

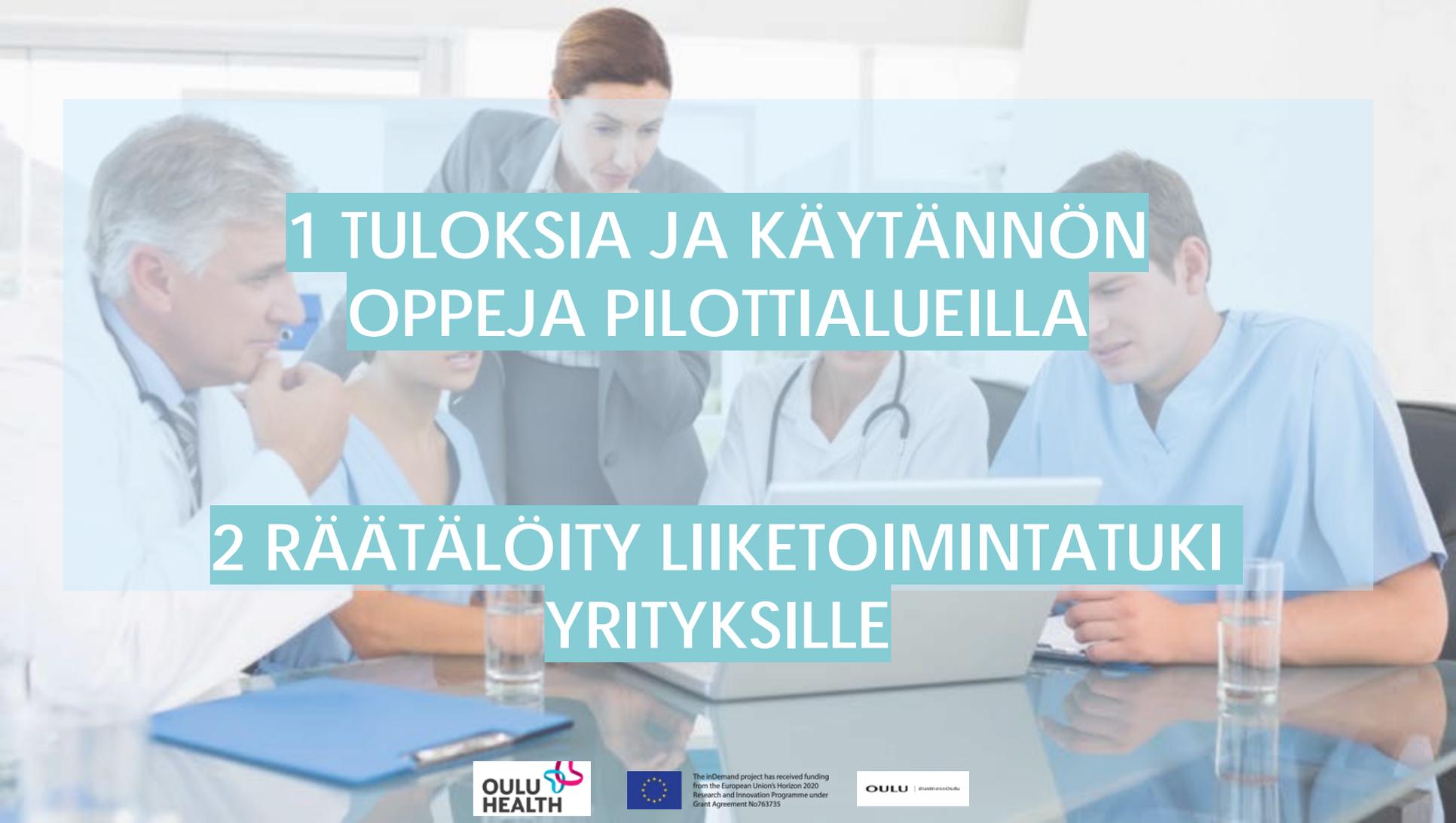
inDemand

Demand driven
eHealth co-creation

HORISONTTI 2020

inDemand hankkeen päätöswebinaari

Heini Malm, BusinessOulu 23.09.2020



1 TULOKSA JA KÄYTÄNNÖN
OPPEJA PILOTTIALUEILLA

2 RÄÄTÄLÖITY LIIKETOIMINTATUKI
YRITYKSILLE

**1 TARVELÄHTÖINEN
YHTEISKEHITTÄMISEN
INNOVOINTIMALLI
EDISTÄÄ DIGITAALISTA
MUUTOSTA
TERVEYSALALLA**



1 inDemand-mallin lisäarvo perustuu asiakastarpeeseen perustuvaan yhteiskehittämisen lähestymistapaan.

