

TREAT-BOT

👋 Привет!
Я проект «МЕДИЦИНСКИЙ БОТ»
для Telegram-канала

меня придумали и разработали

Команда PLATINUM:

- Хачатурова Яна Арменовна
- Сафонов Андрей Юрьевич
- Поникаров Данил Владимирович
- Мосоян Зинаида Погосовна
- Коринфская Татьяна Петровна

OK

Давайте я расскажу, чем я могу
Вам помочь 🥰

Мирового населения
используют интернет



более

62,5%

Время проведенное
в сети



более

**12,5 трлн
часов**

Аудитория
соцсетей



выросли до

**4,62
млрд**

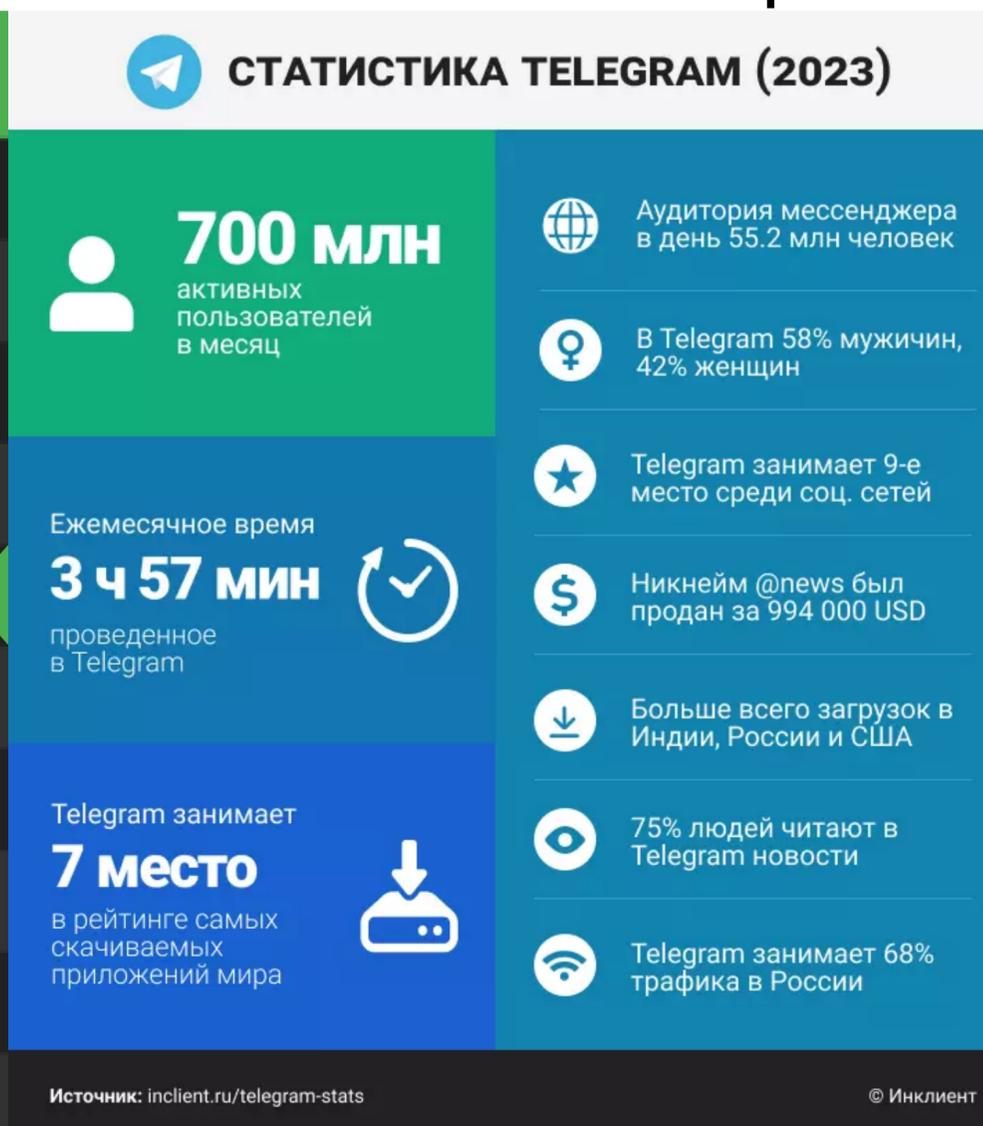
Самые популярные социальные сети

ТРЕНДЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ

Мировой рейтинг

#	MOBILE APP	COMPANY
01	TIKTOK ¹	BYTEDANCE
02	INSTAGRAM	META
03	FACEBOOK	META
04	WHATSAPP	META
05	TELEGRAM	TELEGRAM
06	SNAPCHAT	SNAP
07	FACEBOOK MESSENGER	META
08	ZOOM CLOUD MEETINGS	ZOOM
09	CAPCUT	BYTEDANCE
10	SPOTIFY	SPOTIFY

Статистика телеграм



По данным Statista в ноябре 2022 года мессенджер Telegram посещали

700 миллионов активных пользователей в месяц.

Это на **40%** больше, чем в начале 2021 года.

ТЕЛЕМЕДИЦИНА

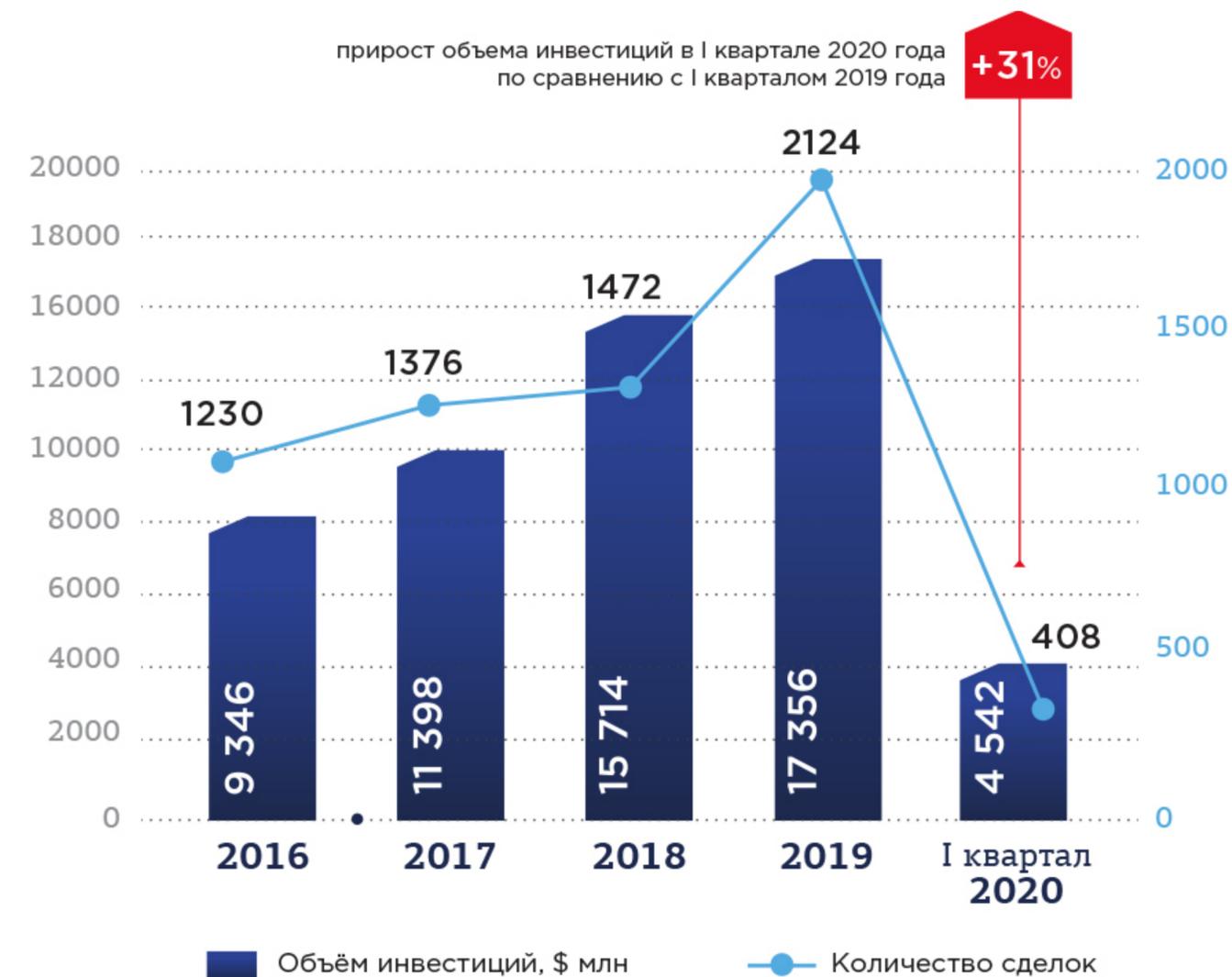
ТРЕНДЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ

Пандемия COVID-19 стала мощным стимулом для развития телемедицины как в мире, так и в России.

“ Понятие «телемедицина» подразумевает применение телекоммуникационных и информационных технологий для оказания удаленных медицинских услуг.

Авторы опроса утверждают, что более 60% жителей России знают или имеют представление о телемедицинских технологиях. Вместе с тем опрос зафиксировал недоверчивое отношение россиян к инновациям в медицине. Так, телемедицинским технологиям доверяют лишь 25% опрошенных.

<https://evercare.ru/news/chto-znayut-prostye-rossiyane-o-telemedicine>



*Источник: CBInsights, Healthcare Report Q1, 2020

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ КАНАЛ



58%

потребителей
младше 35 лет
используют боты



22%

людей
заинтересованы
в чат-ботах



71%

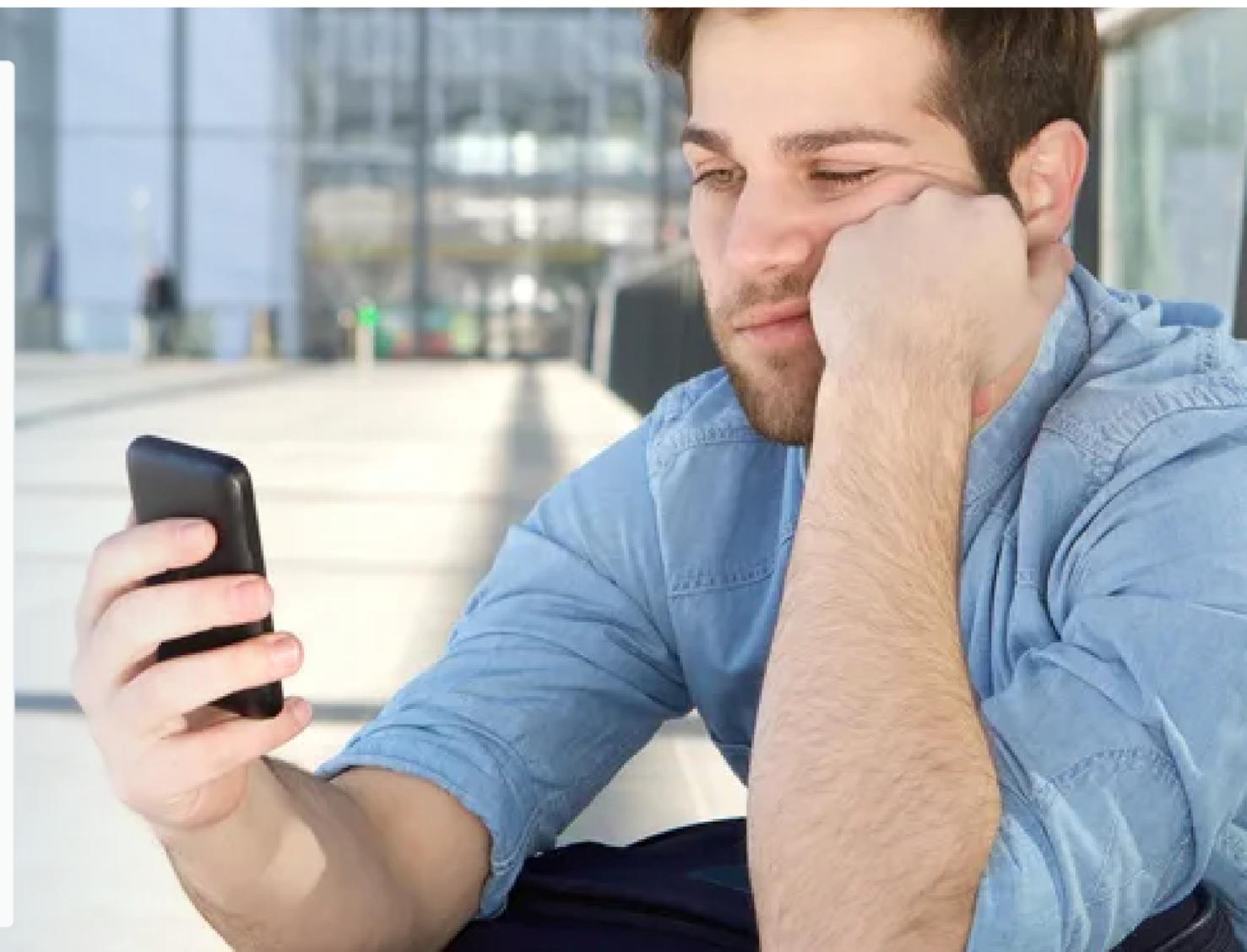
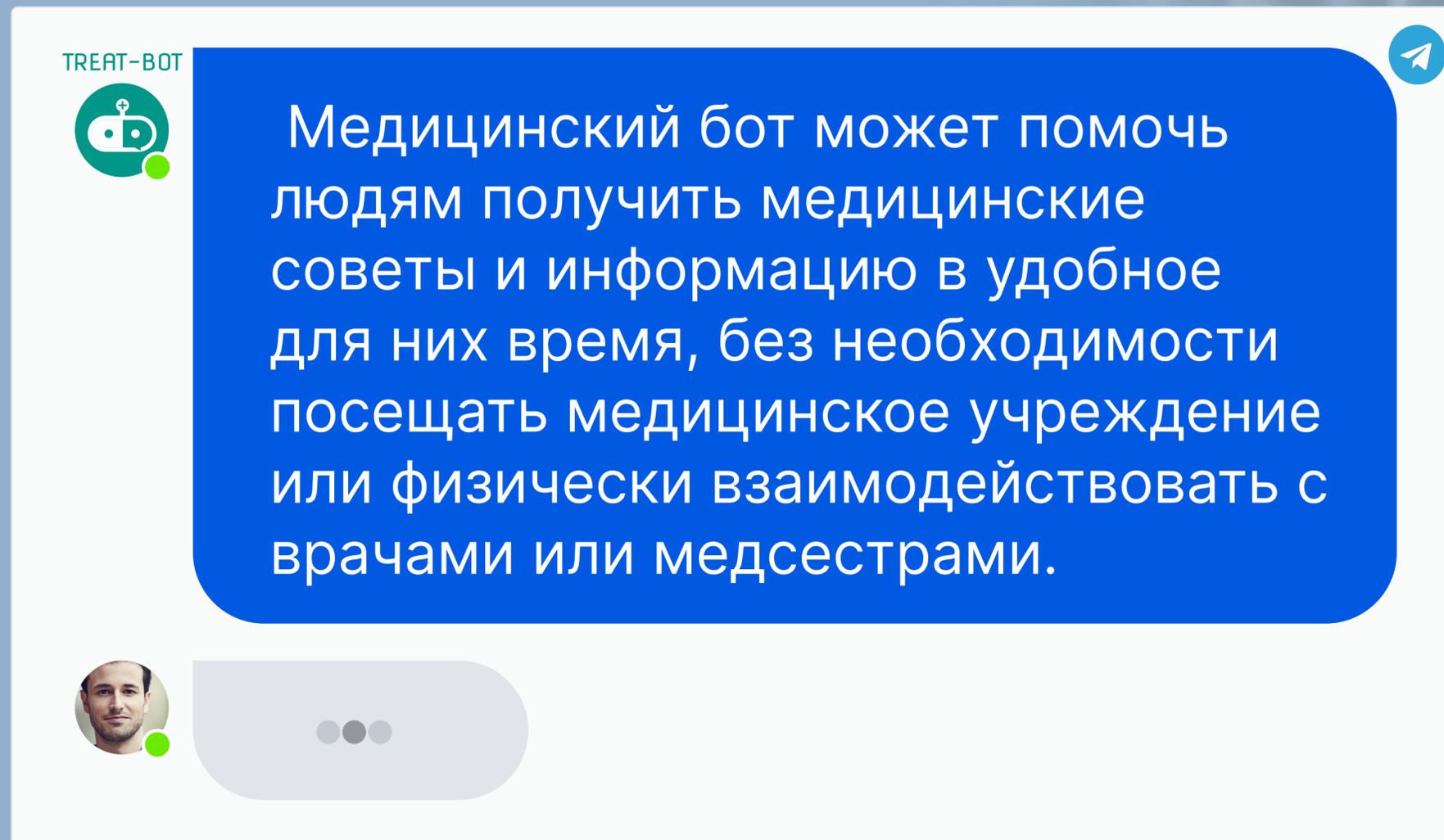
потребителей,
которые не
применяли
чат-боты, готовы
попробовать этот
сервис



