

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

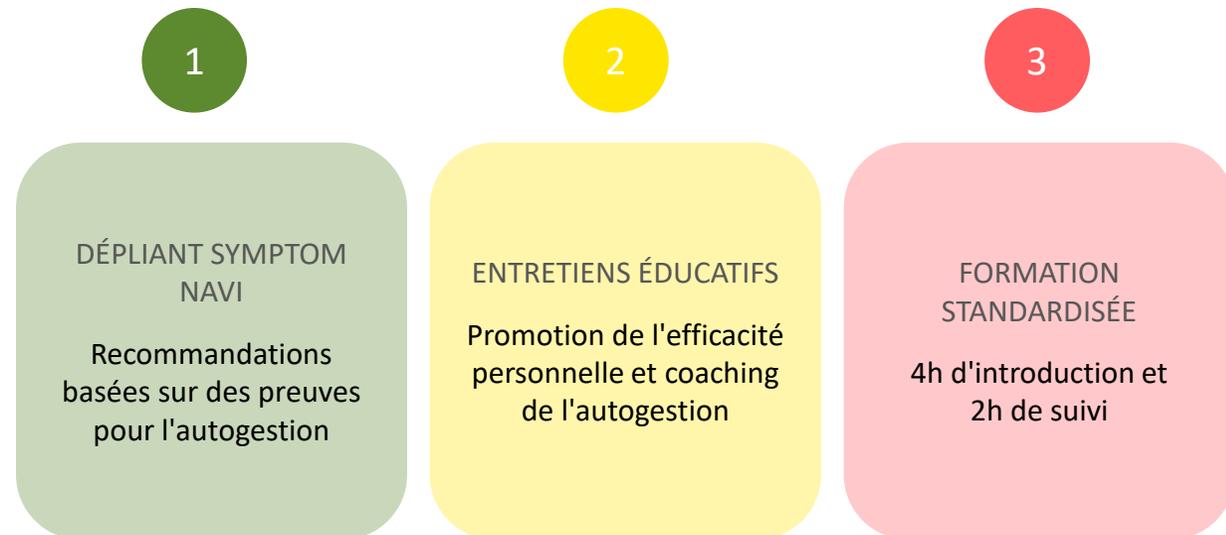
Agenda

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

SNP : Vision et éléments

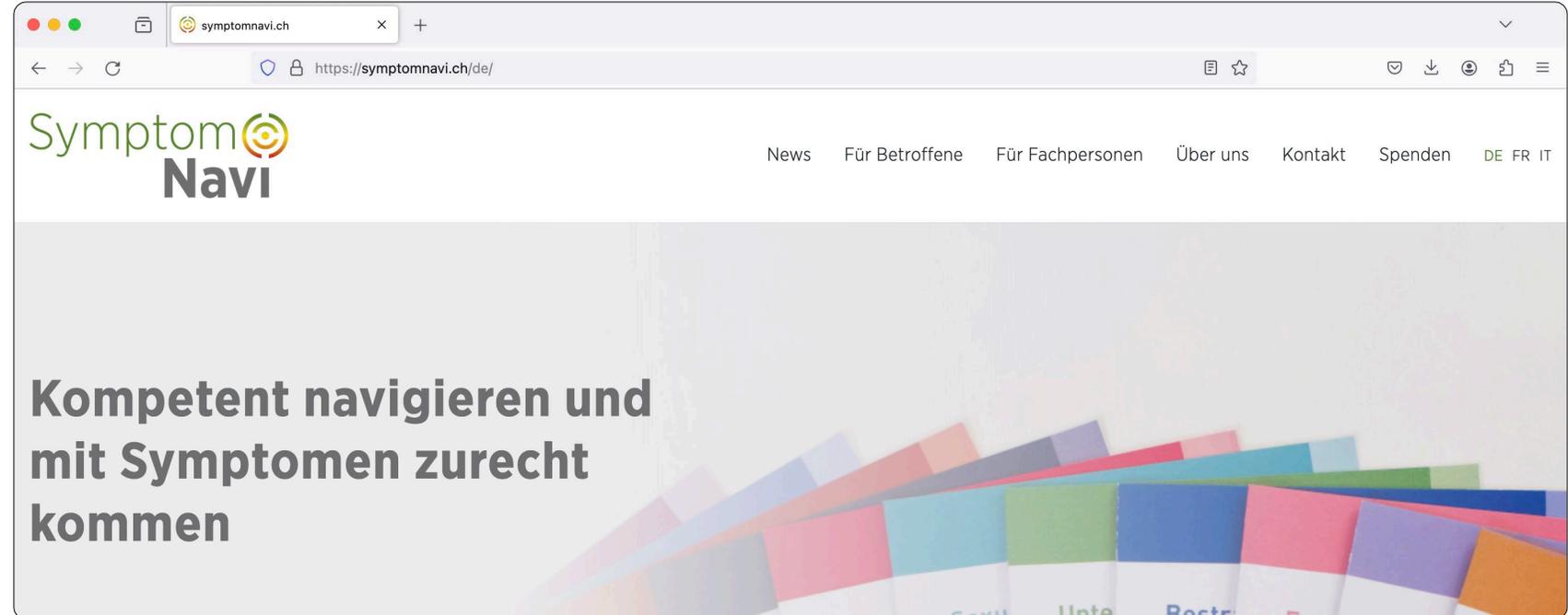
Toutes les personnes touchées par le cancer en Suisse ont accès au programme Symptom Navi. Elles bénéficient d'un soutien tout au long de la chaîne de soins :

- 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

