

Разработка приложения для врача педиатра

Санкт-Петербург 2023



■ Актуальность

- Сегодня большинство людей во всем мире пользуются мобильными устройствами, такими как смартфоны и планшеты, что создает огромный рынок для различных мобильных приложений.
- Существует несколько тенденций, которые можно увидеть в мобильной индустрии:
 - Рост числа смартфонов и планшетов на мировом рынке.
 - Рост числа пользователей мобильных приложений.
 - Рост конкуренции между разработчиками приложений и между платформами.
 - Увеличение доли приложений с открытым исходным кодом и использованием готовых решений.
 - Увеличение использования мобильных приложений в различных сферах, включая медицину, образование, финансы и т.д.
- Чтобы выращивать здоровое поколение, нам необходимо следить за развитием детей. Поэтому, в наши дни справочники и калькуляторы по медицине очень востребованы.

■ Цель

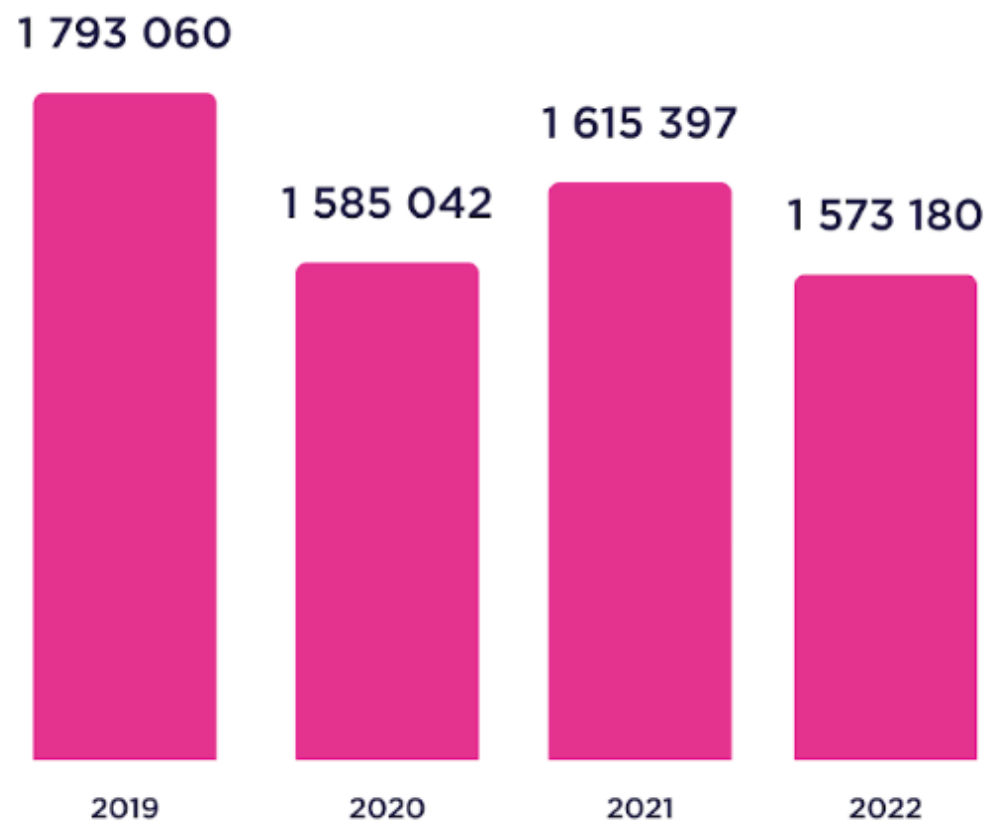
Создание приложения справочного характера для врача педиатра, с возможностью антропометрических и других расчётов по введённым показателям .

Задачи:

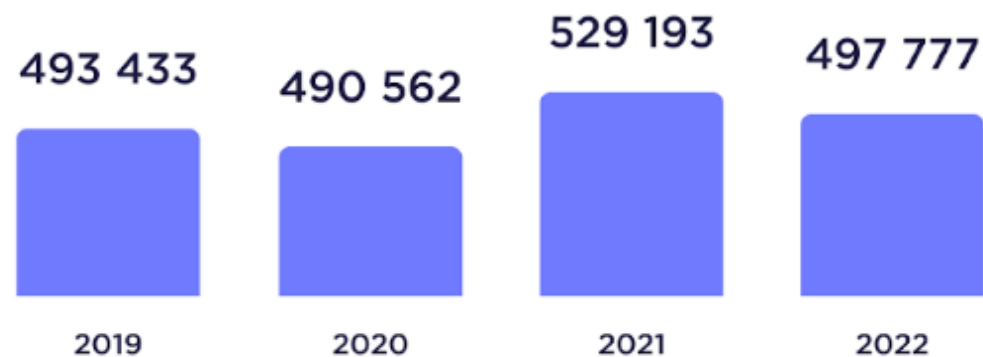
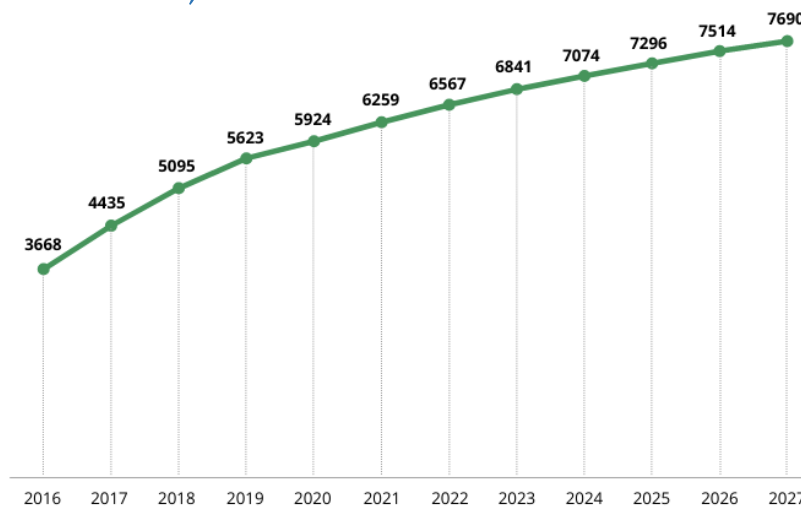
- Исследовать целевую аудиторию пользователей приложения;
- Исследовать возможности реализации разрабатываемого продукта под эгидой инвестиционного проекта;
- Провести сравнительный анализ существующих приложений mHealth;
- Разработать прототип приложения;
- Провести апробацию прототипа .

Рынок приложений

Количество новых приложений в 2022 г

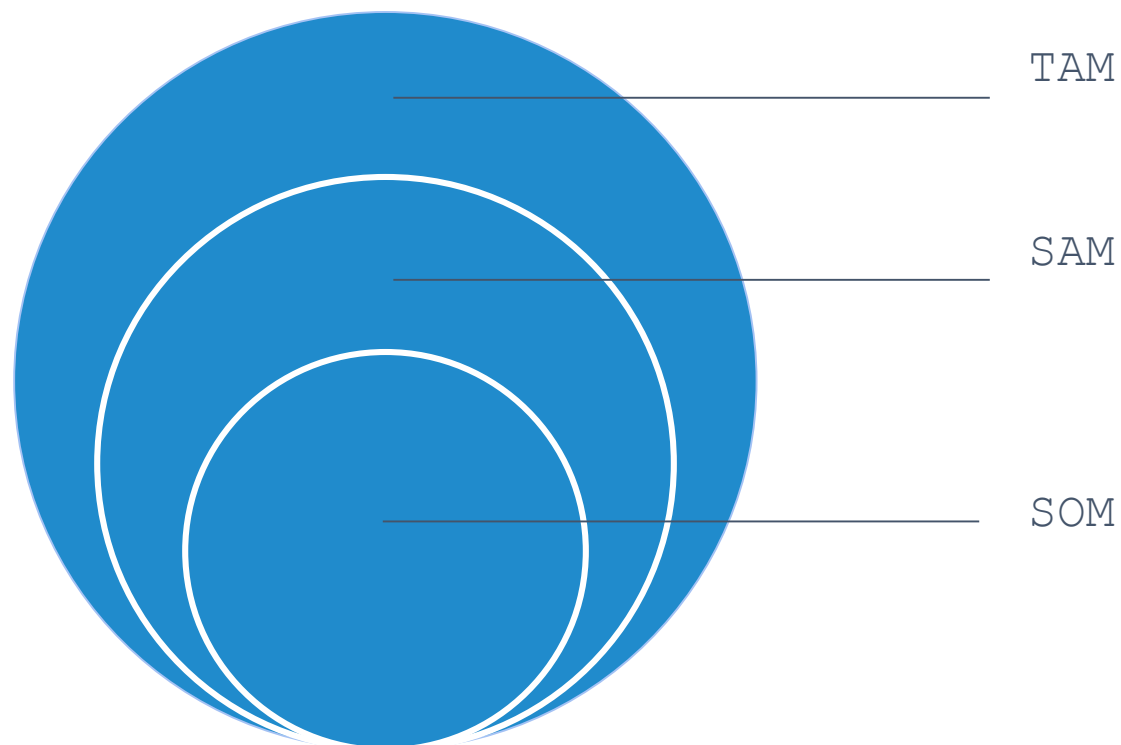


Количество пользователей смартфонов в мире (млн чел)



