

# Dental Happiness Tracker

Ковтун Антон Альбертович

[vk.com/dentalthappinesstracker](https://vk.com/dentalthappinesstracker)



Dental Happiness  
Tracker

## ОСОЗНАНИЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ И ПОДДЕРЖАНИЕ ЗДОРОВЬЯ ПОЛОСТИ РТА МОЖЕТ СТАТЬ ВЫЗОВОМ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА

### 01.

#### НЕДОСТАТОК ОСВЕДОМЛЕННОСТИ

Многие люди не полностью осознают важность ухода за зубами и полостью рта, что может привести к недостаточному вниманию к этому аспекту своего здоровья

### 02.

#### НЕВЕРНАЯ ЧИСТКА ЗУБОВ

Люди могут не правильно чистить зубы, игнорировать определенные зоны или использовать неэффективные методики, что может привести к образованию зубного налета и другим проблемам

### 03.

#### НЕДОСТУПНОСТЬ КОНСУЛЬТАЦИЙ

Не всегда легко получить консультацию стоматолога в случае внезапных проблем или вопросов по уходу за зубами



Описание продукта

# Dental Happiness Tracker



Dental Happiness  
Tracker

мультиплатформенное нативное решение, которое позволяет

01.

Не навязчиво и легко осуществлять трекинг и мониторинг состояния зубов и принадлежностей, получая статистику и прогресс

02.

Изучать библиотеку с гайдами, видеоуроками и интерактивными демонстрациями и советами по правильному уходу за полостью рта от стоматологов и гигиенистов

03.

Получать информацию о доступных стоматологических клиниках, их рейтингах

Описание продукта

# Dental Happiness Tracker



Dental Happiness  
Tracker

мультиплатформенное нативное решение, которое позволяет

04.

Записаться на прием к стоматологу с напоминаниями о предстоящих визитах

05.

Получать уведомления о регулярных проверках у стоматолога и о профессиональной гигиене

06.

Получать рекомендации по уходу за здоровьем полости рта от встроенной нейронной сети GPT «Зубастик»



## МЕДИЦИНА

### Улучшения

1. Мониторинг состояния полости рта, соблюдение лечения
2. Управление здоровьем и планирование лечения у стоматолога через онлайн-запись в самом сервисе
3. Коммуникация между пациентами и стоматологами с помощью технологий телемедицины

## ОБРАЗОВАНИЕ

### Улучшения

1. Доступ к медицинской информации
2. Внедрение персонализированных рекомендаций по уходу за зубами
3. Взаимодействия пользователя с нейронной сетью в специализированном чат-боте

# ПОСЕВНАЯ СТАДИЯ (TRL 2)

**01.**

Сформулирована  
техническая  
концепция

**02.**

Проведен CustDev - проблемное  
интервью, развитие социальных  
сетей проекта

**03.**

Определены основные  
технологические  
решения и требования,  
но прототип требует  
доработки

**04.**

Установлены  
возможные области  
применения  
разработки

**05.**

Сформирована  
команда,  
определены роли

**06.**

Определены  
основные  
направления  
масштабирования, но  
требуется более  
детальная проработка





