

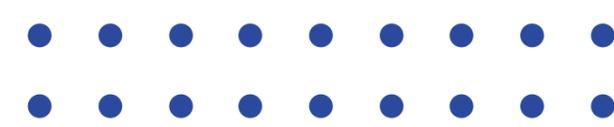


105 ЛЕТ

VitPro

**Прибор с мобильным
приложением для контроля
ВИТАМИНОВ**

Проблемы целевой аудитории:



- Лабораторный метод исследования уровня витаминов потребляет финансы и время, поэтому люди пренебрегают данным исследованием.

БЕРЕМЕННЫЕ



Угроза выкидыша 15%*
Вероятность рождения
ребёнка с психическими или
физиологическими
отклонениями 5%*
Ухудшение здоровье матери
95%*

ЛЮДИ С ХРОНИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ



Усугубление симптомов
хронического заболевания
60%*

ЛЮДИ ЖИВУЩИЕ В ЭНДЕМИЧЕСКИХ ПО МИКРОНУТРИЕНТАМ РЕГИОНАХ



Увеличение частоты
различных заболеваний 29%**
Хроническая усталость 42%**
Ухудшение состояния нервной
системы 19%**

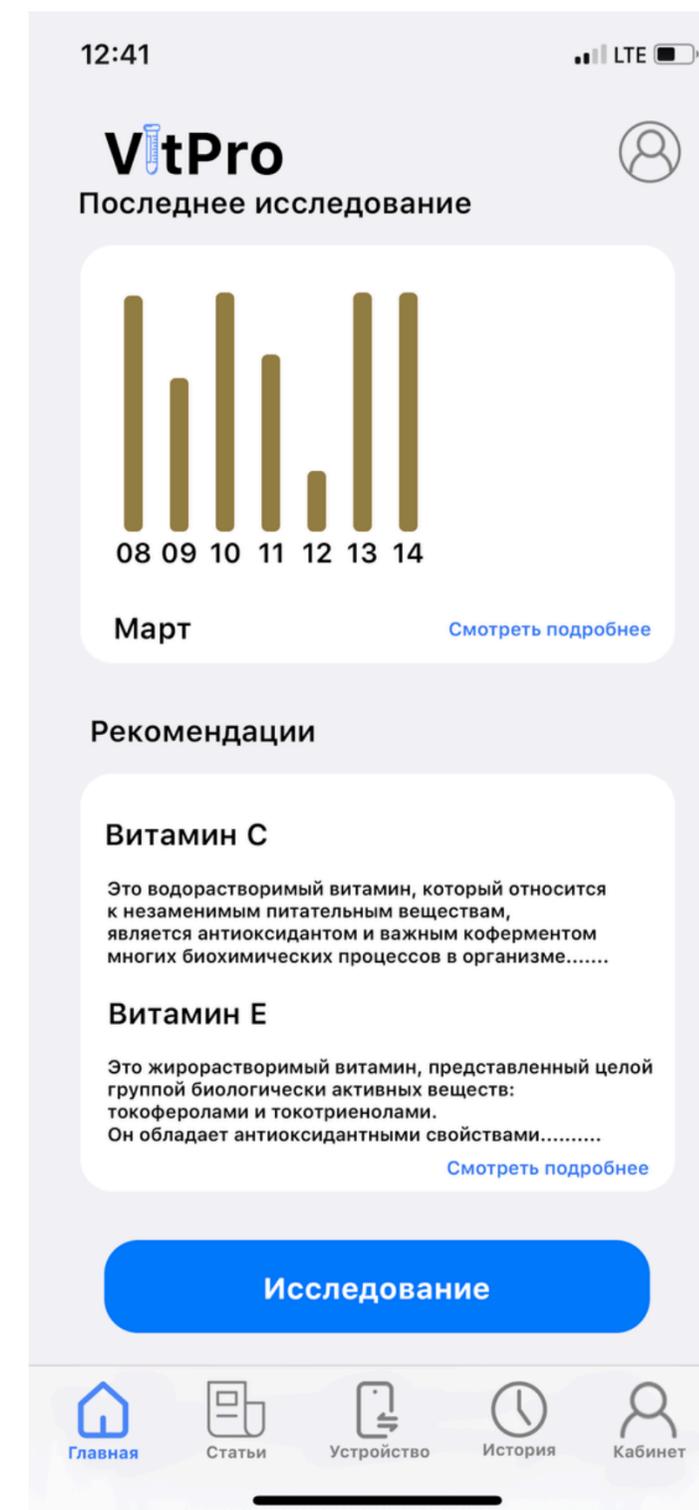
*ссылка: <https://42.rosпотреbnadzor.ru/content/817/98907/>

