

⌞ Trình bày ý tưởng ⌟

Tên dự án:

Q Care

Người bạn sức khỏe của mọi nhà

Thành viên:

Nguyễn Lê Phương Uyên
Nguyễn Thế Thanh Tâm
Nguyễn Lê Thanh Phương
Nguyễn Hoàng Minh Tú
Lưu Thị Linh Giang

MUC LUC

1. Đặt vấn đề

Thực trạng thăm khám bệnh của người dân hiện tại

2. Ý tưởng dự án

2.1. Giải quyết vấn đề

2.2. Định vị người dùng

2.2.1. Người dân

2.2.2. Bác sĩ

2.2.3. Cơ sở y tế (bệnh viện/phòng khám)

2.2.4. Cán bộ y tế

2.3. Tính năng

3. Chiến lược kinh doanh và truyền thông

3.1. Giai đoạn beta (hiện tại)

3.2. Giai đoạn release full tính năng

1. Đặt vấn đề

Thực trạng thăm khám bệnh của người dân hiện tại

Cơn đại dịch Covid-19 đang diễn ra trên toàn cầu khiến an toàn sức khỏe trở thành vấn đề đáng quan tâm hơn bao giờ hết. Ở Việt Nam ta tuy công tác phòng chống dịch tốt, nhưng giai đoạn cách ly vừa qua cho thấy còn nhiều vấn đề tồn đọng trong hệ thống y tế nước nhà.

Không chỉ bất cập khi có đại dịch bùng phát, mà hệ thống y tế hiện nay cũng gây khó khăn rất nhiều đối với cả người dân và bệnh viện.

- Người dân khi có triệu chứng bệnh không thể tự chuẩn đoán, không biết liên hệ cơ sở y tế để thăm khám như thế nào. Tâm lý sợ bệnh, sợ bác sĩ và sợ bệnh viện vẫn còn rất nhiều.
- Bác sĩ và bệnh viện thường xuyên quá tải vì lượng đến thăm khám quá đông. Bệnh viện không thể chuẩn bị đủ cơ sở vật chất và bác sĩ phải liên tục khám bệnh vì người bệnh đến bệnh viện ngẫu nhiên, không hẹn trước.
- Về mặt vĩ mô, cán bộ y tế khó có thể thống kê số lượng người bệnh trên phạm vi thành phố, tỉnh hay toàn quốc. Chẳng hạn, khi Bộ Y tế muốn có số liệu người đang bị cảm cúm trên địa bàn TP HCM thì cần rất nhiều nhân lực. Điều này sẽ làm chậm lại khả năng phản ứng trước dịch bệnh lớn nếu có.

Trong quá trình tìm tư liệu cho ý tưởng, nhóm nhận thấy trên Internet có vô vàn thông tin về các triệu chứng bệnh. Bạn search Google bị đầu đầu thôi là đã có nhiều bài viết “dọa” bạn bệnh ung thư não. Hay khi bạn cần tìm cách sơ cứu cho người bị đuối nước, đọc xong hết các bài trên Google thì nạn nhân đã...

Tình trạng thông tin tràn lan và thật giả lẫn lộn càng làm tăng tâm lý sợ bệnh của người bệnh và gây nguy hại rất cao khi ai ai cũng có khả năng trở thành bác sĩ tự chữa cho chính mình.

Từ đó mà nhóm đã hình thành ý tưởng về hệ thống chatbot tự động giúp mọi người khai báo y tế toàn diện, tìm và đặt lệnh khám cũng như tra cứu cách sơ cứu nhanh nhất.

2. Ý tưởng dự án

2.1. Giải quyết vấn đề

Nhóm xây dựng giải pháp khai báo y tế toàn diện cho người dân với tên gọi Q Care.

Q Care muốn trở thành điểm đến cho ai có nhu cầu tìm kiếm bác sĩ/ cơ sở y tế gần địa điểm sinh sống nhất. Người dùng có thể trao đổi trực tuyến với các bác sĩ, cũng như tham khảo lịch khám bệnh tại các cơ sở y tế trong khu vực mình sinh sống. Sau đó đặt lịch hẹn khám theo khung giờ phù hợp với bác sĩ và bệnh viện/phòng khám.

Cùng với một Chatbot tự động giao tiếp và phản hồi với người dùng, giúp người dùng tìm ra phương pháp sơ cứu hoặc thông tin cơ sở y tế gần nhất phù hợp với tình trạng sức khỏe và địa điểm đang ở.

