



Нейроимплант

ДЛЯ ТРЕКИНГА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА



Основная идея

Эргономичное
устройство для головы.

Позволяет считывать
активность головного мозга
для дальнейшего анализа
эмоционального состояния
программным обеспечением.





Актуальность



Рост обращений

С 2020 года заметно увеличение на 20% количества обращений за психологической помощью.

Нехватка специалистов

С 2022 года началась нехватка психотерапевтов.

Устройство сократит нагрузку на специалистов, увеличит скорость и качество оказания медицинской помощи пациентам.

Эффект

Решение позволяет:

1. Сократить и автоматизировать процесс диагностики психических отклонений;
2. Сократить финансовые, временные и кадровые затраты на диагностирование и мониторинг психических отклонений;
3. Обеспечить оперативную диагностику психических отклонений;
4. Уменьшить вероятность ошибки при проведении диагностических и контролирующих мероприятий психических отклонений.

Исследование рынка

ОСНОВЫВАЕТСЯ НА ДАННЫХ РАЗЛИЧНЫХ ОПРОСОВ



CAGR 52,7%

Среднегодовой прогнозируемый темп роста мирового рынка в период с 2020-2025 г.



293 348+

Потенциальных клиентов в 150 крупных городах мира, включая РФ.



879 441 689 руб.

Потенциальный объем рынка в РФ на 2022 год.



6 160 309 832 руб.

Потенциальный объем мирового рынка на 2022 год.

Бизнес модель

Ключевые партнеры

1. Нуждающиеся в психологической помощи.
2. MUSE является ключевым поставщиком (поставляют нам устройства для считывания мозговой активности за 250\$).

Ключевые действия

1. Устройство MUSE настраивается под наше программное обеспечение.
2. Продажа устройства клиенту.
3. Клиент сопровождается в случае приобретения им платной подписки.

Ключевые ресурсы

1. Инвестиции.
2. Человеческие (для настройки устройств и создания программного обеспечения).

Ценностное предложение

1. Устройство призвано помочь людям с психическими расстройствами.
2. Устройство позволяет провести лечение быстрее и дешевле.

Взаимоотношения с клиентами

1. Простое использование устройства.
2. Удобное приложение для диагностики здоровья.
3. Низкая стоимость лечения.

Каналы взаимодействия

1. Реклама в интернете.
2. Реклама врачами.
3. Обслуживание в медицинских заведениях.

Сегменты клиентов

1. Министерство Здравоохранения;
2. Частные медицинские учреждения, занимающиеся психотерапией;
3. МЧС России;
4. ФСБ России;
5. Крупные корпорации (производственные, нефтегазовые, добывающие);
6. Люди с психическими расстройствами;
7. Люди, желающие получить диагностику психического здоровья.

Структура издержек

1. Закупка устройств.
2. Развитие технологической платформы.
3. Дороже всего обходятся зарплаты специалистам.

