și construirea unui brand de oraș*  
*Faza 2: digitalizarea / informatizarea serviciilor medicale oferite în Oradea*
- Cum pot oamenii să intre în posesia soluției?  
*accesând platforma online / ofertele turistice*
- Cât va costa soluția de implementat și pe ce anume se duc banii?  
*costurile de implementare sunt relativ mici și echivalează cu cele pentru deschiderea unei agenții de turism*
- Cât va costa accesarea soluției?  
*egal sau poate chiar mai puțin decât plătesc oamenii acum, mai ales ca sunt excluse nenumăratele deplasări*

# SOLUȚIA NOASTRĂ

- Cine sunt clienții soluției?  
*oamenii de orice varsta, care au nevoie sau își doresc să realizeze anumite investigații medicale*
- Care va fi prețul soluției pe piață?  
*implementarea poate avea un cost de sub 20 mii de euro și poate aduce venituri în funcție de serviciile oferite de peste 700.000 euro*
- Care este numărul de clienți la care putem ajunge în primul an și numărul maxim?  
*aproximativ 30 de mii de turiști medicali ar putea fi atrași încă din primul an potențialul pieței fiind destul de mare, iar dacă se va veni complementar la turismul medical cu un întreg sistem de urmărire și diagnosticare a pacientului pe termen lung, clienții ar putea ajunge alege pe termen lung să fie parte într-un astfel de sistem ci nu doar să efectueze intervenții punctuale care în alte țări ar fi mai scumpe*

# SOLUȚIA - AVANTAJUL COMPETITIV

IDEATHON  
URBANIZE HUB  
2021

	<b>Turism medical + informatizarea sistemului medical</b>	<b>Turism medical</b>	<b>Informatizarea sistemului medical</b>
Popularizarea Oradei	✓	✓	✗
Atragerea de personal bine calificat care să producă valoare adăugată în comunitate	✓	✗	✗
Dezvoltarea sistemului sanitar	✓	✗	✓
Dezvoltarea turismului în zonă	✓	✓	✗
Crește calitatea vieții cetățenilor	✓	✗	✓
Scădere costurilor pentru pacienți	✓	✓	✓

# SOLUȚIA - FOCUS PE COMUNITATE

## 1. Descrieți segmentul / segmentele țintă care vor beneficia în urma soluției propuse

- Turismul se va dezvolta
- Clinicile vor avea mai mulți clienți
- Fondurile primăriei / (crește numărul de angajați din Oradea, crește impozitul pe venit încasat)
- Cetățenii vor beneficia de servicii medicale mai bune
- Comunitatea va primi o infuzie de cetățeni înalt calificați care să contribuie la dezvoltarea orașului

## 2. Descrieți impactul adus în comunitate după ce soluția voastră va fi implementată

- Atragerea medicilor buni din toată țara, și chiar de peste hotare. Această acțiune va duce la dezvoltarea sistemului sanitar din Oradea, medicii noi aduc cunoștințe noi.
- Având un sistem sanitar dezvoltat, cetățenii vor beneficia de tratamente medicale noi, vor exista mai multe cadre medicale, cetățeanul va avea posibilitatea de a alege.
- Atragerea turistilor medicali, dezvoltarea sistemului sanitar ca urmare a atragerii medicilor poate aduce încă un beneficiu: lanțuri de magazine, restaurante, hoteluri, investitori și antreprenori vor fi îndemnați să investească în Oradea, aceasta devenind un oraș marcat de dezvoltare, turism și sistem medical în floare
- Se va dezvolta compania aeriană a CJ Bihor
- Vor crește veniturile primăriei dar și oferta de locuri de muncă din municipiu
- Se va dezvolta turismul în întreg județul Bihor
- Dezvoltarea mediului academic



## POTENȚIAL DE REPLICABILITATE

**Descrieți ce elemente din soluția voastră o fac să fie ușor de replicat și scalat la scară extinsă și pentru alte orașe.**

- Costurile reduse în faza 1 (dezvoltarea turismului medical)
- Necesitatea intervențiilor și a investigațiilor medicale
- Necesitatea de a fi în pas cu noile tehnologii și de a beneficia de pe urma acestora
- Implicarea și interesul mediului privat de eficientizare și de a face profit (companii de transport (CJ Bihor are propria companie aeriană) - companii medicale / farmaceutice, restaurante, baruri, cafenele, mici afaceri care pot beneficia de dezvoltarea turismului)

# PLAN DE IMPLEMENTARE

1. Descrieți planul de implementare al proiectului pilot luând în considerare indicatori de timp:

Faza 1 (turism medical)

- Lunile 1-3: încheierea de protocoale, acorduri de colaborare cu companii medicale / de transport și chiar și primăria pentru constituirea de pachete turistice și pentru identificarea serviciilor ce pot fi efectuate.
- Lunile 3-6: înființarea agenției de turism
- Lunile 6-18: adaptarea pachetelor turistice în funcție de cerere - planificarea de noi servicii / activități ce să poată fi oferite

Faza 2 (digitalizarea / informatizarea actului medical)

- Lunile 6-12: conturarea conceptului de informatizare în clinicile medicale din Oradea și definirea structurii de date unde vor fi înglobate/stocate datele despre istoricul pacienților
- Lunile 12-36:
  - instalarea de automate pentru comercializarea medicamentelor de baza, acestea ar fi disponibile non-stop și ar mai micșora volumul de muncă al farmaciștilor. 'Easy box-uri' medicale unde sa poată fi găsite medicamentele după prescrierea rețetelor.
  - găsirea de colaboratori care să vină cu un sistem de predicție a altor analize ce ar trebui efectuate / recomandări medicale automate în baza analizelor pentru pacienți (integrarea inteligenței artificiale într-un proces medical continuu)

# BUSINESS MODEL

Care sunt 3 modele de business pe care le puteți aplica ca să captați venituri?

1. **Faza 1- cash machine** (agenție turism medical)  
Agenție turism medicală poate fi văzută drept o mașină de produs lichiditate cu care să se poată finanța și dezvoltarea ulterioară a proiectului / serviciilor oferite. Clientul plătește în avans pachetele medicale stabilite de agenție și de clinici/spitale/cabinete/centre de recuperare înainte ca aceștia din urmă să trebuiască să acopere cheltuielile asociate. Nu există pierderi. Acest lucru are ca rezultat o lichiditate crescută care poate fi utilizată pentru dezvoltare.
2. **Faza 2- customer loyalty** (informatizarea sistemului medical, care să ducă la extra diagnosticări rapide și recomandări de analize suplimentare realizate cu ajutorul inteligenței artificiale).  
Loialitatea clienților este asigurată prin furnizarea de servicii de calitate și de o gamă largă de oferte, pachete promoționale la prețuri avantajoase pentru cetățenii străini, dar care ar aduce un profit substanțial orădenilor.



10.6 %

of the global domestic  
product (GDP) went toward global  
healthcare expenditures in 2013

## ESTIMAREA VENITURILOR

<b>Nume serviciu / produs oferit</b>	<b>Preț / buc</b>	<b>Număr bucăți vândute / luna (în primele 6 luni de business)</b>	<b>Venituri</b>
<i>Pachet turistic medicina dentară 7 zile</i>	1.000 euro	10	10.000
<i>Pachet turistic medicină dentară 3 zile (joi - duminică)</i>	700 euro	25	17.500
<i>Pachet investigații med. preventive 3 zile (joi-duminică) Analize genetice</i>	500 euro	20	10.000
<i>Pachet turistic recuperare medicală 7 zile</i>	800 euro	10	8.000
<i>Pachet turistic recuperare med. 4 zile (duminică - joi)</i>	400 euro	5	2.000
<b>Total venituri</b>			<b>47,5 mii euro</b>



## CHELTUIELI LUNARE

Costuri	Preț	Nr buc	Total
Publicitate (google adds, postari sponsorizate fb)	2.000 euro	1	2.000 euro
Comisioane parteneri (3 - 5%)	1.000 euro	1	1.000 euro
Cheltuieli personal	1.500 euro	3	4.500 euro
Cheltuieli administrative (chirie sediu, costuri logistice)	1.000 euro	1	1.000 euro
Total costuri			8.500 euro

# INVESTIȚII NECESARE

Investiții	Preț
Promovare (2 luni anterior începerii proiectului)	2.000 euro
Dezvoltarea de parteneriate (firme de asigurari medicale, agentii turism)	2.000 euro
Cheltuieli administrative	1.000 euro
Platformă online pentru rezervări și crearea de conturi pe platformele de booking existente	2.000 euro
Total investitii	7.000 euro

# MULTUMIM!

## EXPORTATORII DE SĂNĂTATE!



urbanizehub

# FELICITARI!

*LOCUL I:*

*LOCUL II:*

*LOCUL III:*



urbanizehub

## IDEATHON URBANIZE HUB 2021

18-19 SEP, IASI