## Среди опрошенных людей

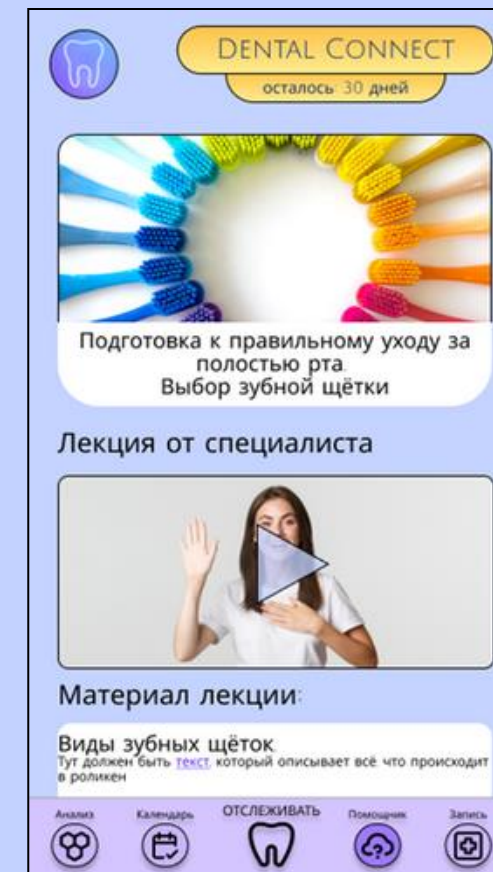
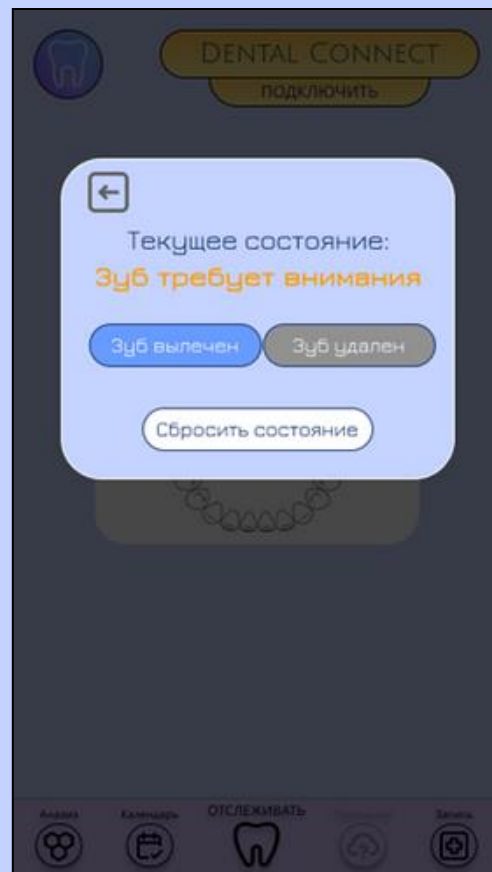
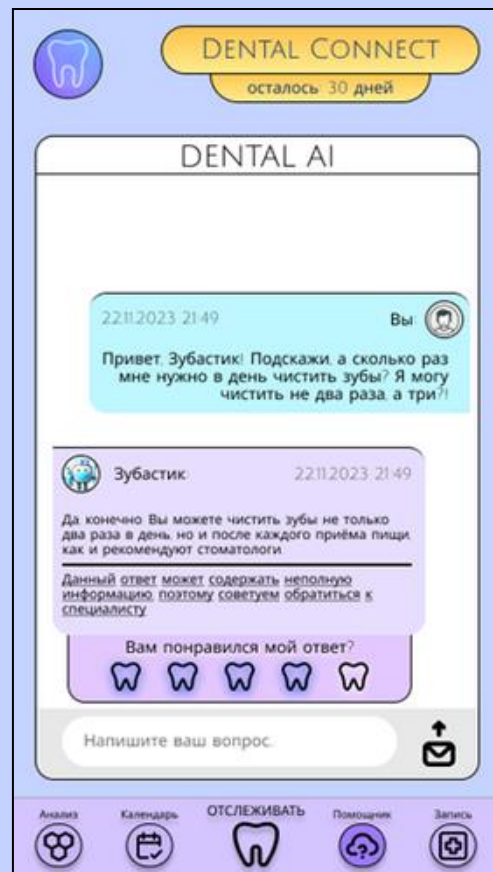
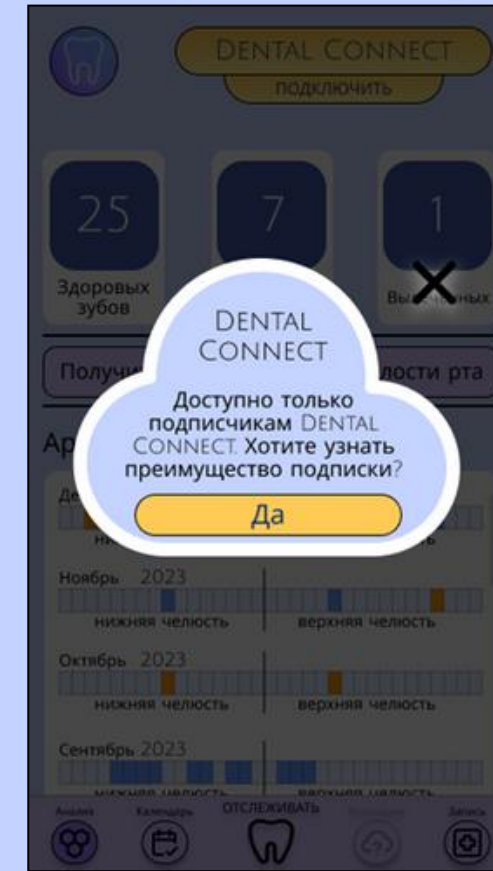
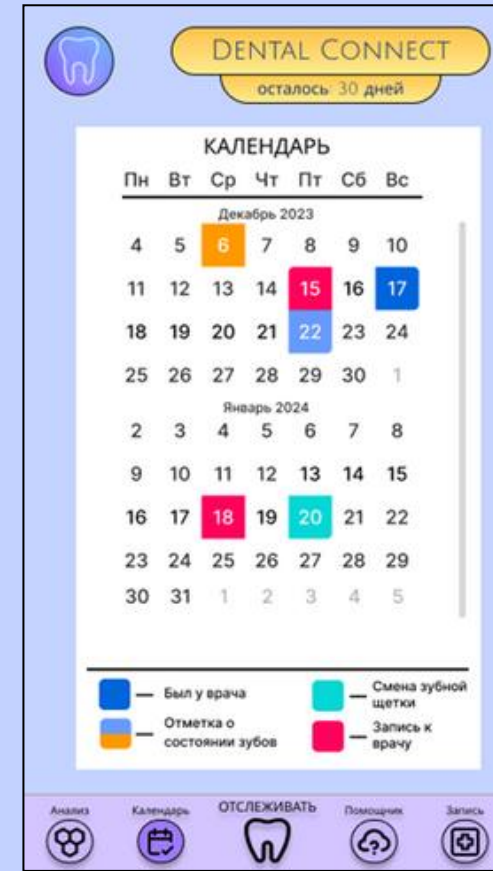
18-35 лет, 35-45 лет

### Основные проблемы людей, связанные со стоматологией:

1. Нет понимания как правильно ухаживать за зубами в домашних условиях, 80% опрошенных не понимают “как именно”, даже после того, как им объясняли на приеме у врача
2. Стоматолог ассоциируется с болью из-за неосведомленности о новых методах лечения
3. Проблема поиска грамотного специалиста с индивидуальным подходом, а во многих регионах России - недоступность стоматологии
4. 60% опрошенных доверяют рекомендациям и рекламным интеграциям и советам знакомых или родственников. Их доверие мы можем получить за счет ранней рекламы и скрытого рекламирования



# Прототип





# Аналоги и конкуренты

## Зубрила – Мобильное приложение

Приложение для контроля за зубной гигиеной с функцией напоминаний и обучающими материалами.

