

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Wyzwania** | **Potrzeby** | **Oczekiwane rezultaty** |
| **Opisz istniejące wyzwania.**  Jak jest teraz?  Jak wygląda rzeczywistość?  Wskaż kluczowe problemy na jakie napotyka w kontekście tego wyzwania Twoja firma/Twój klient. | **Wskaż najważniejsze potrzeby w kontekście tego wyzwania.**  Opisz czego konkretnie chcesz, co jest najważniejsze, co planujesz osiągnąć? | **Opisz oczekiwane korzyści.**  Co będzie kluczową wartością po potencjalnym rozwiązaniu problemu?  Jak będzie wyglądała rzeczywistość, jak tego problemu nie będzie?  Co będzie łatwiejsze, bardziej zrozumiałe. Jakich rezultatów oczekujesz w kontekście wyzwania? |
| Przykład:  Przychodnia częściowo korzysta z  e-usług w szczególności w zakresie rejestracji wizyt lekarskich. Jednak panel pacjenta nie jest intuicyjny. Pacjenci wybierają formę kontaktu bezpośredniego lub telefonicznego, co znacznie obciąża pracę administracyjną, wydłuża obsługę klienta i sprawia, że dostęp do specjalistów nie jest transparentny dla klientów. | Przykład:  Potrzebny jest intuicyjny dla pacjenta portal, gdzie będzie mógł umówić się na wizytę, mieć dostęp do e-konsultacji, cyfrowych informacji o wynikach badań, chatu, zbiorczych informacji o receptach, skierowaniach. Istnieje potrzeba sprawnego wdrożenia nowego rozwiązania i przekonania klientów do stosowania nowoczesnych rozwiązań w zakresie medycyny. | Przykład:  Firma posiada nowoczesny system, który pozwala na zarządzanie zdalne obsługą pacjenta. Personel administracyjny jest mniej obciążony. Koszty administacyjne maleją. Wrasta jakość usług. Pacjenci postrzegają firmę, jako lidera branży. Są wyedukowani w zakresie poruszania się po panelu pacjenta. |
|  |  |  |