

MATRICEA LEAN CANVAS MEDICAL (LCM)

1. Rolul instrumentului și adaptarea contextului national

- *Matricea Lean Canvas este un plan de afaceri în formă comprimată, ideal pentru asistenții medicali ce vor să își lanseze o activitate independentă în România.*

Spre deosebire de un plan de afaceri clasic, stufos și rigid, Lean Canvas permite adaptarea rapidă la reglementările Ordinului Asistenților Medicali Generaliști, Moașelor și Asistenților Medicali din România (OAMGMAMR).

Acest instrument ghidează asistentul medical să își definească serviciile strict în limitele competențelor legale (Ordin 1454/2014) împiedicând risipa de resurse în cabinet sau servicii care nu pot fi avizate.

Instrumentul ajută la clarificarea modului în care serviciile medicale propuse rezolvă probleme reale ale pacienților din comunitate (lipsa îngrijirilor post-operatorii în mediu rural, nedeplasabilitate bătrânilor etc.), respectând totodată legislația privind cabinetele medicale (OG 124/1998) sau activitățile în regim de persoană fizică independentă/autorizată (OUG 44/2008)

2. Ghidul de completare pe componente

- **Problema** (Ce nevoi neacoperite au pacienții?):
 - Lipsa serviciilor de îngrijire medicală la domiciliu pentru pacienții externati după intervențiile chirurgicale
 - Dificultatea persoanelor vârstnice sau cu mobilitate redusă de a se deplasa la unități medicale pentru tratamente și monitorizare
 - Timp mare de așteptare pentru proceduri simple (injecții pansamente, recoltări de analize) în spitale și ambulatorii.
- **Segmentul de clienți** (Cine plătește și cine beneficiază?):
 - Beneficiari:
 - Persoane vârstnice cu boli cronice
 - Pacienții post-operator

- Personae cu dizabilitati sau mobilitate redusa
- Pacientii care necesita tratamente periodice la domiciliu.

- **Cine plateste:**

Pacientul
Membrii familiei /apartinatori
In anumite situatii prin contracte cu furnizori autorizati sau programe de ingrijire

GHID DE COMPLETARE PE COMPONENTE

❖ Propunere valoare unică (De ce ar alege serviciul tău?)

“Servicii medicale profesioniste la domiciliu, oferite rapid, sigur si personalizat de asistent medical principal cu experienta, reducand deplasarile si disconfortul pacientului”

Elemente diferentiatore:

Program flexibil
Deplasare la domiciliu
Monitorizare continua si comunicare cu medical currant
Experienta profesionala vasta

❖ Soluția (Cum rezolvi problemele?):

- Serviciile specifice pe care le autorizezi la OAMGMAMR (anexa 1 la Ordinul 1454/2014 cu modificarile si completarile ulterioare detaliaza tipurile de servicii medicale ce pot fi acordate in regim independent in functie de specialitate)
 - ✓ **Exemplu:** Administrare tratamente (injectabil, perfuzabil), îngrijirea plăgilor, monitorizare parametri vitali, recoltare analize de sânge la domiciliu.

❖ Canale de distribuție (Cum află pacienții de tine?):

- Metode legale și etice de promovare medicală.
 - ✓ **Exemplu:** Parteneriate de recomandare cu medici de familie și chirurghi din spitale private; profil optimizat pe Google Maps ("Asistent medical la domiciliu [Oraș]"); pliante lăsate în farmacii independente din cartier.

❖ Surse de venit (Cum generezi încasări?):

- Modelul de stabilire a prețurilor.
 - ✓ **Exemplu:** Tarif per procedură (ex: 40 RON/injecție intramusculară); abonament lunar de monitorizare pentru cronici (400 RON/lună - include 4 vizite); pachet post-operator (1200 RON pentru 10 zile de îngrijire plagă).

❖ Structura de costuri (Ce cheltuieli ai?)

- Costuri de pornire și costuri recurente specifice cabinetului/PFI-ului.
 - ✓ **Exemplu:** Asigurare malpraxis (obligatorie), achiziție geantă medicală dotată (tensiometru, glucometru, consumabile sterile), combustibil pentru deplasări, taxe și impozite ANAF (sistem real sau normă de venit).

❖ Matrice cheie (Cum măsoară succesul?):

- Indicatori de performanță medicală și de business.
- Numarul de pacienti noi pe luna. (rata de atragere a diabeticilor nou descoperiti sau externati)
- Rata de retentie a numarului de pacienti care isi fac abonament lunar de monitorizare la domiciliu
- Grad de satisfactie. Recenzii pozitive din comunitate
- Costul mediu de deplasare/pacient, optimizarea traseului pentru a reduce consumul de combustibil

❖ Avantajul nedrept (Ce ai tu și alții nu pot copia ușor?):

- Competențe rare sau certificări specifice.
 - ✓ **Exemplu:** Certificare specială în îngrijirea stomelor sau competență în managementul rănilor complexe (pediatrie/arsuri), ÎNGRIJIRE PICIOR DIABETIC o nisa rara si extrem de solicitata greu de replicat de asistentii generalist fara formare

FIȘĂ DE LUCRU

MATRICEA LEAN CANVAS

Nume proiect / Idee:

Creat de:

Data:

Versiune:

1. PROBLEMĂ ! Care sunt cele mai importante 3 probleme ale clienților? 1. 2. 3.	2. SOLUȚIE 💡 Care sunt cele mai importante 3 caracteristici ale soluției? 1. 2. 3. 8. INDICATORI CHEIE 📊 Ce indicatori cheie ne arată că businessul nostru funcționează?	3. PROPUNERE DE VALOARE UNICĂ 🎁 Ce valoare unică oferim clienților? Care este mesajul nostru clar, convingător și diferențiator?	4. AVANTAJ NECORECTABIL 🛡️ Ce ne diferențiază și nu poate fi ușor copiat de concurenți? 9. CANALE 🚚 Prin ce canale ajungem la clienții noștri?	5. SEGMENTE DE CLIENȚI 👥 Cine sunt clienții noștri? Care sunt segmentele țintă?
7. STRUCTURA COSTURILOR 🏷️ Care sunt cele mai importante costuri ale businessului?		6. SURSE DE VENIT 💰 Cum generăm venituri? Pentru ce plătesc clienții noștri?		