■ Размер рынка MHealth

- По прогнозам к 2026–2027 гг. Российский рынок mHealth достигнет примерно \$300 млрд



TAM

Общий доступный рынок
\$102 млрд или 9149
млрд руб.

SAM

Доступный для обслуживания рынок
Все лечебные и диагностические
учреждения в СПб и Ленинградской
области;
150 000 000 руб.

SOM

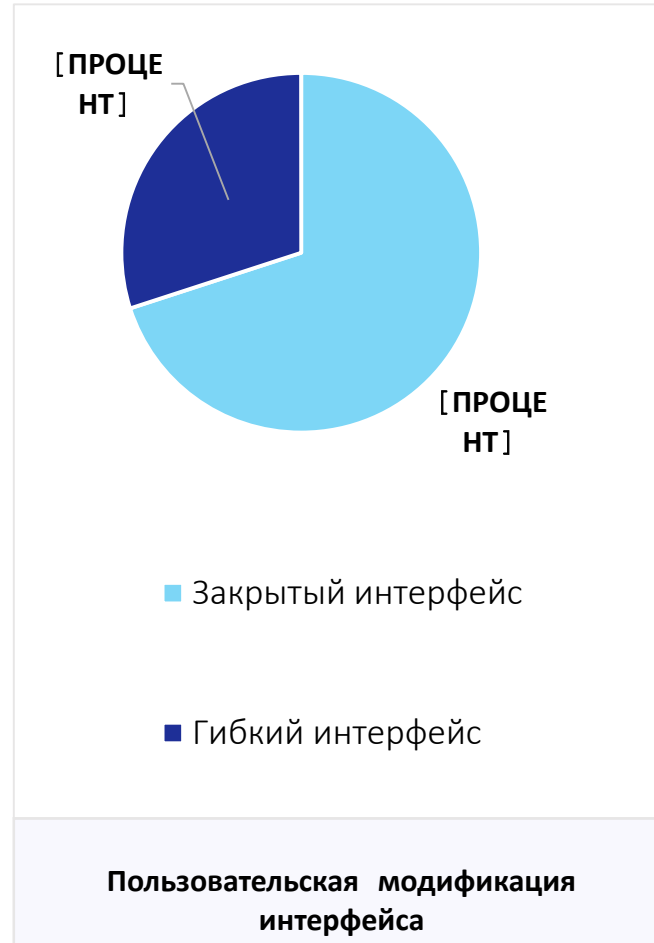
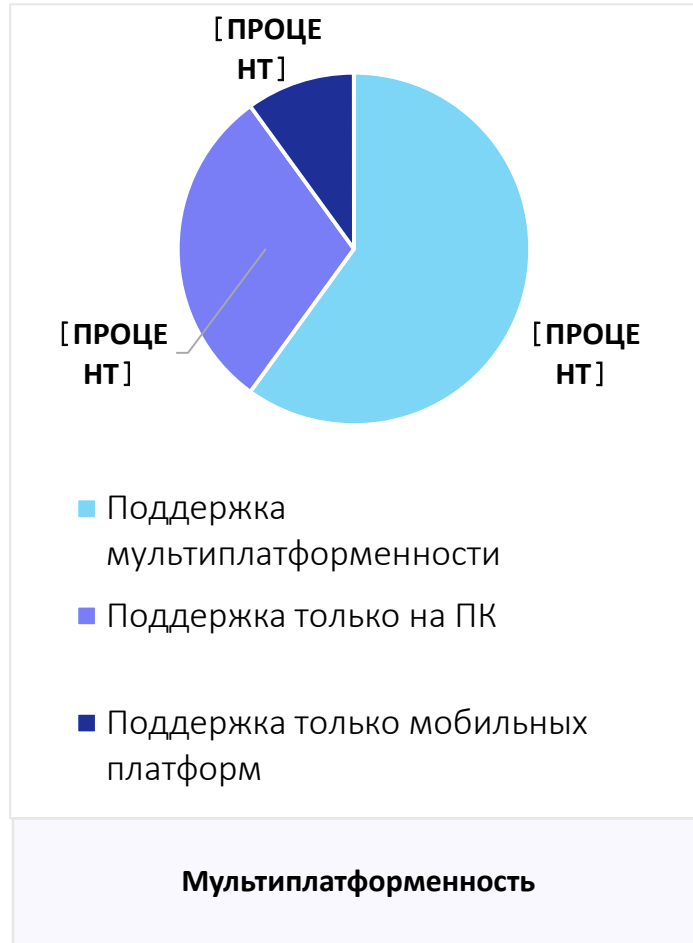
Наиболее доступный рынок
89 детских поликлиник;
19 детских больниц в С-Петербурге;
27 000 000 руб.

