



Presentazione Commerciale

1. [Perché nasce Next Health Technology: breve analisi di scenario](#)
2. [Cosa offriamo ai nostri clienti](#)
3. [Perché scegliere NHT](#)
4. [Come contattarci](#)

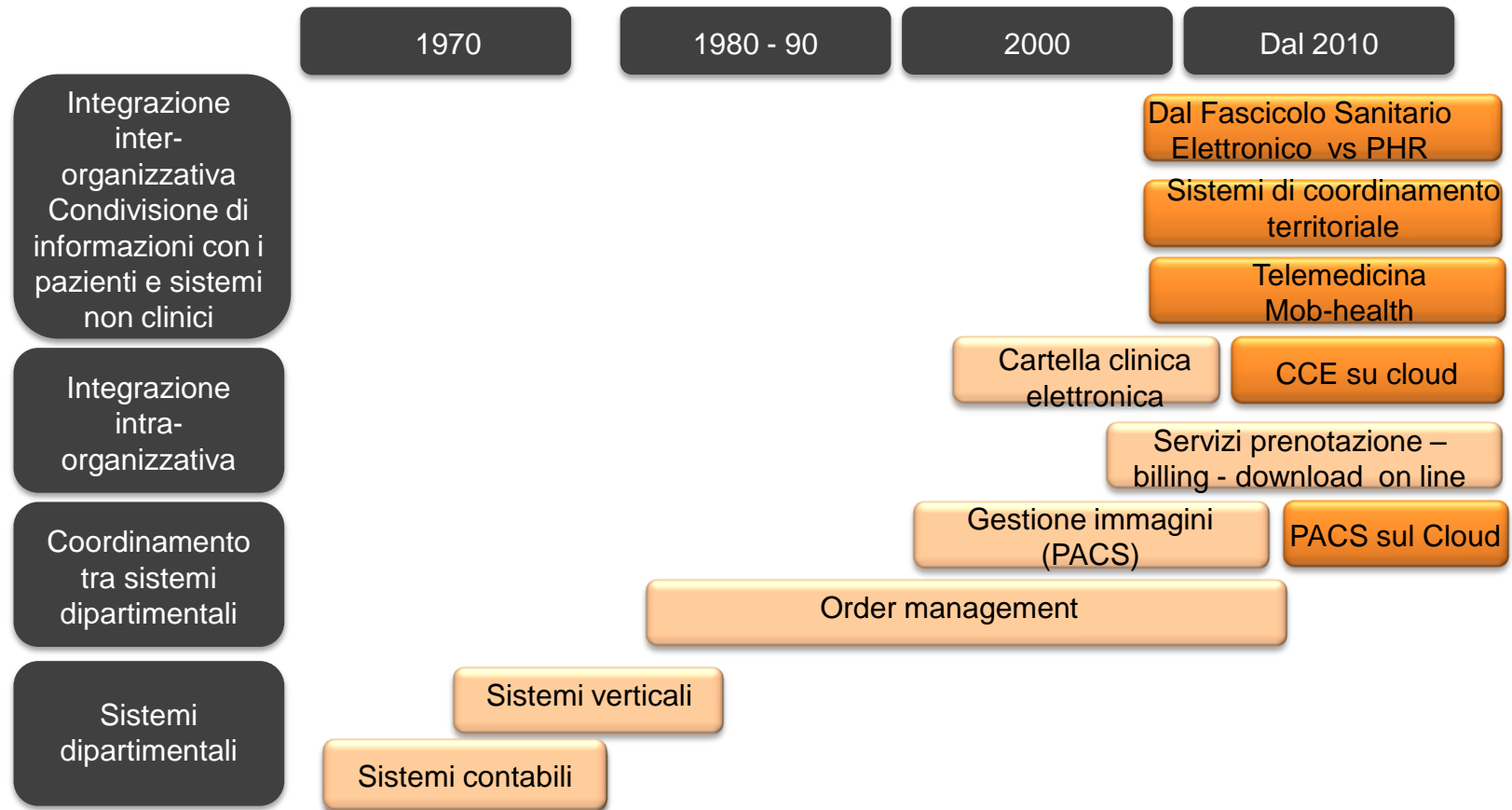


1. Perché nasce Next Health Technology: breve analisi di scenario



Evoluzione del mercato sanitario

Nel corso degli anni il mercato della sanità ha assistito ad un radicale cambiamento: nell'arco di dieci anni, infatti, si sono sviluppate una serie di soluzioni e applicativi che fanno ampio ricorso all'utilizzo del pc e di internet e, negli ultimi anni del mobile e del cloud.





Cambiamento di paradigma

È indubbio che l'ampia offerta di nuove tecnologie pensate per il mercato della sanità porti una serie di vantaggi per tutti gli attori che operano in esso.

Tuttavia gli elementi (suddivisi in scenario economico, organizzativo e socio-culturale) che caratterizzano il mercato della sanità in Italia, spesso, non permettono di godere degli ampi benefici che potrebbero derivare dall'intensivo utilizzo delle tecnologie in avanzamento.

Lo **scenario economico** si caratterizza per

- Un investimento medio in ICT in sanità, che si configura quale più basso rispetto gli altri Paesi UE
- Le forti pressioni sul contenimento dei costi
- Un difficile reperimento di risorse aggiuntive, ciò necessità di ipotizzare modelli alternativi di spesa

Lo **scenario organizzativo** si caratterizza per

- I nuovi modelli interaziendali di erogazione di servizi
- Processi “trasversali” che richiedono copertura di nuove aree (servizi sociosanitari e socio-assistenziali)
- Una marcata propensione alla self health e a servizi information intensive per cittadini e professionisti



Cambiamento di paradigma: l'“utilizzATTORE”

Infine lo **scenario socio-culturale** per

- Un'eccessiva esposizione a pluralità di stimoli e a grandi quantità/volumi di informazioni
- L'attenuazione confini casa/lavoro
- Una crescita esponenziale delle aspettative di servizi
- Una forte dipendenza da internet
- L'internet “mobile” come percezione di “controllo” della propria vita (ho in tasca ciò che mi consente di avere know how e servizi)
- La compartecipazione nella definizione dei livelli di servizi (**utilizzATTORE**)

Il nuovo ruolo del “fruitore”: **l'utilizzATTORE:**

- Non esiste più cliente off line e on line: cliente è sempre on line
- Il perimetro dei servizi di un'azienda e conseguentemente del sistema informativo diventa “permeabile” (con relativi problemi di sicurezza)
- I clienti del sistema informativo di un'azienda sanitaria diventano:
 - Professionisti interni
 - Professionisti esterni
 - Clienti



I nuovi “pazienti”

Pazienti “evoluti”

Orientati al Self Empowerment e alla
Self Health



- Ricerca di “Eccellenza” della “prestazione” (da considerare anche gli impatti della normativa sull’assistenza transfrontaliera)
- Ricerca del vantaggio economico per la gestione del proprio benessere
- Disponibilità a “spostarsi” per ottenere i primi due obiettivi

Pazienti “fragili”

Orientati alla scelta di “presa in carico complessiva”



- Ricerca di “Eccellenza” del “processo” inteso come modalità di ricomposizione sul cittadino di processi trasversale
 - Ricerca delle strutture eccellenti di “prossimità”
-



Perché nasce Next Health Technology



È su queste caratteristiche di scenario che *Next Health Technology* poggia le sue fondamenta e cresce con il presupposto e l'obiettivo di promuovere e sviluppare nuovi processi e nuovi modelli organizzativi per il mercato della sanità e per tutti gli attori che in esso operano al fine di garantire una serie di vantaggi non solo per i professionisti del settore, ma anche per le organizzazioni in cui essi operano e, soprattutto per il “nuovo” paziente/fruitor

Tali processi e modelli presuppongono:

- nuovi soggetti e nuove capacità di interazione tra cittadini e team professionali
 - nuove soluzioni e strumenti in uso a cittadini e professionisti
 - sanità transfrontaliera come nuova opportunità
-

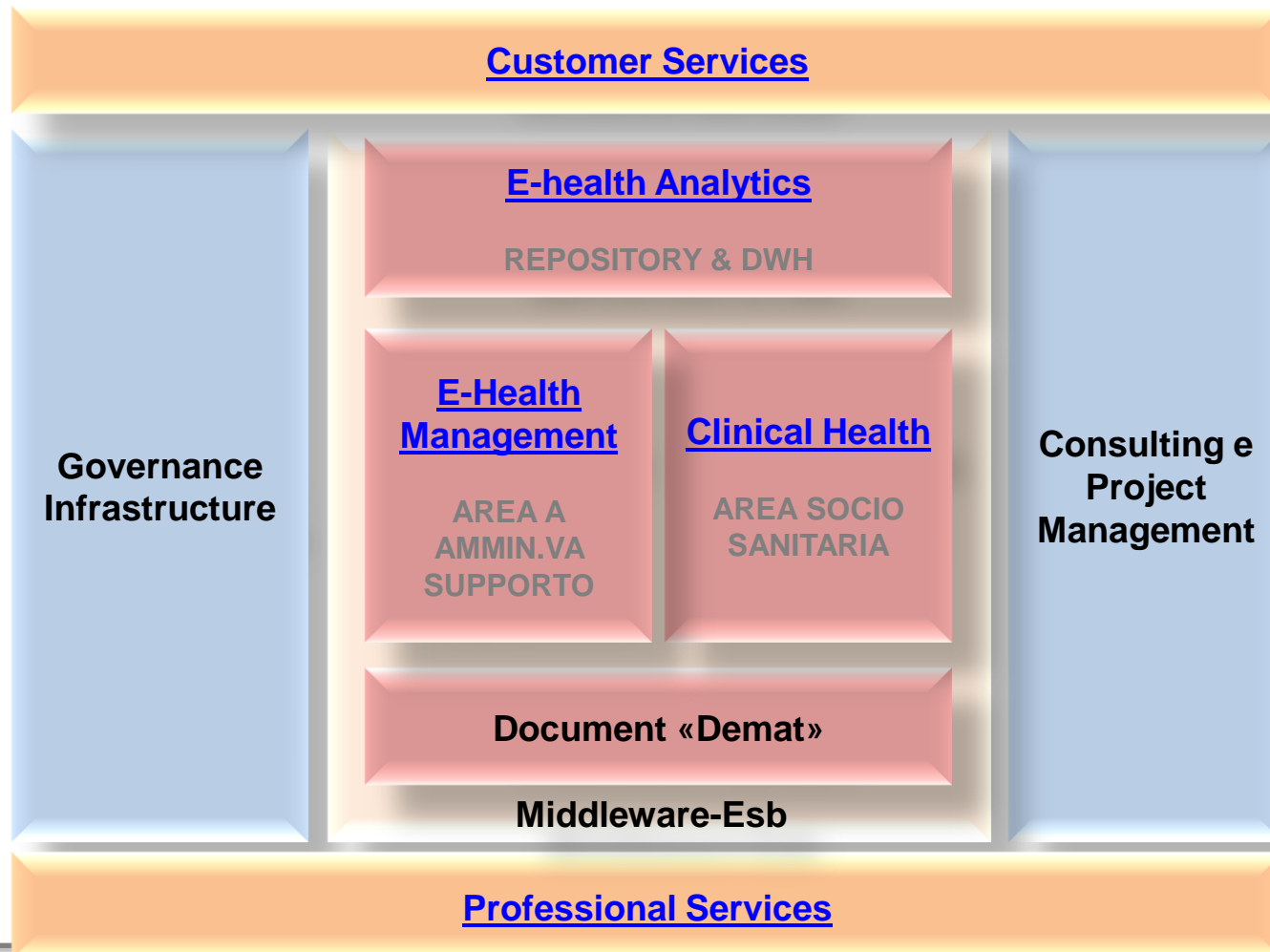


2. Cosa offriamo ai nostri clienti



Un nuovo modello di Business: “eHealth As a Service”

Il nostro modello di erogazione di servizi (non di prodotti) a **clienti** e a **professionisti** è basata su una logica “pay per use” e un utilizzo intensivo del cloud





2. Cosa offriamo ai nostri clienti

Customer Services

Web e interazione con le strutture

Self Health e IoT for Health

E-Care

Health Mobile Apps

Personal Health Record

- Prenotazione on line
- Pagamenti on line/mobile payment, contactless
- Sistemi di notifica bidirezionali
- Download/upload dati clinici e immagini
- Autovalutazione
- Self test
- Registrazione percezioni di salute/risultati test
- Chat con team sociosanitari
- Teleconsulto
- Telemonitoraggio
- Teleriabilitazione
- Chat con team clinici
- Apps per tipologia «problema»
- Notifiche per assunzione farmaci, terapie
- Notifiche per rilevazioni parametri
- Device per rilevazione automatica parametri