Потоки доходов

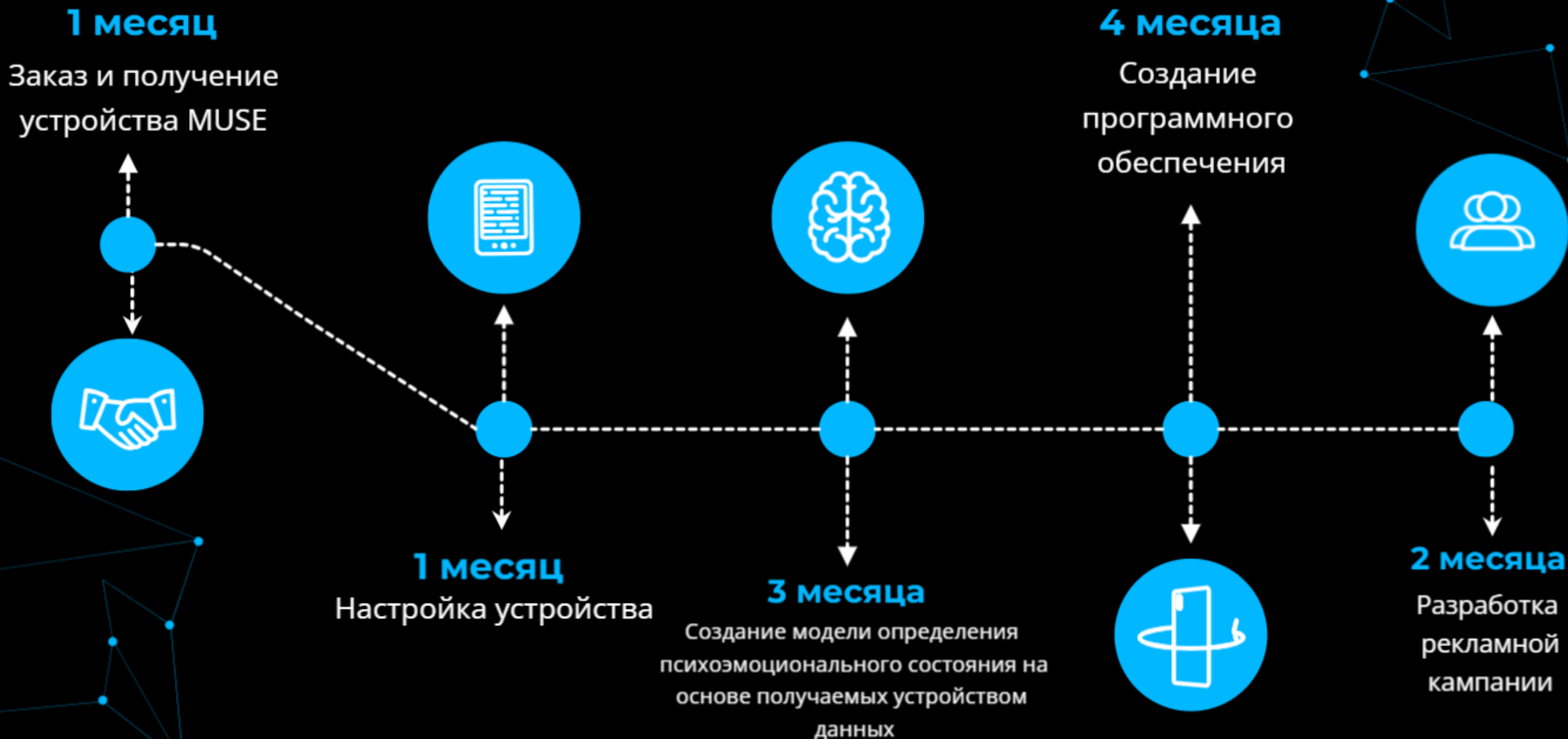
1. Приобретение устройства (затраты + надбавка).
2. Приобретение платной подписки (затраты на зарплаты психологам + надбавка).

Основные риски



1. Недостаточная квалификация персонала;
2. Задержка времени проектирования устройства из-за проблем с поставками комплектующих;
3. Срыв сроков по причине законодательных ограничений;
4. Превышение сроков разработки ПО в связи с пересмотром технического задания (изменение параметров прибора);
5. Низкая производственная способность, связанная с неверно выбранной технологией.

