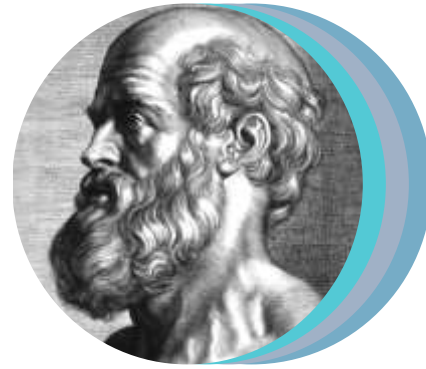


DMedica



ГИППОКРАТ

СЕРВИС ДИАГНОСТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ
ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИХСЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ

ПРОБЛЕМЫ

10 раз в год каждый житель РФ встречается с врачом

1. Врачи пропускают клинически важную информацию
2. 30% ошибочных диагнозов
3. 50% заболеваний выявляются на поздней стадии
4. Существующие сервисы врачу не помогают, потому что:
 - неполнота данных
 - неудобство в использовании
 - недостоверность информации
 - невыгодно приобретать

Сколько онкологических заболеваний обнаружили на поздней стадии



Источник: мониторинг ОНФ.

© РБК, 2018

РЕШЕНИЕ: ГИППОКРАТ

Для врача

1. Раннее выявление заболеваний 15%
2. Сокращение врачебных ошибок 12%
3. Экономия времени приёма 30%

Для пациента

1. Автоматизированный опрос перед приемом
2. Внимательное отношение врача
3. Правильный диагноз и лечение

Для главврача

1. Дополнительный доход клиники
2. Экономия бюджета
3. Контроль качества работы врачей
4. Лояльность пациентов

ГИППОКРАТ - ПРОДУКТ

1. Вопросы пациенту:
«Все, что нужно знать о пациенте»

Пожалуйста, ответьте на вопросы о состоянии вашего здоровья.
Ответы обычно не занимают более 5 минут.
Ваши ответы будут известны только врачу и помогут ему лучше подготовиться к встрече с вами.
Спасибо!

Расскажите о себе

Сколько вам полных лет?

Ваш пол
 Мужской
 Женский

Какой у вас рост?

Какой у вас вес?

Что вас беспокоит?

- ▶ Всё тело
- ▶ Голова
- ▶ Грудь
- ▶ Нижние конечности

Расскажите ещё о себе. Это важно знать вашему врачу.

- ▶ Наследственность
- ▶ Образ жизни
- ▶ Ранее выявленные заболевания

2. Автоматизированный алгоритм действий врача:
«Как правильно лечить»

Проверочный Пациент Пациентович

Полных лет: 50

Все заболевания, имеющие один и более баллов в рубрике "Баллы пациента", требуют дообследования, если это заболевание у данного пациента не было известно врачу ранее.
Необходимо, при наличии возможности, исполнить все действия, предписанные в рубрике «алгоритм лечения».
Врачу следует поставить предварительный и клинический диагноз в разделе "Статус" и сделать отметку "Подтверждение диагноза".

Потенциальные заболевания обнаружены

Известно	Заболевание	Граничный балл	Баллы пациента
<input checked="" type="checkbox"/>	Гипертензивная болезнь сердца (гипертоническая болезнь с преимущественным поражением сердца)	1	1
<input type="checkbox"/>	Сердечная недостаточность	1	0

Анамнез и осмотр. Прделайте следующие действия

Алгоритм лечения

- ▶ Сердечная недостаточность

Лечение

- ▶ Сердечная недостаточность

Препараты

- ▶ Сердечная недостаточность

Статус

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

ПРОДУКТ

- Маркетплейс алгоритмов диагностики и лечения групп заболеваний
- Клиент выбирает необходимые опросники и платит за них

КОМУ ПРОДАЕМ?

- Лечебные учреждения
- Врачи как физические лица
- Медицинские информационные системы
- Крупные телемедицинские системы
- Страховые компании
- ТФОМС и органы управления здравоохранением
- Фармкомпании

КАК ПРОДАЕМ?

- Прямые продажи клиникам, МИС, телемед
- Прямые продажи врачам
- Продажи через партнеров
- МГМСУ и РОО «Амбулаторный врач» (130 тыс. врачей)
- СММ, выставки и т.п.

ДОХОД

- Больница 20-60 тыс.руб. в мес.
или
- 100 руб. за пациента
- Врач 800-1000 руб. в мес.
- Доп.услуги

ОЦЕНКА РЫНКА СППВР РФ 2025: ₽3~9 МЛРД.

~ 0,1% от рынка
медицинских услуг РФ**
= 3 млрд. руб. в год

30 тыс. лечебных
учреждений РФ / 300 тыс.
руб. в год за базовый пакет
= 9 млрд. руб. в год

Оценки экспертов по
анalogии с сервисами ИИ в
медицине =
4-5 млрд. руб. в год

Лечебные учреждения	23 тыс.
Врачи	670 тыс.
Медицинские информационные системы	140+
Крупные телемедицинские системы	30+
Страховые компании	40+
ТФОМС и органы управления здравоохранением	170+
Фармкомпании	100+

СТАТУС / МАЙ 2021

Продажи

950 т.р.

