

Werkwijze en voorwaarden ZorgImpact

Eerste gesprek, “intake”

ZorgImpact heeft een zeer eenvoudige benadering in haar ondersteuning van de zorgmarkt(en).

Op verzoek wordt een eerste gesprek gevoerd en verkenning gedaan van de wensen (en mogelijkheden) van de klant, vaak een instelling, bedrijf of investeerder. Dit gesprek geldt als “intake” waarbij ook de klant een heldere indruk krijgt, wat hij mag verwachten van ZorgImpact.

Primair levert ZorgImpact op maat **Impact-analyses**. Dat kunnen zowel kortdurende trajecten zijn met een Impact-analyse alleen voor vervolgetrajecten van de klant zelf, maar het kunnen ook langer durende trajecten zijn, waarbij binnen de Impact-analyse ook de oplossing wordt gemaakt, inclusief calculatie-modellen, realisatiestrategieën, ROI berekeningen enz.

Voortgang en offerte

Voor vervolgesprekken of handelen/doen van ZorgImpact krijgt de klant een compacte offerte, vanzelfsprekend afhankelijk van wat de klant als wensen heeft aangegeven.

De basisstructuur van de tarieven is eenvoudig:

- Elk volgend gesprek of gewerkt uur wordt tegen een vast uurtarief afgerekend
- Bij voorziene “grote” volume trajecten kan ook een “fixed fee” worden afgesproken over de verwachte werkzame periode. Dit leidt doorgaans tot korting op het basistarief. Varianten tussen (deels) een uurtarief en (deels) een volume-afpraak zijn mogelijk.

Tarieven

Na het eerste gesprek en offerte rekent ZorgImpact voor haar inzet 175,- Euro per uur.

Volume-afspraken worden klantspecifiek gemaakt.

Alle tarieven zijn exclusief BTW.

Vertrouwelijkheid

ZorgImpact zal vanzelfsprekend informatie, strategie-opties enz. niet delen met derden en werkt in volstrekte vertrouwelijkheid. Dat is alleen dan anders als de klant juist vraagt om verbindingen in de markt met derden te leggen.