

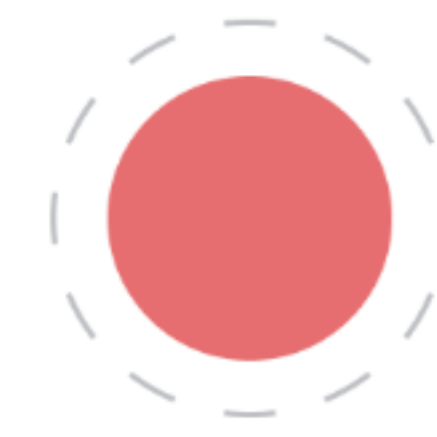


ПРОЕКТ

**Адаптация детей к лечению
с помощью мобильного
приложения**



ПРОБЛЕМА



Метод удержания – закрепление страхов, подрыв доверия



дефицит знаний и навыков по эффективному взаимодействию при различных вариантах реакций ребенка



85% детей с аутизмом боятся лечить зубы*

ПРОБЛЕМА

- До 30%* сложных пациентов перенаправляются в другие клиники для лечения под наркозом

- Наркоз – средний чек 100 000 руб., противопоказания

- Отток клиентов, потеря лояльности и прибыли



ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

B2C

родители детей, испытывающих страх перед медицинскими манипуляциями

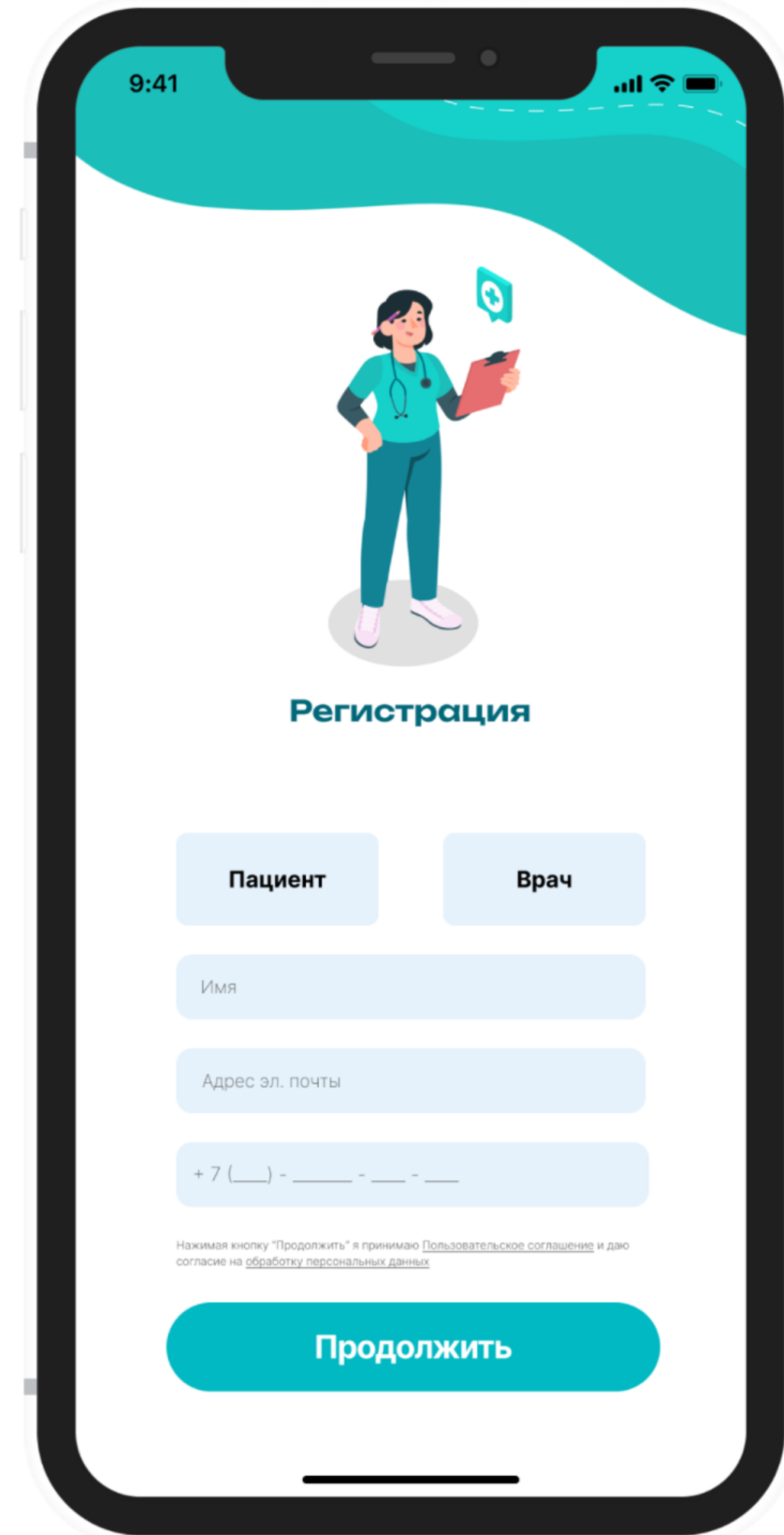
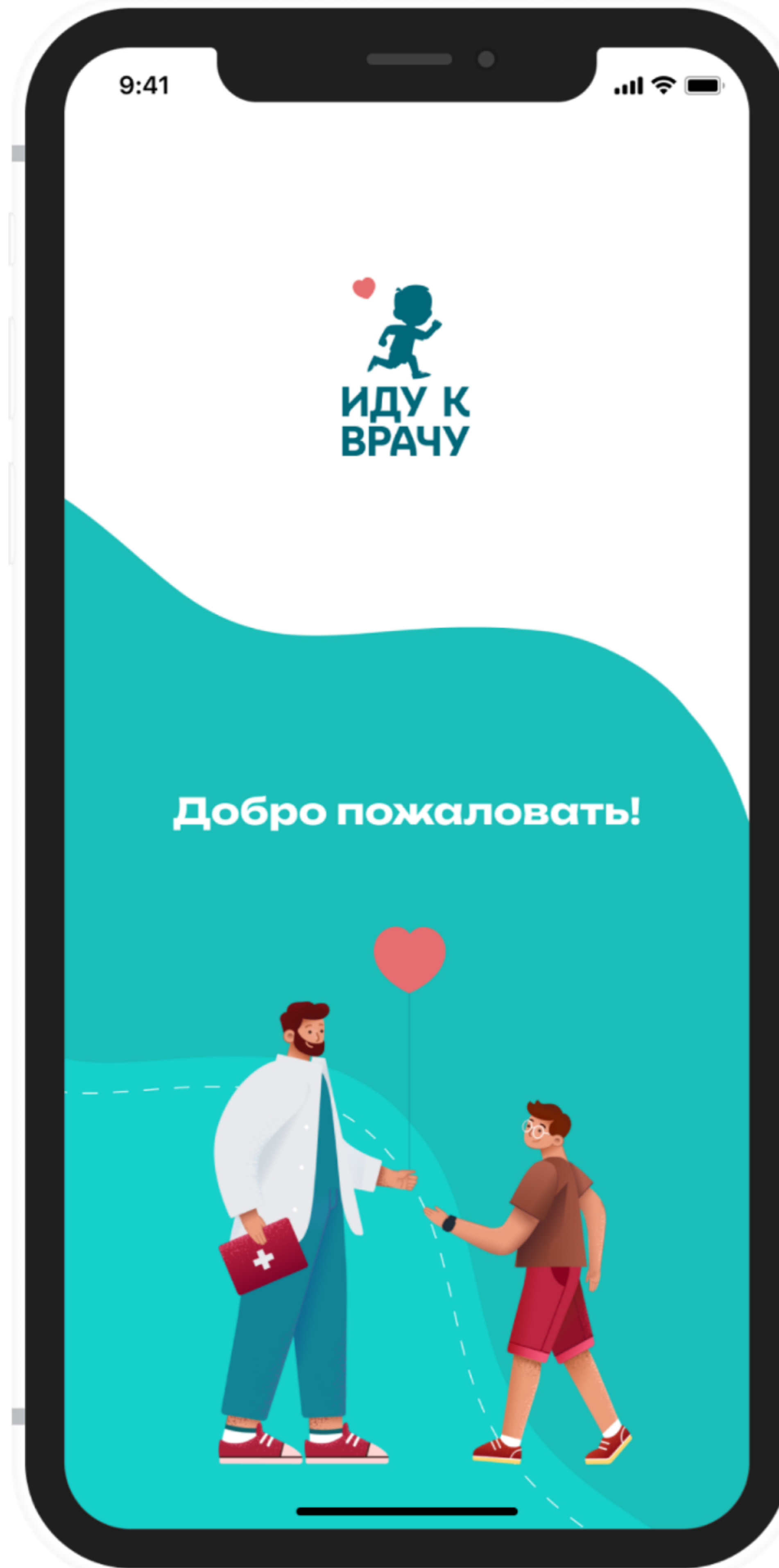
B2B