Продукт

MVP
НИР завершен
Пилотирование

Клиенты

1. Сургутская городская клиническая поликлиника № 2
2. Сеть клиник «НЕБОЛИТ» (Москва)
3. ООО ТехЛаб (СПб)
4. ГКБ № 17 ДЗМ (Москва)
5. ГКБ № 50 ДЗМ (Москва)
6. Министерство здравоохранения ХМАО / переговоры

Партнеры

1. РОО «Амбулаторный врач»
2. МГМСУ им. А.И. Евдокимова
3. 1С-клиника
4. НЦ Неврологии / неврология
5. ООО «Платформа Третье мнение» / искусственный интеллект
6. Med.me

*Мы здесь
Разогрев рынка!*

СТРАТЕГИЯ: 10% РЫНКА



НАША КОМАНДА



Романенко Игорь Иванович. Основатель и CEO DMedica, директор инновационного развития РОО «Амбулаторный врач», руководитель проекта. Более 20 лет управления проектами, в т.ч. в здравоохранении с бюджетом более 40 млн.руб. Два реализованных стартапа

SCIENCE



Вёрткин Аркадий Львович. Научный руководитель проекта. Профессор, д.м.н., заведующий кафедрой терапии, клинической фармакологии и скорой медицинской помощи МГМСУ им. А.И. Евдокимова. Основатель и президент РОО «Амбулаторный врач». Индекс Хирша 24



Абакумов Олег Александрович. Главный врач проекта. К.м.н., доцент кафедры терапии, клинической фармакологии и скорой медицинской помощи МГМСУ им. А.И. Евдокимова. Индекс Хирша 3. Медицинский блогер 250 тыс. фоловеров

PRODUCT



Хан-Магомедов Артем Джанович. Разработка, программирование. Программист с 15 летним опытом. Управление более 20 IT проектами на платформе Битрикс, 1С и др.



Петер Дилара Ильдаровна. Web-дизайн. Программист с 3 летним опытом. Создание сайтов в Битрикс, Tilda. Администрирование web-ресурсов

SALE



Мещерякова Анна Михайловна. Внешний куратор-ментор по продвижению. Основатель и CEO компании «Платформа Третье Мнение». Победитель Первого российско-американского акселератора Сбербанк и 500Startups. Рост оборота компании в 23 раза за 2018 - 2020 годы



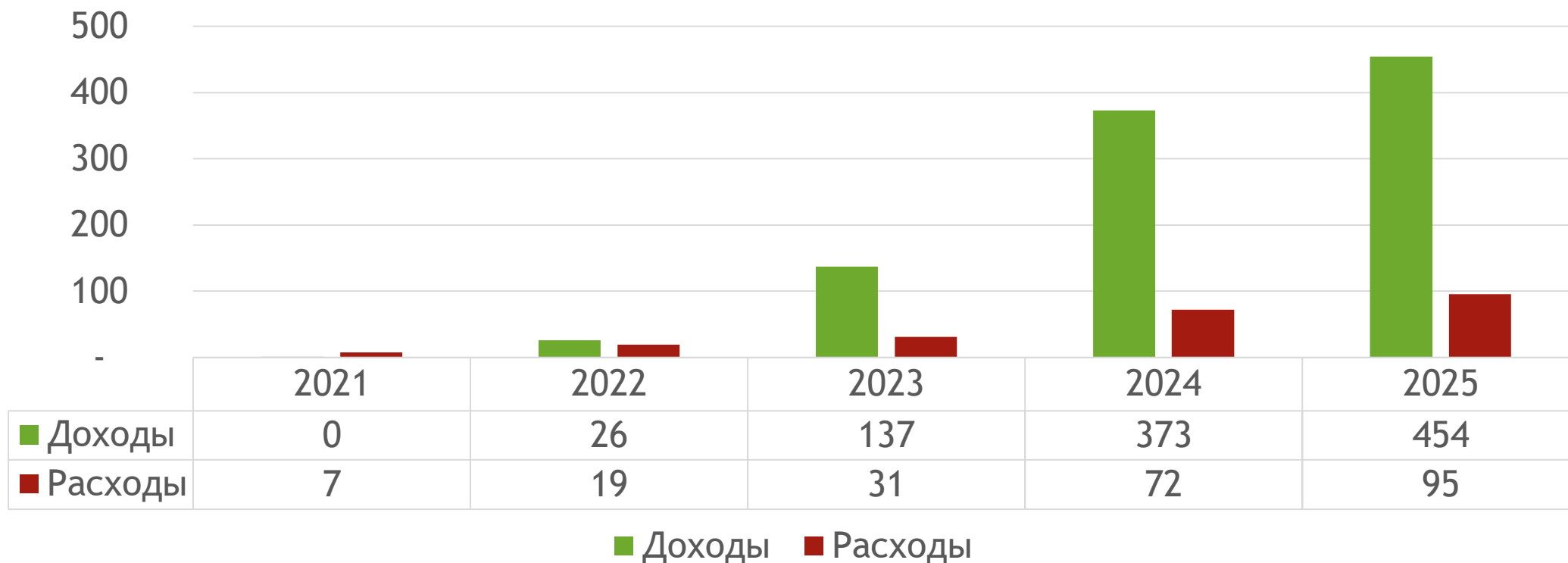
Гришина Кристина Константиновна. Продвижение и продажи. 5 лет работы в коммерческих структурах в здравоохранении. Опыт продвижения IT-сервисов в медицине, формирование сети продаж

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Цель

10% рынка РФ / 300 млн. руб. оборот / 2024 год

Доходы и расходы, млн.руб.



ИНВЕСТИЦИИ

Объем	15,5 млн. руб.
Транши	3,6 млн. в 3 кв. 2021 г., 3,7 млн. в 4 кв. 2021 г., 8,2 млн. в 1 кв. 2022 г.
Доля	30%
Выход	2025 г. 110 млн.руб. дивиденды с 2024
Покупатели	founder; МИСы (Медиалог и др.); экосистемы (Сбер, Яндекс и др.); близкие бизнесы (Webiomed, Третье мнение и др.)



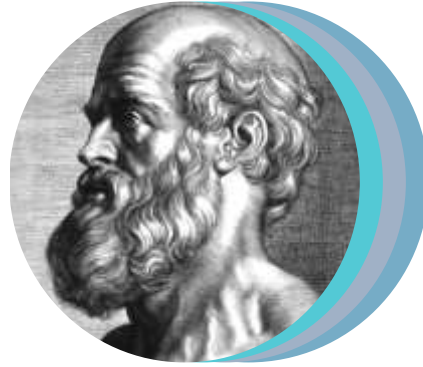
8-916-684-94-46



igorromanenko.ru@gmail.com



<https://www.dmedica.ai/>



ГИППОКРАТ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КУПИТ ГИППОКРАТ, ПОТОМУ ЧТО ...

