

**Adobe**

# Er strategi i 4 steg för att dra nytta av kraften i handelslösningar inom sjukvård och livsvetenskap.

Adobe Commerce hjälper sjukvårdsorganisationer att berika sina data - och sina patientrelationer.



Dagens vårdtagare tappar tålamodet med traditionella sjukvårdsupplevelser. De vill att dessa ska vara lika enkla, praktiska och personifierade som upplevelserna när de handlar varor. [I en undersökning av över 1 000 konsumenter](#) önskade 44 % att deras vårdgivare skulle kontakta dem vid rätt tidpunkt och i rätt sammanhang. I en liknande [undersökning gjord av Adobe](#) sa 66 % att de skulle vilja få SMS och mejl om vårdtillfällen och ytterligare 52 % sa att de ville ha personifierade mejl om lämpliga behandlingsprogram.

Att leverera högkvalitativa handelsupplevelser är enklare sagt än gjort för sjukvårdsorganisationer. De flesta tekniklösningar för handel och kundupplevelser är utformade för detaljhandeln och andra branscher och inte för att skydda personlig hälsoinformation enligt Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA) och andra sekretesslagar. Som ett resultat förlitar sig många sjukvårdsorganisationer på sina IT- eller utvecklingsteam för att bygga upp egna komplexa och ibland dyra dataintegritets- och säkerhetsåtgärder för att följa HIPAA:s regelverk.

En del handelsplattformar är utformade för att hjälpa organisationer att efterleva HIPAA-lagarna. Förutom försäljning av receptfria artiklar, som stöd som spjälor eller rollatorer, underlättar de även för sjukvårdsorganisationerna att erbjuda utbildningsresurser, mötespåminnelser och liknande hälsofrämjande innehåll. Plattformarna gör detta genom att hjälpa sjukvårdsorganisationer att samla in förstapartsdata - som vårdtagarna frivilligt delar - för att berika vårdresan.

Denna e-bok utforskar utmaningar och användningsfall för digital omvandling inom sjukvården. Du hittar även fyra strategier för att använda handelslösningar för att ge vårdtagare bättre upplevelser.

## Kunddata, det här är HIPAA-efterlevnad.

Sjukvårdsorganisationerna kan inte leverera personifierade digitala upplevelser utan rätt kunddata. Men för att skydda vårdtagare och andra vårdkonsumenter måste organisationerna säkerställa att dessa data samlas in i enlighet med HIPAA-riktlinjerna liksom andra generella sekretessregler.

Mycket få tekniska lösningar för digitala upplevelser är utformade för att hjälpa sjukvårdsorganisationer hantera dessa efterlevnadsutmaningar. På grund av detta behöver sjukvårdsorganisationerna ofta välja mellan dyra anpassningsprojekt eller ett stort IT-team för att bygga och underhålla sina unika verktyg. Många väljer det senare och kan uppnå HIPAA-efterlevnad men med fragmenterade digitala upplevelser som är svåra att underhålla och utveckla.

## Hur sjukvårdsorganisationerna kan dra nytta av kraften i handelslösningar.

Sjukvårdsorganisationerna är ofta ej vinstdrivande organisationer med fokus på vårdtagare snarare än försäljning, vilket gör dem långsamma när det gäller att börja använda handelslösningar. Men HIPAA-klara handelslösningar kan driva personaliserade sjukvårdsupplevelser som sätter vårdtagarnas behov i första rummet med bättre utbildningsinnehåll och robusta självbetjäningsverktyg för att ge dem det de behöver snabbare.



### Utbildningsinnehåll.

Sjukvård medför många frågor. Handelslösningar kopplar samman vårdtagare som proaktivt köper produkter – som joggare som köper knästöd i förebyggande syfte – med rätt videor med instruktioner, artiklar och annat digitala innehåll.

- **Innan handelslösningar:** Vårdtagare söker efter sätt att använda sina CPAP-maskiner, Epi-pennor eller blodtrycksmätare och kanske inte hittar rätt information.
- **Med handelslösningar:** Ni levererar relevanta självstudier, kurser med mera baserat på handlingar och transaktioner era vårdtagare har utfört.



### Köp av receptbelagd medicin

När vårdtagarna behöver receptbelagd medicin kan det kännas krångligt och det kan kräva flera samtal för att ta reda på var man kan köpa den och när. Handelslösningar gör det enkelt för patienter att betala för sin receptbelagda medicin online.

- **Innan handelslösningar:** Vårdtagarna är osäkra på vem de ska ringa först – sin leverantör eller apoteket – för att ta reda på var deras recept finns och hur de kan få tag på dem.
- **Med handelslösningar:** Vårdtagarna kan enkelt beställa om sina vanliga mediciner från sitt konto, spara receptinformationen och få medicinen levererad hem till dörren.



## Sömlös forskning.

Att hitta rätt i stora sjukvårdsorganisationer kan vara förvirrande för vårdtagare som letar efter läkare, sjukförsäkring eller sjukhus. Handelslösningar med intelligent sökning gör det enklare för vårdtagare att hitta det de behöver.

- **Innan handelslösningar:** Den här informationen finns på era olika platser online utan interaktion från er.
- **Med handelslösningar:** Ni skapar anpassade sammanhängande onlineupplevelser i olika kanaler som låter vårdtagarna hitta det de behöver mycket snabbare och teckna sjukförsäkringar på ett säkrare sätt.



## En personaliserad strategi för kurser,

Kurser på plats och online är en viktig del av skräddarsydda interaktioner med sjukvårdskonsumenter. Handelslösningar hjälper till att möjliggöra registrering av anmälan till kurser eller program, närvaro och engagemang.

- **Innan handelslösningar:** Konsumenterna måste på ett opraktiskt sätt växla mellan kanaler för att hitta kurser, gå dem och få eftervård.
- **Med handelslösningar:** Ni kan aktivera handelsdata, orderhistorik och andra transaktioner för att leverera personaliserad kursinformation. Ett push-meddelande för att skicka ett schema för en profylaxkurs till en nyligen gravid vårdtagare är bara ett exempel.



## Bättre inställningar för medicinsk utrustning.

Medicinsk utrustning innebär ofta komplicerade inställningar med olika specifikationer. Företag som levererar medicinsk utrustning måste köpa förbrukningsvaror, apparater eller utrustning åt praktiker, sjukhus och patienter för att enkelt kunna bygga den på plats.

- **Innan handelslösningar:** Att hantera komplexiteten i processen för att konfigurera utrustning är en utmaning, frustrerande och tar tid.
- **Med handelslösningar:** Leverantörerna ger bättre B2B-upplevelser samtidigt som de får säkrare och effektivare sätt att skaffa medicinsk utrustning.



## HIPAA-efterlevande kroppsnära teknik.

Läkare kan rekommendera armbandsur som övervakar data som antal steg, puls och kalorier – med andra ord, data som omfattas av HIPAA-regelverket. Enligt Software Advice är [91 % av vårdtagarna](#) intresserade av att dela data från sin hälsoövervakningsutrustning med läkare.

- **Innan handelslösningar:** Leverantörerna kämpar med att förmedla personaliserade instruktioner för hur kroppsnära teknik ska användas och säkert visa framsteg på patientportalen. Kunderna kämpar med att hitta sätt att förbättra upplevelsen av sin kroppsnära teknik online.
- **Med handelslösningar:** Leverantörerna skyddar sina kunders data med HIPAA-klara verktyg när de visar vårdtagarnas framsteg och samtidigt personaliserar instruktionerna. Kunderna förnyar prenumerationerna på kroppsnära teknik, köper ytterligare funktioner med mera.

## Sätt vårdtagarna i första rummet med förstapartsdata.

Sjukvårdsorganisationerna tar emot en mängd data från sina vårdtagare när de färdas längs sjukvårdsresan. Från transaktioner till personliga möten, de data vårdtagarna delar med sig av frivilligt kommer från många olika typer av källor. Organisationerna måste tyda dessa data, så vårdtagarna kan få ut mesta möjliga av sin vård. Adobe Commerce gör så att organisationerna kan få åtgärdbara data och omvandla dem till upplevelser som talar till vårdtagarna på ett personligt sätt och tar patientbemötandet till en digital nivå.

## 4 steg för att komma igång med Adobe Commerce.

Adobe Commerce är en av de första HIPAA-klara handelslösningarna som dök upp på marknaden. Det kan hjälpa er bygga upp meningsfulla relationer med vårdtagare och kunder under deras resor. Följ de här fyra stegen för att komma igång.



## **Steg 1. Gör en översyn av kontaktytorna.**

Undersök hur vårdtagare och potentiella vårdtagare interagerar med er digitalt och personligen. Titta på hur data från de interaktionerna fångas upp och används i era marknadsföringslösningar och om de är integrerade med alla verktygen er organisation använder. Lagras de separata från varandra eller delas de fritt mellan de olika plattformarna och teamen. Om inte kan ni behöva titta mer på hur ni samlar förstapartsdata och kopplar samman verktygen ni använder för att hantera dem.

## **Steg 2. Hitta och integrera rätt handelslösning för sjukvård.**

Ni har undersökt var era data kommer från, nu ska ni avgöra vilken plattform som kan hjälpa er:

- Begränsa riskerna med datahantering med HIPAA-klara funktioner.
- Anslut till andra lösningar er organisation redan använder och gillar.
- Minska kostnaderna för integreringar.
- Stöd er digitala omvandling.

När ni söker stöd för rätt lösning vill sjukvårdsbeslutsfattarna vara säkra på att den inte försätter dem i en situation där de riskerar att inte efterleva reglerna, att den kommer att ge värde för deras befintliga infrastruktur och inte kommer att bli dyr att integrera. Adobe Commerce är samordnat med Adobe Experience Cloud-lösningarna för att stödja digital omvandling, vilket ger er ett försprång samtidigt som ni bevarar sekretessen.

## **Steg 3. Hantera er handel, ert innehåll och andra marknadsföringsbehov på ett enhetligt sätt.**

Adobe Commerce är djupt integrerat med Adobe Experience Cloud liksom många icke-Adobe-lösningar. Detta innebär att ni kan dela era data och länka dem till fler platser för att kunna ge vårdtagare och medlemmar bättre upplevelser. Det finns inget behov av att manuellt foga samman data från separata verktyg bara för att få en ofullständig, oanvändbar vy av vårdtagaren.

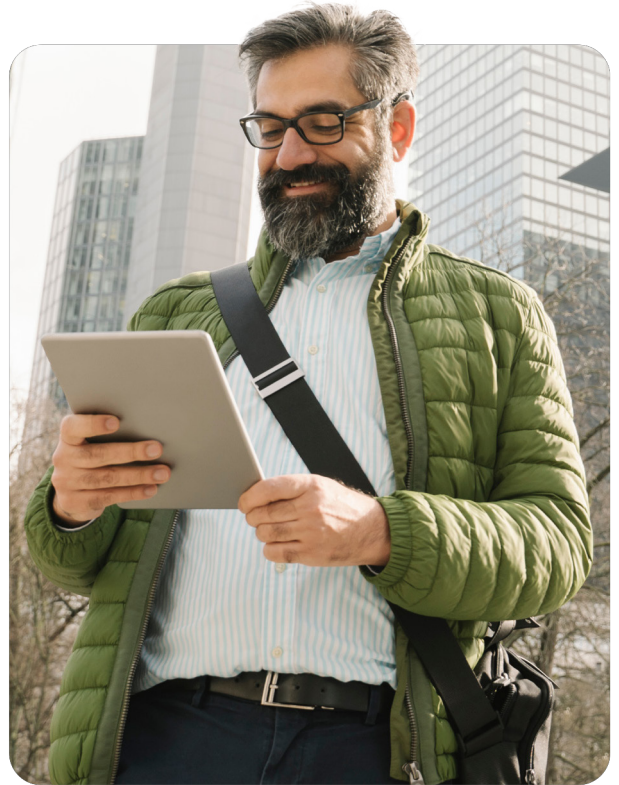
## **Steg 4. Använd handelsdata smartare.**

Att vara strategisk med hur ni använder förstapartsdata är enklare med Adobe Commerce. När era vårdtagare anmäler sig till en kurs eller köper medicinsk utrustning regelbundet, ger de er frivilligt värdefull information ni kan använda för att engagera dem senare. Att använda Adobe Commerce som en mekanism för att samla in mer data och berika vårdtagarupplevelsen säkerställer bättre vårdtagarrelationer.

# Leverera sjukvårdsupplevelserna konsumenterna förväntar sig.

Viktiga funktioner i Adobe Commerce – som personaliserade aviseringar, AI-driven sökning och komponerbar handel – gör det möjligt för organisationer att ge vård på ett HIPAA-efterlevande sätt och nå kunderna med förstapartsdatadrivet engagemang som ger dem full kontroll. Nu kan ni leverera värdefulla sjukvårdsupplevelser online samtidigt som ni hjälper vårdtagarna att förbättra en ovärderlig del av den mänskliga upplevelsen – deras hälsa och välbefinnande.

[Ta reda på mer](#)



# Adobe

Adobe och Adobes logotyp är antingen registrerade varumärken eller varumärken som tillhör Adobe i USA och/eller andra länder.

© 2025 Adobe. All rights reserved.