**Особенности:** Индивидуальные напоминания, обучающие материалы, игровые элементы для мотивации.

Пользователь получает напоминания и доступ к информации для улучшения ухода за зубами.

**Недостаток:** отсутствие возможности записи к врачу через приложение.

## Smart Toothbrush – приложение и умная зубная щетка

Комплексное решение, включающее умную зубную щетку и приложение для отслеживания качества чистки зубов.

**Особенности:** Анализ качества чистки, советы по улучшению техники.

Приложение повышает эффективность пользователя ежедневного ухода за зубами.

**Недостаток:** высокая стоимость стартового комплекта.

## DentApp – мобильное приложение

Приложение для записи к стоматологам с рейтингом клиник и врачей.

**Особенности:** Только онлайн-запись, отзывы пациентов, информация о стоматологических услугах. Приложение облегчает процесс выбора стоматолога и записи к нему.

**Недостаток:** ограничен функционалом записи и отзывами, без ежедневного ухода за зубами.

## MouthGuard - Мобильное приложение

Приложение для мониторинга здоровья полости рта и профилактики стоматологических заболеваний. Трекинг состояния зубов и десен, напоминания о визитах к стоматологу.

Помогает в превентивных мерах по уходу за зубами.

**Недостаток:** Не предоставляет возможности для общения с врачом онлайн и записи.

## CleenTeeth - Мобильное приложение

Приложение с напоминаниями о чистке зубов и полезными советами по уходу за полостью рта.

Персонализированные напоминания, секция с советами и рекомендациями.

Улучшает регулярность и качество ухода за полостью рта.

**Недостаток:** Отсутствие интеграции с медицинскими учреждениями для записи к врачу.

продокторов

 НаПоправку

 СБЕР ЗДОРОВЬЕ

# Конкурентное преимущество

**01.** **Помощь в любое время суток, всегда и везде**

**02.** **Чат нового поколения**  
как решение проблемы скорости жизни

**03.** **Большой интерактивный справочник**  
как решение проблемы в выборе средств ухода

**04.** **Интеграция с врачами и цифровыми каналами**  
как решение проблемы ограниченных знаний

**05.** **Запись онлайн**  
как решение проблемы нехватки свободного времени и неудобства коммуникации

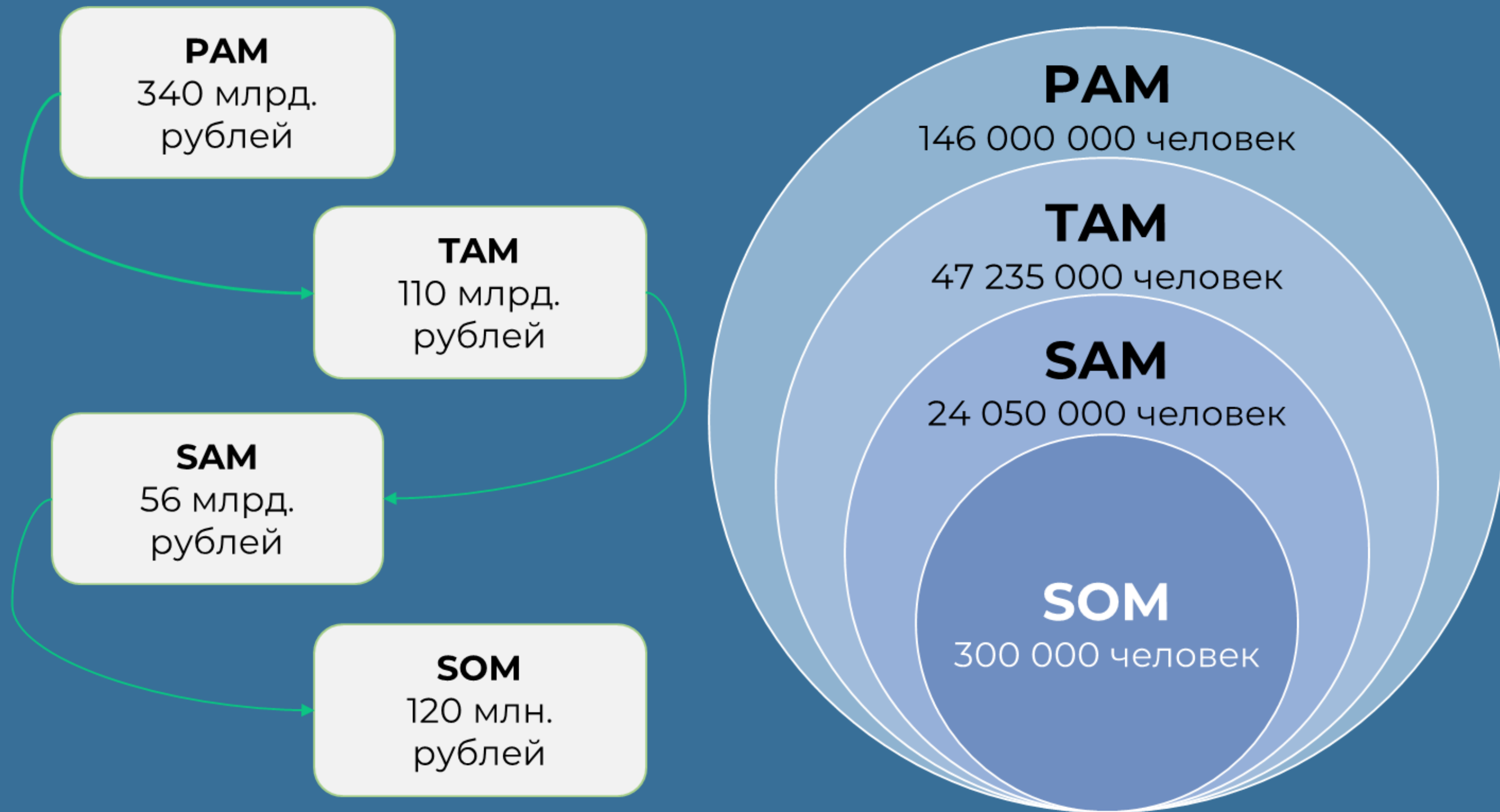
**06.** **Персонализированные напоминания**  
как решение проблемы забывчивости в уходе