**ссылка: https://doklady.belnauka.by/jour/article/view/1010?locale=ru_RU



Решение:

- Переносной прибор для измерения уровня витаминов на основе инвазивного забора крови. Регулярное использование этого прибора позволит отследить динамику состояния, чтобы провести профилактические мероприятия. Результаты исследования пользователь сможет увидеть на смартфоне вместе с возможными рекомендациями.



Конкурентный анализ

	VitPro	VITASTIQ 2 (Хорватия)	Комплексный анализ крови на витамины (в лаборатории)	ЭКОлаб (Россия, измеряет только витамин D)
Инвазивность	✓	✗	✓	✓
Точность (более 95%)	✓	✗	✓	✗
Bluetooth	✓	✓	✗	✓
Срок службы более 2-х лет	✓	✗	✗	✗
Цена	9 тыс.руб.	13.990 тыс.руб.	22.815 тыс.руб.	473 руб.
Ремонтопригодность	✓	✗	✓	✗

КОМАНДА: СТУДЕНТЫ САМГМУ

АВТОР ИДЕИ



Майер Дмитрий
Игоревич, работа с
проектной
деятельностью 2 года

ДИЗАЙНЕР ПРИЛОЖЕНИЯ



Зуев Максим
Сергеевич, работа с
дизайном 2 года

НАУЧНЫЙ РАЗРАБОТЧИК



Николаевна Варвара
Константиновна,
работа с научной
деятельностью 2 года

МАРКЕТОЛОГ



Пиянзин Александр
Алексеевич, стаж 2 года
в продвижение товара

SMM-МЕНЕДЖЕР



Агушева Анна
Витальевна, работа с
общественностью 3
года

НАУЧНЫЙ РАЗРАБОТЧИК



Бурова Нина
Александровна,
работа с научной
деятельностью 3 года

БИЗНЕС-АНАЛИТИК



Малышев Егор
Александрович,
опыт в анализе
конкурентов 2 года

*в команде не хватает инженера и разработчика мобильного приложения

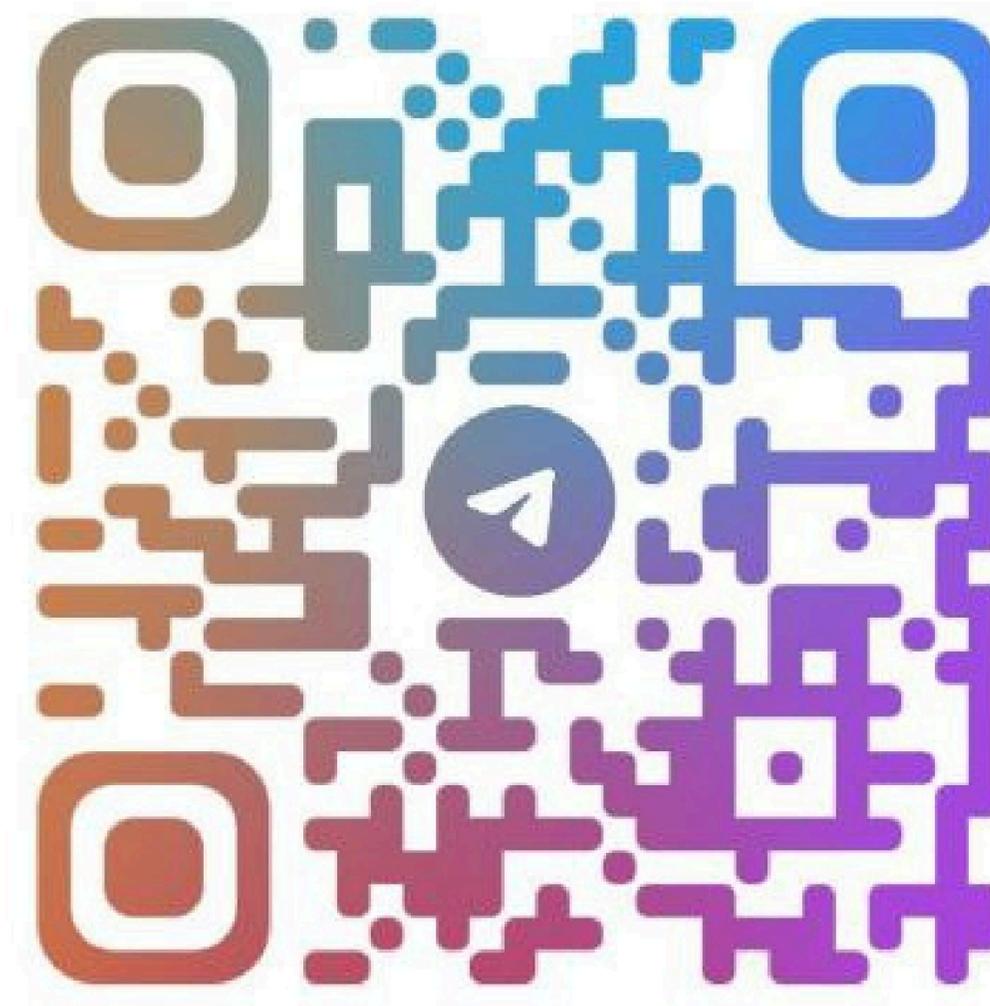
Календарный план проекта



ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!



Майер Дмитрий Игоревич



@ZEROOUS

ТЕЛЕФОН: 89279851375

АНАЛИЗ РЫНКА

Наименование параметра	Ед. измер	Значение параметров			Комментарий
		Разрабатываемый продукт	VITASTIQ 2, Хорватия (а также США)		
Нормативно-производственные параметры:					
1. Вес	Г.	65	60	Увеличивается т.к. больше механизмов распознавания витаминов	
2. Источник питания		аккумулятор	аккумулятор	идентично	
3. Синхронизация с мобильным устройством		Bluetooth	Bluetooth	идентично	
