

## 1. Historiek yoboo

**‘yobō’ is het Japanse woord voor ‘preventie’.** yoboo bekijkt **levensstijl als het belangrijkste (preventieve) medicijn** voor het hebben van meer energie en ‘zich goed voelen’. Zeven jaar geleden kreeg één van de vier oprichters van yoboo, Luc Kleynjans, de diagnose suikerziekte. Als gepassioneerd apotheker ging hij op zoek naar wetenschappelijke oplossingen voor zijn probleem. Deze zoektocht bracht hem in contact met tal van wereldwijd erkende experts die hem inspireerden rond de kracht van levensstijl op gezondheid en welzijn. Het werd zijn missie om als apotheker naast medicatie-advies, ook meer te nadruk te leggen op levensstijl.

**In 2020 begon de visie van het Belgisch digitaal gezondheidsplatform yoboo voor het eerst concrete vorm aan te nemen.** De vier oprichters van yoboo geloven samen dat **het individu zelf de grootste impact heeft op zijn of haar eigen gezondheid.** Het idee ontstond om een gepersonaliseerde oplossing te ontwikkelen en zo mensen te helpen hun eigen gezondheid en welzijn in handen te nemen. Apotheker Luc Kleynjans, data expert Marc Van de perre, econoom Denis Maigray en kinesist Olivier Kleynjans gaven in 2020 in een kelder het startschot voor hun start-up onderneming.

**In april 2021 werd de onderneming ‘yoboo’ gedoopt en in september werd het yoboo-platform officieel in gebruik genomen door een eerste apotheek,** namelijk apotheek Noorderlaan in Antwerpen. Toen nog een B2B-prototype specifiek voor apotheken, diende het yoboo-platform vooral om een intakegesprek te laten plaatsvinden rond levensstijl, aan de hand van een online vragenlijst. Later in 2021 sloten er drie nieuwe apotheken aan, waaronder Z+ Pharma in Zwijndrecht. **De vier toen aangesloten apotheken zorgden er mee voor dat yoboo een significant leerproces doormaakte en verder kon ontwikkelen.** Het werd ook steeds duidelijker dat apothekers echt nood hebben aan degelijke technologische ondersteuning in het geven van levensstijladvies.

**Eind 2021 sloot yoboo partnerships met instellingen** die allerlei diensten en producten aanbieden met betrekking tot gezondheid en levensstijl. Het yoboo-concept werd ook voorgesteld aan enkele ondernemers om yoboo te integreren in hun bedrijf. Er werden **B2B-contracten afgesloten**, waarbij yoboo medewerkerstrajecten liet begeleiden door ervaren apothekers en voedings- en bewegingscoaches.

**Begin 2022 introduceerde yoboo een volgende grote stap in zijn verhaal: een apotheek-opleidingscyclus,** die later ook volledig gedigitaliseerd werd. Ook bleven nieuwe apotheken zich aansluiten bij yoboo, **met in totaal vandaag een netwerk aan 31 zelfstandige apotheken.** Ook werd **het ‘yoboo café’** opgezet, een tweewekelijks online event waar experts komen spreken over onderwerpen die binnen de 6 gezondheidspijlers van yoboo vallen.

Om zich verder te ontwikkelen en te kunnen blijven groeien in de gezondheidsmarkt, ging yoboo het afgelopen jaar op zoek naar een partner die mee de missie van yoboo verder kan uitbouwen. De match met **Colruyt Group** werd gevonden. De kennis van Colruyt Group op gebied van technologische toepassingen, maakt mee mogelijk dat yoboo de focus kan bijstellen van een voornamelijk B2B- naar ook een B2C-aanpak voor het platform.

## 1. Relevantie van yoboo in de maatschappij vandaag

*Martine Clerckx, sociologe verbonden aan het maatschappelijk instituut ‘Wide’, licht toe waarom yoboo in de maatschappij van vandaag een significante rol kan spelen:*

“In een post-Amerikaanse wereld, zijn mensen bezorgd over de invloed van externe factoren zoals pandemieën, oorlogen en klimaatrampen. Deze bezorgdheid blijft groeien en mensen hebben het

gevoel dat ze de controle stilaan verliezen. Er is meer nood aan ondersteuning en zekerheid. Gezondheid en welzijn spelen een centrale rol in dit verhaal; het zijn manieren om controle te nemen over het leven. We zien dat 70% van de Belgen zelf actie wil ondernemen om zijn gezondheid te verbeteren, maar niet goed weet hoe en waar te beginnen.

