

# Исследование рынка психологических услуг для Карьерного Цеха

# Описание задачи

Вы работаете в исследовательском подразделении корпорации NRG (New Ru Group) в составе команды аналитиков. NRG - крупный холдинг, состоящий из самых разных компаний, как технологического, так и операционного профиля, объединенных ключевой ролью информационных технологий в их работе. Сильные стороны NRG - наличие доступных денежных ресурсов для инвестирования, а также возможность привлекать аудиторию из соцсетей, которыми владеет холдинг.

Стратегия компании - инвестиции на рынке РФ. Масштабирование за рубеж рассматривается, но только для технологических продуктов портфеля. Ваша задача - находить для компании новые перспективные направления для роста.

Последнее время вы замечаете рост сегмента психологических услуг онлайн - это становится модной темой, об этом говорят, появляются сервисы, предоставляющие данные услуги.

Вы предложили руководителю провести исследование рынка чтобы понять его параметры и потенциальный интерес для компании. Руководитель согласился и дал вам на это неделю.

## Задача

Провести исследование рынка онлайн психологических услуг в России, чтобы ответить, стоит ли NRG входить в этот сегмент рынка? А если да, то как именно?

Проиллюстрируйте ответ следующим:

- Каков ландшафт рынка сейчас и каким будет через 5 лет?
- Какие бизнес-модели являются или будут являться приоритетными?
- Какой может быть go-to-market стратегия для холдинга?

# Цели и задачи

Цель: определить, стоит ли входить на рынок онлайн психологических услуг в России. Если да — как. Если нет — почему.

Задачи:

1. Оценить объем и спрогнозировать перспективы рынка
2. Проанализировать ландшафт рынка и существующие бизнес-модели
3. Определить стратегию выхода на рынок

# Общий вывод

1. Рынок интересен своим объёмом сейчас и будет интересен в будущем
2. Покупка одного из ведущих игроков возможна, если ROI будет положительным
3. Развитие по модели Talk Space как наиболее перспективное
4. Есть альтернативное предложение (p2p) для усиления позиций соцсетей холдинга через пользователей с такими потребностями

Для ответа на ЭТОТ  
вопрос:

1. Смотрим на текущий рынок психологических услуг
2. Считаем размера этого рынка
3. Смотрим бизнес-модели конкурентов
4. Разделяем рынок по сегментам и бизнес-моделям
5. Делаем вывод на основе данных

## Текущий рынок психологических услуг:

1. Рынок
2. Допущения
3. История рынка
4. Тренды
5. Размеры рынка сейчас и в динамике на 5 лет

1. Смотрим на текущий рынок психологических услуг
2. Считаем размеры этого рынка
3. Смотрим бизнес-модели конкурентов
4. Разделяем рынок по сегментам и бизнес-моделям
5. Делаем вывод на основе данных

# Рынок психологических услуг

Что понимаем под этим рынком:

1. Рынок подбора/поиска/рекламы психотерапевтов, консультаций онлайн.
2. Психологические услуги — оказание неэкстренной психологической помощи, без учета психиатрических отклонений
3. Онлайн психологические услуги — онлайн консультации, поиск, подбор и реклама.

# Допущения

## Рынки:

В исследовании рассмотрен рынок онлайн психотерапии:

- сервисы подбора психотерапевтов
- сервисы онлайн-консультаций
- психотерапевты, работающие онлайн

В исследовании сознательно не учитываются:

- тренеры, коучи, менторы, ведущие трансформационных игр
- психиатров
- астрологи, тарологи, гуру
- онлайн-лекций
- “Заменители”/не прямых конкурентов (online развлечения / разговорные клубы и т.д.)

## Данные:

- Все данные получены путем “Кабинетного исследования”
- используются только общедоступные и открытые данные.

## Оценки:

Общепризнанных исследований размеров и аудиторий рынка России на текущий момент не существует. Все выводы, абсолютные и относительные показатели сделаны на основании интерпретации отдельных исследований/статистических данных/экспертного мнения.

# История рынка онлайн-психотерапии

## **До 2017**

В России не было сервисов онлайн-психотерапии.

Уже существовал сайт b17.ru, но тогда он работал больше в формате форума.

Также был украинский проект treatfield, но он не продвигался в РФ.

## **2017**

Появился сервис «Ясно», он позволял выбрать проверенного сервисом психолога, назначить и оплатить через сайт сессию. Позже в этом же году Alter.

## **2018**

Появились Мета, YouTalk, Zigmund.Online, Breeze.live, Брейнбилд, Новая практика.

## **2019**

Появились Контакт, Psy Psy, Спокойно, PSYHOLOGRAM, Psydevelopment.

## **2020**

Появились Psy-Chat, Инсайт, Орбис.