Như vậy, Q Care giải quyết các vấn đề đã đặt ra bằng cách:

- Người dùng giao tiếp với bot chat, phản hồi 24/7, chỉ cung cấp thông tin và lựa chọn chứ không phán xét. Từ đó giảm tâm lý ngại trao đổi tình trạng bệnh của mọi người.
- Người dân chủ động đặt lịch khám với cơ sở y tế gần nơi sinh sống. Về phía cơ sở y tế có thể chủ động đưa ra lịch khám cụ thể, tránh tình trạng bị động khi quá nhiều người đến khám. Cả hai phía người dân và bệnh viện đều chủ động được thời gian của mình.
- Q Care lưu trữ cơ sở dữ liệu (CSDL) khi yêu cầu người dùng khai báo thông tin. CSDL được bảo mật hoàn toàn và chỉ cung cấp cho cơ quan y tế nhằm phục vụ các mục đích thống kê (ví dụ: thống kê bao nhiêu người bệnh cảm cúm ở TP HCM trong tháng 7,...)

2.2. Định vị người dùng

2.2.1. Người dân

Người dân bình thường là đối tượng người dùng chính của Q Care. Mọi công dân Việt Nam đều có thể lên website hoặc cài đặt ứng dụng Q Care để tìm cơ sở thăm khám và đặt lệnh.

Người dân dùng Q Care để:

- Tra cứu thông tin cơ sở y tế gần nhất
- Đặt lịch hẹn theo thời gian của cơ sở y tế (tương lai)
- Trao đổi trực tuyến với bác sĩ
- Trao đổi với chat bot 24/7
- Nhận email thông báo, cập nhật về tình hình y tế sức khỏe hàng tuần

2.2.2. Bác sĩ

Bác sĩ chuyên khoa có thể sử dụng Q Care để trao đổi trực tiếp với người dùng có nhu cầu. Từ đó sẽ giúp bác sĩ tăng thêm danh tiếng và tiếp cận đến khách hàng tiềm năng nhiều hơn.

Bác sĩ dùng Q Care để:

- Trao đổi trực tiếp với người dùng

2.2.3. Cơ sở y tế (bệnh viện/phòng khám)

Bệnh viện và phòng khám sử dụng Q Care để cung cấp thông tin về cơ sở của mình, công bố lịch khám để người dùng lựa chọn sao cho phù hợp.

Cơ sở y tế dùng Q Care để:

- Tiếp cận CSDL người dùng
- Cho phép người dùng đặt lệnh khám phù hợp để điều chỉnh lưu lượng khách thăm khám
- Không phải tự quản lý thông tin người dùng

2.2.4. Cán bộ y tế

Cán bộ từ cơ quan y tế có thể sử dụng CSDL của Q Care nhằm mục đích thống kê. Nguồn dữ liệu phong phú của Q Care giúp cơ quan y tế phân tích dữ liệu nhanh và chính xác hơn, từ đó có phản ứng kịp thời trước các bệnh dịch không lường trước được.

Cán bộ y tế dùng Q Care để:

- Thống kê dữ liệu dấu hiệu bệnh, số lượng bệnh nhân,...

2.3. Tính năng

- Kết nối người dùng và phòng khám phù hợp với địa chỉ và triệu chứng của người dùng
- Cho phép người dùng trao đổi tình hình sức khỏe với bác sĩ chuyên khoa
- Xem các tin tức về y tế - sức khỏe
- Theo dõi tình trạng sức khỏe của người dùng, gửi mail nhắc nhở người dùng cập nhật thông tin sức khỏe định kỳ
- Chatbot hoạt động như một trợ lý y tế, đưa ra gợi ý sơ cứu và phòng khám gần nhất

3. Chiến lược kinh doanh và truyền thông

3.1. Giai đoạn beta (hiện tại)

Tính năng	Kinh doanh	Truyền thông
<ul style="list-style-type: none">- Người dùng nhập địa chỉ và triệu chứng, Q Care hiển thị các phòng khám gần nhất- Bộ lọc theo triệu chứng, hiển thị danh sách phòng khám- Trao đổi trực tuyến với bác sĩ chuyên khoa	<p>Q Care chưa có doanh thu trong giai đoạn này</p> <ul style="list-style-type: none">+ Cơ sở y tế được sử dụng dịch vụ với gói free-trial	<p>Tập trung vào các hình thức quảng cáo ít tốn phí:</p> <ul style="list-style-type: none">+ Quảng bá Q Care trong các hội nhóm Facebook, Zalo về sức khỏe+ Thu hút người dùng organic

3.2. Giai đoạn release full tính năng

Tính năng	Kinh doanh	Truyền thông
Đầy đủ tính năng đã đề cập ở mục 2.3.	<p>Q Care có 2 nguồn doanh thu chủ yếu:</p> <ul style="list-style-type: none">+ Thu phí từ cơ sở y tế để duy trì hoạt động của họ trên Q Care+ Doanh thu từ đặt banner quảng cáo	<p>Đẩy mạnh digital marketing trên các nền tảng MXH:</p> <ul style="list-style-type: none">+ TVC Facebook, Youtube+ KOL quảng bá