# Сегменты пользователей

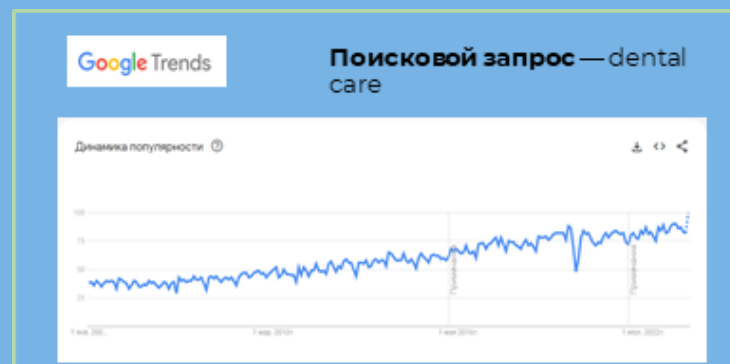
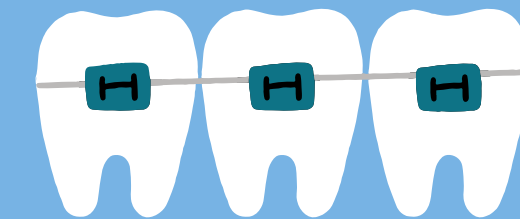


	<b>Семейные родители</b>	<b>Старшее поколение</b>	<b>Активные пользователи мобильных приложений</b>	<b>Занятые спортсмены и люди, ведущие активный образ жизни</b>	<b>Люди с ортодонтическими аппаратами</b>
<b>Кто</b>	Заботливые родители, ценящие здоровье своей семьи.	Пожилые люди, ценящие здоровье в возрасте.	Люди, с мобильным телефоном, как основным инструментом взаимодействия	Люди, активно занимающиеся спортом или физической активностью.	Люди, использующие брекететы или другие ортодонтические средства.
<b>Что</b>	Ищут решения для ухода за зубами как для себя, так и для детей.	Ищут средства для ухода за зубами, уделяют внимание проблемам старения и зубным протезам.	Интересуются улучшением внешнего вида, включая заботу о зубах и улыбке	Интересуются защитой зубов и профилактикой травм при занятиях спортом.	Ищут специальные средства и советы для ухода за зубами с аппаратами.
<b>Зачем</b>	Важно поддерживать здоровье зубов всей семьи, чтобы предотвратить проблемы и траты.	Важно сохранить здоровье зубов.	Хотят поддерживать свою улыбку для повышения уверенности и привлекательности	Физическая активность может повышать риск травм для зубов и рта.	Уход за зубами при наличии ортодонтических конструкций может быть сложным.
<b>Когда</b>	Могут искать информацию о здоровье в интернете, в местных сообществах и блогах о родительстве.	Могут получать информацию из медицинских источников, сообществ пожилых и интернет-ресурсов для здоровья.	Активны в онлайн-сообществах, ищут советы и решения в интернете	Могут искать информацию в спортивных сообществах, форумах и медицинских ресурсах.	Могут искать информацию у стоматологов, онлайн-ресурсов для пациентов с брекетами.
<b>Где</b>	Могут использовать приложение для планирования визитов к стоматологу и отслеживания зубной гигиены своих детей.	Могут использовать приложение для планирования и отслеживания своего здоровья полости рта.	Могут быть заинтересованы в приложении, чтобы уделять внимание заботе о зубах в свободное от работы или учебы время.	Интересуются средствами и советами для защиты зубов во время занятий спортом.	Могут использовать приложение для получения советов и рекомендаций по уходу за зубами во время ношения брекетов.

