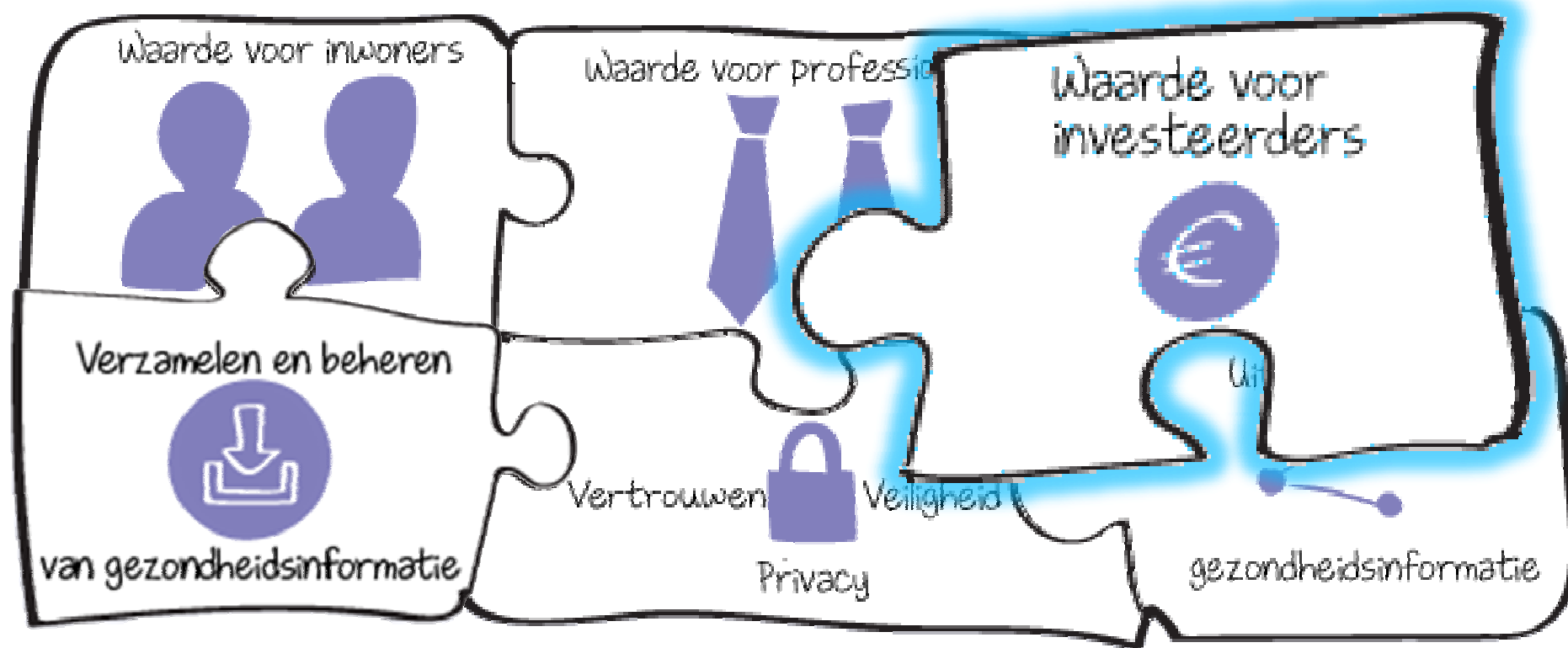


3. Waarde voor investeerders



3. Waarde voor investeerders

Businessmodel: waarde voor participerende organisaties

		Waarde gebied			
		Kwalitatieve Opbrengsten	Kwantitatieve Opbrengsten	Kwantitatieve Kosten	
Stakeholder	Technologie leverancier	➤ Maatschappelijk verantwoord ondernemen	➤ Licentie opbrengsten	➤ Hosting kosten	Wordt betaald voor PGD
	App aanbieder	➤ Feedback op kwaliteit	➤ Aankoop ➤ Premium functies ➤ Advertenties	➤ Ontwikkelkosten	
	PGD aanbieder	➤ Bedienen doelgroep	➤ Abonnementen ➤ Premium functies ➤ Advertenties	➤ Ontwikkelkosten	
	Zorgfinancier	➤ Concurrentievoordeel	➤ Meer leden ➤ Lagere zorgkosten leden	➤ Betaalt eenmalig of maandelijks namens leden	Betaald voor PGD
	Aanbieder	➤ Zie: waarde voor professional ➤ Competitief voordeel	➤ Competitief voordeel, daardoor meer productie	➤ Betaalt eenmalig of maandelijks namens patiënten	
	Onderzoeker	➤ Onderzoeksdata	➤ Goedkopere wijze van onderzoek	➤ Betaalt voor data	
	Overheid	➤ Gezondere inwoners	➤ Op termijn minder volksgezondheid kosten	➤ Ontwikkelt volledig zelf ➤ Subsidieert PGD ontwikkelaars	
	Inwoner	➤ Zie: waarde voor inwoner	➤ Lagere eigen bijdrage zorgkosten ➤ Korting op ziektekostenpremie	➤ Betaalt voor abonnement ➤ Betaalt voor premium	

3. Waarde voor investeerders – uitgaan van een Basis-PGD

Na een startfinanciering dragen diverse partners bij aan de kosten van het Basis-PGD