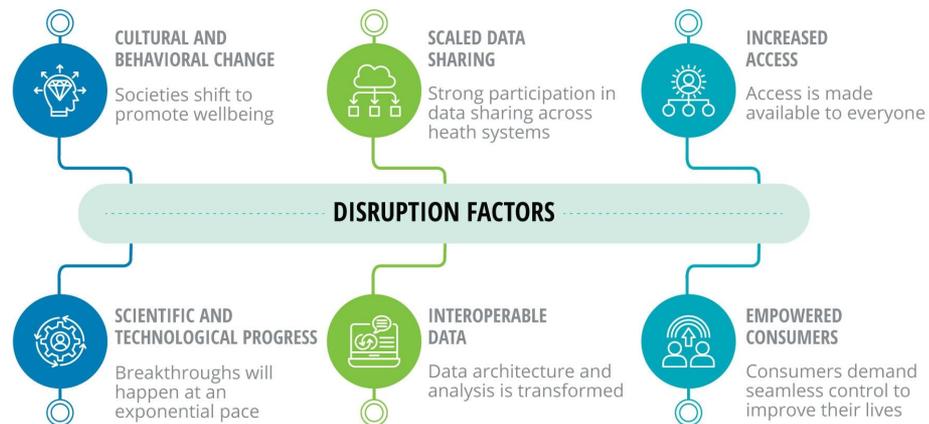
Вывод: рынок достаточно молодой.

# Тренды

- Культурные и поведенческие изменения: рост доверия к терапии и психологическим услугам, рост осознанности, информированности, снижение стигматизации
- Научно-технический прогресс
- Обмен данными
- Увеличивается доступность лечения
- Расширяются возможности потребителя

FIGURE 1

## Disruption Factors Driving Change



Source: Deloitte analysis.

# Что сказал нам Wordstat

Запрос	Среднее за март-май 2019	Пик самоизоляции (высшее за март-июль 2020)	Среднее за декабрь-февраль 2021	Дельта от среднего начала 19 к пику самоизоляции	Дельта от пика самоизоляции к среднему начала 21	Дельта от среднего начала 19 к среднему начала 21
Психолог	1505442	1580690	2167172	5,00%	37,10%	43,96%
Найти психолога	5878	7653	10914	30,20%	42,61%	85,68%
Психолог онлайн	27219	52294	47255	92,12%	-9,64%	73,61%
Психотерапевт онлайн	2057	4259	4423	107,05%	3,85%	115,02%
Психолог Москва	31537	42461	48337	34,64%	13,84%	53,27%
Психолог Санкт-Петербург	3869	5045	6116	30,40%	21,23%	58,08%
Курсы по психологии	23314	28170	29434	20,83%	4,49%	26,25%
Разобраться в себе	182943	363146	299360	98,50%	-17,56%	63,64%
Паническая атака	176891	212645	314036	20,21%	47,68%	77,53%
Прокрастинация	78757	111267	98797	41,28%	-11,21%	25,45%
Смысл жизни	383436	628682	503150	63,96%	-19,97%	31,22%
Одиночество	420322	653773	561339	55,54%	-14,14%	33,55%
Расставание	247787	315269	322654	27,23%	2,34%	30,21%
Депрессия	477844	611613	741501	27,99%	21,24%	55,18%
Выгорание	72243	132802	136684	83,83%	2,92%	89,20%
Стресс	516682	789749	619862	52,85%	-21,51%	19,97%
Тоска	230572	507928	339321	120,29%	-33,20%	47,16%
Average:				53,64%	4,12%	54,65%

# Что сказал нам Wordstat

## Выводы из этих данных

1. Частота поиска психологов и психологическим проблем в рунете за 2 года выросла в полтора раза.
2. Наибольший рост дал период самоизоляции, но после снятия рост не прекратился, лишь замедлился.
3. Объем запроса «Психолог онлайн» примерно равен сумме запросов «Психолог Москва»+«Психолог Санкт-Петербург» → у клиентов нет явных стопперов работать с психологом в онлайн.

# Рынок - сейчас - РФ

- Стадия рынка: рост
- Объем: 175,2 млрд рублей - 2021 год (расчеты приведены ниже)
- Темпы роста: с 2018 в среднем ежегодное удвоение рынка
- Ландшафт: частные услуги (около 90% рынка), сервисы подбора, реклама, услуги для b2b
- Бизнес модели: транзакционная - основная, крайне редко встречается подписочная модель