# Оценка объемов рынка



# Востребованность и рынок

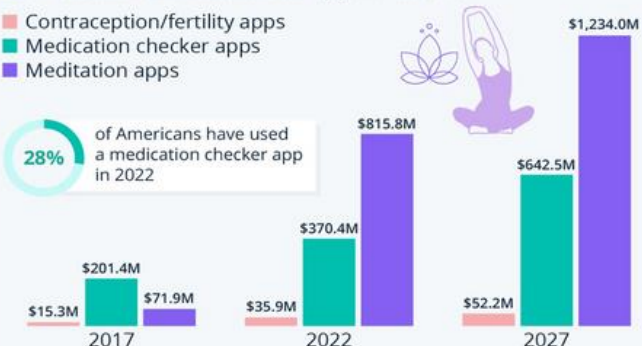


## Рынок приложений для здоровья

Хотя ещё в 2017 рынок приложений для медитации составлял всего 72 миллиона. К 2027, по прогнозам, он превысит миллиард долларов.

### The Billion Dollar Breathe In, Breathe Out Routine

Estimated premium option/in-app purchase revenues of eHealth and meditation apps in the U.S.



Data as of Aug. 2022  
Source: Statista Health Market Insights



### Тинькофф-Журнал: Дневники трат

**разработчица** 25-ти лет в Москве с зарплатой 500 000 Р

**Здоровье:** к счастью, у меня очень крепкое здоровье — благодаря спорту и, конечно, генетике. Поэтому врачи — редкое явление в моей жизни. Раз в год прохожу чекап за 30 000 Р, по необходимости посещаю стоматолога. Будем считать, что **трачу на зубы 20 000 Р в год**. Несколько лет назад я установила два импланта, они обошлись в 200 000 Р, сейчас раздумываю над брекетами, но очень уж не хочется.

**бизнес-аналитик** 31-го года на Северном Кавказе с зарплатой 154 000 Р

**Здоровье:** практически все покрывает ДМС. За год я потратила только **10 000 Р на стоматолога** для себя и дочки. Каждые полгода мы обязательно ходим на чистку, а мне в этом году еще пришлось лечить один зуб.

**студент** 22-ух лет медицинского вуза и медбрат в Москве с доходом 78 000 Р

**Здоровье:** ежемесячных трат нет. В год уходит 3500 Р на витамины осенью и весной и на лечение каких-нибудь ОРВИ. Еще **3000 Р трачу на профискуску зубов** раз в год. Все остальное делаю по ОМС.

**руководитель** проектов 33-ех лет в Москве с зарплатой 200 000 Р

По пути домой записался **на прием к врачу в стоматологию у дома** — тыкнул в первую попавшуюся с нормальными отзывами на «Яндекс-картах».

**графический дизайнер и проджект-менеджер** 27-ми лет в Москве с доходом 80 000 Р

**Здоровье:** в районе 50 000 Р в год. **Большая часть уходит на стоматолога и хорошие пасты, щетки, нити**. У нас с Д. ужасная наследственность в плане зубов. Хороший уход замедляет образование кариеса, но, увы, полностью не может остановить этот процесс: наследственность решает. У меня очень чувствительные зубы, и на них быстро образуется налет.

**фронтенд-разработчик** в Москве с зарплатой 180 000 Р

На чистку у стоматолога ушло 1000 Р в прошлом году, недавно был на обследовании, вроде все хорошо, но **надо следить**. В том месяце сходил

**помощник** генерального директора 28-ми лет в Москве с зарплатой 64 000 Р

Раз в год **посещаю стоматолога**, делаю гигиеническую чистку за 2000 Р.

## DIGITAL 2023 GLOBAL STATSHOT REPORT

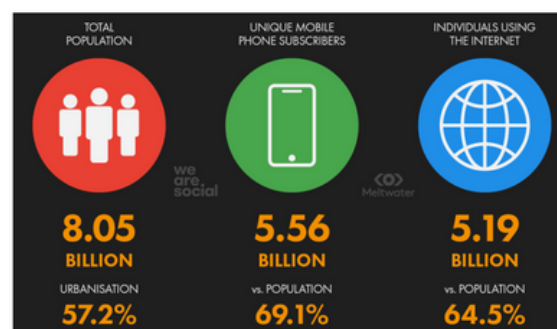
Последний анализ **GSMA Intelligence** показывает, что в настоящее время в мире насчитывается 5,56 миллиарда уникальных абонентов мобильной связи, что составляет 69,1 процента населения планеты. За прошедший год использование мобильных телефонов увеличилось на 2,7 процента благодаря почти 150 миллионам новых пользователей.

Смартфон продолжает занимать ключевые позиции среди других девайсов. Так, **96,8%** людей **от 16 до 64 лет** владеет смартфоном, в то время как число владельцев десктопом и ноутбуком — 57,7%.

Есть рост наличия любых мобильных девайсов.

На июль 2023 года 96,9% людей владеет каким-нибудь мобайл устройством.