Выгодно

- ↑ 13% ранняя выявляемость
- ↓ 10% расходов
- ↓ 30% время приема
- ↑ 12% доп. чек

Удобно

- диагностика 95% заболеваний
- полнота: от симптома до исхода
- легко подключить

Достоверно

- точность диагностики 95%
- клинические протоколы
- профессорская экспертиза

Гибко

- выбор в магазине нозологических профилей
- нозологии по просьбе клиента
- справочники обучения

Уникально

- нам легко «достучаться» до главврачей, врачей через РОО «Амбулаторный врач» (40 тыс. врачей в БД) и МГМСУ им. А.И. Евдокимова (100 тыс. врачей ДПО)
- know-how математическая модель «внутри»: учет поло-возрастной встречаемости симптомов и заболеваний
- не только для лечебных учреждений, но для врача без подключения к ИС клиники
- референс-центр «Гиппократ»

Контроль
«как лечат
мои врачи»!

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА ГИППОКРАТ 2.0

Продукт: СППВР экспертного класса для автоматизированной диагностики и лечения основных заболеваний / магазин решений для лечебных учреждений и врачей

Статус: прототип, MVP, продажи, масштабирование.

Целевые группы РФ: лечебные учреждения (20,2 тыс. поликлиник, 3,2 стационаров, 3,1 тыс. негосударственных клиник), медицинские информационные системы (МИС) b2b (более 100), крупные телемедицинские системы (около 70), страховые компании b2b2b (43), ТФОМС и органы управления здравоохранением субъектов РФ c2b (более 160), врачи как физические лица (450+ тыс.). С 2022 года выход на зарубежные рынки

Конкуренция: средняя - ниже средней. Аналогов на рынке РФ нет, 5-7 близких решений

Инновационное УТП проекта, что отличает от конкурентов:

1. Сервис сконструирован в виде SaaS-решения, чтобы каждый пользователь (ЛУ или врач) мог выбрать необходимый ему нозологический профиль.
2. Программа составлена с учетом клинических протоколов и мнения экспертов в отдельных группах заболеваний. Экспертный уровень программы показывают врачу «как правильно диагностировать и лечить».
2. Программа сконструирована так, чтобы её пользователями были не только лечебные учреждения, но и врачи как физические лица.
3. В программе используются know-how алгоритмы, которые позволяют учитывать половозрастную встречаемость симптомов и заболеваний.
4. Использование ИИ с 2022 года.

Главный актив проекта - верифицированные протоколы цифрового лечения и БД клинических случаев. Актив будет сформирован к концу 2022 года

Эффективность продукта:

Рост раннего выявления заболеваний до 13%.

Увеличение среднего чека пациента до 10%.

Экономия средств ЛУ за счет оптимального использования лекарственных препаратов и лабораторных до 10%.

Сокращение врачебных ошибок при диагностике до 12%

Экономия времени приёма врача до 30%

Дорожная карта:

- SaaS-платформа и масштабирование 2021 г.
- ИИ в программе 2021 г.
- формирование терапевтического референс-центра Гиппократ 2022 г.
- образовательная и геймифицированная трансформация 2022 г.
- сервис для пациентов 2023 г.






Бизнес:

Модель продаж - регулярная абонентская плата за используемые нозологические профили; цена продаж - 40-50 тр.

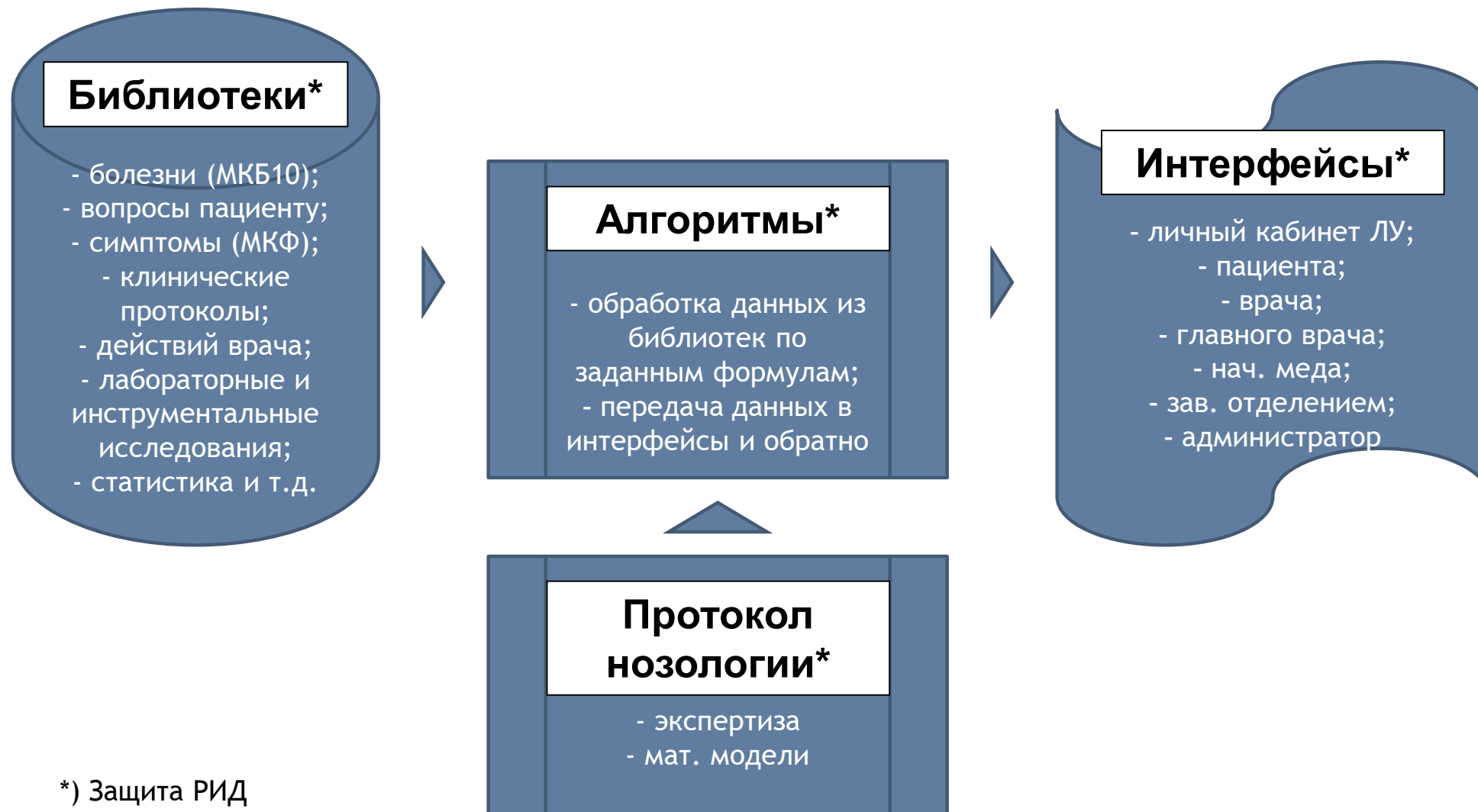
Требуемые инвестиции до 19,5 млн.руб., три транша в 2021 - 2022 гг. Инвестор получает долю в проекте от 5% до 40%.

