



MedRepAI –

AI-powered field force platform



Re:start

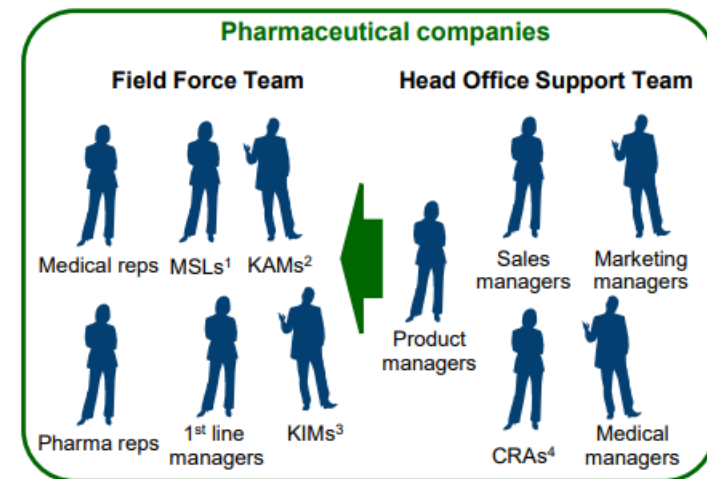


Problem

Re:start

- Последние несколько лет на фармрынке идет борьба за эффективность полевых служб
- Затраты на медицинского представителя со средней заработной платой в РФ составляют от 500 тыс. до более 1 млн рублей в месяц
- В условиях острой конкуренции на фармацевтическом рынке старые подходы к продвижению продукции уже исчерпали себя
- Медицинские представители сталкиваются с выгоранием, а фармкомпания с потерей занимаемых долей рынка
- Управленческое звено озабочено поиском, внедрением и мониторингом новых KPI, призванных повысить результативность и прозрачность работы полевых сил
- 3 из 7 основных вызовов фарминдустрии связаны с полевыми силами*

Один из крупнейших вызовов фармацевтической отрасли – **повышение эффективности полевых сил!**



Solution

Re:start

MedRedAI - Платформа для повышения эффективности полевых сил фармацевтических компаний с применением искусственного интеллекта.

↑ 20%

Эффективность визита

Обработка данных по выбытию продукции, реализации в аптеках, используя данные МДЛП, дистрибьюторов и аптечных сетей с прямыми поставками.

Построение прогнозов и планирование по товарообороту на уровне фармацевтической компании, аптечной сети и отдельно взятой аптеки

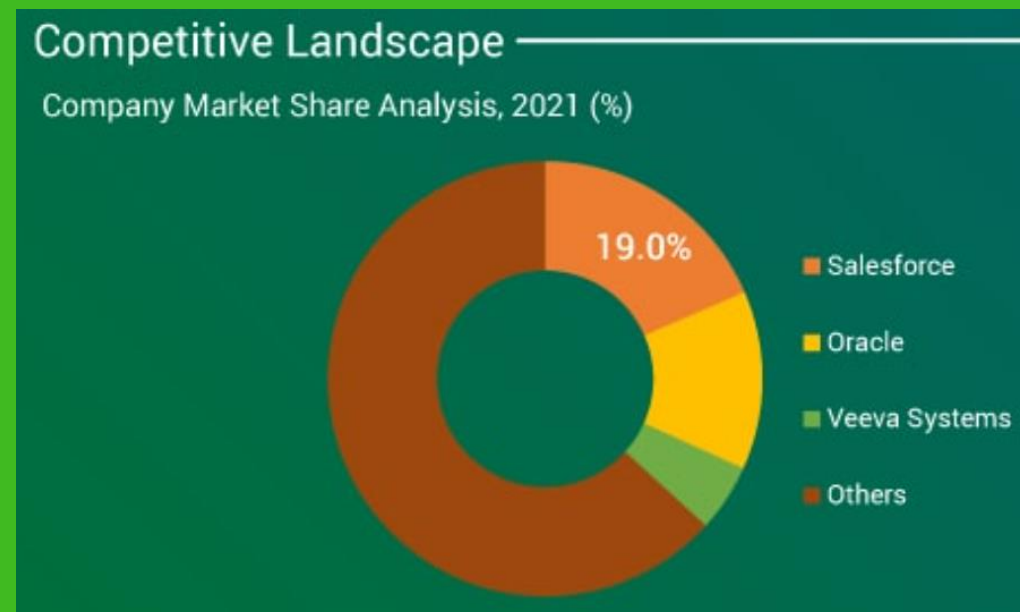
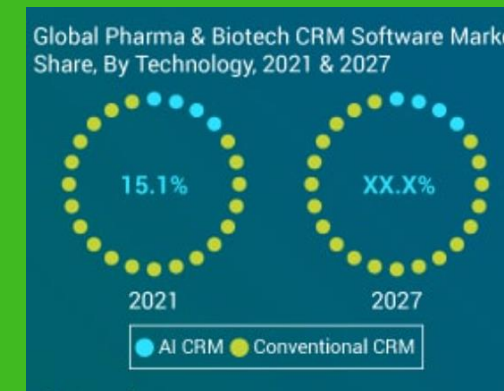
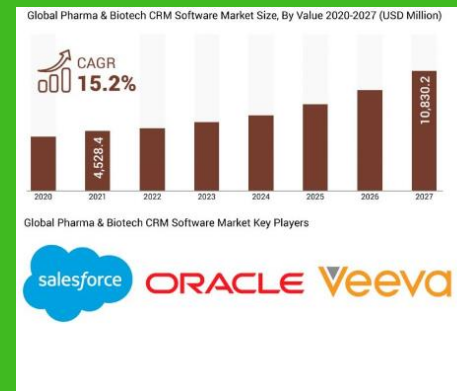
Решает проблему коммерческих отделов фармацевтических компаний в части повышения эффективности полевых сил (медицинских представителей, коммерческих менеджеров, федеральных менеджеров)



