

# КРУГЛОСУТОЧНАЯ ВЕТЕРИНАРНАЯ СКОРАЯ ПОМОЩЬ

**Аликина Ульяна, Дерксен Елена, Демидова Светлана,  
Емельянова Софья, Трушникова Карина, Шицина София.  
ФЛ/З ЖУР – 21 НБ**

# СУТЬ ПРОЕКТА

Создание в Перми круглосуточного пункта скорой помощи для животных.

Машина скорой помощи с необходимым оборудованием внутри для оказания первой помощи животным. После оказания первой помощи животные будут направлены круглосуточные ветеринарные клиники для дальнейшего лечения.

Также будет обустроен кабинет для врачей, где будут отдыхать врачи, принимать вызовы и ожидать выезда на адрес.



КАКУЮ ПРОБЛЕМУ  
ПОТРЕБИТЕЛЯ РЕШАЕТ  
ПРОДУКТ / УСЛУГА,  
КОНКУРЕНТНЫЕ  
ПРЕИМУЩЕСТВА

## 1) ЭКСТРЕННАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ПОМОЩЬ:

Доставка неотложной медицинской помощи, включая лечение травм, заболеваний и отравлений

## 2) ПОДДЕРЖАНИЕ ЖИЗНИ:

Стабилизация жизненно важных функций, таких как дыхание, кровообращение и температура тела

## 3) СНЯТИЕ БОЛИ И СТРЕССА:

Обезболивание и успокоение животных, которые испытывают боль или дистресс

#### 4) ТРАНСПОРТИРОВКА В БОЛЬНИЦУ:

Перевозка тяжелобольных или травмированных животных в ветеринарную клинику для дальнейшего лечения

#### 5) ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Предоставление владельцам домашних животных информации о состоянии их питомца, а также о вариантах лечения и прогнозе

#### 6) ОБЛЕГЧЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО БРЕМЕНИ:

Поддержка владельцев домашних животных, находящихся в стрессовой или травмирующей ситуации, и помощь им в принятии решений, касающихся ухода за своим питомцем

# КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

На рынке ветеринарных услуг существует конкуренция между большими ветеринарными клиниками, небольшими частными практиками и мобильными службами скорой помощи.

Крупные клиники обычно предлагают широкий спектр услуг, включая неотложную помощь, хирургию, реабилитацию и даже специализированные услуги, такие как онкология и кардиология. Мобильные службы скорой помощи предоставляют удобство и быстрый отклик на вызовы клиентов, что может быть привлекательным для тех, кто не может самостоятельно доставить животное в клинику.

# КОНКУРЕНТЫ НА РЫНКЕ



Название клиники	Цена вызова ветеринара на дом	Цена уколов животным на дому	Цена УЗИ животным на дому	Рейтинг доверия
<u>Клиника доктора Чугаевой</u> на <u>Подлесной</u> <b>средние цены</b>	От 410р.	Данные не представлены	Данные не представлены	3 из 5
<u>Неболит</u> на <u>Механошина</u> <b>низкие цены</b>	500р.	Данные не представлены	Данные не представлены	2,5 из 5
<u>ВетСовет</u> на Малкова <b>средние цены</b>	От 600р.	Данные не представлены	Данные не представлены	2,5 из 5
<u>Рыжий Кот</u> на Карпинского <b>цены ниже среднего</b>	От 680р.	Данные не представлены	Данные не представлены	1,5 из 5
<u>Неовет24</u> в центре <b>оснащение надёжность средние цены</b>	От 1700р.	От 150р	Нет услуги	5 из 5

<u>Ника</u> Новые Ляды. ул. Мира, 28 <b>оснащение персонал цены выше среднего</b>	От 660р.	От 79р.	Нет услуги	4,5 из 5
<u>Друг</u> на Солдатова <b>оснащение средние цены</b>	От 660р.	Данные не представлены	Данные не представлены	4 из 5
<u>Зооветсервис</u> на Снайперов <b>оснащение цены выше среднего</b>	От 730р.	Данные не представлены	Данные не представлены	1,5 из 5
<u>ВетОптТорг</u> на Александра Щербакова цены выше среднего	От 1600р	От 520р.	Нет услуги	4 из 5

# ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА

В настоящее время количество домашних животных продолжает расти, особенно в развитых странах. По последним данным, примерно 59% домохозяйств в России имеют домашних животных. Это включает в себя собак, кошек, птиц, грызунов и других животных. Такой высокий процент владельцев домашних питомцев свидетельствует о значительном потенциале для развития рынка ветеринарных услуг и скорой ветеринарной помощи в России.

Это создает значительный спрос на ветеринарные услуги, включая скорую помощь.

Современные владельцы домашних животных все больше инвестируют в заботу о своих питомцах и готовы обращаться за медицинской помощью в случае неотложных ситуаций.