Возврат инвестиций - до 24 месяцев.

Команда:

	Романенко Игорь Иванович. Основатель и CEO DMedica, директор инновационного развития ООО «Амбулаторный врач», руководитель проекта. Более 20 лет управления проектами, в т.ч. в здравоохранении с бюджетом более 40 млн.руб. Два реализованных стартапа
Science	 Вёрткин Аркадий Львович. Научный руководитель проекта. Профессор, д.м.н., заведующий кафедрой терапии, клинической фармакологии и скорой медицинской помощи МГМСУ им. А.И. Евдокимова. Основатель и президент ООО «Амбулаторный врач». Индекс Хирша 24
	 Абакумов Олег Александрович. Главный врач проекта. К.м.н., доцент кафедры терапии, клинической фармакологии и скорой медицинской помощи МГМСУ им. А.И. Евдокимова. Индекс Хирша 3. Медицинский блогер 250 тыс. фолловеров
Product	 Хан-Магомедов Артем Джанович. Разработка, программирование. Программист с 15 летним опытом. Управление более 20 IT проектами на платформе Битрикс, 1С и др.
	 Петер Дилара Ильдаровна. Web-дизайн. Программист с 3 летним опытом. Создание сайтов в Битрикс, Tilda. Администрирование web-ресурсов
Sale	 Мещерякова Анна Михайловна. Внешний куратор-ментор по продвижению. Основатель и CEO компании «Платформа Третье Мнение». Победитель Первого российского-американского акселератора Сбербанка и 500Startups. Пост оборота компании в 23 раза за 2018 – 2020 годы
	 Гришина Кристина Константиновна. Продвижение и продажи. 5 лет работы в коммерческих структурах в здравоохранении. Опыт продвижения IT-сервисов в медицине, формирование сети продаж

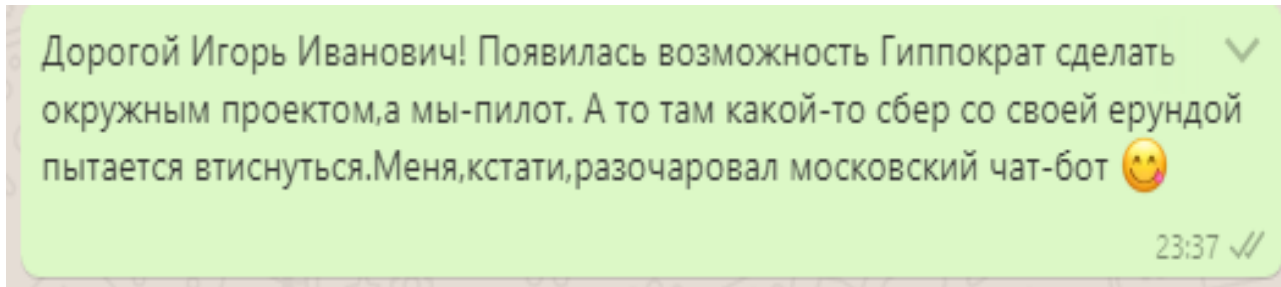
КАК РАБОТАЕТ ГИППОКРАТ



*) Защита РИД

СОЗДАНИЕ ГИППОКРАТА

- 100+ интервью с врачами, главными врачами



Тараник Марина
Борисовна
Главврач Сургутской
ГКП №2

- Анализ 20+ конкурентных решений
- Пилот прототипа в 3-х поликлиниках

Ds: СППВР должна быть

1. удобной
2. достоверной
3. гибкой
4. выгодной



30 января 2021

Обзор Российских систем поддержки принятия врачебных решений (СППВР)

