

Gure helburua aurrera eraman ahal izateko, aliantzak sortzea funtsezkoa da, osasun-aplikazioaren garapenean, bai ikuspegi estrategikotik bai operatibotik. Aliantzak beste enpresa batzuekin elkartzea da lagundu ahal izateko eta merkeagoa ateratzeko.



Lehenik eta behin, **aliantzek elkart negozio-eredua** optimizatzea ahalbidetzen dute. Aplikazioak osasun-zerbitzu digitalak eskaintzen dituenek, datuen kudeaketa segurua, irudi diagnostikoen artxibaketa eta telemedikuntza ezinbestekoak dira. Horren ondorioz, zerbitzu horiek barrutik garatu beharrean, datu-zerbitzu espezializatuak kontratatzea, diagnostiko automatizatuak edo segurtasun-auditoriak azpikontratzea. Horretarako **PACS** (Picture Archiving and Communication System) eta **HIS** (Hospital Information System) azpiegiturak erabili ditugu. Horiek gure aplikazioan egongo diren **irudiak eta administrazio gauzak kudeatuko** dituzte adibez erradiografiako argazkiak eta hitzorduen administrazioa. Horrek kostuak murrizten ditu eta eskala-ekonomiak lortzea errazten du. Baita ere, gure kudeaketa eta kostua merkeagoa izan ahal izateko **Accenture enpresaren** laguntzarekin kudeatuko dugu. Beraiekin batu egin gara gure aplikazioako kudeaketari buruz lagundu ahal izateko beraiek horretara deikatu egiten direlako.

Bigarrenik, **aliantzek arriskuak murrizten** dituzte, batez ere osasunaren sektorean. Sektore hau oso erregulatua dago eta inbertsio handiak eskatzen dituenek, enpresa batek bakarrik jardungo balu arrisku juridiko, teknologiko eta finantzario handiei aurre egin beharko lieke. Hortz klinikekin eta aseguru-konpainiekin aliantzak eginez, aplikazioa benetako behar batean oinarritzen da, eta horrek ziurgabetasuna gutxitzen du. Gainera, **I+Garekin, proba klinikoekin eta softwarearen segurtasunarekin** lotutako kostuak hainbat eragileren artean banatzen dira, eta ondorioz arrisku ekonomikoa txikiagoa da.



Hirugarrenik, **aliantzak baliabide estrategikoak** eskuratzeko bide nagusia dira. Aplikazioa ez da software hutsa: ezagutza klinikoa, lizentzia egokiak eta merkaturako sarbidea baditu. Aliantzen bidez, irudi medikoen zerbitzari ziurtatuak, telemedikuntzarako plataformak eta enkriptazio sistemak lor daitezke, baita odontologoek feedback klinikoa eta diagnostiko-protokolo espezializatuak ere.

Ondorio estrategiko gisa, **aliantzak jasangarritasunaren eta lehiakortasunaren** giltza dira. Aliantzarik gabe, aplikazioak inbertsio handiak beharko lituzke, segurtasun-arrisku handiagoak izango lituzke eta merkatura iristeko zailtasun handiagoak izango lituzke. Aldiz, aliantzekin kostuak eta arriskuak partekatzen dira, baliabide espezializatuak eskuratzen dira, bezeroak modu naturalean erakartzen dira eta, azken finean, negozio-eredua modu eraginkorrean optimizatzen da.