67%

клиентов
потенциально
готовы купить
товар или услугу
с помощью
чат-ботов

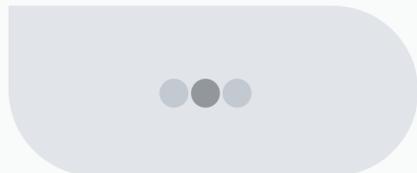
Источник: исследование компании Rétaie среди 500 потребителей



TREAT-BOT



Одним из основных преимуществ медицинского бота является то, что он может быстро отвечать на медицинские запросы. У многих людей могут быть медицинские вопросы, на которые им нужно получить немедленные ответы, но в то время у них может не быть доступа к врачу или медицинскому учреждению.



СНЯТЬ НАГРУЗКИ С МЕДИЦИНСКИХ УЧЕРЕЖДЕНИЙ

ВОЗМОЖНОСТИ



С ростом спроса на медицинские услуги, особенно во время пандемий, возникла значительная нагрузка на медицинские учреждения и персонал. Медицинский бот может помочь снизить нагрузку на медицинские учреждения, позволяя расставлять приоритеты в случаях, требующих медицинских консультаций.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

ВОЗМОЖНОСТИ

Год	2023	2024	2025	2026	2027
Количество подписчиков телеграмм канала	10. 000	15. 000	20. 000	30. 000	40. 000
Количество реклам в неделю	3	4	5	6	7
Стоимость одной рекламы (в рублях)	5. 000	8. 000	10. 000	12. 000	15. 000
Доход с рекламы (в рублях)	720. 000	1.536. 000	2.400. 000	3.456. 000	5.040. 000
Финансирование от партнеров (в рублях)	840.000	960.000	1.080.000	1.200.000	1.200.000
Расход на работу сотрудников (в рублях)	720. 000	840. 000	940. 000	1.200. 000	1.200. 000
Прибыль (в рублях)	840.000	1.656.000	2.520.000	3.456.000	5.040.000

1 | МОТИВАЦИЯ КЛИЕНТА

Кроме материального бонуса у клиента должна быть внутренняя мотивация для рекомендации. Для этого компания должна задуматься, в каких случаях клиент с радостью поделится своим опытом? Почему он это сделает? Какие чувства он должен испытывать при этом?