№	Описание решения	Сайт
1	Справочник врача. Приложение для Apple iOS и Android, предоставляющее доступ клиницистам к медицинским калькуляторам, шкалам оценки состояния пациента и медицинским рекомендациям и медицинским библиотечкам для принятия врачебных решений.	https://www.medpqsolutions.ru/obzor/spravochnik-xxsda
2	Электронный клинический фармаколог - помогает врачу при назначении фармакотерапии, предоставляет уменьшенную версию справочника и освещает в клинической практике.	https://www.eto.umkb.com/
3	Автоматизированный скрининг лекарственных назначений помогает проверить правильность и безопасность при назначении лекарственных средств.	https://element-fabr.ru/
4	DrInfo Labs - астраханский медицинский информационный сервис цифровой помощи, позволяющий врачам принимать более правильные решения.	https://drinfo-labs.com/
5	Webmed - платформа содержит электронную систему поддержки принятия врачебных решений, предназначенную для автоматической оценки показателей здоровья пациента, в том числе, предсказания развития заболеваний.	https://webmed.ai
6	Селена - система поддержки принятия врачебных решений, позволяющая контролировать выполнение медицинских стандартов.	https://selena.ru/
7	Stagia - система поддержки принятия врачебных решений для оценки тяжести течения заболевания. Позволяет оценить тяжесть заболевания в ранние сроки поступления больного в стационар по данным лабораторных исследований.	https://st-science.com/ru/
8	MediCase - система для хранения данных о острых и хронических заболеваниях, позволяющая проводить медицинское обследование пациента, принимать решения о необходимости его лечения, оказывать помощь, контролировать течение заболевания.	http://medicase.newdamed.ru/
9	Alpina - медицинский информационно-справочный ресурс на основе доказательной медицины.	https://alpina.ru/
10	Киберис - он-лайн сервис подбора оптимального лечения и проверки безопасности терапии.	https://kyberis.ru/
11	Medis - он-лайн сервис для пациентов, позволяющий определить правильность лечения и проверить совместимость лекарств.	https://medis.ru/
12	FMF Planner - система для расчета коррекции врожденной или посттравматической деформации бедренной кости для нужд травматологии и ортопедии.	https://www.fmfvaenmed.com/ru/
13	Система для реконструктивной хирургии позвоночно-тазового комплекса, которая будет подсказывать хирургу оптимальный вариант вмешательства и просчитать нужные операции для ключевых, не учитываемых в стандартных алгоритмах.	
14	Платформа медицинских стандартов. Содействует темпы медицинских стандартов в структурированном виде.	https://medstandards.dkna.msk/
15	MediDK - платформа для общения врачей с целью накопления знаний об эффективности препаратов.	https://medidk.com/
16	Lexima-Medicine - специализированная персонализированная терапия с использованием алгоритмов искусственного интеллекта.	https://lexima.ru/solutions/lexima-medicine/
17	Гиппократ. Сервисная программа раннего выявления основных заболеваний, позволяет выявить заболевания, не пропустить дебет болезни, клинически правильно провести диагностику.	https://www.epicurate.ru/

ГИППОКРАТ - МАГАЗИН НОЗОЛОГИЧЕСКИХ ПРОФИЛЕЙ ДЛЯ КЛИНИКИ И ВРАЧА*

Сердечно-сосудистые заболевания <input checked="" type="checkbox"/>	Пульмонология <input type="checkbox"/>
Онкологические заболевания <input checked="" type="checkbox"/>	Эндокринология <input type="checkbox"/>
Гастроэнтерология <input type="checkbox"/>	Ревматология <input type="checkbox"/>
Урология <input type="checkbox"/>	Гинекология и репродукция <input type="checkbox"/>
Неврология <input type="checkbox"/>	Психиатрия <input type="checkbox"/>
Общетерапевтический опросник** <input checked="" type="checkbox"/>	

Бесплатно!

Клиент выбирает 6 любых нозологических профилей как базовый пакет. Остальные за доп. оплату

*) ЗАЩИТА РИД

***) ОПРОСНИК РАННЕГО ВЫЯВЛЕНИЯ 8 ГРУПП ЗАБОЛЕВАНИЙ, СМЕРТНОСТЬ ОТ КОТОРЫХ СОСТАВЛЯЕТ 90% В ОБЩЕЙ СМЕРТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

КАНАЛЫ ПРОДАЖ ГИППОКРАТ

Целевая группа	Количество / РФ	Ср. чек* / год / тыс.руб.	Доля рынка	Выручка Гиппократ / год / млн.руб
Государственные поликлиники, стационары	20,2 тыс.	200	10%	404
Негосударственные клиники	3,1 тыс.	400		124
МИС (мед. информ. система)	ок. 140	1.500		21
Телемедицинские сервисы	ок. 30	1.000		3
Врачи как физ. лица	450+ тыс. в поликлиниках 220+ тыс. в стационарах	12		804
ТФОМС	86	5.000		43
Страховые компании	40 ОМС и ДМС	5.000		20
ИТОГО				

*) Цена продаж за базовый пакет из 6 основных нозологических профилей 10-20 тыс. руб. в мес. для гос. учреждений и 30-40 тыс. руб. в мес. для негосударственных

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ

Когда	Задача	Доход
2022	Платформа. Позволяет интегрировать другие сервисы, например, сервис AI по диагностике COVID-19 по данным КТ, сервис удаленного мониторинга состояния кардиологического или онкологического больного и т.д.	+ 5%
	Референс-центр. В «Гиппократ» встроена система удаленного обращения к экспертам, в т.ч. с помощью телемедицинских сервисов	+ 10%
	Интуитивный интерфейс и геймификация. Трансформация «Гиппократа» в геймифицированную среду с интуитивно понятным интерактивным сервисом «врач - Гиппократ»	+ 20%
	Образовательная среда. Использование «Гиппократа 2.0» как образовательного ресурса для врачей - обучение на клинических кейсах	+ 10%
2023	«Мертвые учат живых». Уникальный цифровой сервис использования патологоанатомического вскрытия как критерия точности постановки диагноза. Самый точный диагност - патологоанатомическое вскрытие. Планируется формирование библиотеки вскрытий как доказательного фактора при определенном сочетании симптомов и течении заболевания	-
	Сервис для пациентов. Создание на базе разработанных алгоритмов комплиментарного сервиса для пациентов «Гиппократ П»: навигация в симптомах («что со мной?») и маршрутизация к врачу («к какому врачу обратиться, если болит голова?»)»	+ 100%
2024	Сервис для врачей «Личный доктор». Создание сетевой структуры личных врачей, работающих по стандартам Гиппократа	+ 100%

Цель: собрать 10000 успешных случаев и выявить закономерности для лучших сценариев лечения!