2. Cosa offriamo ai nostri clienti

Professional Services

Web e interazione con struttura/Clienti

Gestione dei processi aziendali

E-Care

Health Mobile Apps

Sharing health

- Collaboration e Presence
- Chat, Messaging, Teleconference
- Tele-health
- Blog con clienti e altri Team
- Mobile e processi clinici intra ospedalieri
- Mobile e processi clinici territoriali
- Gestione processi area amministrativa
- BI, Analytics, BSC, Clinical DSS
- Teleconsulto
- Telemonitoraggio
- Teleriabilitazione
- Chat con team clinici
- Apps per tipologia «problema»
- Interazione 2.0 con cittadini
- Knowledge management
- Ricerca

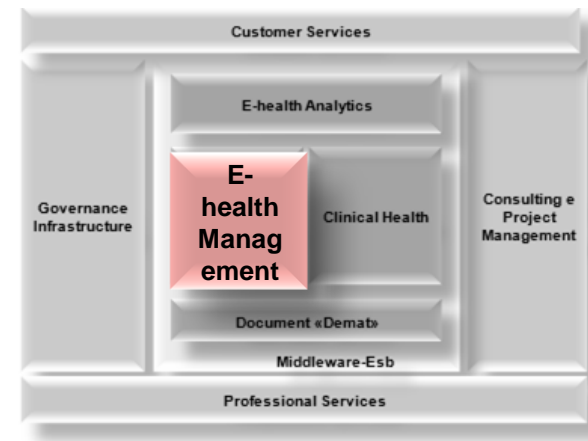


Virtual Work Space



2. Cosa offriamo ai nostri clienti

E-health Management



Health Management

Contabilità e Bilancio

- Ciclo attivo e ciclo passivo
- Logistica
- Beni mobiliari e immobiliari
- Bilancio

Workflow documentale

- Servizio protocollo
- Gestione delibere e determine

Controllo di gestione

- Contabilità analitica
- Controllo di gestione



2. Cosa offriamo ai nostri clienti

Clinical Health

Area Accoglienza

- Sistemi di Customer workflow management
- Fast Checkin
- Totem multifunzionali

Area Sociosanitaria

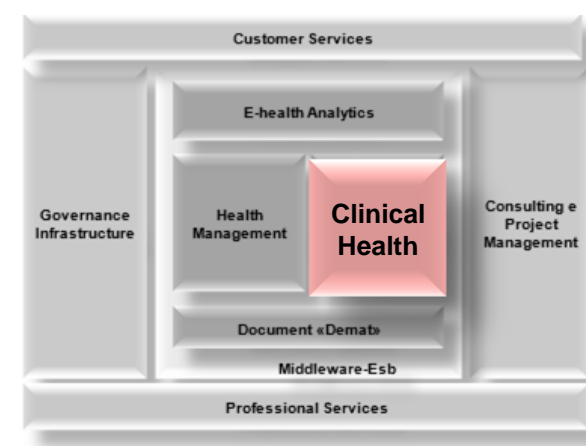
- ADI
- RSA
- Hospice

Area Medicina di base

- CCE Medico di base
- CCE Medicina di Gruppo

Area Ospedaliera

- CCE ambulatoriale
- CUP, ADT, PS
- CCE Ospedaliera, Order Entry, Blocco Operatorio



Clinical Health



2. Cosa offriamo ai nostri clienti

E-health Analytics

Ehealth analytics

Governance

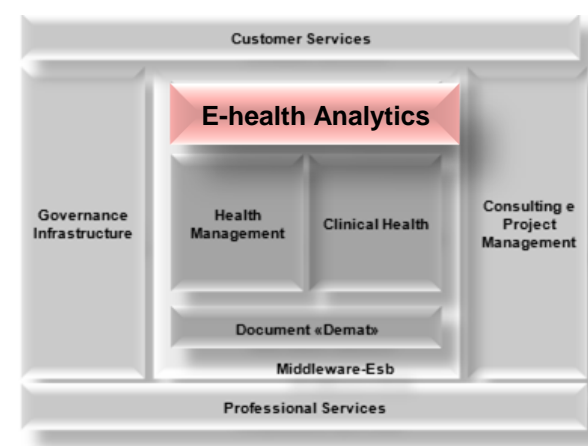
- Corporate Performance Management
- Balances Score Card

Big Data e Analytics

- Analytics e Health big data
- Analisi predittive
- Analisi prescrittive

Clinical Intelligence

- Clinical Audit
- Clinical Score
- Clinical Intelligence





Una nuova value proposition e brand reputation

Forza e dimensione del Brand





Una nuova value proposition

La nostra soluzione ha come presupposto la creazione di un “ambiente” innovativo e aperto che consenta di semplificare:

- **Le barriere spaziali:** il posto di lavoro è ovunque la persona ha la necessità di impiegare la propria professionalità e le proprie competenze (**anywhere**)
 - **Le barriere temporali:** la persona può essere chiamata a creare valore quando serve (**anytime**)
 - **Le barriere organizzative:** la persona ha la necessità di poter lavorare con chiunque possa essere chiamato a contribuire alla creazione de valore per l'azienda e per il cliente (**anyone**)
 - **Le barriere tecnologiche:** la persona deve poter lavorare ovunque e con qualunque tipo di device (**anydevice**)
-



I vantaggi per i professionisti

Professionisti “on site” vs “mobile workers”

- **Collaboration.** Consulto di informazioni specifiche in posti diversi. Sincronizzazione e condivisione delle informazioni in tempo reale
 - **Velocità.** Accesso più rapido alle informazioni
 - **Mobilità.** Possibilità di accesso alle informazioni ovunque e in qualsiasi momento: *anytime, anywhere, any device* .
 - **Sicurezza e privacy.** Maggiore attenzione nel rispettare le norme di sicurezza e privacy
 - **Riduzione dei costi.** di investimento e di manutenzione e possibilità di adottare politiche di pay per use.
-



I vantaggi per le aziende sanitarie

Tra i principali vantaggi derivanti dall'adozione della nostra soluzione “eHealth as a Service” le aziende sanitarie potranno osservare:

- **Miglioramento dell'efficienza** Attraverso un nuovo approccio all'ICT (ICT costituiscono una delle principali leve di cambiamento organizzativo)
 - **Riduzione dei costi correnti** per consentire quote di investimento necessarie sia alla qualificazione delle aziende sanitarie sia al mercato ICT sanità
 - **Miglioramento delle modalità di interazione 2.0 tra azienda e professionisti** che in essa operano grazie alla *Creazione di Virtual work space*. In questo modo si potrà::
 - Focalizzare l'attenzione non solo sui processi ma sulle “persone” e sulle condizioni in cui lavorano e interagiscono i professionisti tra loro e tra loro e l'azienda
 - Favorire le interazioni tra azienda e professionisti
 - Incentivare gli scambi interprofessionali
-