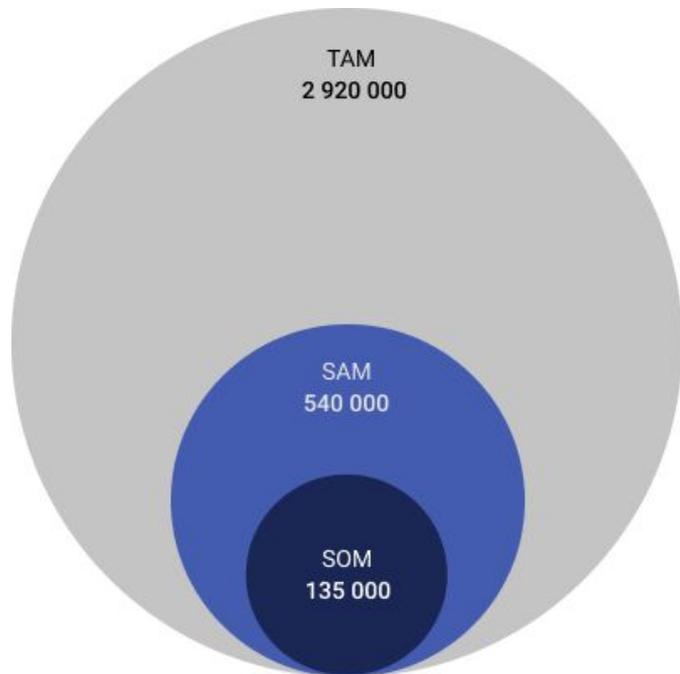
# Считаем размеры рынка

1. Рынок
2. Допущения
3. Таймлайн рынка
4. Бизнес модели конкурентов

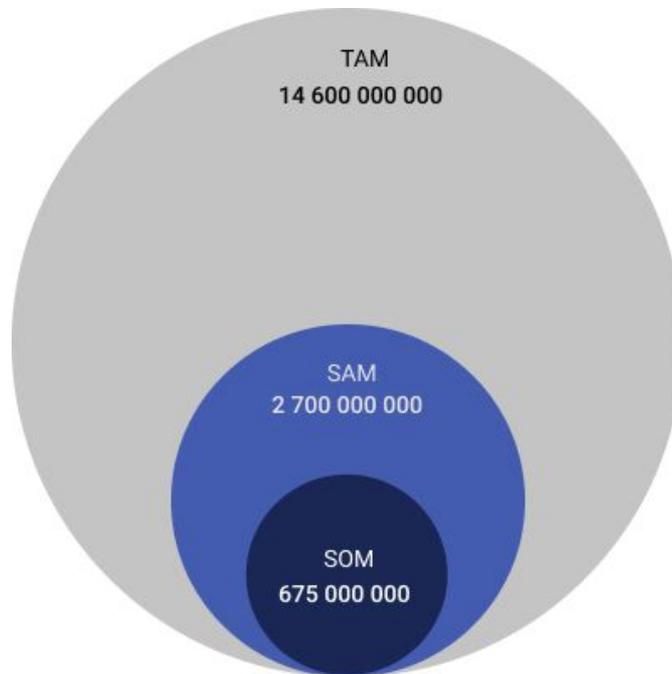
1. Смотрим на текущий рынок психологических услуг
2. Считаем размеры рынка
3. Проводим анализ конкурентов
4. Разделяем рынок по сегментам и бизнес-моделям
5. Делаем вывод на основе данных

# Рынок - размеры - сейчас - РФ

Людей



Рублей в месяц



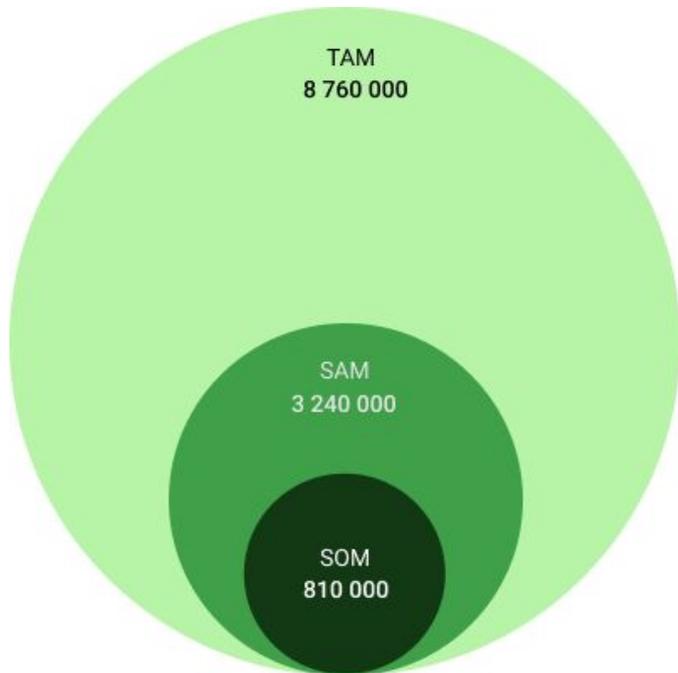
TAM – все, кто обращается к психологам

SAM – все кто в рамках года проходил через онлайн: искал психолога онлайн и/или проходил сессии онлайн

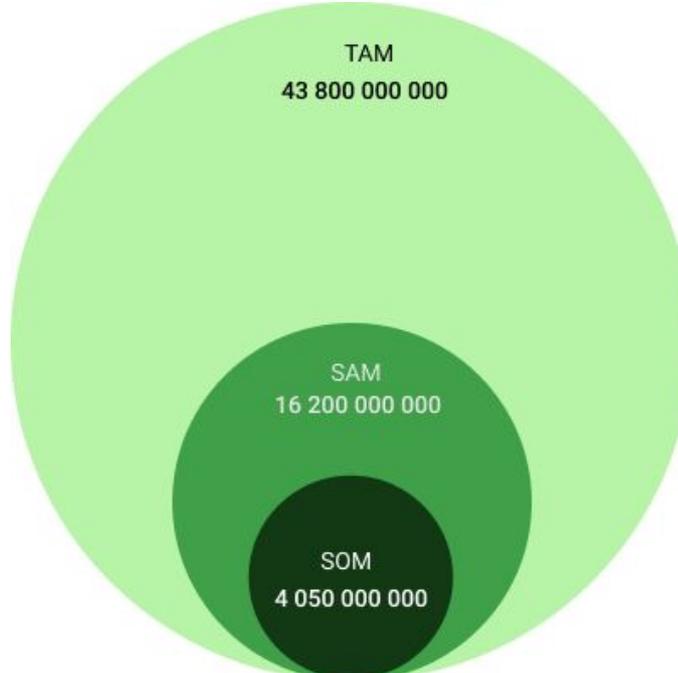
SOM – потенциально достижимая нами доля рынка