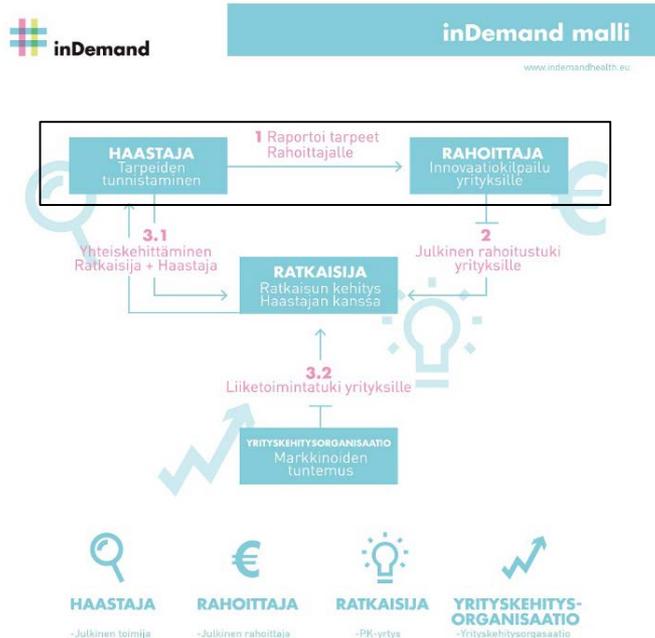


2 Tarpeet tunnistettu inDemand:ssa terveydenhuollossa.



3 Yritykset hyötyvät siitä, että he voivat systemaattisesti työskennellä ja kehittää uusia tuotteita yhdessä potentiaalisten asiakkaiden/käyttäjien kanssa. Uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

KÄYTÄNNÖN OPPEJA– YHTEISKEHITTÄMINEN



Markkinavuoropuhelu **varmistaa** asianmukaisen **tarpeiden tunnistamisproessin**, jotta saadaan tietoa, onko tiettyyn tarpeeseen jo olemassa markkinoilla ratkaisu.

- Osallista sairaalan hankintayksikkö mukaan asiantuntemuksellaan.
- Koska tavoitteena on ostaa ja käyttää ratkaisua yhteiskehittämisprojektin jälkeen, hankintayksikkö voisi tarjota myös yrityksille asiantuntemusta liiketoimintamalliin ja lopullisen ratkaisun hinnoitteluun.
- Hinnoittelu on yrityksille yksi haastavimmista osa-alueista liiketoimintamallinnuksessa.

KÄYTÄNNÖN OPPEJA–YHTEISKEHITTÄMINEN



- Riittävät resurssit yrityksissä (henkilöstö, rahoitus, liikevaihto, jne.) on olennainen osa yhteiskehittämiseen valittujen yritysten uskottavuutta.
- Yritysten on hyvä ymmärtää, että terveydenhuollon ammattilaisilla on rajoitettu, tietty aika mahdollista käyttää yhteiskehittämisprojekteihin.
- Luottamuksen rakentaminen ja hyvä työskentelyilmapiiri on elintärkeää niin yhteiskehittämisen aikana kuin sen jälkeenkin - tukee ratkaisun käyttöönottoa.