КАНАЛЫ ПРОДАЖ ГИППОКРАТ 2.0 / МОТИВАТОРЫ ПОКУПКИ

Целевая группа	ЛПР	Мотиваторы
Государственные поликлиники, стационары	Главный врач	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение ранней выявляемости заболеваний / контролируемый KPI. Расчет: приобретение 1-3 опросников по цене 40 тыс.руб. в мес.* 2. Контроль качества работы врачей. 3. Лояльность пациентов. 4. Продажа платных услуг по вновь выявленным заболеваниям (гипотеза)
Негосударственные клиники	Главный врач	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение среднего чека пациента до 10% в связи с выявлением новых заболеваний. Расчет: покупка клиникой 3 - 5 опросников по 50 т.р. в мес. при годовом обороте 60 млн.руб. 2. Контроль качества работы врачей. 3. Лояльность пациентов
МИС (мед. информ. система)	Ген. директор	<ol style="list-style-type: none"> 1. Новые сервисы для клиник-клиентов. 2. Дополнительный доход. Расчет: доход - 50% от выручки МИС с продажей 3 опросников Гиппократ 10 клиникам по цене 60 т.р. в мес. Расходы на оплату труда программиста и накладные расходы.
Телемедицинские сервисы	Ген. директор	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение до 20% повторного обращения в связи с выявлением новых заболеваний. Расчет: 5 тыс. пациентов воспользовались опросником Гиппократ (сервис платит 100 руб. за одного пациента) и 10% из них купили вторую консультацию по 400 руб. и 10% обратились в очную клинику по 2000 руб. за первичную консультацию. 2. Контроль качества работы врачей. 3. Лояльность пациентов
Врачи как физ. лица	Врач	<ol style="list-style-type: none"> 1. Улучшение качества диагностики и лечения. 2. Получение дополнительных знаний и образования
ФОМС	Ген. директор	Сокращение выплат клиникам по ОМС на лечение заболеваний в связи с их ранним выявлением
Страховые компании	Ген. директор	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение выплат клиникам по ОМС на лечение заболеваний в связи с их ранним выявлением 2. Сокращение расходов предприятиям по ДМС в связи с точным прогнозом заболеваемости

*) Здесь и далее приводится цена продаж 40-50 тыс. руб. в мес. в расчете на 2021 – 2022 год. В будущем цена опросников будет уменьшаться

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ РЕШЕНИЙ: СОЗДАНИЕ ГИППОКРАТА 2.0*

Команда провела 100+ интервью с врачами, главными врачами и проанализировала более 20 конкурентных решений.

Гиппократ 2.0 вбирает в себя ответы на «боли» первичного звена. СППВР, существующие на рынке для первичного звена, реализуют два подхода: 1) цифровой двойник клинических протоколов; 2) использование AI и нейросетей, которые на основании симптомов пациента формируют варианты диагноза и лечения.

Гиппократ 2.0 устроен иначе: он вобрал лучшие свойства существующих программ + усиливает сервис экспертными клиническими решениями «как правильно лечить»

Потребности врача, клиники	Гиппократ 2.0 / РФ	I-force (МИС-Т) / РФ	СберЗдоровье / РФ	Schmitt Thompson Clinical Content (STCC) / США	Notable / США
Сервис: опросник пациента + алгоритм врача + диагноз + лечение	+	+ / - без алгоритма врача	+ / - без алгоритма врача	+ / - для медсестер	+ / - без алгоритма врача
Использование как ЛУ, так и врачом без подключения к МИС	+	-	-	-	-
Экономия финансовых ресурсов ЛУ за счет оптимизации лабораторных анализов и лекарственных средств	+	-	-	-	-
Основан на клинических протоколах, статистике (вероятности) встречаемости и экспертной оценке эффективности	+	-	-	-	-
SaaS-решение. Магазин нозологических групп: выбор из большого ассортимента нозологий	+	-	-	-	-
Удобно для врача: все базы знаний и образовательный контент под рукой	+	-	-	+	-
Легкая интеграция с МИС	+	+	-	+	+
Использование алгоритма AI	+ (с 2022)	-	+	+ / -	+
Обращения врача в референс-центр, телеконсультация	+ (с 2022)	-	-	+	-
Подключения сервисов мониторинга состояния пациента и др. удаленных сервисов	+ (с 2022)	-	-	-	-

*) В России в разной степени готовности известно более 10 конкурентных сервисов. Лучшие примеры конкурентов на глобальном рынке – 100+ сервисов прежде всего для страховых компаний

ДОКАЗАНА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Апробация
архитектуры
сервиса

Тестирование на
8 группах
заболеваний

Оценка рынка и
конкурентных
решений

Бюджетное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
«Сургутская городская клиническая поликлиника №2»


«УТВЕРЖДАЮ»
Главный врач СГКП № 2
Тараник М.Б.

ОТЧЕТ
исполнения договора от «30» июня 2020 г. № 101 с
федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением
высшего образования «Московский государственный медико-стоматологический
университет имени А.И. Евдокимова» Министерства здравоохранения
Российской Федерации «Тестирование программы для ЭВМ и базы данных по
автоматизация интерактивного анамнестического опроса пациентов Поликлиники
и оценка эффективности Программы с использованием метрики «ранняя
выявляемость основных заболеваний, выявляемых в работе Поликлиники»

30 октября 2020 года

Исполнители

 заместитель главного врача по медицинской части
Соколова Т.Н.

 начальник АСУП Дударева В.П.

Резюме

В период с июня по сентябрь 2020 года проводилась подготовительная работа для пилотного тестирования программы для ЭВМ и базы данных по автоматизация интерактивного анамнестического опроса пациентов Поликлиники (далее – Программа).

С 8 сентября по 30 октября проводилось тестирование Программы. В результате тестирования установлены следующие факты:

- для 334 пациентов были проведены полные записи от анамнестического опроса до постановки диагноза;
- у 43 пациентов (12,9%) обнаружены вновь выявленные заболевания на ранней стадии с помощью Программы.

Результаты пилотного тестирования Программы признаны удовлетворительными. Бюджетное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Сургутская городская клиническая поликлиника №2» (далее – Поликлиника) намерена установить Программу для штатного применения в составе медицинской информационной системы Поликлиники.

Пилотирование
в 3 ЛУ

Результат
пилотной
апробации
сентябрь -
октябрь 2020

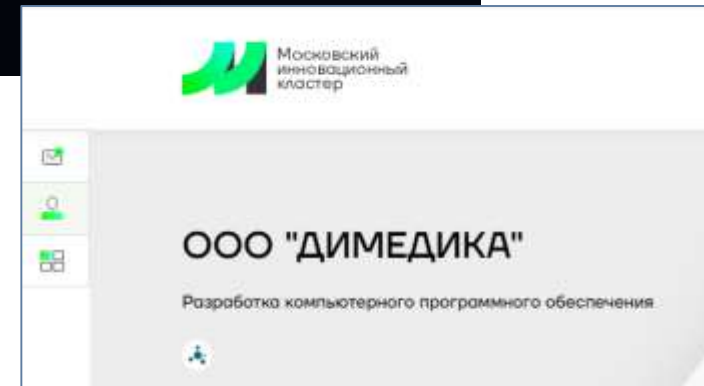
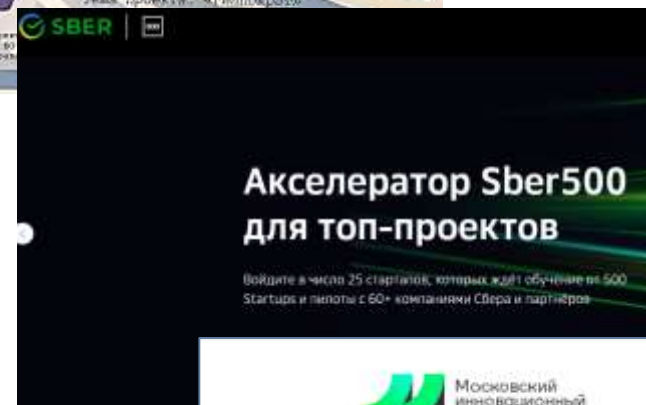
+12,9% впервые
выявленных
заболеваний

СТАТУС

1. **Готовое решение на пилотной немасштабируемой платформе.** MVP-программа готова к тестированию и демонстрации. Создан демосайт <https://www.gipprocrate.ru/>
2. **Проведена пилотная апробация.** Гиппократ 1.0 апробирован на 400+ пациентах. Получена подтвержденная эффективность.
3. **Продвижение в целевых группах.** Переговоры о продаже в 4-х целевых группах: государственные лечебные учреждения, частные медицинские сети, МИСы, телемедицинские сервисы. Предпродажи: сеть клиник ТОП20 и МИС ТОП5.
4. **Продажи.** Продажа: цифровой сервис для лечебных учреждений (СПб).
5. **Создание Гиппократ 2.0 как SAAS платформы.** Разработка Гиппократ 2.0 в виде облачного решения biovision. Тестирование API-обмена с МИС и другими информационными системами..
6. **Расширение функционала.** Разработка опросников и алгоритмов для 10 нозологических групп (кардиология, онкология и т.д.).
7. **Создание команды.** Включение профессиональных специалистов из всех необходимых областей компетенций: врачи, программисты, sales.
8. **Регистрация юридического лица для реализации проекта.** Зарегистрировано ООО ДиМедика в Сколково для реализации проекта.
9. **Достижения.** Грант МГМСУ им. А.И. Евдокимова 1 млн. руб. Победитель Московского акселератора 2020. Участие в акселераторе Сбер500. Получение статуса резидента Сколково (в процессе экспертизы)

СТАТУС / ДОСТИЖЕНИЯ

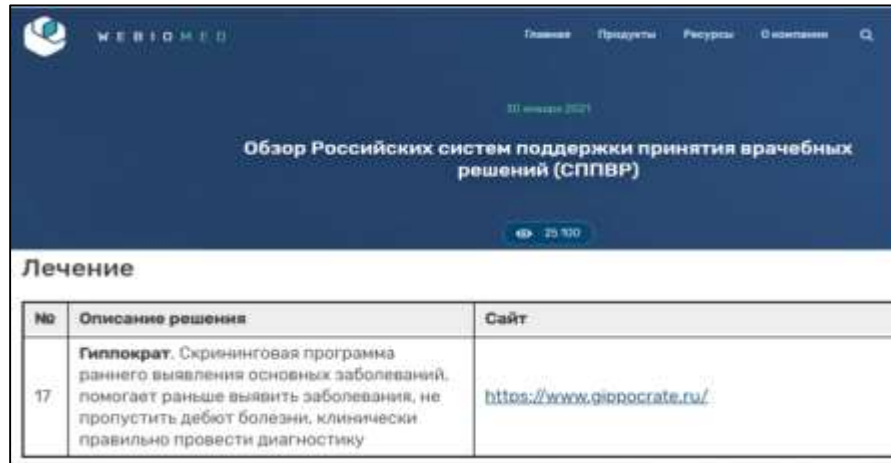
Первые продажи
Пилот с ГКБ № 17 ДЗМ
Пилот с сетью клиник «НЕБОЛИТ»





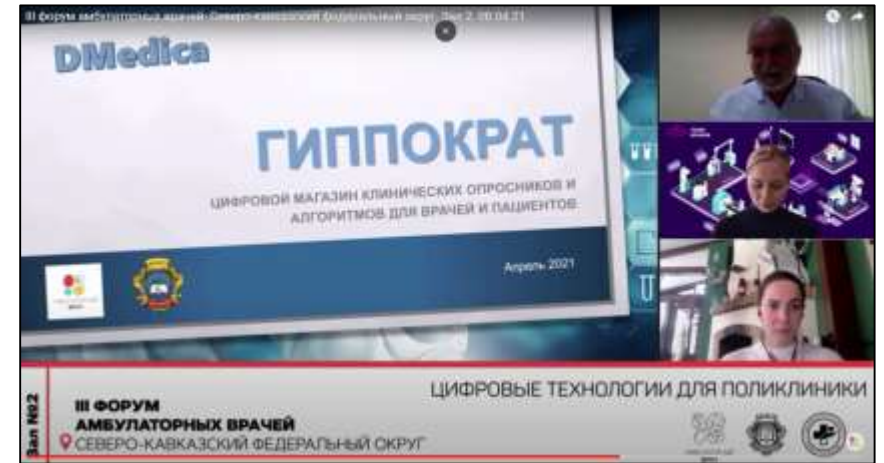
Тираж 2 тыс. экземпляров
 Более 15 тыс. просмотров сайта

«Гиппократ 2.0» - научно обоснованный сервис / продвижение через медицинское сообщество



Более 25 тыс. просмотров

«Гиппократ» – участник рынка СППВР России / продвижение через профессиональное сообщество



Более 1 тыс. просмотров сессии
 8 региональных сессий РОО «Амбулаторный врач» в 2021 году

Участие в онлайн и офлайн мероприятиях

ПОЧЕМУ СТОИТ ВЛОЖИТЬСЯ В ГИППОКРАТ 2.0?