Вместе с тем, повышение осведомленности об уходе за животными и рост культуры ответственного владения питомцами стимулирует рост спроса на качественные ветеринарные услуги.

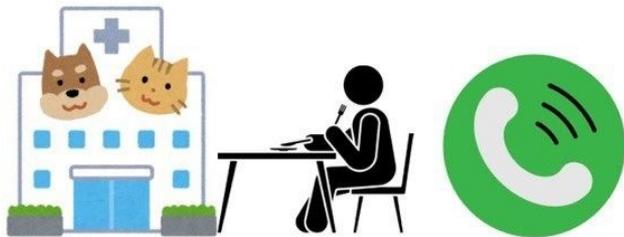
# ПРЕДЛАГАЕМАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

1. Телемедицина для консультаций с ветеринарными специалистами по видеосвязи.
2. Мобильные приложения для записи на прием и отслеживания состояния животного.
3. GPS трекеры и микрочипы для быстрого определения местоположения животного в случае потери.
4. Облачные базы данных для хранения медицинской и истории болезни животного, доступной для ветеринарных врачей в любое время.
5. Устройства для дистанционного мониторинга здоровья животного, такие как носимые сенсоры или мониторы важных показателей.

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

1. Услуги на вызов: Предоставление услуг скорой ветеринарной помощи на домашний адрес клиента. Клиенты могут вызвать врача в любое удобное для них время.
2. Подписка на услуги: Предложение клиентам возможности оформления ежемесячной или годовой подписки на скорую ветеринарную помощь. Подписка может включать определенное количество бесплатных вызовов или скидки на услуги.
3. Онлайн консультации: Предоставление услуги онлайн консультаций с ветеринарными специалистами для владельцев животных, которым необходима немедленная помощь.
4. Продажа товаров: Расширение бизнеса путем продажи ветеринарных препаратов, кормов, аксессуаров и других товаров для животных.
5. Партнерство с ветеринарными клиниками: Сотрудничество с ветеринарными клиниками для оказания услуг скорой ветеринарной помощи.

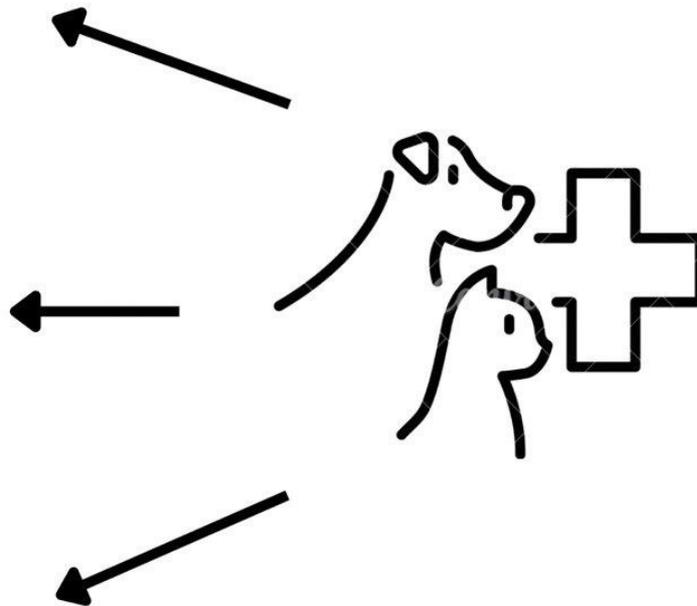
## Пункт скорой помощи



## Выездные врачи



## Машина



# КОМАНДА

Ветеринарный врач



Ветеринарный фельдшер



Водитель



Диспетчер





РИСКИ

# ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

- Зависимость от платежеспособности клиентов
- Конкуренция с другими ветеринарными клиниками
- Изменения в экономической ситуации, влияющие на спрос на услуги
- Финансовые потери из-за неоплаченных счетов или страховых претензий

# ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ

- Халатность или врачебная ошибка, приводящая к травмам животных
- Невыполнение договорных обязательств
- Судебные иски от клиентов или регулирующих органов
- Нарушение ветеринарных или медицинских правил
- Нарушение политики по защите персональных данных пациентов

# ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

- Нехватка квалифицированных ветеринаров и технического персонала
- Неисправность оборудования или перебои в подаче электроэнергии
- Чрезвычайные ситуации, такие как эпидемии и стихийные бедствия
- Задержки в доставке медицинских принадлежностей или лекарств

# РЕПУТАЦИОННЫЕ РИСКИ

- Отрицательные отзывы в социальных сетях или онлайн-платформах
- Негативный медийный освещение или публикации в СМИ
- Потеря доверия клиентов из-за инцидентов oder плохого обслуживания
- Конфликты в коллективе или с подрядчиками

