

Programme Symptom Navi

L'agilité au service d'une solution
Une solution durable (espérons-le)

Jeudi le 1er février 2024

Ursula Gehbauer Tichler,
Chef de projet / Directrice VFSM

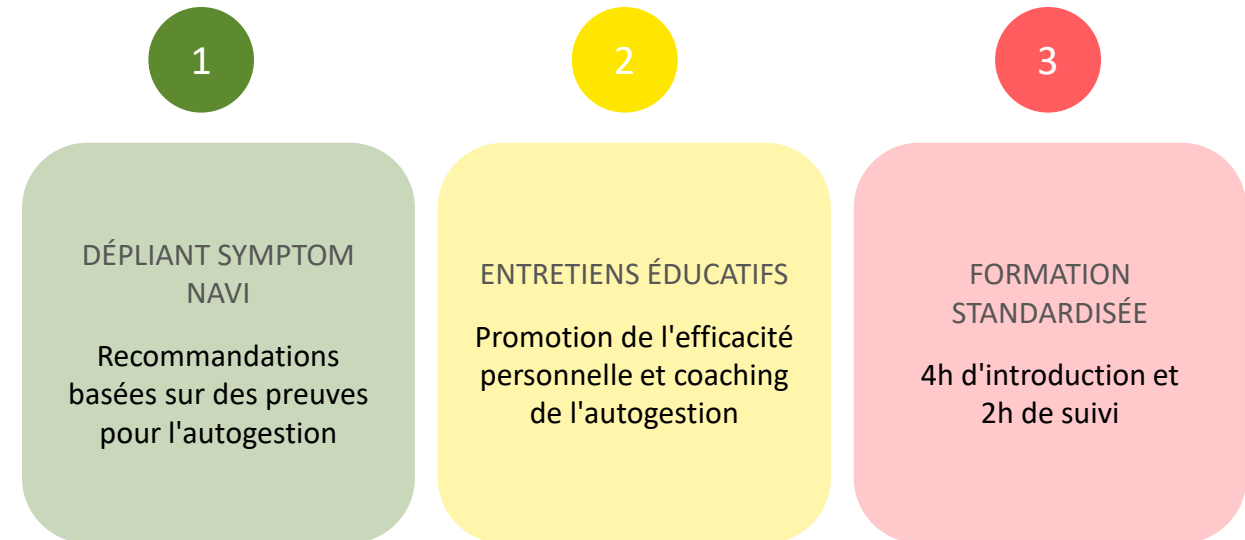
Agenda

- Programme Symptom Navi
- Objectifs du projet
- Modèle d'entreprise 1.0
- Modèle d'entreprise 2.0 & 2.1
- Conclusion

SNP : Vision et éléments

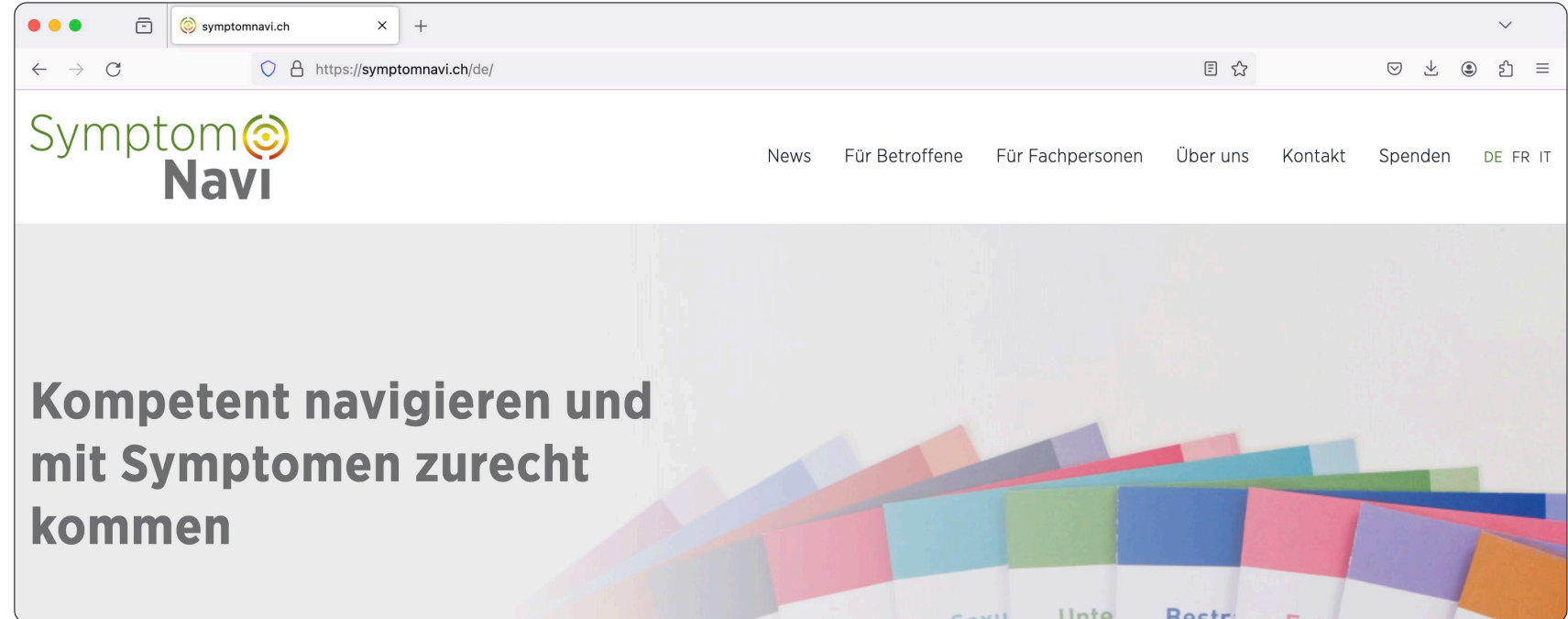
Toutes les personnes touchées par le cancer en Suisse ont accès au programme Symptom Navi. Elles bénéficient d'un soutien tout au long de la chaîne de soins :

