

The Business Model Canvas

Key partners

What are your key partners to get competitive advantage?

Läkarna som rekommenderar sina patienter att använda appen.



Key activities

What are the key steps to move ahead to your customers?

Overtyga läkarna att den är användbar genom att utveckla appen i ett nära samarbete

Läkare sprider appen till sina patienter och sina kollegor

få godkännande för användning av appen från sjukvården

Vara öppna för feedback

Uppdatera appens funktioner efter kundernas behov

Key resources

What resources do you need to make your idea work?

Läkarna vi har kontakt med

Handledare /Lärare från Chalmers

Oss som utvecklare

Datorer, internetåtgång
Tillgång till utvecklingsmiljöer och verktyg

Key propositions

How will you make your customers' life happier?

Bättre anpassad vård för patienten

Enklare att följa behandlingen

Läkarna får bättre överblick över patientens mående

Patienter kan få notifikation om deras riskfaktorer

Appens enkla design gör den smidig att använda



Customer relationships

How often will you interact with your customers?

Kontinuerlig kontakt med läkarna

Samla in feedback från användarna i appen

Nära relation med Case Managers som utvärderar appen



Channels

How are you going to reach your customers?

Sjukvården/Läkarna

Word of mouth

Partner channels: tech forums

Customer segments

Psykiatriker inom öppen vård i Frölunda

Psykiatriker inom öppen vård i Frölunda

Target: Att alla patienter med psykisk diagnos har kontakt med läkare via denna app.

Cost Structure

How much are you planning to spend on the product development and marketing for a certain period?

0 kr

Revenue Streams

How much are you planning to earn in a certain period? Compare your costs and revenues.

0 kr