KÄYTÄNNÖN OPPEJA– LIIKETOIMINTATUKI



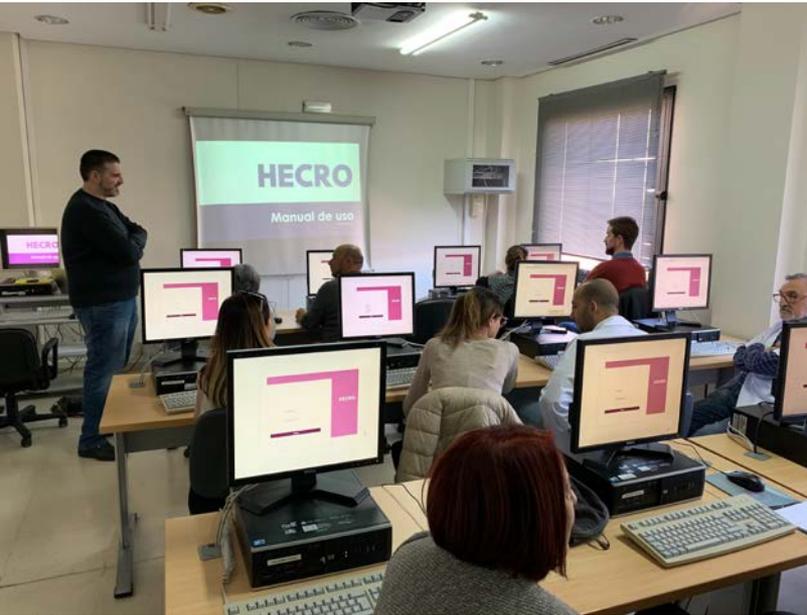
- Yritykset haluavat rakentaa **vahvan liiketoimintacasen yhteiskehittämisen aikana sairaalan kanssa**, joka auttaa **ratkaisun myyntityössä projektin jälkeen**. Referenssit ovat tärkeitä yrityksille, ja näin ollen kehittämässä olevilla sairaaloilla voi olla merkittävä rooli (julkistaminen, tapahtumat...).
- **Osa yrityksistä ei halua näyttää keskeneräistä ratkaisua muille potentiaalisille asiakkaille, ennen kuin heillä on tuloksia pilotista/testauksesta**. Tämä saattaa olla menetetty mahdollisuus kerätä vaatimuksia/toiveita ratkaisusta muilta potentiaalisilta asiakkailta markkinakelpoisuuden edistämiseen.
- Vaikka yritykset saavat liiketoimintatukea, **selkeä kaupallistamisstrategia ei välttämättä ole vielä valmis** projektin päättyessä. Yritysten kanssa voi jatkaa räätälöityä tukea, jos yritykset haluavat ja yrityskehitysorganisaatiolla on siihen varattu resursseja.

KÄYTÄNNÖN OPPEJA– YHTEISKEHITTÄMISEN & LIIKETOIMINTATUEN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS EKOSYSTEEMISSÄ



- Vaikka yhteiskehittäminen ja liiketoimintatuki ovat kaksi erillistä tehtävää, ne **ovat käynnissä samanaikaisesti**. Tämä vaatii korkeampaa koordinoitutasoa, koska ne ovat yhteydessä toisiinsa. Ohjaustehtävät tehdään riittävän toimivallan omaavissa **ryhmissä**, joissa on edustus kaikista hallinnoivista osapuolista.
- Tehty työ on ymmärrettävä kaikkien **alustoimijoiden yhteiseksi ponnisteluksi**.
- **Sähköiset työkalut** (alusta, s-postilista, telcot, yms) **tukevat** jatkuvaa **tiedonsiirtoa ja oppimista** alustoimijoiden ja yritysten välillä.

KÄYTÄNNÖN OPPEJA– YHTEISKEHITTÄMISEN & LIIKETOIMINTATUEN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS EKOSYSTEEMISSÄ

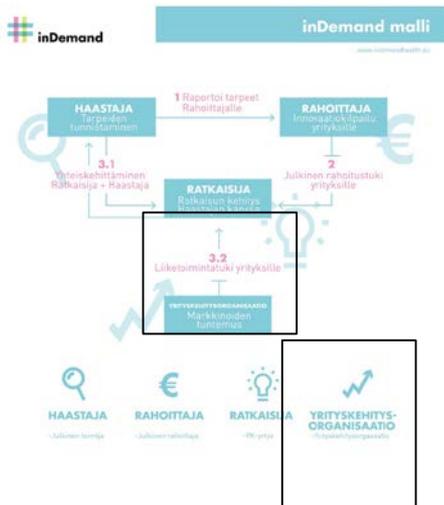


- **Yhteiskehittämis aika** – uuden ratkaisun tekninen kehitys sairaalan ja yrityksen välillä - **on intensiivistä** aikaa, johon suurin osa yritysten ajasta menee. -> Pidä yrityskehitystuki ”simppeleinä” – lisäarvoa tuottaen.
- **Lean Canvas-liiketoimintasuunnitelman työstäminen** Anna yrityksille ensin aikaa sairaalan kehitystiimin kanssa käytävään tiedonvaihtoon, jotta yritykset keräävät ymmärrystä todellisesta asiakas/käyttäjä/potilastarpeesta.