3. Perché scegliere Next Health Technology



Il nostro modello organizzativo

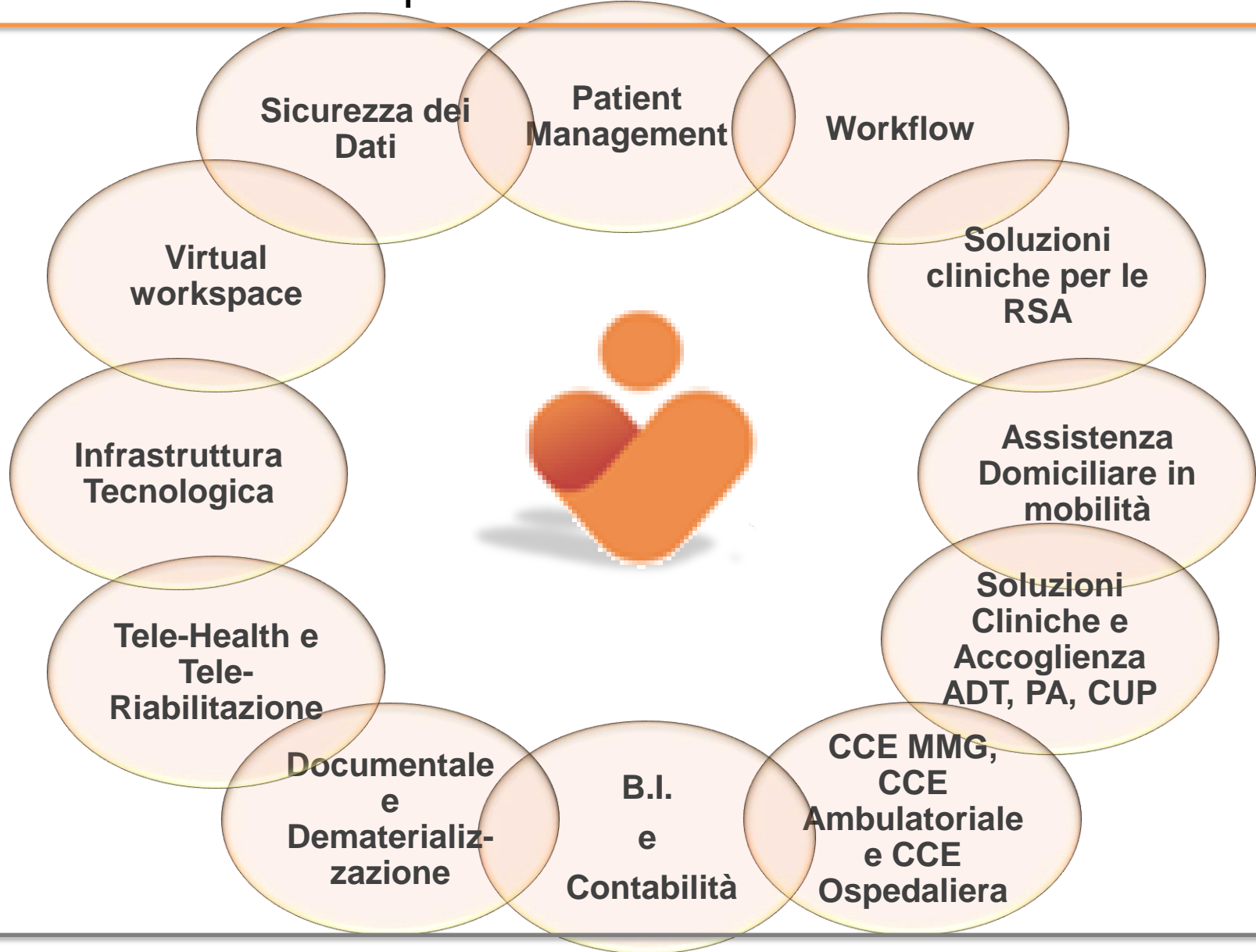
Next Health Technology (NHT) è una start up innovativa che adotta un modello organizzativo basato sulla logica del network. NHT infatti si compone di cinque società già operanti nel settore dell'e-care, ognuna con lo scopo di supportare l'innovazione digitale in sanità.

Riusciamo in questo modo a mantenere costante la realizzazione di progetti ad alto contenuto tecnologico e ad alta complessità, perseguendo una logica orientata alla relazione, condivisione di know how e innovazione di servizio e tecnologia – sia per la persona, sia per il team socio sanitario che per le strutture sanitarie – in una prospettiva più completa e più ampia data dall'eterogeneità delle soluzioni per il mercato sanitario che offre ognuno.

Uno dei nostri obiettivi principali è quindi quello di soddisfare ascoltare la persona e le sue esigenze garantendo un'attività di ricerca, orientata all'innovazione di servizio e tecnologica continua e costante.



Le Competenze del Modello Network





Il Valore del Networking

Le società parte del network sono riconosciute sul mercato per la competenza e la specificità delle loro soluzioni.

Le aree di overlapping sono limitate e le società sono state scelte per specifici servizi e prodotti che caratterizzano la nuova offerta **“e-health as a service”**.