# Рынок - размеры - сейчас - РФ

Людей



Рублей в месяц



Прогнозируем пессимистичный сценарий роста рынка в среднем на 30% в год (в предыдущие 3 года было в среднем - 100%). Рост SAM и SOM (рост рынка + количество онлайн сессий вырастет относительно оффлайн, увеличится количество сессий на одного пользователя) Можем заработать 25%-30% от SOM (или больше как TalkSpace)

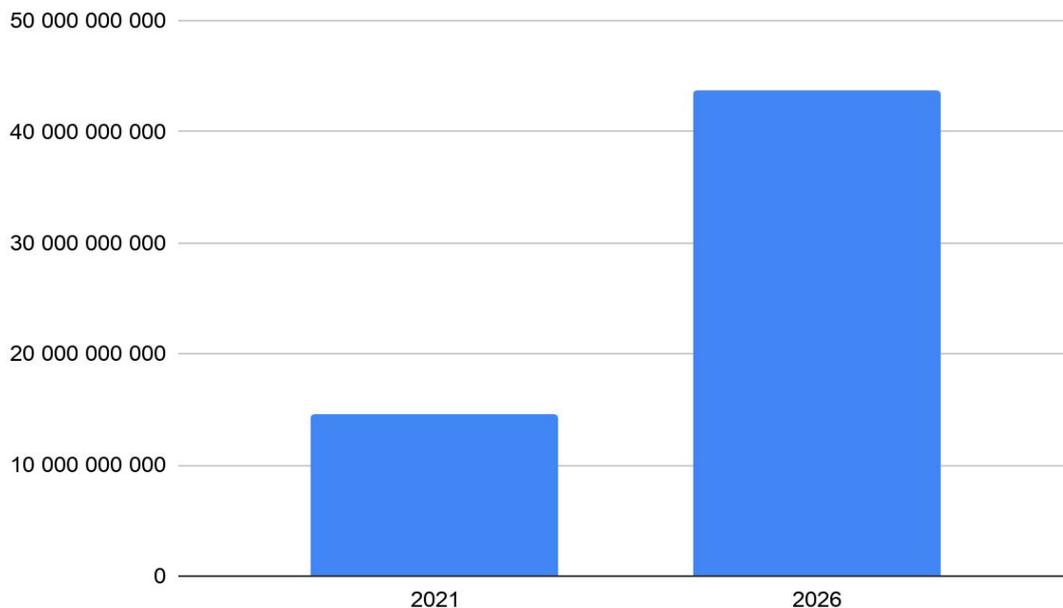
# Рынок - размеры - сейчас / бюджет РФ

В 2018 только 1% населения хотя бы раз прибегал к услугам психотерапии.