4. Инвазивность		Инвазивный	Неинвазивность	За счет инвазивности увеличиваем точность	
5. Количество измеряемых витаминов		20	13	Нужно достигнуть анализа большего количества витаминов	
6. Точность		~87-95%	<70%	Достигается путём инвазивности аппарата	
Потребительские параметры(социальные):					
1. Долговечность	год	1-2	1-2	идентично	
2. Ремонтопригодность		пригодна	затруднительна	аналог иностранного производства, и запчасти его придется ждать долгое время, также они будут дороже	
Экономические параметры:					
1. Цена	Тыс, руб	9	14	Цена сильно уменьшится т.к. производитель будет Российский	

ПЛАН КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Ключевые партнёры -----	Ключевые виды деятельности -разрешение проблем	Ценностные предложения -мы предоставляем новизну, а также разрешение таких проблем, как точное определение необходимого количества приема определенных витаминов, уменьшение случаев заболеваний населения, связанного с нехваткой или избытком витаминов и повышение уровня жизни	Взаимоотношения с клиентами -каждый потребительский сегмент ждет отношения такого типа, как автоматизированное обслуживание и персональная поддержка	Потребительские сегменты -мы создаем ценностное предложение для массового рынка, наш продукт является специализированным медицинским устройством, с которым могут справиться не только обученные специалисты медицинский учреждений, но и каждый человек, желающий контролировать уровень витаминов в своем организме для профилактики и диагностики заболеваний
	Ключевые ресурсы -финансовые ресурсы, материальные ресурсы (оборудование, сырье), интеллектуальные ресурсы (патенты)		Каналы сбыта -для наших потребительских сегментов были бы желательны такие каналы взаимодействия, как фирменные магазины, торговые агенты и продажи через Интернет. Наиболее эффективны будут торговые агенты и продажи через Интернет, т.к. они напрямую связаны с клиентами и смогут рассказать о плюсах и тонкостях работы с данным устройством	