- gérer leurs symptômes de manière compétente
- minimiser les restrictions de la qualité de vie au quotidien
- prévenir les effets à long terme
- préserver leur santé à long terme



Site web

www.symptomnavi.ch






Orienter les personnes touchées par le cancer avec :

- informations écrites en bref : Flyer (dépliant) Symptom Navi
- des entretiens éducatifs semi-structurés pour favoriser l'autogestion

Dépliant Symptom Navi

Exemple

Atemnot (Dyspnoe)		
Sie fühlen sich ...	Oder Sie stellen fest ...	Was Sie selbst für sich tun können ...
	<ul style="list-style-type: none"> Leichte Atemnot 	<ul style="list-style-type: none"> Versuchen Sie, körperlich aktiv zu bleiben (Spaziergänge, Sport gemäss Ihren Möglichkeiten) und sich regelmässig zu bewegen. Versuchen Sie, herauszufinden, in welchen Situationen die Atemnot auftritt, und ergreifen Sie vorbeugende Massnahmen (siehe unten).
	<ul style="list-style-type: none"> Sie empfinden die Atemnot während der Nacht und/oder tagsüber Sie kommen rasch ausser Atem, wenn Sie sich anstrengen, zum Beispiel beim Treppensteigen oder bereits beim normalen Gehen in der Ebene Sie geraten bereits bei leichten Anstrengungen ausser Atem, zum Beispiel beim Aufstehen, Ankleiden, Zähneputzen oder Duschen 	<ul style="list-style-type: none"> Lassen Sie sich Atemphysiotherapie verschreiben. <ul style="list-style-type: none"> Achten Sie auf Körperhaltungen, in denen Sie besser atmen können. Machen Sie Atemübungen, um die Atemfähigkeit zu verbessern. Erlernen Sie die richtige Technik, um beim Treppensteigen nicht in Atemnot zu kommen. Benützen Sie einen Ventilator und lüften Sie regelmässig. Wenn Sie Atemnot haben, richten Sie den Ventilator direkt in Ihr Gesicht. Mit Entspannungsübungen können Sie die Atemnot lindern. Besprechen Sie mit dem Arzt, ob es sinnvoll sein könnte, zu inhalieren und/oder rezeptpflichtige Medikamente gegen die Atemnot zu nehmen. Wenn Sie schon Reservemedikamente gegen die Atemnot verschrieben erhalten haben, scheuen Sie sich nicht, diese einzusetzen. Die Atemnot kann sowohl Sie als auch Ihre Angehörigen stark belasten. Suchen Sie in dieser Situation das Gespräch mit dem Behandlungsteam.
	<ul style="list-style-type: none"> Neu auftretende Atemnot in Ruhe Plötzliche starke Atemnot Schnelle Verschlimmerung der im gelben Bereich aufgelisteten Symptome Sie haben neu auftretenden Husten, Auswurf oder Fieber Sie haben Brustschmerzen oder Sie husten Blut 	<ul style="list-style-type: none"> Nehmen Sie mit dem Behandlungsteam Kontakt auf.

Objectifs du projet

- Extension du concept de formation
- Introduction de settings plus éloignés de l'hôpital
- Accès pour les personnes atteintes de cancer
- Extension de l'offre «Flyers»
- Approches du financement durable

Modèle d'entreprise 1.0

- Création de l'association
- Membres de l'association
 - Flyers avec vos propres logos
 - Formation en interne
 - Prix de l'adhésion
- Site web : dépliant (sans logo) en libre accès
- Effet

Révision

- Entretiens avec diverses parties prenantes
- Défis à relever
 - Système de financement
 - Ressources humaines limitées dans les hôpitaux / manque de temps pour les soins infirmiers
 - Sensibilité aux prix
- Analyse avec Canvas
- Focus : Avantages pour le client / Proposition de valeur / Value Proposition
- Quels clients ?

Avantages

- Personnes concernées & proches (étude Kaiser)
 - Utile à très utile
 - Prévention de 30% des admissions aux urgences
- KK
 - Moins de prestations, réduction des coûts

Avantages

- Hôpitaux
 - Service aux clients
 - Positionnement de la clientèle et le marché du travail
 - Soutien à la formation du personnel
 - Soutien aux soins
 - Assurance qualité des soins
 - Décharge du personnel pour les questions standard
 - Mise à jour des fiches d'information

Avantages

- Partenaire
 - Don d'utilité publique visible par le public
- Partenaire scientifique
 - Accès à des données certifiées

Modèle d'entreprise 2.0

- Flyer de présentation : Déplacement dans le domaine interne
- Orientation vers différents clients (offre & prix)
 - Utilisation de flyers
 - Formation sur place
 - Utilisation du contenu du dépliant (partenaires scientifiques)
 - Sponsoring : or, argent, bronze
 - Adhésion : 250 CHF/personne
- Mise en place d'un réseau d'ambassadeurs

Modèle d'entreprise 2.1

- Coopération avec Soins en Oncologie Suisse dans le domaine de la formation
- Adaptation de l'organisation avec réduction des coûts salariaux
- Action de collecte de fonds
- Adaptation du site web à la nouvelle logique

Conclusion

- Orientation conséquente sur les avantages pour le client (clients payants)
- Les contacts personnels sont décisifs (démarrage à froid vs. démarrage à chaud)
- Élargissement du réseau : recherche de partenaires de coopération
- Itératif (modèle d'entreprise & organisation)
- Gestion de l'humeur