коммерческие клиники, медицинские центры

B2G

Министерство здравоохранения/образования

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Анкета, чек-лист – учет особенностей ребенка

Видеоролики, социальные истории, встречи в стоматологии

Методические рекомендации для родителей и стоматологов

- сократит время приема и трудозатраты стоматологов и ассистентов на **30–50%**
- **30%** рост лояльных пациентов
- Знакомит с алгоритмом предстоящего лечения
- **55%** рост готовности к приему (7 показателей)
- Системность и последовательность действий взрослых



ТЕХНОЛОГИЯ

1 Диагностика

- изучение рекомендаций;
- сбор анамнеза;
- направление сведений стоматологу через мобильное приложение

2 Обучение ребенка

- просмотр видеоролика;
- социальные истории;
- онлайн-игра;

минимум 2 недели

3 Адаптация

- экскурсии с элементами тренинга;
- запись через приложение;

минимум 4 встречи

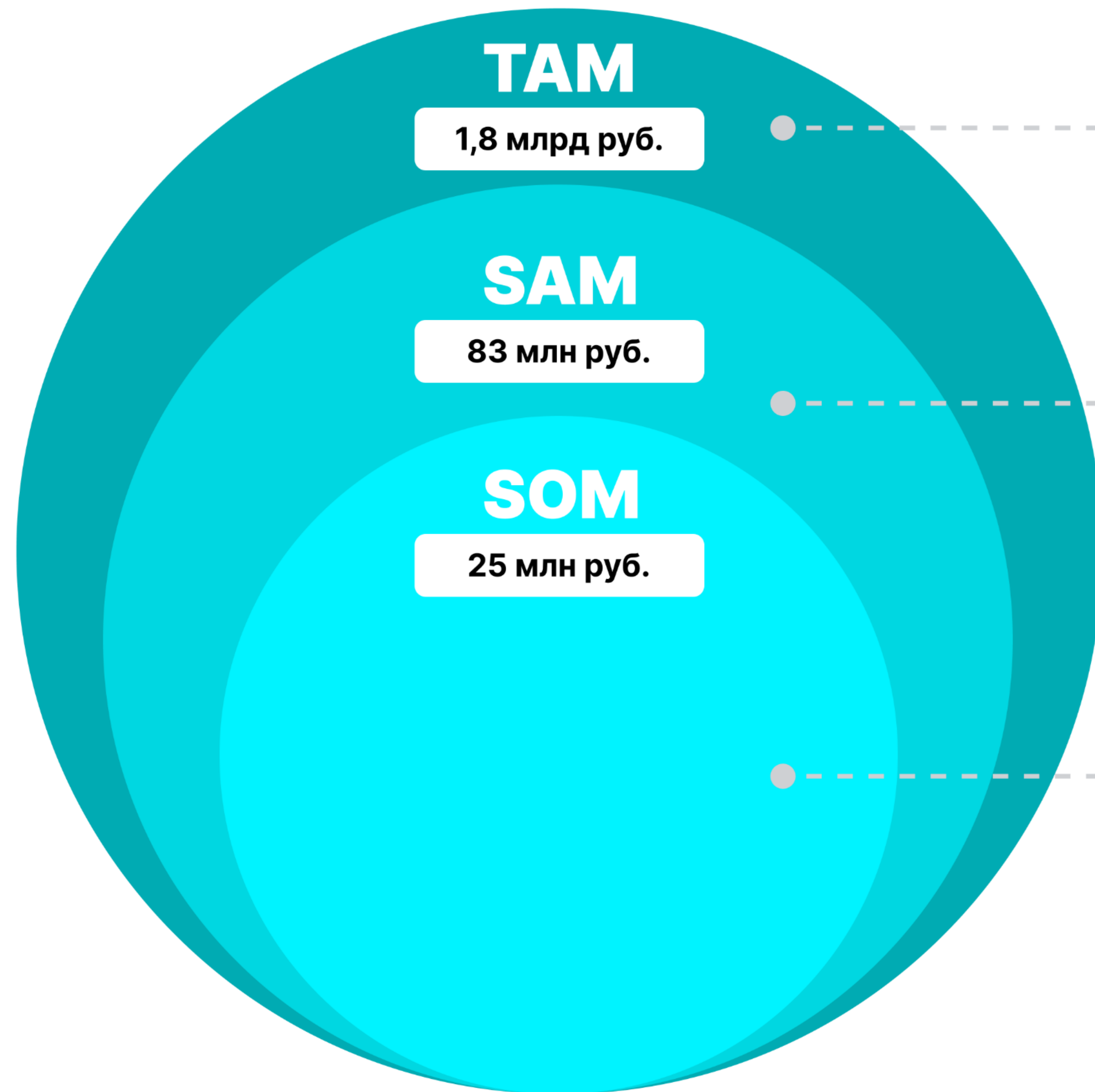
4 Посещение врача

- самостоятельное посещение стоматолога;
- оценка навыков;
- обратная связь; (чек-лист и анкета)

КОНКУРЕНТЫ

№	Критерии	Иду к врачу	Павлик	Скорая помощь: уколы и привики	Медосмотр Caillou
1.	Доступно для пользователей в РФ	+	+	-	-
2.	Адаптировано для детей с особенностями	+	+	-	-
3.	Сбор данных/учет индивидуальных особенностей	+	-	-	-
4.	Адаптирует к проведению осмотра и лечения	+	-	+	+
5.	Освещает все этапы приема врача	+	-	+	+
6.	Использование VR-технологий	-	-	-	-
7.	Бесплатное использование	-	+	-	-

ОБЪЕМ РЫНКА



Объем рынка детских приложений в России — **45** млрд. руб.*
образовательный сегмент **3-4%****
Итого: TAM=45×0,04=**1,8** млрд. рублей

16 приложений, связанных со здоровьем и медициной для детей
SOM=4,7 млн/17=276470 скачиваний – почти **6%** рынка
276470*средний чек (300 руб.) = **83** млн. руб.

Так как существуют конкуренты, от 83 млн. руб. мы можем