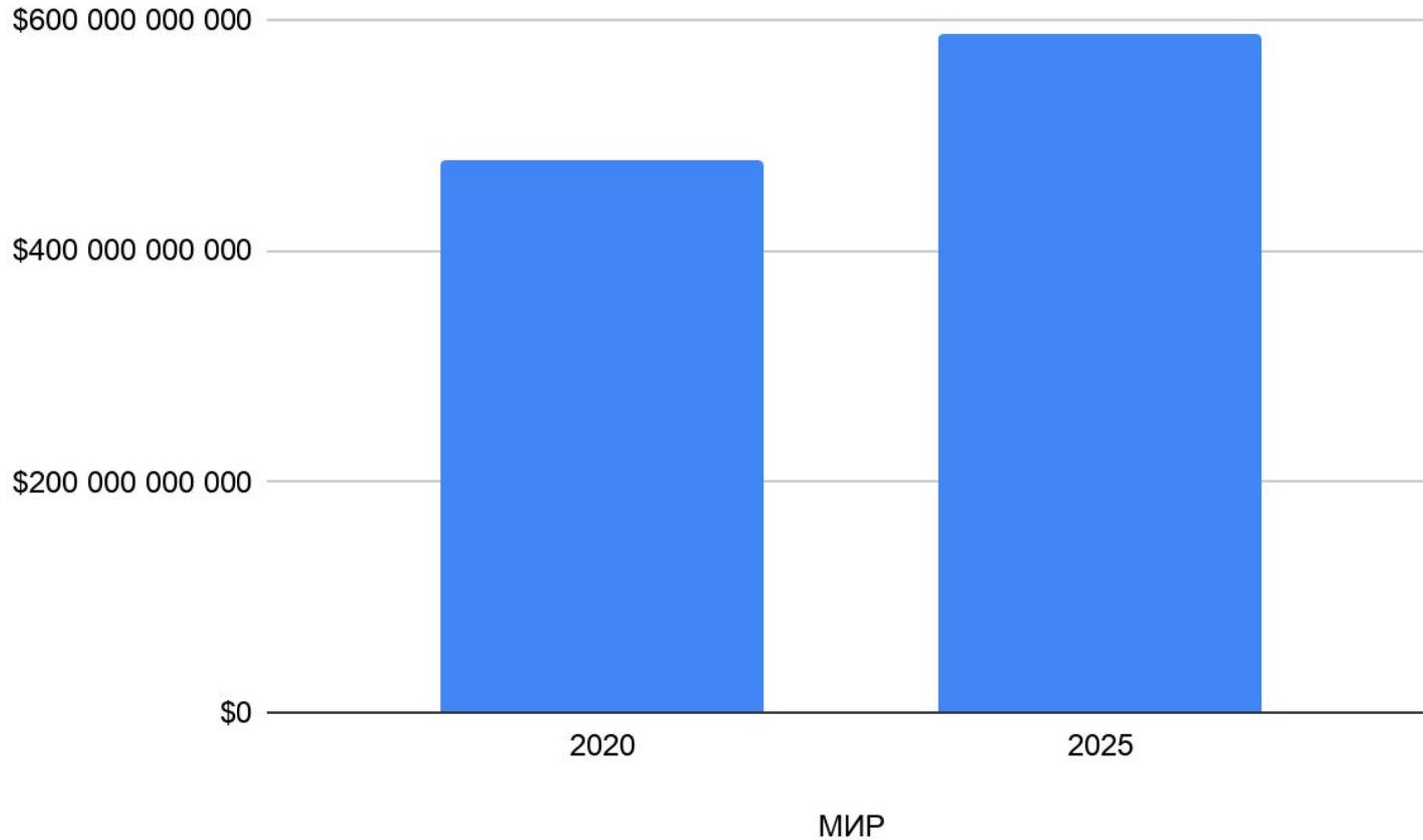
В 2019 - 3,5 % хотя бы раз прибегали к услугам психотерапии, а 1% занимается с психотерапевтом на постоянной основе

В 2020 году из-за пандемии произошел резкий скачок в спросе.

На текущий момент около 2% постоянно ходит к психологу. Предполагаем, что темпы роста немного снизятся, но останутся устойчивыми и к 2026 году рынок вырастет в 3 раза.



# Рынок - размеры - Сейчас/через 5 лет МИР



## Смотрим бизнес-модели конкурентов:

1. Список услуг
2. На чём зарабатывают
3. Работают ли с B2B
4. Формат оплаты

1. Смотрим на текущий рынок психологических услуг
2. Считаем размеры этого рынка
3. Смотрим бизнес-модели конкурентов
4. Разделяем рынок по сегментам и бизнес-моделям
5. Делаем вывод на основе данных

# Бизнес-модели и сравнение конкурентов

Параметр	Варианты на рынке РФ	Примеры сервисов
Предоставляемые услуги	Подбор психолога алгоритмом после заполнения анкеты	Ясно, Alter, Мета, Zigmund.Online, Breeze.live, Брейнбилд, Контакт, Psy Psy, Psy-Chat, Инсайт, Орбис
	Подбор психолога координатором	YouTalk, treatfield
	Каталог психологов	Мета, Новая практика, Контакт, Спокойно, Psydevelopment, Орбис, B17, treatfield, Psysovet, «Понимаю»
На чем зарабатывает сервис	Комиссия с психолога с каждой сессии	Ясно
	Комиссия с психолога с первых нескольких сессий	Мета
	Фиксированная плата за клиента с психолога	Новая практика
	Фиксированная плата за заявку с психолога	Psy-Chat
Работает с B2B		Ясно, Alter, Понимаю, YouTalk, Контакт, PsyPsy
Формат оплаты	Фиксированная за сессию	Ясно, YouTalk
	Фиксированная за сессию со скидкой на первые сессии	Zigmund.Online, Спокойно
	В зависимости от психолога	Мета
	Фиксированная за неделю	YouTalk

# Рынок по сегментам и бизнес-моделям:

1. Основные сегменты
2. Обоснование выбора
3. Сравнение бизнес моделей
4. Бизнес-модель TalkSpace
5. Бизнес-модель Ясно

1. Смотрим на текущий рынок психологических услуг
2. Считаем размеры этого рынка
3. Смотрим бизнес-модели конкурентов
4. Разделяем рынок по сегментам и бизнес-моделям
5. Делаем вывод на основе данных

# Основные сегменты аудитории

Сегмент	Вызов	Value proposition
Посещают психолога прямо сейчас - оффлайн	Сохранить текущее состояние.	-
Посещают психолога прямо сейчас - онлайн	Сохранить текущее состояние.	-
Посещают психолога прямо сейчас и задумываются о смене психолога	Найти хорошего и подходящего психолога	Подберем за 10 минут специалиста для личного роста по вашему запросу.  Выслушаем и поддержим вас в любой момент.
Не посещают психолога, задумываются о поиске специалиста / находятся в поиске	Понять - решить ли психолог их запрос, и подобрать подходящего по параметрам, избежав ошибок отсутствия экспертизы	Мы выслушаем и поддержим вас в любой момент. Попробуй анонимно и без обязательств. Реши проблему прямо сейчас.
Не посещают психолога, не находятся в поиске психолога, обращаются за поддержкой к друзьям/знакомым	Снять психологическую нагрузку максимально доступным и привычным способом	-
Корпорации, которые готовы вкладывать ресурс в развитие ментального здоровья своих сотрудников	Привлекательность HR бренда Сохранение сотрудников Повышение продуктивности сотрудников	Единая точка входа для всех сотрудников по стране.  Управляй операционными издержками с помощью подписочной системы.  Увеличь силу HR-бренда с помощью работы с известными психологами