Lähde: inDemand Methodology, inDemand Phase 3: Co-creation and business support management

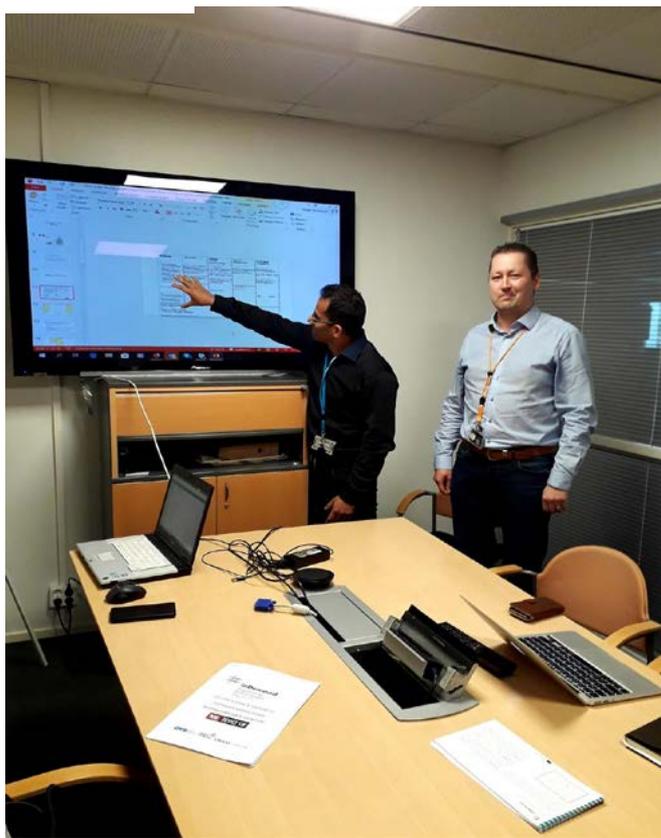
MINIMIVAATIMUKSET OSALLISTUVILLE YRITYKSILLE INDEMAND:SSA

- Lean Canvas (2 versiota)
- Kaupallistamissuunnitelma (hankeraportti)



RÄÄTÄLÖITY LIIKETOIMINTATUKI YRITYKSILLE

- OuluHealth-palveluiden markkinointi, viestintä, myynti/markkinointi/koulutukset, MDD-valmennukset, innovaatiokilpailut, jne
- Yhteiskehitettävän ratkaisun liiketoimintamallin optimointi
- Tukea yritysrahoituksen saatavuuteen, laskelmat, yms



NE DEVICE JA BUSINESSOULU: LEAN CANVAS
TYÖSTÄMINEN 8/2019. Kuva: Heini Malm



NE DEVICE PITCHAAMASSA KEHITETTÄVÄÄ INDEMAND-RATKAISUA
SAKSAN MARKKINATUTKIMUSMATKALLA 09/2019. Kuva: Salla Hirvonen

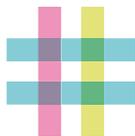
YHTEENVETO

TARVELÄHTÖINEN YHTEISKEHITTÄMISEN INNOVOINTIMALLI

1 EDISTÄÄ DIGITAALISTA MUUTOSTA TERVEYSALALLA

2 TUKEE EKOSYSTEEMILÄHTÖISTÄ INNOVOINTIA

3 MUUTTAA YRITYSTEN ARVONLUONTIPROSESSIA PERINTEISESTÄ TEKNOLOGIALÄHTÖISESTÄ INNOVOINNISTA TARVELÄHTÖISEEN YHTEISKEHITTÄMISEEN



inDemand

Demand driven
eHealth co-creation

LISÄTIETOA

1 <https://www.indemandhealth.eu/>

2 <https://www.linkedin.com/company/indemandhealth/>

3 <https://ouluhealth.fi/indemand-eu-horisontti-2020-tarvelahtoinen-yhteiskehittamisen-innovointimalli-edistaa-digitaalista-muutosta-terveysalalla/>

4 https://www.indemandhealth.eu/cocreation_business_support_report/

5 Pikkarainen, M.; Hyrkäs, E.; Martin, M. Success Factors of Demand-Driven Open Innovation as a Policy Instrument in the Case of the Healthcare Industry. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex.* **2020**, *6*, 39.

6 Impact of open innovation on company business models; a case study of demand-driven co-creation. Authors: Malm, H., Pikkarainen, M., Hyrkäs, E. (2019). Submitted to Journal of Innovation Management

Heini Malm

Asiantuntija, yrityskehitys
BusinessOulu

heini.malm@businessoulu.com



The inDemand project has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme under Grant Agreement No763735