IPOTEZE CHEIE

Care sunt ipotezele critice pe care trebuie să le validăm?

⇒

TESTE / EXPERIMENTE

Ce teste vom face pentru a valida ipotezele?

⇒

VALIDARE

Ce am învățat? Care sunt concluziile?

Notă: Lean Canvas este un instrument viu. Revizuiți și actualizați-l constant pe măsură ce învățați despre clienți și piață.

Exemplu practic**STUDIU DE CAZ**

Asistentul Medical Generalist (AMG) E. P decide să presteze activitatea de asistent medical in mod independent (PFI). Profesionistul va completa **Matricea LCM** focusându-se pe nișa de „Îngrijire Picior Diabetic”

PROBLEMA (Ce nevoi neacoperite au pacientii?)

- ✓ izolare geografica: pacientii din satele arundate nu au un cabinet medical functional in proximitate si depind de transportul public
- ✓ riscuri post operatorii: pacientii externati recent dezvoltă frecvent complicatii (infectii de plaga) din cauza lipsei monitorizării zilnice a pansamentelor
- ✓ aglomerarea spitalelor; pentru o simpla injectie intramusculara sau recoltare de sange pacientii ocupa locuri in ambulatoriu spitalului

SEGMENTUL DE CLIENTI (cine plateste cine beneficiaza?)

CINE BENEFICIAZA (profilul pacientului) pensionari peste 65 de ani cu hta/diabet din mediu rural; pacienti operati la chirurgie, ortopedie, persoane cu certificat de handicap si mobilitate redusa.

CINE PLATESTE:

CASA DE ASIGURARI DE SANATATE prin decontarea pachetelor de ingrijire la domiciliu (pe baza de recomandare medicala)

FAMILIE/APARTINATORI

PRIMARIA LOCALA (subventii prin serviciu de asistenta sociala pentru cazuri sociale extreme)

1. CADRUL LEGAL ȘI LIMITELE COMPETENȚEI

- Forma de organizare: Asistent Medical Generalist (AMG) independent - PFI (Persoană Fizică Independentă).

- Specificul activității: Asistență exclusiv mobilă (fără spațiu fix/cabinet fizic). Serviciile se prestează direct la domiciliul pacientului.
- Limita competenței: Focus pe nișa de „*Monitorizare diabet zaharat, educație terapeutică și îngrijirea piciorului diabetic (leziuni trofice, ulcerații)*”, fără modificarea schemelor terapeutice medicamentoase stabilite de medicul diabetolog.

2. STRUCTURA DE COSTURI (Eficientizată conform modelului mobil)

- Economii majore: Se salvează integral bugetul de pornire prin evitarea investițiilor inutile într-un spațiu fix (chirie cabinet, renovări, avize DSP pentru spațiu, utilități fixe).
- Cheltuieli active (Focus pe mobilitate și dotare):
 - Achiziție geantă medicală complet dotată (truse mobile de podiatrie, glucometru profesional, monofilament, software/aplicație mobilă de monitorizare a evoluției rănilor).
 - Costuri logistice: Combustibil, amortizare autoturism personal și consumabile medicale sterile specifice.

3. MATRICEA CHEIE ȘI CANALELE DE DISTRIBUȚIE

- Canale de distribuție:
 - Ce NU funcționează: Promovarea pe Facebook sau rețele sociale (pacienții cronici în stare avansată sau cu complicații periferice grave nu caută servicii medicale acolo).
 - Strategia de succes (Vizite directe): Vizite directe și parteneriate cu medicii de familie din rețeaua județeană/locală și cu medicii specialiști diabetologi din ambulatorii, pentru a le prezenta disponibilitatea de deplasare rapidă la pacienții nedeplasabili.
- Indicatori de performanță (Matricea LCM):
 - Numărul de medici specialiști care redirecționează pacienți către PFI.
 - Timpul de răspuns/ajungere la caz din momentul solicitării.
 - Rata de vindecare sau ameliorare a ulcerelor diabetice monitorizate la domiciliu.

Resurse utile

- Canale oficiale legislative: [Ghidul de înființare a cabinetelor de practică independentă pe site-ul oficial OAMGMAMR](#)
- Platforme digitale de modelare: Lean Canvas gratuit pe Canvanizer sau Strategyzer.
- Cadru legislativ fiscal: ANAF.ro pentru verificarea plafoanelor de TVA și a normelor de venit aplicabile asistenților medicali independenți.

Material realizat de
Corina Delia Hasan, Asistent medical generalist principal

Notă: Acest material a fost elaborat pe baza contribuției proprii a autorului și a documentării din surse de specialitate. De asemenea, a fost utilizată inteligența artificială pentru sprijin în structurarea informațiilor și generarea imaginilor. Conținutul final a fost verificat, revizuit și este asumat integral de autor.