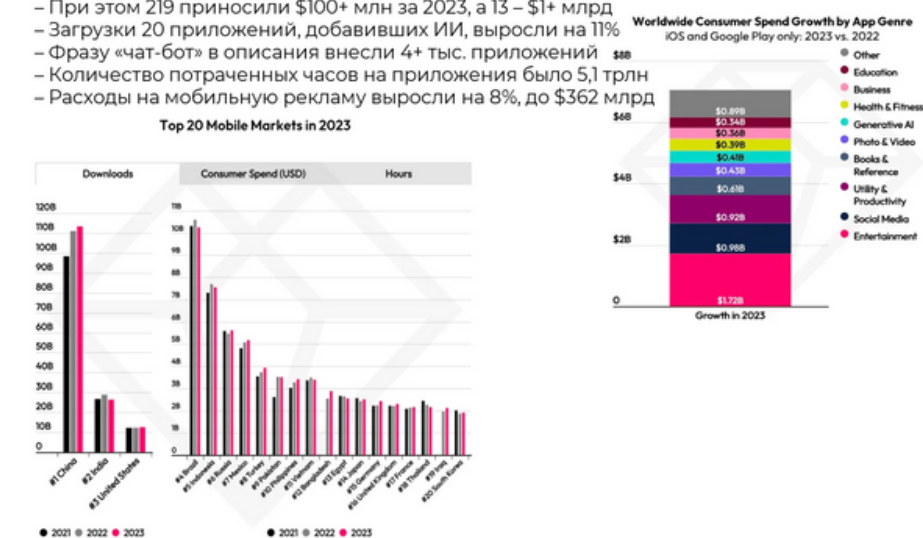
Доля мобильного трафика составляет 55,50%, а доля десктопного трафика — 41,92%.



Activity	16 TO 24 YEARS OLD	25 TO 34 YEARS OLD
FIND INFORMATION	58.6%	55.6%
CONTACT FRIENDS & FAMILY	56.8%	53.6%
WATCH VIDEOS & SHOWS	55.6%	51.1%
LISTEN TO MUSIC	52.4%	48.2%
EDUCATION & STUDY	50.9%	46.3%
LEARN HOW TO DO THINGS	48.5%	46.3%
FIND NEW IDEAS	48.1%	44.9%
FOLLOW NEWS & EVENTS	45.9%	42.6%
FILL SPARE TIME & BROWSING	45.0%	40.2%
RESEARCH BRANDS	41.1%	38.3%

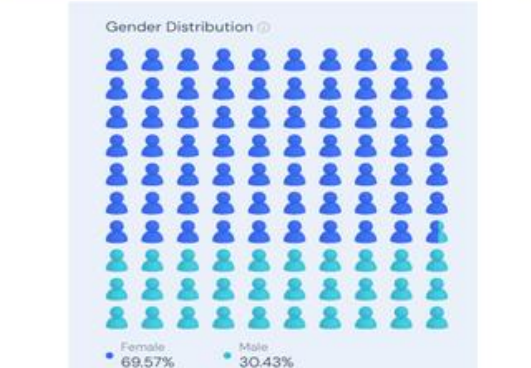
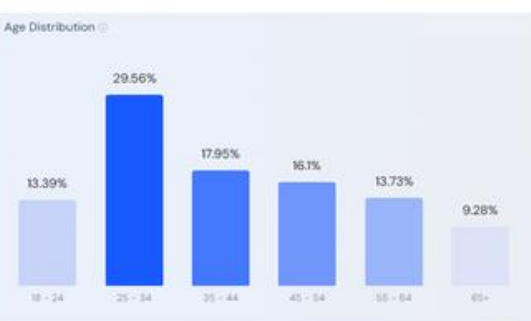
- Расходы пользователей на приложения за 2023 выросли на 3%, до \$171 млрд
- Растущая часть пришлась на приложения, а не игры
- Расходы на них по итогам 2023 выросли на 11%, до \$64 млрд
- Общее количество загрузок выросло лишь на 1%, до 257 млрд
- Более 1,5 тыс. приложений и игр принесли \$10+ млн за 2023
- При этом 219 принесли \$100+ млн за 2023, а 13 – \$1+ млрд
- Загрузки 20 приложений, добавивших ИИ, выросли на 11%
- Фразу «чат-бот» в описания внесли 4+ тыс. приложений
- Количество потраченных часов на приложения было 5,1 трлн
- Расходы на мобильную рекламу выросли на 8%, до \$362 млрд