■ Конкурентный анализ

- Аналоги приложения на данный момент отсутствуют
- Из ближайших аналогов можно привести «Справочник врача» и «Все заболевания»

	Наш продукт	Справочник терапевта	Справочник врача	Все заболевания
Справочные материалы	+	+	+	+
Калькуляторы	+	-	+	-
Раздел педиатрии	+	+	-	-
Рекомендации	+	-	+	-
Когнитивная нагрузка	-	+	+	-
Эргономика	+	+	-	+
Дизайн	+	+	+	-

Результаты обзора интерфейсов медицинских приложений

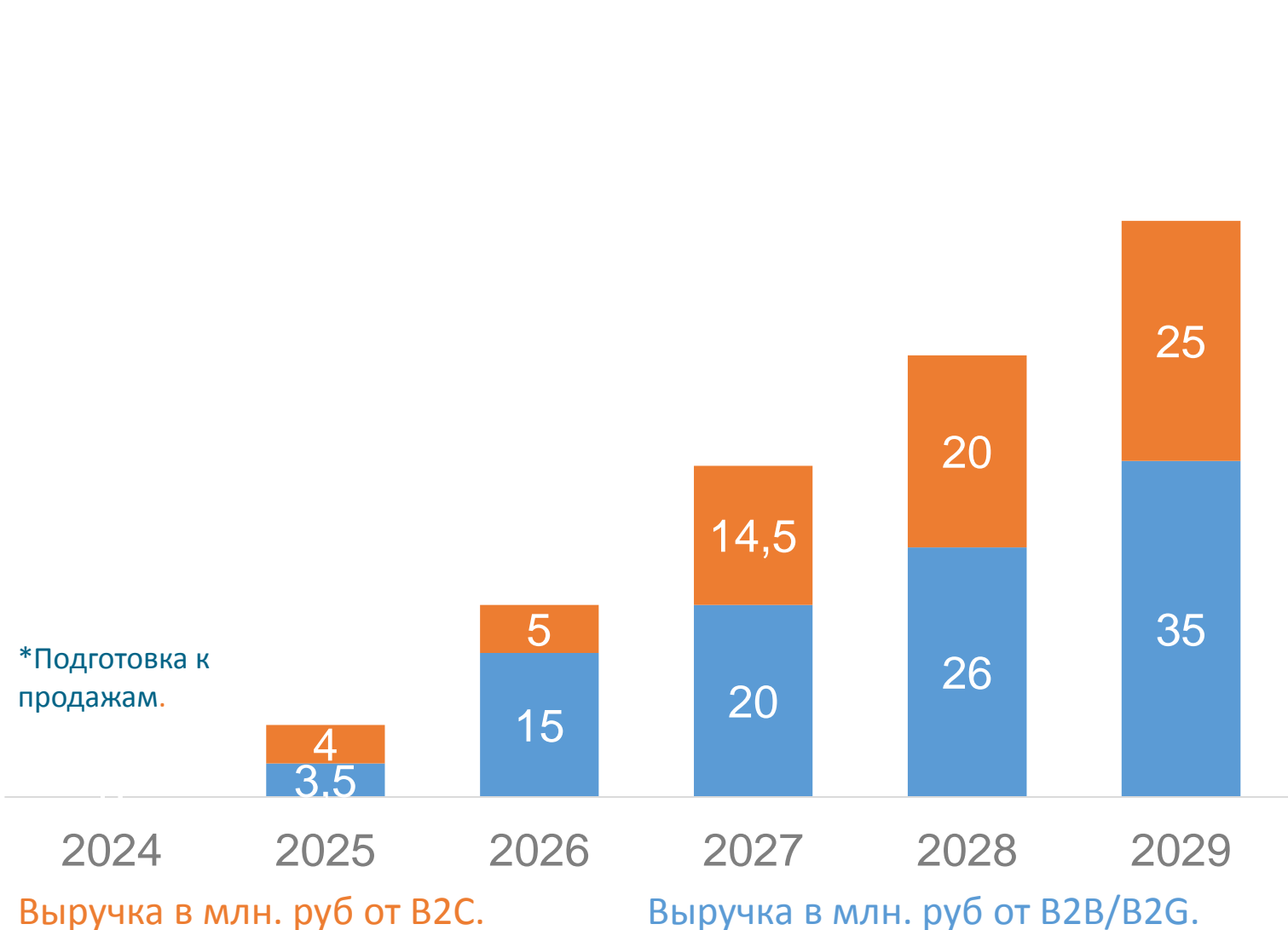


■ Бизнес-модель Остервальдера

Ключевые партнеры (Key partners)	Ключевые активности (Key activities)	Ценностные предложения (Value propositions)	Отношения с заказчиком/клиентом (Customer relationships)	Потребительские сегменты (Customer segments)
<ul style="list-style-type: none"> СЗГМУ им. Мечникова, педиатрический и медицинско-профилактический факультеты Министерство здравоохранения РФ 	<ul style="list-style-type: none"> Внедрение новых обновлений Добавление новых функций и задач согласно ТЗ Разработка интерфейса 	<ul style="list-style-type: none"> Ценностное предложение для пользователя: Автоматизация работы врача педиатра; Сокращение времени на поиск и обработку информативных данных; Отслеживание данных по развитию ребёнка; Рекомендации для детей по различным направлениям, связанным с развитием; Ведение дневника развития ребёнка; Безопасность 	<ul style="list-style-type: none"> Персональная поддержка Совместное создание продукта под запросы и по ТЗ заказчика 	<ul style="list-style-type: none"> Врачи-педиатры Студенты медицинских ВУЗов Семьи имеющие детей
Структура издержек (Costs)	Ключевые ресурсы (Key resources)		Каналы сбыта (Channels)	Потоки доходов (Incomes)