Причина №1. Трендовое направление. В 2020 году в связи с атакой Covid-19 стали активно разворачиваться цифровые технологии для здравоохранения. В 2021 году усилилась конкуренция на рынке. Даже такой гигант как «Сбербанк» появился в медицинской среде с похожим решением. Мы планируем занять 10% от рынка. Выручка в первый год после вложений составит около - 13 млн. руб.

Причина №2. Удовлетворение потребностей клиента. Алгоритм программы Гиппократ 2.0 покрывает весь клинический процесс. Сервис удобный и простой в использовании, легко подключается к медицинской информационной системе и не хранит персональные данные пациентов. Гиппократ 2.0 сделан врачами для врачей, а предложение рождает спрос.

Причина №3. Клиническая правда. Гиппократ 2.0 содержит: клинические рекомендации Министерства Здравоохранения РФ, половозрастную математическую модель заболеваний и симптомов, экспертную модель и достоверный образовательный контент для врачей.

Причина №4. Кастомизация. Гибкая архитектура сервиса подстраивается под запросы клиента. Включает в себя различные сервисы для дополнительного осмотра пациентов. Клиника/врач смогут выбрать только то, что необходимо.

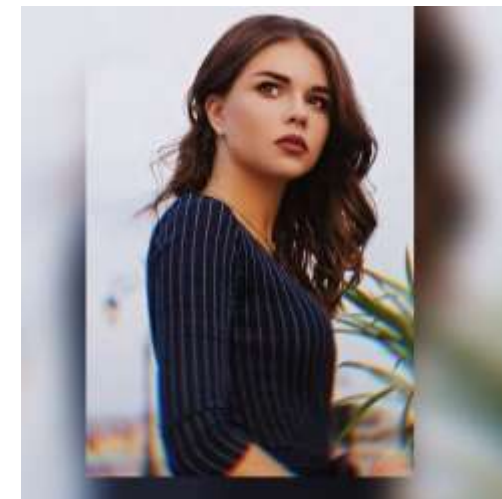
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Цель

10% рынка РФ / 300 млн. руб. оборот / 2024 год

	3 кв. 2021	4 кв. 2021	1 кв. 2022	2 кв. 2022	3 кв.2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024
Доходы всего, в т.ч.	-	300	1 800	3 850	7 580	12 300	21 620	27 850	36 500	51 200	68 000	85 700	103 350	116 000
Госклиники (15 тр в мес)		100	300	900	1 800	2 200	3 000	4 500	6 800	10 000	15 000	20 000	25 000	30 000
Негос. Клиники (30 тр в мес)		200	400	800	1 600	1 800	2 200	2 800	4 000	5 000	6 000	7 500	9 000	10 000
МИСы (150 тр в мес)			100	150	180	200	220	250	300	400	500	700	850	1 000
Врачи (1 тр в мес)			1 000	2 000	4 000	8 000	16 000	20 000	25 000	35 000	45 000	55 000	65 000	70 000
Другие ТФОМС, СК (1000 тр в мес)						100	200	300	400	800	1 500	2 500	3 500	5 000
Пациенты (Гиппократ П)								-	-	-	-	-	-	-
Расходы всего, в т.ч.	3 598	3 762	3 591	4 597	5 545	5 423	6 267	6 765	7 475	10 321	13 565	16 531	19 708	21 985
Постоянные, в т.ч.	1 718	1 718	2 147	3 289	3 339	3 339	4 237	4 237	4 455	6 025	7 705	9 475	11 240	12 505
ФОТ с начислениями	1 287	1 287	1 716	2 574	2 574	2 574	3 432	3 432	3 650	5 120	6 800	8 570	10 335	11 600
Маркетинг и продвижение	300	300	300	500	500	500	500	500	500	600	600	600	600	600
Аренда помещения	60	60	60	120	120	120	160	160	160	160	160	160	160	160
Бухгалтерское обслуживание	21	21	21	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Прочие расходы	50	50	50	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Переменные расходы, в т.ч.	-	24	144	308	606	984	1 730	2 228	2 920	4 096	5 440	6 856	8 268	9 280
Налоги УСН (8%)	-	24	144	308	606	984	1 730	2 228	2 920	4 096	5 440	6 856	8 268	9 280
Инвестиционные расходы, в т.ч.	1 880	2 020	1 300	1 000	1 600	1 100	300	300	100	200	420	200	200	200
Разработка SaaS платформы Гиппократ (аутсорс)	500	500												
Разработка протоколов 400 нозологий, актуализация	1 200	1 200	1 200	300	200	100	100	100	100	200	200	200	200	200
Сертификация и гос. регистрация Гиппократ	100	200	100	80	80	80	80	80			100			
Защита РИД	80	120		120	120	120	120	120			120			
Разработка мобильных приложения iOS и Android для пациента			1 200											
Создание референс-центра с возможностью телеконсультаций				500										
Интуитивный интерфейс и геймификация Гиппократ					1 200									
Трансформация Гиппократ в образовательный ресурс						800								
Разработка «Гиппократ П» – сервиса для пациентов							2 000							
Проект "Личный доктор"											2 500			
ДОХОДЫ - РАСХОДЫ	- 3 598	- 3 462	- 1 791	- 747	2 035	6 877	15 353	21 085	29 025	40 879	54 435	69 169	83 642	94 015

Романенко Игорь Иванович
8-916-684-94-46
igorromanenko.ru@gmail.com



Гришина Кристина Константиновна
8-963-966-99-22
grishinakristina@gmail.com

<https://www.dmedica.ai/>
<http://gippocrate.ru/>
<https://www.instagram.com/gippokratdigital/>