# Мы выбираем следующие сегменты аудитории

1. Посещают психолога прямо сейчас и задумываются о смене психолога
  - a. В этот момент человек находится в поиске и готова переключиться на наше решение
  - b. Аудитория уже платит за решение
  - c. Аудитория уже понимает зачем нужен психолог. Для данной аудитории будет проще включение в наш сервис. Находиться в поиске подходящего специалиста.
2. Не посещают психолога, задумываются о поиске специалиста / находятся в поиске
  - a. Они находятся в поиске решения, и нам проще встроиться в их flow.
  - b. Для них важен легкий старт и в онлайн проще сделать.
  - c. В онлайн мы сможем сильно снизить страх, что специалист не подойдет человеку и упрощаем поиск и выбор специалиста
  - d. Самая большая аудитория на рынке и мы (как корпорация) умеем работать с очень большими аудиториями
  - e. Максимальная значимость Рекламного охвата + важность знания "Аудитории" (а у нас соцсети)
3. Корпорации, которые готовы вкладывать ресурс в развитие ментального здоровья своих сотрудников
  - a. Более прогнозируемый спрос
  - b. Выше чек от сделки и лайфтайм
  - c. Мы как крупная корпорация уже умеем работать с b2b и нам проще получить первых клиентов

# Лидеры рынка США и РФ

TalkSpace – лидер рынка США среди сервисов оказания психологических услуг онлайн по:

- выручке(\$74mln in 2020A, \$125mln in 2021E)
- маржинальности(64%)
- росту год к году(69%)

Ясно – лидер рынка России по:

- выручке ( 20млн руб в месяц)
- количеству психотерапевтов (680)

# Бизнес-модель TalkSpace

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
<p>Hudson Executive Investment Corp – инвестиционный холдинг</p>	<p>Платформа, объединяющая психологов и их клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сотрудников компаний</li> <li>– клиентов страховых</li> <li>– физических лиц</li> </ul>	<p><b>B2C</b> Подписка на неделю, 3 тарифа : – общение в чате(текст, аудиосообщения) – общение в чате между сеансами + 1 сеанс онлайн – общение в чате между сеансами + 4 сеанса онлайн</p> <p><b>B2B</b> Подписка от месяца, 3 пакета: – поддержка сотрудников(разовые консультации) – психотерапия сотрудников(регулярные сеансы онлайн) – топ тариф из B2C(сеансы онлайн, поддержка в чате между сеансами)</p> <p><b>Психологи/психиатры</b> Первый сеанс через 2 дня после регистрации Утилизация времени Предсказуемость доходов</p>	<p><b>Автоматизированное обслуживание для B2C</b> Поддержка клиентов осуществляется автоматизированно, при возникновении сложностей подключаются support-специалисты</p> <p><b>Персональная поддержка B2B</b> За корпоративными клиентами закрепляются аккаунт-менеджеры</p>	<p><b>B2C</b> Психологи Психотерапевты Психиатры</p> <p>mass market клиенты вышеперечисленных без выделения сегментов</p> <p><b>B2B</b> Страховые компании Крупные корпорации</p>
	<p><b>Key Resources</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Команда</li> <li>– Лояльная аудитория</li> <li>– База психотерапевтов</li> <li>– ML-платформа</li> <li>– Поддержка крупного инвестиционного фонда</li> </ul>		<p><b>Channels</b> </p> <p><b>Информационный</b> – Influence-маркетинг – конференции и вебинары – Интернет реклама(соцсети, продакт-плейсмент) – PR и реклама в СМИ(онлайн, ТВ, печать)</p> <p><b>Этап продажи:</b> – Продажи на сайте – Прямые продажи в B2B</p>	
<p><b>Cost Structure</b> </p>		<p><b>Revenue Streams</b> </p>		
<p><b>Постоянные издержки:</b> – аренда офисов – зарплаты сотрудникам – аренда серверов</p> <p><b>Переменные издержки:</b> – оплата работы психотерапевтов – привлечение клиентов/психотерапевтов – корпоративные продажи</p>		<p>Подписка B2C-клиентов Подписка B2B-клиентов Оплата сеансов психиатрии B2C Оплата сеансов психиатрии B2B</p>		