## TechCrunch

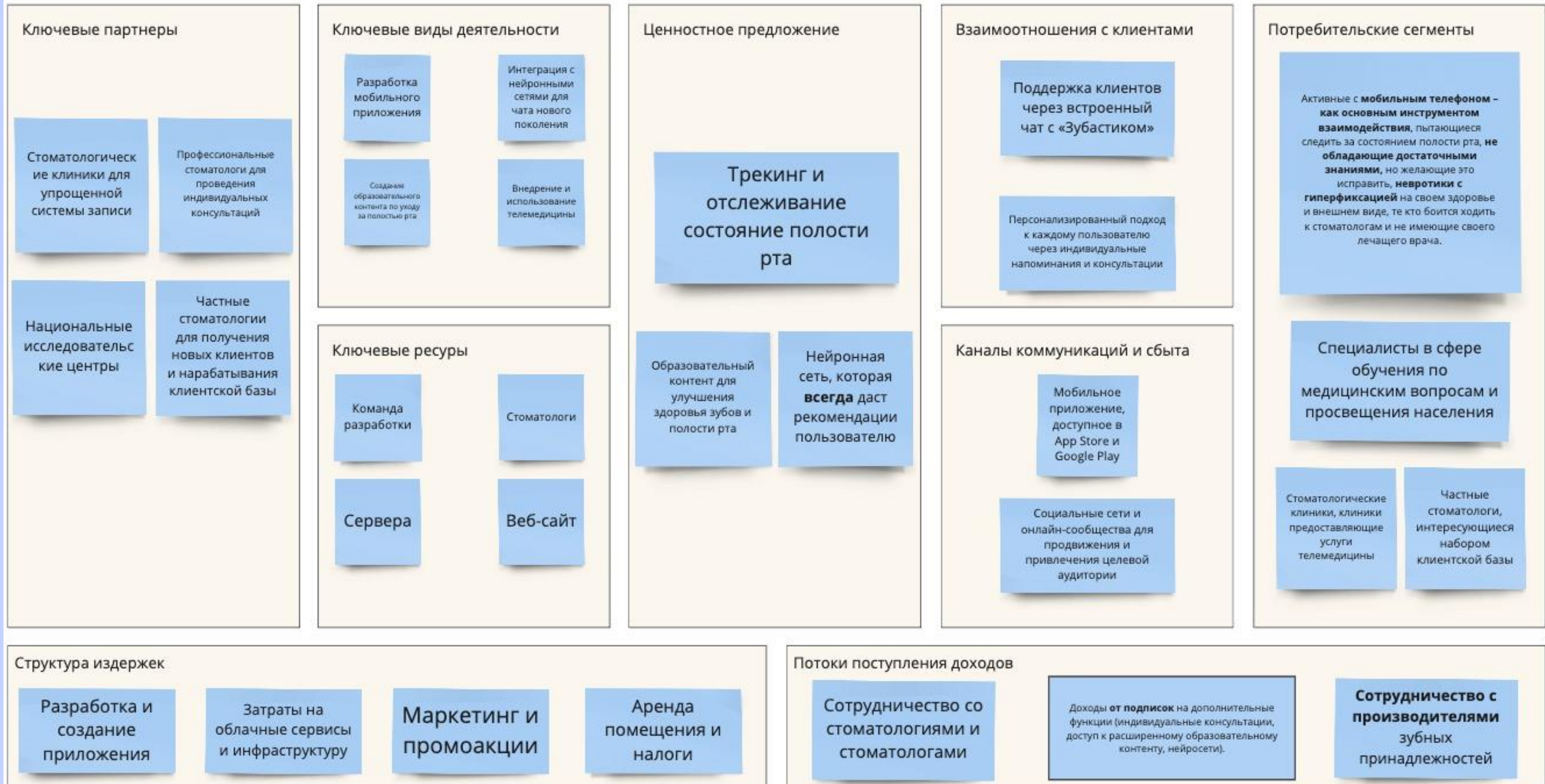


## Аналитика dentalcare.com

Аудитория сайта Dentalcare.com состоит из 30,43% мужчин и 69,57% женщин. Самая большая возрастная группа посетителей – 25–34 года.



## Бизнес-модель Остервальдера



## Предстоящие реализации

Необходимые ключевые задачи



**01**

Провести проблемное интервью для подтверждения проблематик

**02**

Создать интерактивные материалы, видеоролики и теоретические материалы

**03**

Продвигать социальные сети проекта через личный бренд для первых будущих пользователей

**04**

Реализовать систему отслеживания каждого зуба пользователя в зависимости от вида

**05**

Подключить нейронную сеть с корректными промптами для её работы, а также подключить к собственному серверу

# Ресурсы



**Антон Ковтун**

Руководитель проекта  
технической части  
Mobile Developer



**Елизавета Землянская**

Руководитель проекта по  
стратегическому развитию



**Павел Кириллов**

Mobile  
Developer (iOS)



**Никита Михайловский**

Fullstack  
Developer

Имеется

01. Команда  
проекта

02. Социальные  
сети проекта

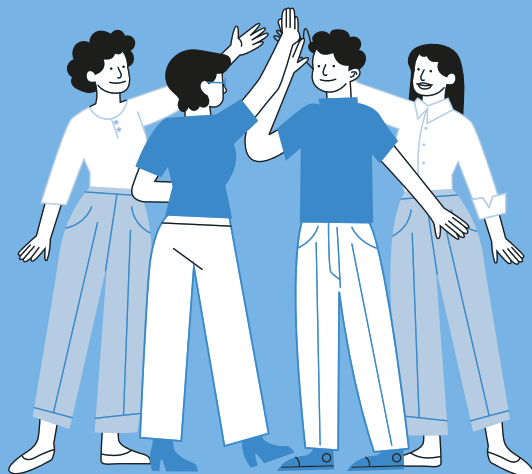
03. Прототип  
продукта

Необходимо

01. Сервера

02. Сайт  
приложения

03. Финансы





# Планы продвижения

Уже реализовано



1  
Участие в гранте  
«Студенческий стартап»

2  
Оформлена  
интеллектуальная  
собственность на  
прототип приложения

3  
Аренда сервера и  
облачных решений для  
функционирования  
продукта по 152-ФЗ

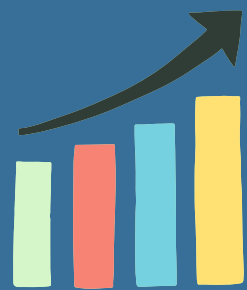
4  
Продвижение сайта и  
приложения, реклама  
через социальные сети  
и лидеров мнений