заработать **30%** (позитивный прогноз) **25** млн. руб.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры



РРЦ РАС
НКО
Фонды
Стоматологические
Клиники
Родительские
сообщества
ВУЗы
ИЦ Хелснет

Основные действия



Разработка
приложения
сайта
наполнение

Ключевые Ресурсы



инвестиционная
поддержка

Ценностные предложения



здоровье детей
ресурсы семьи

Клиники
повышают
лояльность
и прибыль

Клиенты



индивидуальная
адаптация
материалов,
поддержка

Каналы



Таргетированная
контекстная
реклама
тематические
выставки

Сегменты Клиентов



Мамы 25-35 лет,
их дети с РАС,
боятся
лечить зубы

Руководители
коммерческих
стоматологических
клиник

Структура издержек



Разработка приложения и сайта - 936 т. р.
Наполнение приложения и сайта - 481 т. р.
Запуск нового продукта на рынок – 1 116 т. р.
Услуги, оборудование, ПО - 384 т. р. **ИТОГО: 2 917 т. р.**
Уже есть в наличии - 1 500 т. р.

Потоки доходов

Freemium, подписка
300 руб./мес. *4800 чел.
(15 % от общего числа детей с РАС в РФ)
= 1440 т. р. в месяц
Реклама в приложении



КОМАНДА



Илья Бодров

Тимлид
UX-UI-Дизайнер
Медицинский консультант



Дарья Фомина

Маркетинг, PR
Графический дизайнер



Илья Громыхалин

Продуктовый аналитик

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА

2022
год

ИДЕЯ

- студенческий проект
- участие в проектно-образовательных интенсивах, акселераторах, архипелагах
- победа в предпринимательском треке

2023
год

1 ЭТАП

- модель подготовки детей
- тестирование + эффективность
- победы в конкурсах
- грант от ФСИ
- цифровая модель подготовки детей

2024
1 полугодие

2 ЭТАП

- партнерство
- моб. приложение с веб-версией
- сайт, брендбук
- обновление инструментов подготовки (анимационный фильм, соц. истории, игра-тренажер «Иду к стоматологу»)

2024
2 полугодие

3 ЭТАП

- оценка эффективности
- публикация в магазинах
- запуск нового продукта на рынок



ПРОЕКТ

**Адаптация детей к лечению
с помощью мобильного
приложения**