Market & Competitors

Re:start

- Рынок CRM на фармацевтическом рынке растет в среднем на 15,2% в год и к 2027 году составит 10 млрд долларов
- AI-powered системы составляют 15% от рынка
- Реально достижимый объем MedRepAI к 2025 году при учете продолжительного цикла сделок – 18 млн рублей
- Основные игроки рынка прекращают свою деятельность на территории РФ, поэтому прогнозы по импортозамещению стоит рассматривать как позитивные
- Регуляторы РФ рассматривают ограничения по выплатам ретробонусов для фармкомпаний, что так же является позитивным фактором



Business model

Re:start

Модель масштабируемой кастомизации на основе продаж лицензии:

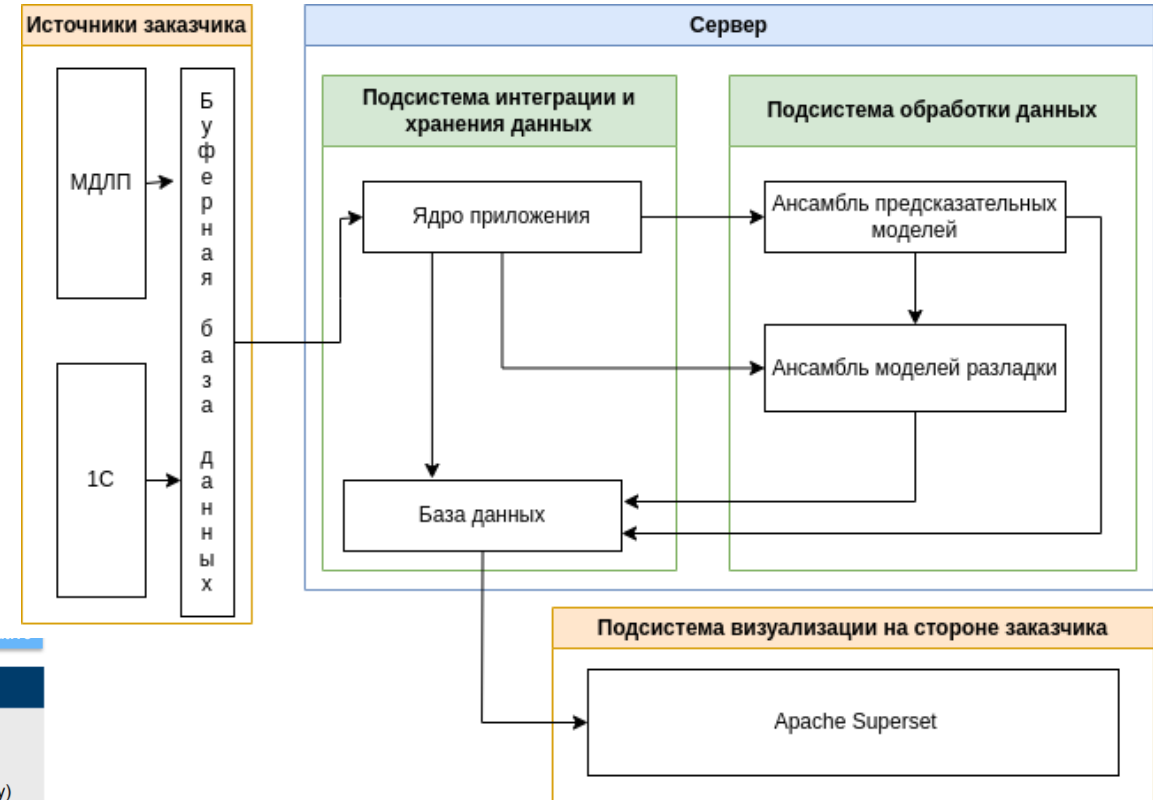
1. Лицензия базовой платформы – 1 млн
2. Обучение Моделей – 3 млн рублей
3. Интеграция – 3 млн рублей
4. Поддержка/сопровождение 2 млн в год, на 100 сотрудников, плюс 20 тысяч за каждого дополнительного сотрудника
5. Кастомизация ПО под нужды клиента – согласно ТЗ