# ЧТОБЫ СМЯГЧИТЬ ЭТИ РИСКИ, КОМПАНИЯ МОЖЕТ ПРЕДПРИНЯТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ:

- Управление денежными потоками и финансовым планирование
- Заключение страховых полисов, покрывающих финансовые и юридические риски
- Привлечение опытных ветеринаров и обучение персонала
- Регулярное техническое обслуживание оборудования
- Разработка планов на случай непредвиденных ситуаций
- Мониторинг отзывов клиентов и управление репутацией
- Приверженность этическим принципам и ветеринарным стандартам

# ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА И ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Факторы	Влияние фактора	Оценка экспертов					Средняя оценка	Оценка с поправкой на вес
		1	2	3	4	5		
Политические факторы								
Стабильность правительства	1	3	2	1	2	1	2	0,03
Влияние спец.операции на доходы населения	2	2	4	3	2	3	2,8	0,02
Государственное финансирование ветеринарных служб экстренной помощи	2	1	2	1	1	1	1,2	0,05
Экономические факторы								
Уровень инфляции	2	4	3	3	2	3	3	0,02
Параметры налогообложения	1	3	2	1	1	1	1,6	0,04
Нестабильность валюты (колебание цен на сырьё)	3	3	2	2	2	4	2,6	0,02
Социальные факторы								
Спад численности населения (половозрастная структура населения)	1	3	2	2	2	2	2,2	0,03
Уровень и стиль жизни	1	2	3	3	1	1	2	0,03
Уровень здоровья, образования, мобильности	2	3	2	1	1	2	1,8	0,03

## Технологические факторы

Развитие интернет сайтов и мобильных устройств	1	1	1	3	2	1	1,6	0,04
Спад в развитии высокотехнологичных медицинских устройств в РФ	2	1	4	5	2	3	3	0,03
Нехватка высокотехнологичных устройств, для лечения животных	3	3	2	4	2	4	3	0,03

Фактор	Возможные изменения	Влияние на бизнес	Решение
1.Уровень инфляции	Умеренная (ползучая) инфляция. Цены растут постепенно от 10 до 20% в год. Требуется корректировка денежной политики	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Может упасть конкурентоспособность на рынке</li> <li>- Рост цен на сырьё увеличится, придётся поднимать цены и при этом спрос на услуги не ожидает повышения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Усовершенствовать свою финансовую структуру, иметь более длительные сроки погашения кредитов</li> <li>- Зафиксировать цепочку создания стоимости услуги. Понимать все издержки, создания стоимости</li> <li>- Разработка альтернативной стратегии снабжения необходимыми ресурсами</li> </ul>

<p>2. Спад в развитии высокотехнологичных медицинских устройств в РФ</p>	<p>Возможен спад в развитии высокотехнологичных медицинских устройств, в связи с санкциями. Нехватка отечественного производства или еще не разработаны аналоги устройств</p>	<p>- Поломка медицинского устройства может долго устраняться из-за этого будут большие потери</p> <p>- Сложность в покупке высокотехнологичных медицинских устройств</p> <p>_ Сложность в замене устройства</p>	<p>- Поддержка отечественного производителя</p>
<p>3. Нехватка высокотехнологичных устройств, для лечения животных</p>	<p>Санкции могут помешать приобретению необходимого оборудования</p>	<p>- Параллельный импорт опасен, можно понести потери, при этом не получив нужное оборудование</p>	<p>- Закупка товара отечественного производства</p>

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕТОРУ



1. Перспективный рынок: Объяснить инвестору, что рынок ветеринарных услуг постоянно растет, а спрос на удобные и доступные услуги скорой ветеринарной помощи также увеличивается.
2. Уникальное предложение: Подчеркнуть уникальность вашего предложения в области скорой ветеринарной помощи, например, использование новых технологий, инновационные методы лечения животных или высокий уровень сервиса.
3. Бизнес-модель: Представьте инвестору вашу бизнес-модель, объяснив, как вы планируете генерировать доход, какие стратегии монетизации вы используете и как будете привлекать клиентов.
4. Команда проекта: Рассказать о квалификации и опыте вашей команды проекта, чтобы продемонстрировать инвестору, что у вас есть необходимые знания и навыки для успешной реализации бизнеса.
5. Риски и меры по их снижению: Обсудить с инвестором потенциальные риски вашего проекта и предложите стратегии и меры по их снижению, чтобы убедить инвестора в надежности вашего бизнеса.



## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Адрес: ул. Ленина, д. 12, Пермь,  
Пермский край, 614000

Телефон: +7 (342) 555-00-00

Электронная почта:  
[help@petsaveperm.ru](mailto:help@petsaveperm.ru)

Часы работы: Круглосуточно