2 | РЕКЛАМА

Одного желания порекомендовать мало, нужно создать способы и инструменты распространения информации. Для рекомендателя во многих ситуациях нужен удобный повод и контекст для рекомендации. Компания должна предложить что-то, чем может поделиться клиент — бесплатный купон на скидку, подтверждение от больницы с которой будет больше доверия от клиента

3 | СТИМУЛИРОВАТЬ РЕКОМЕНДАЦИЮ

По статистике покупатели в 2,5 раза чаще делятся негативным опытом, чем позитивным. Когда все хорошо, клиентам «лень» оставлять отзывы или делать публикации в сети. Чтобы стимулировать активность, нужно предложить четкую и понятную модель поощрения. Это могут быть материальные бонусы или привилегии, которые клиент получает от компании в будущем.

Наш продукт является связующим звеном между человеком и больницей.

Чат-бот нацелен на быструю помощь в медицинском запросе.

Вы заходите в чат-бот задаёте свой вопрос как в письменном виде, так и в аудио формате и получаете ответ в считанные минуты.

Получить ответ на вопрос можно в любое время и из любой точки мира. Это сильно облегчит жизнь людям с ограниченными возможностями.

Свои услуги мы будем предоставлять в телеграмме. Это удобная платформа для связи с клиентами.

Наш продукт снимет нагрузку с медицинских учреждений, так как порой людям нужно идти в поликлинику ради одного или двух вопросов

быстрые ответы на
медицинские вопросы



поможет снизить нагрузку на
медицинские учреждения

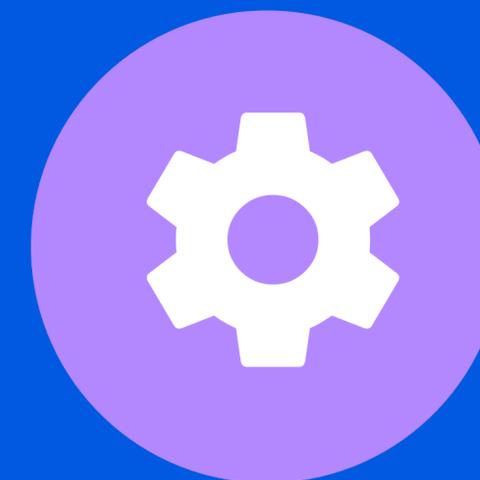
всегда
доступен

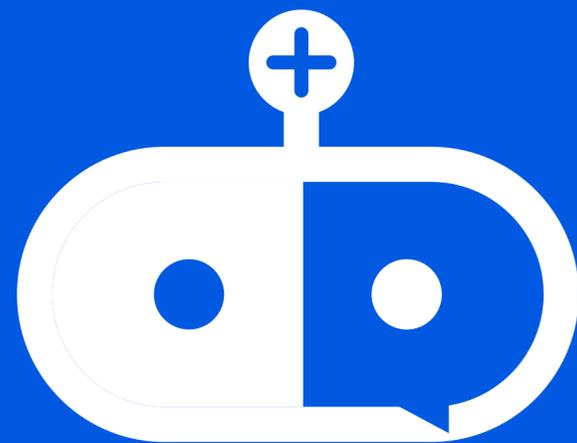


подходит для глухонемых и
слабослышаших



легко
интегрировать





TREAT-BOT

Спасибо за внимание!
Буду рад помочь 🙌

