

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АКСЕЛЕРАТОР СПбГЭУ ЛИГАГРАД





Разработка и внедрение интраназального введения инсулина с использованием чат-бота для первоначальной диагностики заболевания

ИНСУЛИНОВЫЙ СПРЕЙ

Рынок НТИ - **Healthnet**

Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ - **биомедицинские технологии**

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

Пациенты с диабетом, испытывающие трудности с использованием инъекций инсулина и страдающие сопутствующими заболеваниями со стороны центральной нервной системы.



01

ПРОБЛЕМА

Прием инсулина неразрывно связан с необходимостью частых инъекций, позволяющих вводить препарат подкожно (развитие инсулинорезистентности при длительном лечении и возникновении сопутствующих нейродегенеративных заболеваний).



02

В России за 2022 год количество пациентов с сахарным диабетом увеличилось на 345 тыс. человек – рост по сравнению с прошлым годом на 15%.



03

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

ИВИ по сравнению с привычным способом введения инсулина имеет следующие преимущества:

01 Более быстрое действие

02 Снижение боли

03 Удобство использования

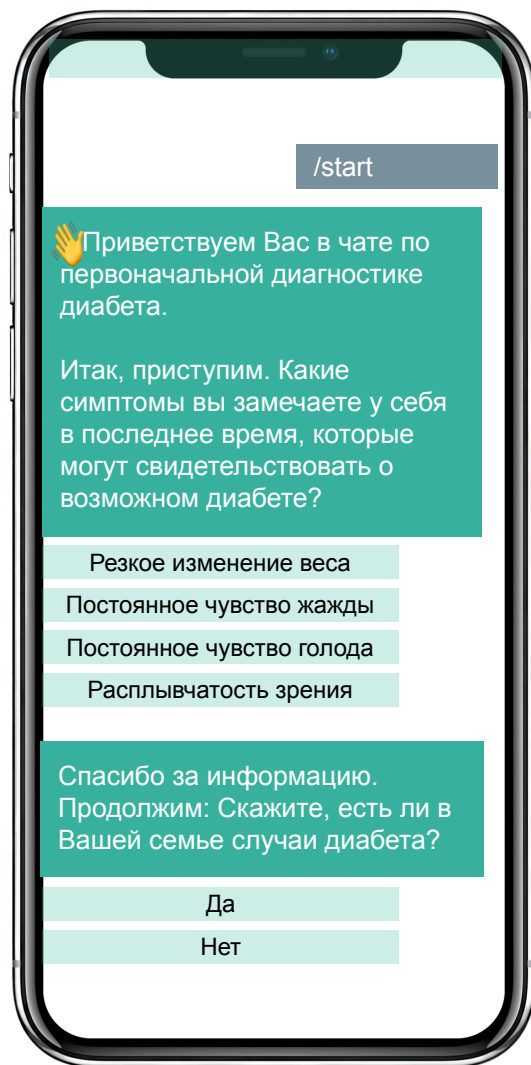
04 Снижение негативных эффектов



ЧАТ-БОТ ДЛЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЯ

Чат-бот обеспечит быстрое определение возможного наличия сахарного диабета, что позволит начать лечение на ранних стадиях.

После установления того, что заболевание есть, последние вопросы могут быть про интраназальный инсулин и желание поучаствовать в клинических испытаниях.



ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ

Потребители

упрощение и повышение
эффективности ввода
инсулина

Государство

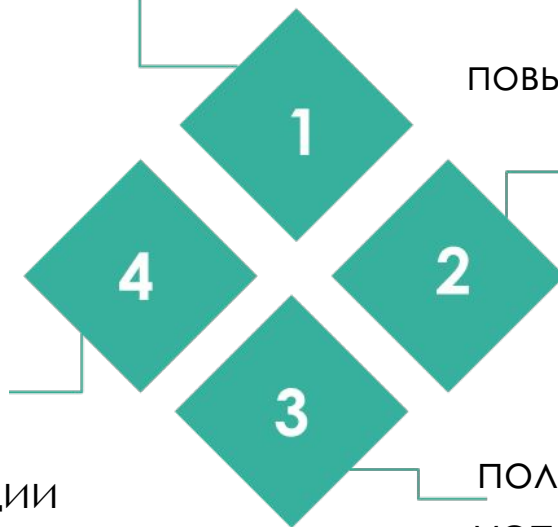
улучшение имиджа системы
здравоохранения страны,
повышению конкурентоспособности
на международном рынке и
экономический рост

Медицинские центры/аптеки

возможность
использования/реализации
инновационного продукта

Инвесторы

получение дивидендов в случае
успешной реализации проекта



4P МАРКЕТИНГА

PRODUCT

Инсулиновый
спрей



1

PRICE

Полная
себестоимость
одной упаковки -
699 руб.

2

PLACE

Партнерские
отношения с
медицинскими
учреждениями,
фармацевтическ
ими компаниями,
Чат-бот

3

PROMOTION

Медицинские
конференции,
выставки, рекламные
кампании в
медицинских
журналах, онлайн-
ресурсах и
социальных сетях,
партнерство с
медицинскими
центрами, аптеками

4

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗРАБОТКЕ И ВЫВОДУ НА РЫНОК ИВИ

Диаграмма Ганта



ФИНАНСЫ

На один юнит

12 %

Текущая или ожидаемая
конверсия в клиента /
первую покупку

50 ₺

Стоимость привлечения
клиента

820 ₺

Средняя выручка за время
жизни клиента

На месяц

234 ₺

Валовая прибыль

50 ₺

Расходы на
привлечение

46 ₺

Постоянные
расходы

65 ₺

Прибыль

Бизнес-план
проекта
(расчеты)



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЗАПРОС

Средства инвесторов - 420 690 924 руб.

на 14 лет (включает в себя стадии разработки и организации производства)

Предполагаемая доля инвестора - 90%, ИЭФБ РАН - 10%
(т.к. Институт обладает научными разработками, кадровым потенциалом, стартовой производственной площадкой)

1 166 584 т. руб.

Чистая прибыль
за 5 лет промышленной
эксплуатации

24,1

NPV

5,7 лет

DPP

(рассчитан со дня запуска и реализации
производства, т.е. с 14 года его запуска)

КОМАНДА



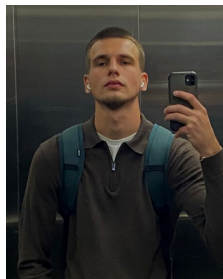
Лазарева
Полина
лидер проекта



Келехсаева
Алина
маркетолог



Иванова
Мария
генератор идей



Калёнов
Александр
советник



Великий
Егор
экономист

Контакты

Лазарева Полина

+7 921 355 64 00

lpolinalazareva@yandex.ru



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АКСЕЛЕРАТОР СПбГЭУ ЛИГАГРАД

