

ASST CREMONA

FONDAZIONE IRCCS POLICLINICO SAN MATTEO

Sistema Socio Sanitario



**Regione
Lombardia**

ASST Cremona



Fondazione IRCCS
Policlinico San Matteo

Sistema Socio Sanitario



**Regione
Lombardia**

Business Plan per investire nel tracking delle apparecchiature elettromedicali





Il gruppo di lavoro

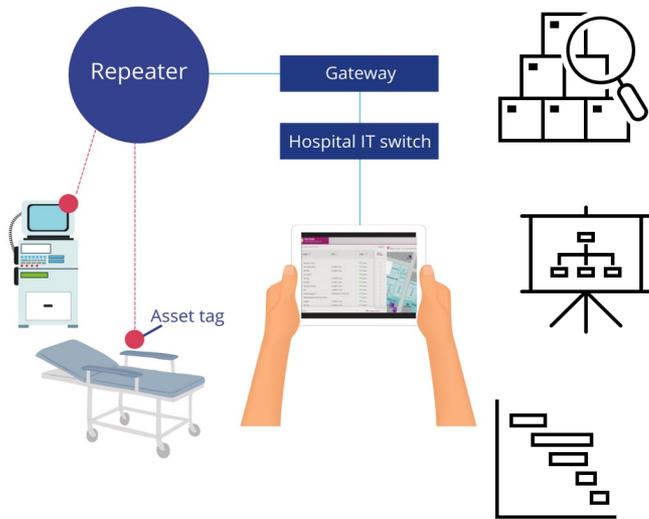
Collaborazione tra:

- Ingegneria Clinica della Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo di Pavia: Ing. Marco Roccasalva
- Ingegneria Clinica dell'ASST Cremona: Ing. Anna Beltrami

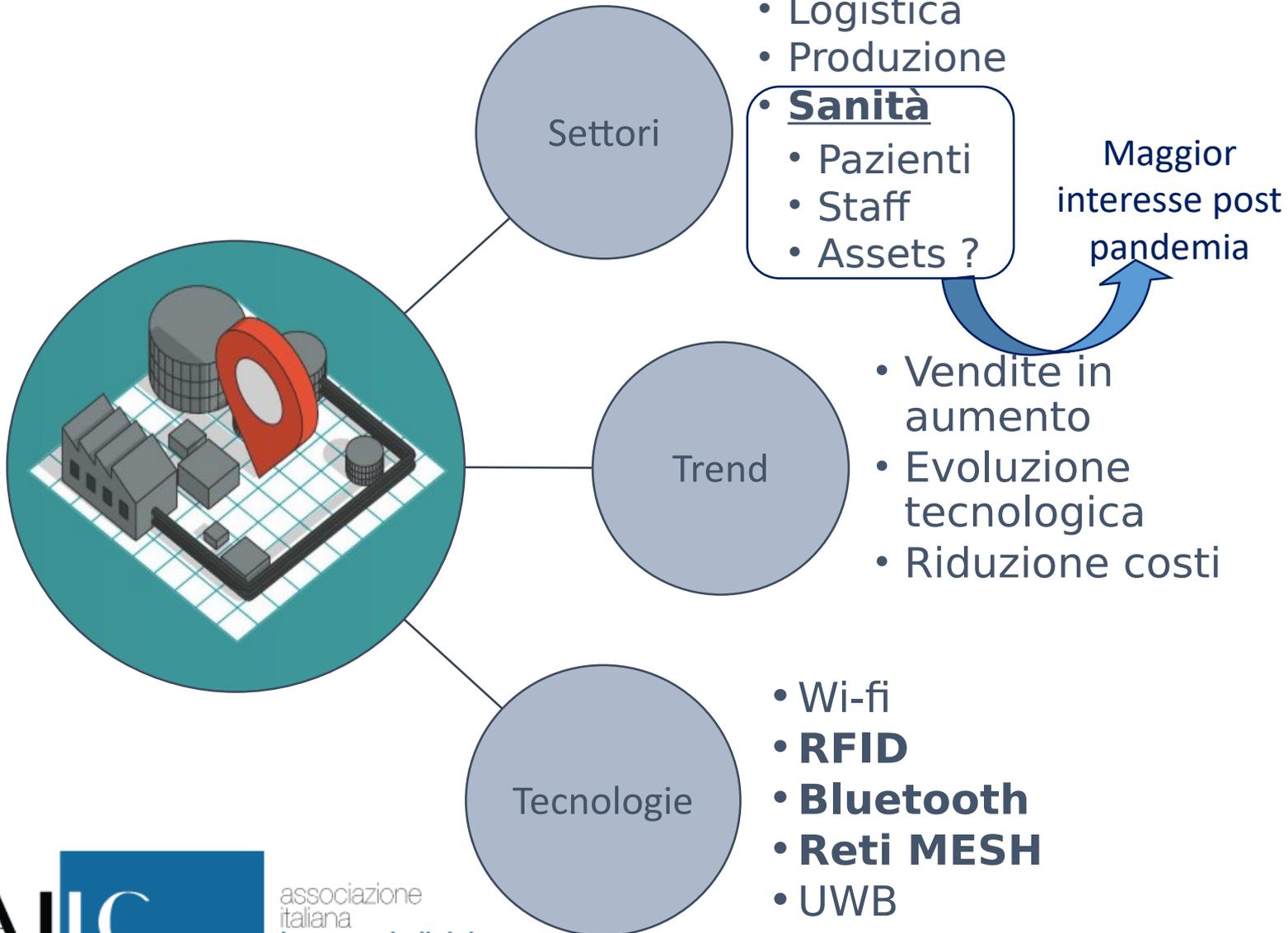
Con il contributo dell'Università degli Studi di Pavia
Prof.ssa Elisa Conz

Descrizione

Business Plan strutturato in:



Analisi di mercato e delle tecnologie



Analisi di mercato e delle tecnologie

 RFID (passivo)	
Costo tag (0,30 €)	Costo varchi (4.500 €)
No batteria	Scarsa sensibilità
Dimensioni	Interferenza segnale-materiali

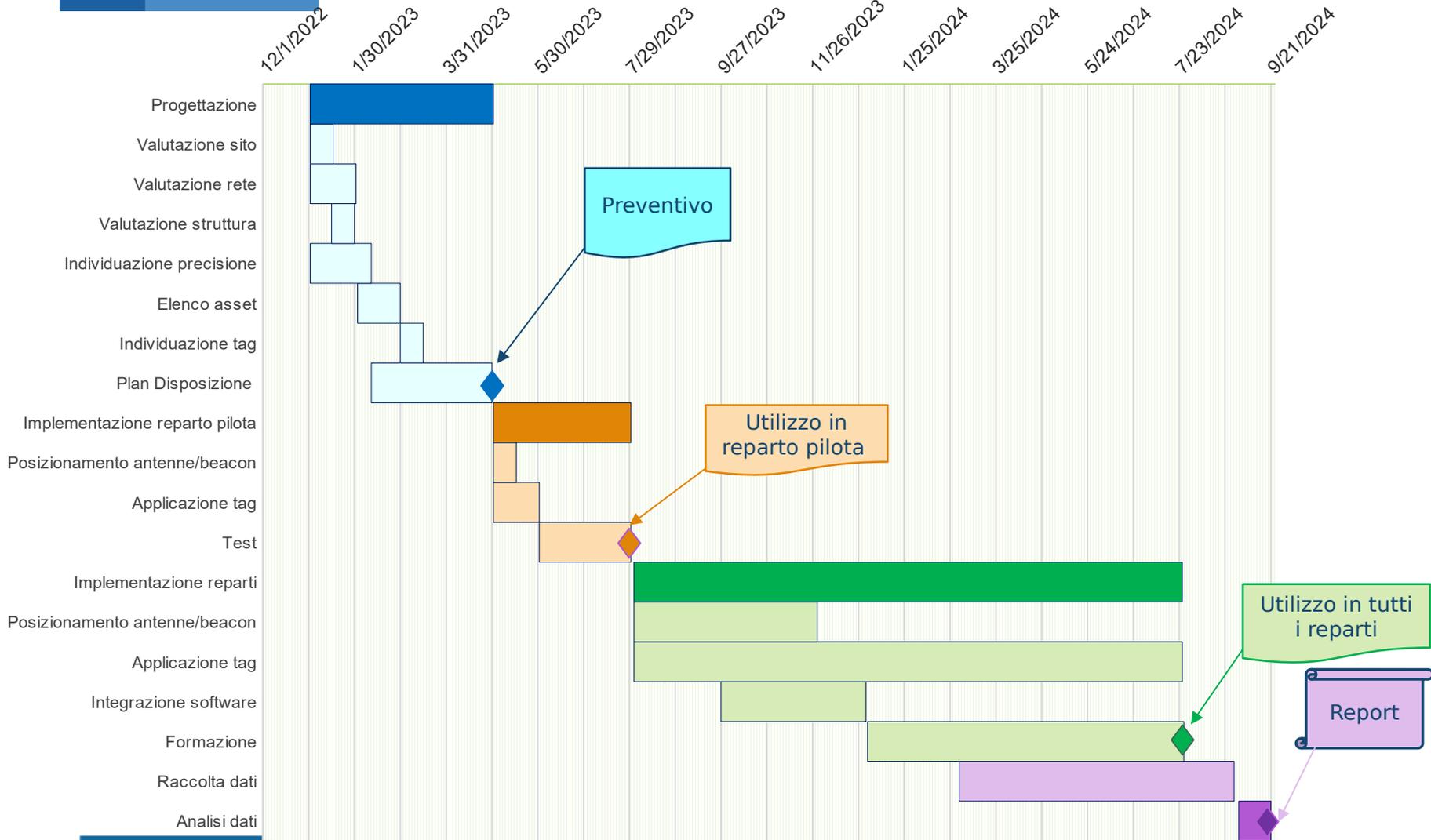
Bluetooth BLE

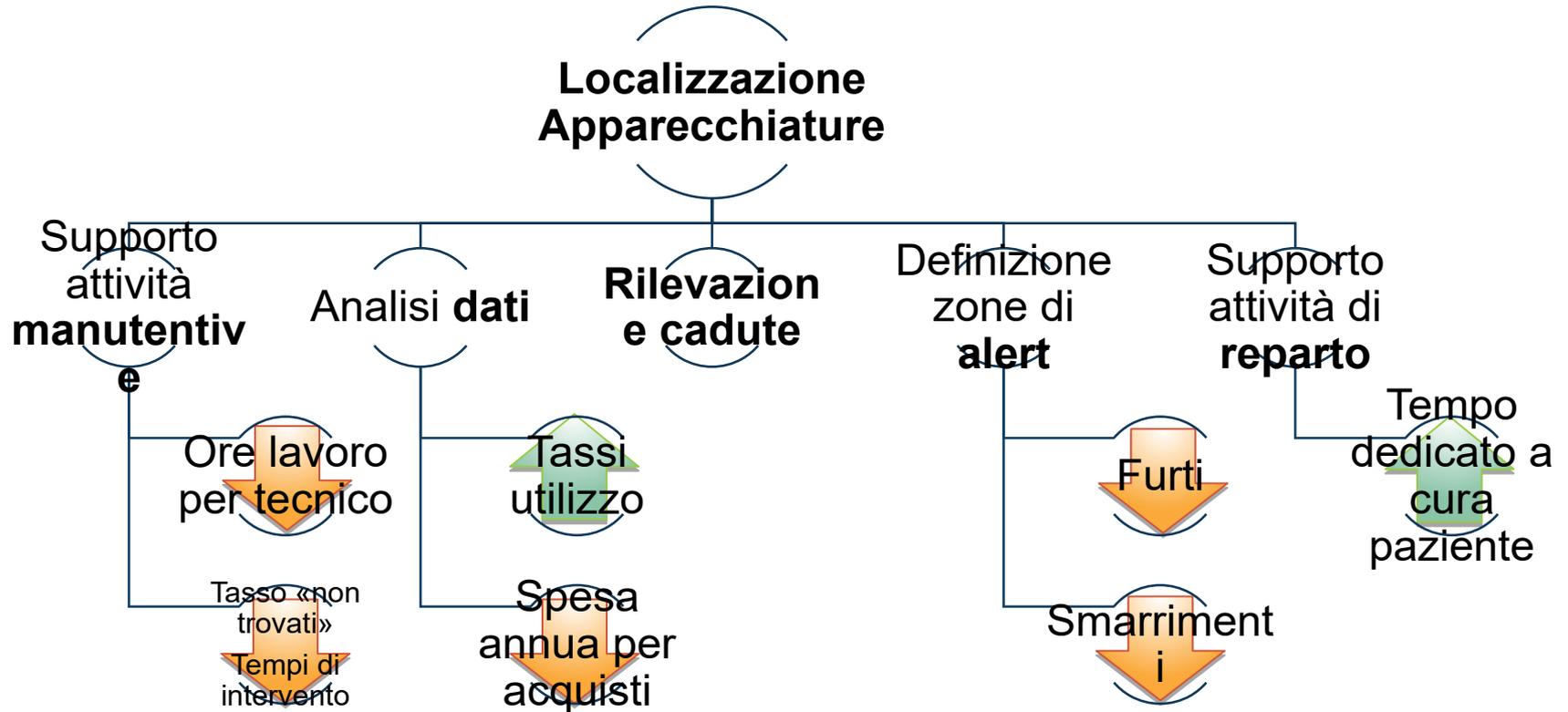
Reti MESH/BLE

Obiettivi e destinatari del lavoro

<p>Partner Chiave </p> <ul style="list-style-type: none"> -Ingegneria Clinica -Global Service -Fornitori di soluzioni RTLS e IoT -Sistemi informativi -Personale di reparto -Fornitori di apparecchiature elettromedicali 	<p>Attività Chiave </p> <ul style="list-style-type: none"> -Progettazione -Implementazione in reparti pilota -Implementazione in altri reparti -Integrazione con software gestionale -Formazione e sensibilizzazione 	<p>Proposte di Valore </p> <ul style="list-style-type: none"> -Tracciamento apparecchiature scarsamente utilizzato