<ul style="list-style-type: none"> Покупка ключевых ресурсов – порядка 350 тысяч руб. с НДС (разовая инвестиция). Ежемесячная выплата сотрудникам проекта – 400 тыс. руб. в месяц без учёта налогов. Организационные и прочие издержки Транзакционные расходы – 50 тыс. руб. в месяц. 	<ul style="list-style-type: none"> Материальные ресурсы (компьютерная техника) Интеллектуальные ресурсы (технология, ПО, товарный знак, программный код) Финансы (оборотные средства, инвестиции) Персонал (разработчики, менеджеры) 		<ul style="list-style-type: none"> Продвижение через сеть интернет в регионе и по всей России Выездные презентации Персональные продажи Участие в специальных выставках и форумах 	<ul style="list-style-type: none"> Ожидаемы размер продаж в целевом сегменте – 5 млн. руб. в год, в нецелевом сегменте 15 млн в год.



■ Финансовый прогноз



- Инвестиции
 - 2,7 млн. руб. – запуск стартапа и разработка;
 - 1,7 млн. руб. – запуск стартапа и разработка;
 - 1,0 млн. руб. – запуск стартапа и разработка;
- Продажи за 3 года
 - 27,5 млн. руб.
- 2 год 20 млн. руб
- 2 год 20 млн. руб

■ Команда



Михаил Бакланов –
генеральный директор



Семён Зимин –
финансовый директор



Рудяк Роман –
программист



Екатерина Аникина –
менеджер

■ Резюме проекта

Создаётся компания по разработке медицинских приложений целевого и общего пользования

- Запрос на инвестиции – 2,7 млн. руб.
- Окупаемость – 2 года.
- Масштабируемость:
 - Программный продукт будет поставляться в бесплатной и VIP-версиях;
 - Продукт может быть изменен и расширен в зависимости от пожеланий пользователей, путём апгрейда приложения через сеть интернет
- Ценностное предложение для пользователя:
 - Автоматизация работы врача педиатра;
 - Сокращение времени на поиск и обработку информативных данных;
 - Отслеживание данных по развитию ребёнка;
 - Рекомендации для детей по различным направлениям, связанным с развитием;
 - Ведение дневника развития ребёнка.
- Ценностное предложение для инвестора :
 - Войти в проект, в рамках которого разрабатывается уникальное приложение, не имеющее аналогов в РФ. Быстрая окупаемость (1 год) минимизирует риски потери капитала, социально значимый бизнес, импортозамещение.