Secret sauce Technology

Re:start

- Разработаны собственные предиктивные модули.
- Разработана собственная архитектура, которая позволяет сохранять информацию о продажах фарм компаний на их инфраструктуре, что соответствует требованиям ИБ
- На данной архитектуре можно развивать обработку данных по необходимым метрикам эффективности полевых сил



1	2	3	4
What is the objective?	What is the target?	KEIs ¹	KPIs ²
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Create / reinforce awareness ▪ Generate interest ▪ Develop brand preference ▪ Increase share of prescription ▪ Increase compliance ▪ Limit substitution rate ▪ Get the brand listed ▪ Fine tune the profile of the customer 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Physicians (e.g. KOLs, specialists, GPs) ▪ Pharmacists (e.g. retail or hospital) ▪ Patients ▪ Nurses ▪ Influencers (e.g. health authorities, "politics", patient advocacy groups, public health insurance, private health insurance, professional associations) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ % of the target covered by the Field Force Team ▪ % of the target influenced by the Field Force Team ▪ % of the target having a positive opinion of the services offered³ ▪ Number of interactions (e.g. by customer, by in-field collaborator) ▪ Implementation time required vs. planned ▪ Actual vs. budgeted cost 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Brand Preference Mix index (i.e. corporate reputation, product attributes, service quality) ▪ % of hospitals having listed the brand ▪ Price negotiation ▪ Sales level and evolution ▪ Share of prescription ▪ Change in the number of treatment initiations ▪ Return on investment



Traction Roadmap

Re:start

2023

- Разработка предиктивных моделей
- Комплектование команды стейкхолдеров проекта
- Маркетинговое исследование рынка
- Подготовка инвестиционного предложения
- ДУС
- SAFE

2024

- Релиз MVP
- Пилот проекта с АО «Медисорб»
- Реализация блока «Тепловые карты»
- Участие в выставках «Аптека», «ФАРМА 2024»
- Продажа 3 лицензий
- Seed раунд

2025-2030

- Реализация блока «Rx»
- Релиз MRAI CRM
- Выход на международный рынок
- Раунд А
- Раунд Б
- IPO

Team

Re:start



Роман Горюнов



Аяз Бариев



**Альберт
Галиакберов**



Сердар Оразов

Dream Team

Команда профессионалов Университета Иннополис.

Более 40 лет накопленного проектного опыта.

Глубокая экспертиза в управлении проектами для разработки энтерпрайз решений.

Более 20 результатов интеллектуальной деятельности.

ASK

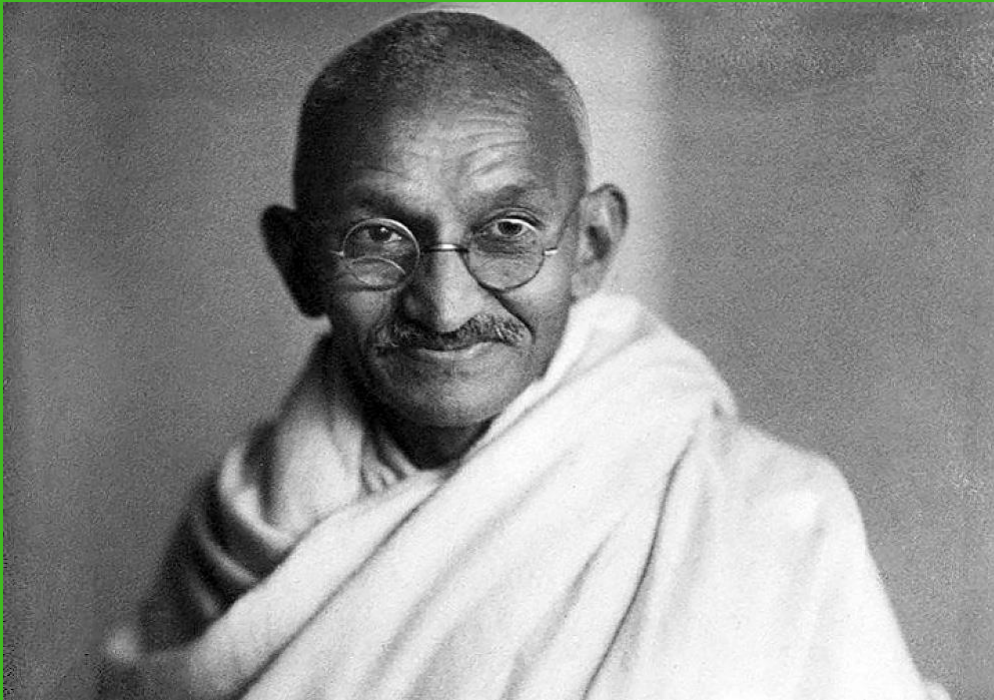
Re:start

- Valuation cap – 100 млн. руб.
- SAFE – 10 млн. руб. инвестиционный раунд:
 - Валидированная MVP
 - Реализация блока «Тепловые карты»
 - Пилотирование с АО «Медисорб»
 - 3 продажи в РФ
- EXIT:
 - M&A
 - IPO



Re:start

Сначала они тебя не замечают, потом смеются над тобой, затем борются с тобой. А потом ты побеждаешь.



Махатма Ганди