In een steeds evoluerende Westerse samenleving, merken we dat mensen steeds beter geschoold zijn en daarbij ook steeds vaker het heft in eigen handen willen nemen. Er is echter een verdeelde samenleving, ook op gebied van gezondheid. Er zijn in onze samenleving mensen met voldoende middelen die makkelijk toegang hebben tot technologie en gezondheidstoepassingen, maar er zijn ook mensen die zich aan de andere kant van de samenleving bevinden en slechts weinig middelen hebben. Deze discrepantie zorgt ervoor dat niet iedereen toegang heeft tot de juiste toepassingen om controle te nemen over zijn eigen gezondheid.

yoboo biedt een manier om aan preventieve gezondheid te doen, waarbij het individu nog steeds de touwtjes in handen heeft over zijn of haar eigen gezondheid en welzijn. Mensen kunnen dankzij yoboo zélf de controle nemen, maar mét een degelijke begeleiding van bekwame gezondheidsprofessionals. Gezondheidsprofessionals die bovendien het vertrouwen krijgen van de mensen, wat belangrijk is in een wereld van wantrouwen en bezorgdheid, en die kennis van zaken hebben. Belangrijk is dat yoboo er voor mensen uit alle lagen van de maatschappij is, en dat op een toegankelijke manier.

Tot slot zien we dat bedrijven ook steeds meer een verantwoordelijkheid voelen om gezondheid mee te gaan faciliteren voor hun klanten en medewerkers, maar daarvoor de juiste tools niet altijd in handen hebben. Ook daar kan yoboo een oplossing bieden om gezondheid op een laagdrempelige manier breed toegankelijk te maken voor de maatschappij van vandaag.”

## 2. Werking yoboo: toetreding rechtstreeks online (B2C)

De missie van yoboo is om mensen te helpen hun levensstijl te optimaliseren via een persoonlijk begeleidingstraject. Dit doet yoboo op een zo eenvoudig en laagdrempelig mogelijke manier. Het yoboo traject werkt als volgt:

### Stap 1: intrinsieke motivatie duiden

Jouw intrinsieke motivatie is het vertrekpunt van jouw verhaal met yoboo. Je wil iets doen aan je gezondheid en hoe je je voelt, maar voelt je overrompeld door gezondheidstrends die amper zijn afgestemd op jouw persoonlijk leven. Met yoboo willen wij weten waar jouw concrete doel of wens ligt, vooraleer we van start gaan.

### Stap 2: invullen van de ‘yoboo leefstijltest’



Na het invullen van een 60-tal persoonlijke vragen krijg je toegang tot jouw persoonlijk ‘leefstijl dashboard’. Dit geeft je tal van nieuwe inzichten rond de 6 yoboo gezondheidspijlers. Stap voor stap zullen we jou alsmaar beter kunnen inspireren met nieuwe inzichten afgestemd op jouw noden.

De 6 gezondheidspijlers van yoboo zijn: beweging, slaap, stress, darmflora, intoxicatie en suiker. Deze 6 pijlers hebben een sterke invloed op je energie, zowel fysiek, mentaal als emotioneel. De complexe interacties tussen de pijlers kunnen, als ze goed begrepen en gestuurd worden, een positieve invloed hebben op je gevoel en gezondheid.

Stap voor stap inspireert yoboo je aan de hand van deze pijlers over levensstijlaanpassingen, gebaseerd op je aanwezige noden.



### Stap 3: intakegesprek met gezondheidsprofessional



Yoboo gelooft in een digitale én fysieke aanpak, waarbij yoboo je stapsgewijs zal ondersteunen via een online dashboard, maar waar het belang van een fysieke motivator niet onderschat kan worden. yoboo heeft daarom een community opgebouwd van apotheken en gezondheidsexperts die diepgaandere inzichten kunnen geven rond je dashboard en mee kunnen bepalen met welke concrete acties jij kan starten. De experts begeleiden je

doorheen het hele traject. De unieke combinatie van een één-op-één begeleiding met een gezondheidsprofessional en de geautomatiseerde opvolging via het platform, zorgen ervoor dat je een zo compleet mogelijk gezondheidsadvies krijgt.

### Stap 4: zelf aan de slag!

Enkel jij bent de eindverantwoordelijke om de beste versie van jezelf te worden. Met de juiste inzichten en een aantal leefstijlaanpassingen kom je al een heel eind. Stapsgewijs zal yoboo je, samen met professionals, in jouw persoonlijk traject ondersteunen met nieuwe inzichten en zal je bij onze community terecht kunnen voor diepgaandere innovatieve gezondheidstests.

### 3. Werking yoboo: toetreding via gezondheidsprofessional (B2B)

Vandaag zijn er al 31 zelfstandige apotheken aan yoboo gelinkt. Het zijn plaatsen waar je als klant rechtstreeks in contact kan komen met het yoboo-platform en waar de apotheker via yoboo een degelijke ondersteuning krijgt in het verlenen van levensstijladvies. Een customer journey via apotheken ziet er als volgt uit:

