

Intégration d'objets connectés et services innovants

Au sein d'une offre Santé

2016



- 1. Les objets connectés (OC) se sont multipliés depuis 2014 constituant un véritable réseau parallèle de capteurs et d'échange de données : l'internet des objets (IoT). Après avoir surveillé de loin ce phénomène tiré par des start-up et les grands du Digital et de l'électronique, les acteurs de la santé commencent à saisir cette opportunité de :**
 - ▶ Apporter de la valeur à l'assuré même en l'absence de consommation de soin (contacts)
 - ▶ Influencer les comportements de groupes de personnes (prévention des risques)
- 2. La profusion d'objets disponibles, l'absence de solution de place, la faible qualité de l'engagement des utilisateurs sur la durée et les risques autour de la sécurité et la nature des données personnelles/de santé nécessitent de pénétrer progressivement pour instaurer une relation de confiance avec l'assuré.**
 - ▶ La classification en dispositif médical, si elle porte des contraintes de sécurité élevées tout en restreignant la distribution, permet cependant d'assurer une qualité de soin et un apport de valeur reconnu par le malade.
- 3. Périclès Group accompagne ses clients assureurs et mutuelles dans les phases de réflexion stratégique autour de l'intégration de ces objets connectés dans les offres santé :**
 - ▶ Discussions préalables à la mise en place de partenariats
 - ▶ Intégration de services innovants dans l'application mobile

Intégration d'Objets connectés et services associés

Références et témoignages client en assurance santé

LANCEMENT D'UNE APPLICATION MOBILE

- **Client** : Mutuelle de santé
- **Délai** : 3 mois
- **Résultat** : Priorisation des fonctionnalités et intégration de services de coaching forme proposés par des fabricants OC

REFONTE DE L'ESPACE CLIENT

- **Client** : Assureur
- **Délai** : 2 mois
- **Résultat** : Accompagnement de la Direction Internet dans la conception de son nouvel espace client et design des fonctionnalités de consultation

AJOUT D'UN PRESTATAIRE DE SERVICE OPTIQUE EN LIGNE

- **Client** : Mutuelle de santé
- **Délai** : 1 mois
- **Résultat** : Intégration dans les tableaux de garantie et les espaces clients d'une alternative au réseau d'opticiens physiques

- **« Une bonne connaissance du marché »** : grâce à nos études de marché et une veille permanente sur l'innovation digitale et technologique, nous identifions les bonnes pratiques et les acteurs les mieux adaptés pour la conception d'une offre et de services qui correspondent aux attentes de vos clients et vos attentes.
- **« Le sur-mesure »** nous savons intervenir avec le bon dispositif pour vous apporter de l'expertise et des retours d'expérience issus de nos missions selon le niveau d'avancement de votre propre réflexion
- **Notre club Complémentaire Santé** regroupant des acteurs de taille et nature différentes nous permet de collecter de l'expérience supplémentaire, tester la validité de nos concepts et vérifier la faisabilité des évolutions d'offre préconisées