Карта проекта



Основные не прямые конкуренты



MUSE

Стоимость устройства 250\$



EMOTIV

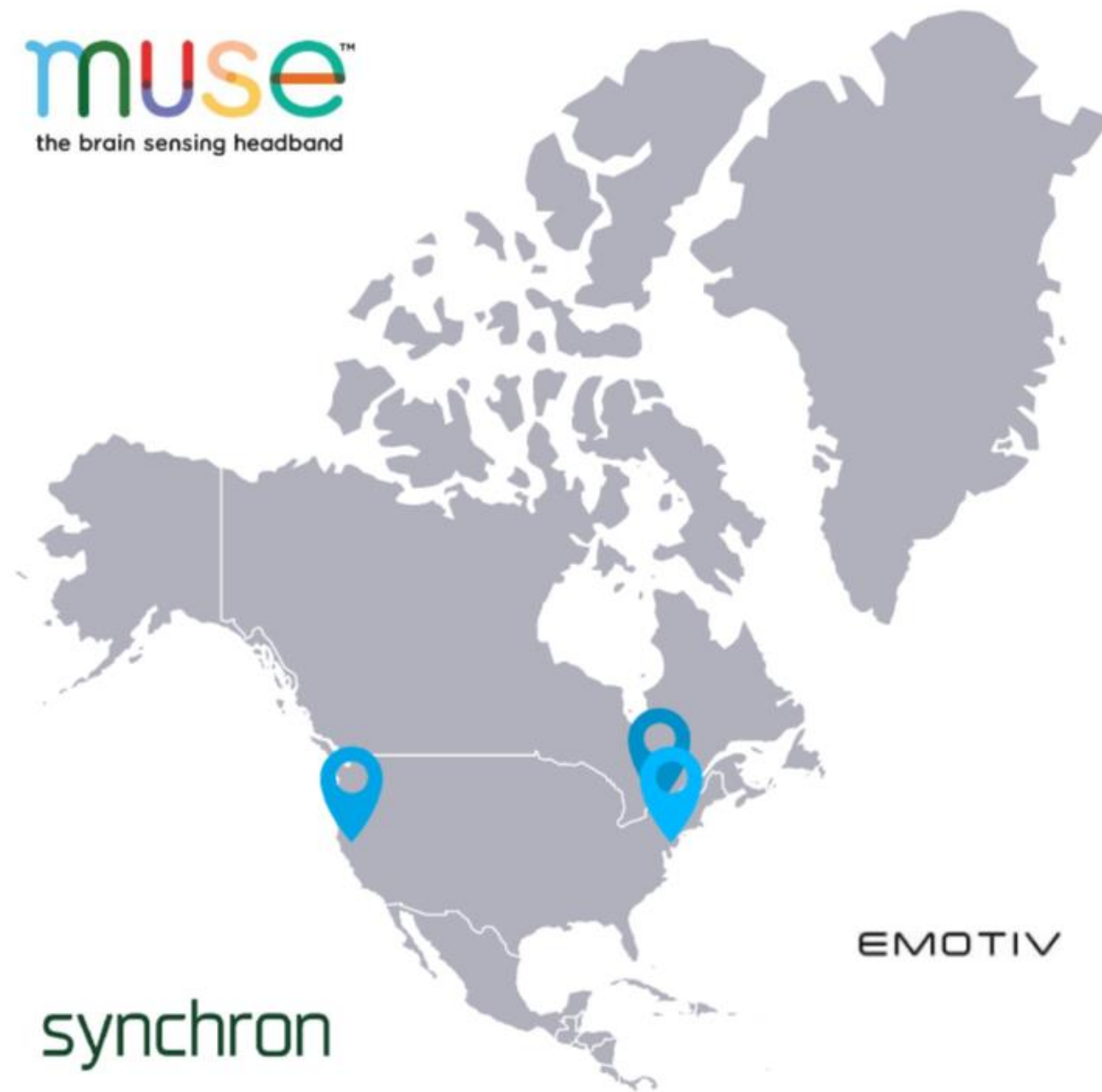
Стоимость устройства 500\$



Synchron

В процессе создания, предполагаемая стоимость 1000\$

muse[™]
the brain sensing headband



SWOT Анализ

S

Сильные стороны

- Привлекательная цена и качество
- Постоянный доступ к собственному сервису мониторинга на любом устройстве;
- Рост спроса на подобные устройства.

W

Слабые стороны

- Отсутствие базы клиентов;
- Отсутствие в настоящий момент возможности локализации собственного полноценного производства.

O

Возможности

- Ускоренное развитие продукты из-за роста актуальности оказания психологической помощи;
- Развитие проекта и масштабирование бизнеса.

T

Угрозы

- Отсев пользователей на начальном этапе;
- Более крупные игроки, имеющие технические возможности;
- Снижение платежеспособности.

Экономические показатели



63,52%

Внутренняя норма доходности
(IRR)



54 826 694 руб.

Чистая приведенная стоимость
(NPV)



4 ГОДА

Срок окупаемости



2,19

Коэффициент возврата инвестиций
(PI)

Наша команда



**АЛЕКСЕЕВСКАЯ
ЮЛИЯ**

Менеджер проекта



**АЛЕКСЕЕВСКИЙ
РОМАН**

Нейроинженер



ДАНИЛЮК ЮЛИЯ

Менеджер по продажам



ЗАХАРОВ СЕРГЕЙ

Финансовый менеджер



Предложение инвестору



Отдача

Долевое участие в бизнесе



Вложения

Сумма первоначальных инвестиций составляет 25 млн. руб.



**Спасибо за
внимание!**