in Italia -Customizzabile, implementazione non invasiva -Costi accessibili -Ritorno di Investimento in 2/3 anni VANTAGGI: -Riduzione tempi di ricerca apparecchiature -Ottimizzazione ore lavoro tecnici -Riduzione tasso «non trovato» in manutenzioni preventive -Miglior gestione beni in service -Miglior gestione trasferimenti/prestiti tra reparti 	<p>Relazioni con i Clienti </p> <ul style="list-style-type: none"> -Miglioramento indici di fornitura del servizio: soddisfazione del cliente -Sensibilizzazione e responsabilizzazione reparti. -Fidelizzazione dei pazienti 	<p>Segmenti di Clientela </p> <ul style="list-style-type: none"> -Servizi di ingegneria clinica -Reparti e personale sanitario
<p>Struttura dei Costi</p> <p>Contratto con azienda IoT/RTLS: tag 15/50 € Antenna 150 € Beacon 70€</p> <p>Ipotesi investimento per 5.000 apparecchiature, struttura di medie dimensioni: 200.000 €</p> <p>Costi Fissi eventuali: sostituzione batterie/tag e acquisto nuovi tag (30.000 € l'anno)</p>	<p>Risorse Chiave </p> <ul style="list-style-type: none"> -Capitale -Tangibili: tag, antenne/nodi -Umane: ing. Informatico, ing. Biomedico, tecnico -Intangibili: competenze specifiche, esperienza e team building -Strutturali: infrastruttura di rete 	<p>Flussi di Ricavi </p> <ul style="list-style-type: none"> -Costi cessanti per Global Service: guasti dovuti a manutenzione preventiva; penali per mancato rispetto indici di performance -Costi cessanti per Azienda: riduzione spesa per acquisto apparecchiature non necessarie; riduzione spesa per rifornimento in seguito a furti 	<p>Canali </p> <ul style="list-style-type: none"> -Reparti -Incontri formativi con personale sanitario 	

Action Plan







Anna Beltrami, Marco Roccasalva

Anna.beltrami@asst-cremona.it
m.roccasalva@smatteo.pv.it

*Ingegneria Clinica Aziendale Fondazione IRCCS Policlinico
San Matteo, Ingegneria Clinica Aziendale ASST Cremona*