5  
Оформление патента,  
товарного знака и иных  
РИД

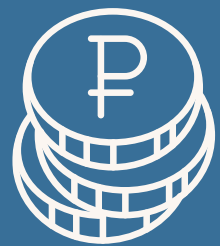
Необходимы финансы



# План реализации



Интеграция нативной рекламы брендов, специалистов, товаров и услуг



Подписочная модель Dental Connect

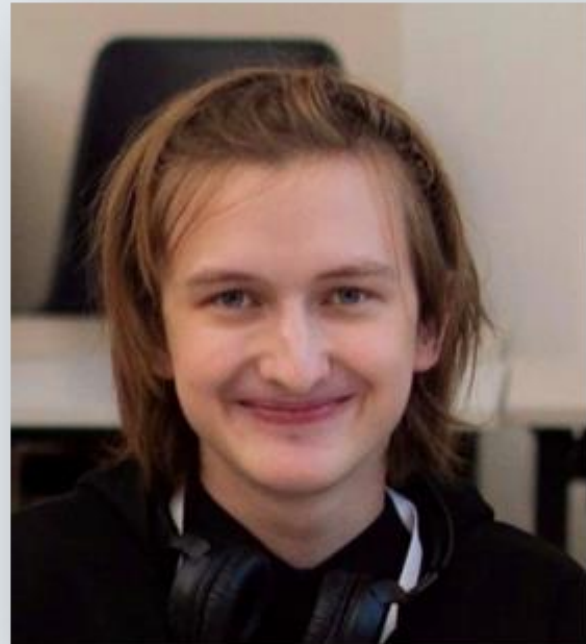
Сотрудничество со стоматологами и клиниками в качестве их продвижения на рынке услуг



Доходы	Стоимость за ед.	Кол-во клиентов	Кол-во месяцев	руб. в год
Подписочный сервис на 1 мес.	499	300	12	1 796 400
Подписочный сервис на 1 год	5 250	200	1	1 050 000
Сотрудничество с производителями зубных паст и щёток, принадлежностей на 1 мес.	60 000	6	12	3 600 000
Сотрудничество со стоматологами в качестве их продвижения в меню «Советы от специалиста» на 3 мес.	18 000	10	4	720 000
Сотрудничество с клиниками на 1 мес.	25 000	20	12	60 00 000
<b>Итоговая сумма:</b>				<b>13 166 400</b>

**РАСЧЕТ ДОХОДОВ ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПОДПИСОК НА 1 ГОД**

# Квалификация



## Ковтун Антон Альбертович

Руководитель проекта,  
Mobile Developer

- 01**  
Мобильный разработчик сервисных приложений в коммерческих проектах
- 02**  
Призер международной олимпиады "IT-Планета" по мобильной разработке
- 03**  
Победитель студенческого акселератора БГТУ «ВОЕНМЕХ»
- 04**  
Участник студенческого акселератора Сбера
- 05**  
Коммерческий опыт и повышение квалификации от «Цифровых кафедр» в управлении проектами
- 06**  
Участник тренингов предпринимательских компетенций

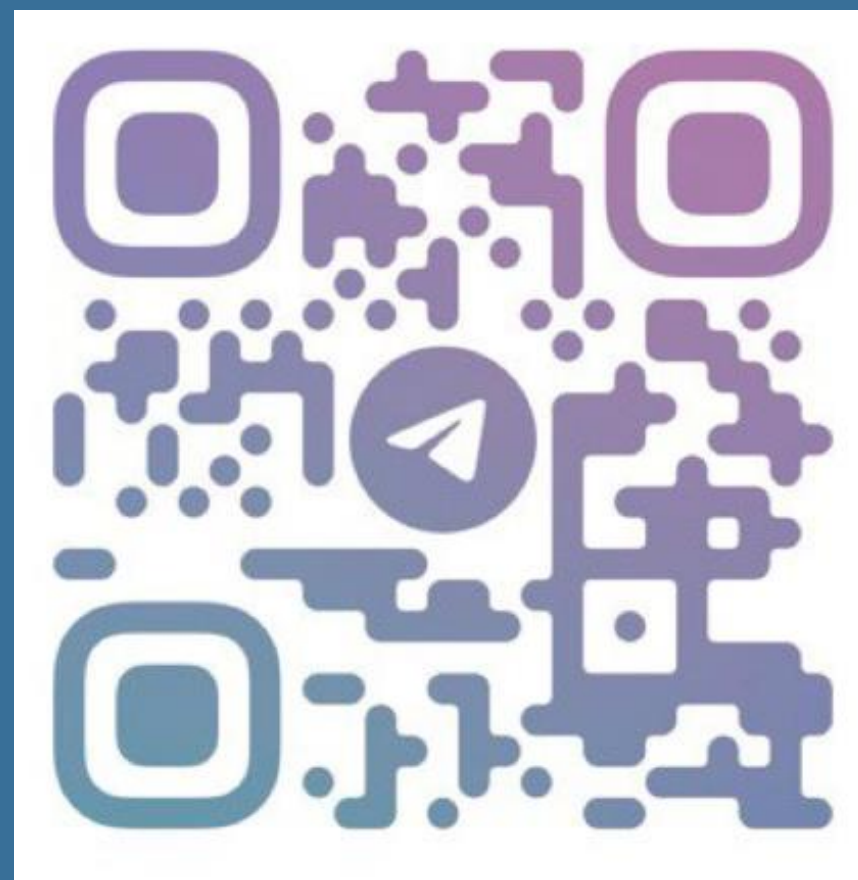


**DENTAL HAPPINESS  
TRACKER**

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Свидетельство  
интеллектуальной  
собственности



@rskullw



+7 989 803 6635



mailcom99@mail.ru



**Dental Happiness Tracker**

@dentalhappinesstracker



ОТКРОЙТЕ КАМЕРОЙ VK

ПОДПИСАТЬСЯ