# Бизнес-модель Ясно

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
<p>Анонимные инвесторы</p>	<p>Платформа, объединяющая психологов и их клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– физических лиц</li> <li>– психологов</li> <li>– сотрудников компаний</li> </ul> <hr/> <p>Key Resources </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Команда</li> <li>– Лояльная аудитория</li> <li>– База проверенных психологов</li> </ul>	<p><b>B2C</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Доступ с любого устройства</li> <li>– Подбор специалиста для каждого</li> <li>– Собственный защищенный видеочат</li> <li>– Психотерапия 50 мин 2850 рублей</li> </ul> <p><b>B2B</b></p> <p>Помогаем сотрудникам быть эффективнее</p> <p>Компенсация фактических сеансов сотрудников:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– полная компенсация терапии</li> <li>– частичная компенсация: компания выбирает долю, за которую готова платить</li> <li>– оплата каждого N-ого сеанса</li> </ul> <p><b>Психологи/психиатры</b></p> <p>Комиссия 20-30%</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Быстрый набор клиентов.</li> <li>2. Возможность работать из любого удобного места. Сессии проходят онлайн.</li> <li>3. Настроенная система оплаты клиентами, не требующая вашего участия. Вы просто получаете деньги на карту за сессии.</li> <li>4. Удобный простой сервис: личный кабинет со списком клиентов, расписанием, видеосвязью — все на одной платформе «Ясно».</li> <li>5. Включённость в живое развивающееся сообщество с отзывными сессиями</li> </ol>	<p><b>Автоматизированное обслуживание для B2C</b></p> <p>Поддержка клиентов осуществляется автоматизированно, при возникновении сложностей подключаются support-специалисты</p> <p><b>Персональная поддержка B2B</b></p> <p>За корпоративными клиентами закрепляются аккаунт-менеджеры</p> <hr/> <p>Channels </p> <p><b>Информационный этап:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Influence-маркетинг</li> <li>– конференции и вебинары</li> <li>– реклама в соцсетях</li> <li>– PR и реклама в СМИ(онлайн, ТВ, печать)</li> </ul> <p><b>Этап продажи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Продажи на сайте</li> <li>– Прямые продажи в B2B</li> </ul>	<p><b>B2C</b></p> <p>Психологи Психотерапевты Психиатры</p> <p>mass market клиенты вышеперечисленных без выделения сегментов</p> <p><b>B2B</b></p> <p>Крупные корпорации</p>
<p>Cost Structure </p>		<p>Revenue Streams </p>		
<p><b>Постоянные</b> издержки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– аренда офиса</li> <li>– зарплата сотрудникам</li> <li>– аренда серверов</li> </ul> <p><b>Переменные издержки:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– оплата работы психотерапевтов</li> <li>– привлечение клиентов и психотерапевтов</li> <li>– корпоративные продажи</li> </ul>		<p>Оплата сеансов психотерапии B2C</p>		

# Выбор бизнес-модели

Модель сервиса TalkSpace наиболее перспективна и позволяет побеждать конкурентов даже на конкурентном рынке США

Почему так:

- 64% маржинальность за счет подписки B2B и B2C, напоминает модель фитнес-абонементов
- Value Proposition включает:
  - психологическую поддержку 24/7 в чате между сеансами
  - кроссплатформенный доступ
  - психотерапию для большого количества сегментов
  - услуги психиатрии

## Выводы:

1. Основные тезисы
  2. Стратегия: не входить
  3. Стратегия: p2p в нашей соцсети
  4. Приложения: расчёты TAM-SAM-SOM-Деньги
1. Смотрим на текущий рынок психологических услуг
  2. Считаем размеры этого рынка
  3. Смотрим бизнес-модели конкурентов
  4. Разделяем рынок по сегментам и бизнес-моделям
  5. Делаем вывод на основе данных

# Общий вывод

1. Да, рынок интересен своим объёмом сейчас и будет интересен в будущем
2. Да, покупка одного из ведущих игроков возможна, если ROI будет положительным
3. Развитие по модели Talk Space как наиболее перспективной
4. Да, есть альтернативное предложение (p2p) для усиления позиций нашей соцсети через пользователей с такими потребностями

# Возможные стратегии - Ничего не делать

## А. Тактические



### Рынок формируется

Нет готовых успешных моделей подтвердивших эффективность на масштабе

### Незначительное количество пользователей

В текущий момент только 2% населения пользуются услугами психологов

### Сохранение ресурсов

Вложения являются высокорискованными, венчурными



### Недополученная оборот

До 48 600 000 000 руб./год

### Высокие затраты в будущем

Текущие игроки сейчас не обладают существенными ресурсами

### Потеря внимания аудитории

Работа с психотерапевтом создает плотную и занимает значительное время

## А. Стратегические



### Сохранение фокуса

Телемедицина не входит в текущий спектр интересов компании

### Нейтральное влияние на бренд

Не определено как будет воспринято аудиторией корпорации в целом



### Переход аудитории в другие экосистемы

На данный рынок вышли "Сбер" / "Yandex"

### Упущенный момент

Рынок разрозненный, сейчас лидера и крупных игроков нет

# Альтернативная возможность: p2p в нашей соцсети

Предложение: использовать подтверждённый выше спрос на психологическую помощь как новое конкурентное преимущество нашей социальной сети.

Реализация: собираем внутри сети микросервис с p2p метчингом заинтересованных в «выговориться и получить поддержку» и «поговорить за жизнь» пользователей.

