

Workshop

“Partnership, bisogni ed opportunità”

Napoli, 21 gennaio 2016 – Grand Hotel Parker’s

## Progetto Quality Pointer



dott. Antimo Di Lorenzo



# Una breve definizione

**Quality Pointer** è uno strumento evoluto (piattaforma software) per l'esecuzione di indagini informative basate su questionari digitali da sottoporre a medici, farmacisti ospedalieri e dei servizi farmaceutici territoriali o pazienti attraverso il medico specialista o di medicina generale.



**Workshop:** Partnership, bisogni ed opportunità

## Quali vantaggi?

Con l'utilizzo di **Pointer**, la direzione di un'azienda sanitaria può avvalersi di un innovativo supporto decisionale per impostare strategie ed assegnare correttamente le risorse da impiegare attraverso funzioni che permettono:

- 1** Accoglimento, analisi, valutazione e orientamento sulla gestione dell'area di interesse individuata .
- 2** Concorso alla pianificazione della risposta mediante analisi e valutazione dei bisogni di salute e della qualità delle prestazioni percepite dagli utenti /pazienti
- 3** Progettazione attività di sorveglianza ed indagini epidemiologiche utili alle attività di prevenzione della patologia scelta

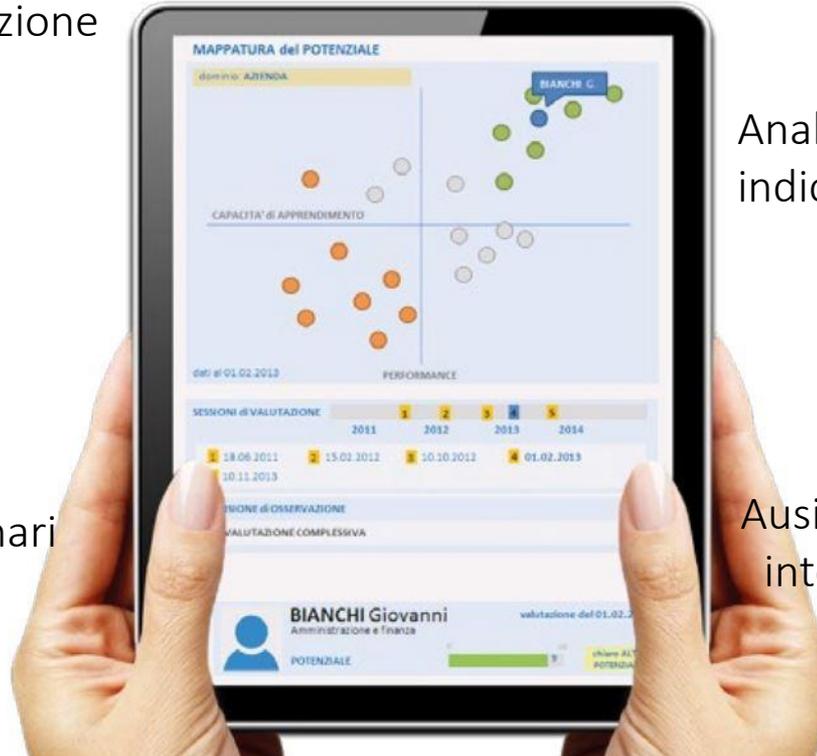
**Workshop:** Partnership, bisogni ed opportunità

# Come funziona?

Individuazione e definizione parametri di ricerca. Impostazione questionari e configurazione dell'algoritmo di valutazione



Esecuzione della sessione di raccolta dati tramite questionari



Analisi evidenze statistiche sugli indicatori e loro determinanti



Ausilio allo studio delle aree di interesse scelte alla ricerca di modalità di prevenzione

**Workshop:** Partnership, bisogni ed opportunità

# Schema funzionale vendita standard

## FASE 1 (preparazione configurazione)

- Preparazione dei contenuti specifici dell'area definita e personalizzata con i dettagli dell'Azienda sponsor
- Inserimento anagrafiche destinatari della campagna questionari (ad es: 20 medici per Distretto)
  - ✓ Opzione 1: inserimento in autonomia da parte delle Direzioni di Distretto
  - ✓ Opzione 2: servizio di inserimento da file forniti dal cliente (Formazione utenti)

**Workshop:** Partnership, bisogni ed opportunità

# Schema funzionale vendita standard

## FASE 2 (campagna questionari)

- Lancio campagna questionari  
Le direzioni Distretto stabiliscono autonomamente il momento di avvio della campagna
- I medici destinatari ricevono il link via mail
  - ✓ Accedono alla piattaforma Pointer HDH tramite link o compilano il questionario
  - ✓ Confermano il completamento
- La Direzione del Distretto monitora lo svolgimento della campagna questionari

**Workshop:** Partnership, bisogni ed opportunità

# Schema funzionale vendita standard

## FASE 3 (analisi)

- Visualizzazione dei risultati ed analisi della campagna tramite visualizzazione statistiche impostate (la piattaforma prevede l'impostazione di due visualizzazioni statistiche personalizzate dall'editore definite in fase di configurazione iniziale)
- Download dell'intera base dati per analisi proprietaria ed autonoma con strumenti dei Distretti o dell'Azienda (Business Intelligence)
- Completata la campagna sarà possibile reiterare l'operazione nel periodo successivo definito a seconda della strategia impostata dall'Azienda (ad es: campagna a ricorrenza annuale).

**Workshop:** Partnership, bisogni ed opportunità



# Grazie

K link S.r.l. Via G. Porzio, 4 80143 Centro Direzionale di Napoli  
Isola G1 Tel. 08119324211  
Mail [klink@klinksolutions.it](mailto:klink@klinksolutions.it) - [www.klinksolutions.it](http://www.klinksolutions.it)