Competenze diversificate e riconosciute nel mercato della sanità
NO overlapping

Competenze e know how condiviso

Dimensione Economica consolidata

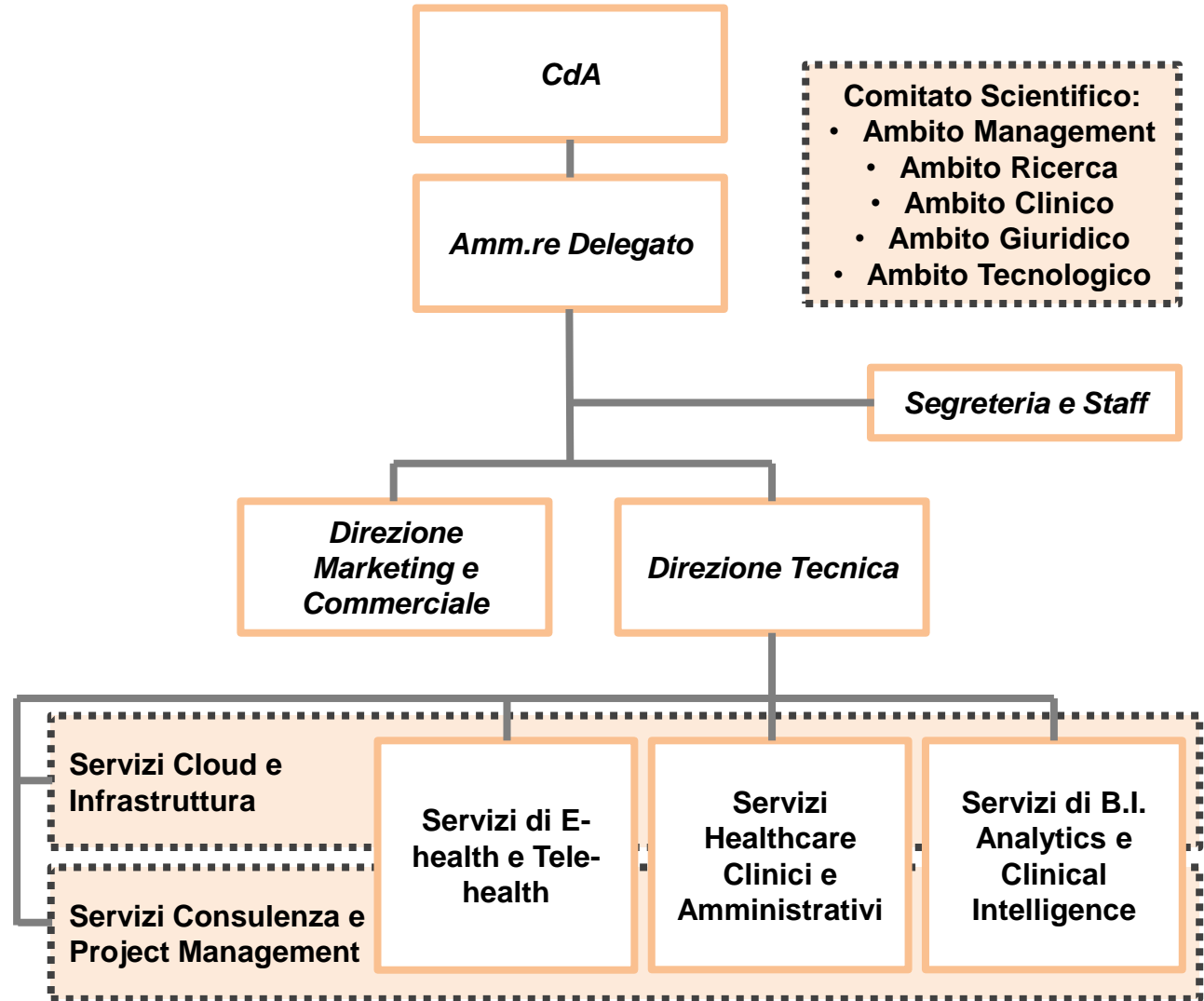
Flessibilità e focus sui nostri clienti

Erogazione di “servizi” in un modello ITIL compliant



Il Gruppo Aziendale

Il nostro team è un gruppo di lavoro qualificato, motivato, innovatore, creativo, dinamico, con competenze multidisciplinari (manageriali, cliniche, neuro-psicologiche, informatiche e altre ancora) in modo da offrire una visione a 360° del mercato della sanità ai propri clienti.





I Nostri Valori





4. Come contattarci



Come contattarci

Segreteria

info@nhtech.it

Direzione Marketing

Roberta Rotondo

roberta.rotondo@nhtech.it

Direzione Commerciale

Michele Peroni

commerciale@nhtech.it

Direzione Tecnica

Mirco Sozzi

commerciale@nhtech.it

Via G. G. Mora 14, 20123 Milano - tel.: +39 02.89.65.8280 - Fax. +39.02.83424324

Web: www.nhtech.it - Email: info@nhtech.it - PEC: nexthealthtechnology@legalmail.it

CF/P.Iva 08578330964 - C.C.I.A.A.: 2034849