3 основные User Story:

1. Я, как пользователь соцсети, нуждающийся в поддержке, хочу легко найти человека, который готов меня выслушать и поддержать.
2. Я, как человек, которому нравится помогать другим и получать помощь, хочу оказать поддержку действительно нуждающемуся в этом человеку.
3. Нам, как людям, желающие познакомиться с новыми интересными людьми, было бы интересно смэтчиться с человеком чтобы поговорить на острую тему и нанести друг другу пользу, а не просто поболтать ни о чём.

Технические детали: переиспользуем уже имеющиеся функции видео/аудио звонков и поиска пользователей по параметрам. Добавляем функционал «особого круга» подходящих пользователей и отзывов/рейтингов среди них. Добавляем функционал простых подсказок в обе роли перед встречей.

Почему это интересно: легко завести людей из тематических сообществ + не требует операционной поддержки.  
Работающий пример: [wisdo.com](http://wisdo.com)

# Приложение: Расчет TAM-SAM-SOM -Деньги

## Деньги

<b>2A</b>	Средний чек визита (нижняя оценка)	<b>2 000</b>	Стоимость одного посещения врача
<b>2A1</b>	Ср.Чек (сервис Мета)	<b>4 300</b>	UNIT Экономика Мета
<b>2A2</b>	50 минут- (Сервис ЯСНО)	<b>2 850</b>	за сессию, ~50 минут
<b>2B</b>	Сессий в месяц (нижняя оценка)		2,5 Экспертная оценка
<b>TAM</b>	"=(TAM(Люди)*2A*2B)/12"	<b>р.14 600 000 000</b>	

[https://www.dp.ru/a/2020/02/19/Biznes\\_na\\_nevrah](https://www.dp.ru/a/2020/02/19/Biznes_na_nevrah)

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1bX-jXIB6VdnyR7Tu56oKbq1yMdxssq988mA2xQn15Kc/edit#gid=83722739>

<https://yasno.live>

## Дополнительная проверка TAM

<b>2A3</b>	Общее количество психологов (данные сайта)	<b>39 772</b>	Анкет психологов на сайте
<b>2A4</b>	доля в 2A3 от всех психологов в РФ		0,2 Экспертная оценка
	Средняя Зарплата психолога в РФ (=TAM/(2A3/2A4))	р.73 418	
<b>2C</b>	Общее количество сессий на человека		10 Экспертная оценка
<b>SAM</b>	"=1D*2A*2C"	<b>р.2 700 000 000</b>	
<b>2F</b>	Экспертная оценка максимальной доли рынка		25% Экспертная оценка
<b>SOM</b>	"=SAM*2F"	<b>р.675 000 000</b>	

<https://www.b17.ru/psiholog/moskva/>

UK

Poland

Czech Republic

<b>3A</b>	Ожидаемый рост спроса за 5 лет		300% Экспертная оценка
	Все TAM/SAM/SOM * 3A		

UK

Poland

# Приложение: Расчет TAM-SAM-SOM -Люди

Люди			Источник	
	Для объяснения расчетов			
1A	Всего людей в РФ	146 000 000	Витрина Росстат	<a href="https://showdata.gks.ru/report/278928/">https://showdata.gks.ru/report/278928/</a>
1B	% Работающих с психологом прямо сейчас. 2019 год.	1,00%	Опрос "Посещаете или посещали ли вы когда-либо психолога/психотерапевта?"	<a href="https://iom.anketolog.ru/2019/10/02/psihologicheskaya-pomoshh-v-rossii">https://iom.anketolog.ru/2019/10/02/psihologicheskaya-pomoshh-v-rossii</a>
1C	На сколько увеличился спрос на услуги психолога среди россиян	300,00%	Сервис по поиску специалистов «Профи.ру» выяснил, как изменился спрос на услуги психологов среди россиян.	<a href="https://www.the-village.ru/city/news/381247-psyhology">https://www.the-village.ru/city/news/381247-psyhology</a>
1C1	Консервативная оценка роста	200,00%	Экспертная	
TAM	"=1A*1B*1C1"	2 920 000		
Дополнительная проверка:				
1B1	Количество райстроств: депрессивных, тревожных, вызванных употреблением алкоголя	2,22%		<a href="https://inventure.com.ua/analytics/investments/analiz-rynka-uslug-psihiologov-i-kouchej">https://inventure.com.ua/analytics/investments/analiz-rynka-uslug-psihiologov-i-kouchej</a>
1B2	Количество людей обращающихся за помощью к комуто (2018)	35%	Психологическая поддержка и психологи	<a href="https://fom.ru/Obraz-zhizni/14183">https://fom.ru/Obraz-zhizni/14183</a>
1D	Количество поисковых запросов тематики (Поиск Психолога) в месяц	135000	Данные WordStat	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1LyJbV34Np7WVVoViU_dJ1PQ8xewiLhoca1XsmTUqQ1z8/edit#gid=0">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1LyJbV34Np7WVVoViU_dJ1PQ8xewiLhoca1XsmTUqQ1z8/edit#gid=0</a>
1E	Длительнос терапии (мес)	5.4	Average member treatment length	<a href="https://assets.website-files.com/5ffcab1e683056d5c6862f12/5ffce868fe89543a673687d_Talkspace%20Investor%20Presentation.pdf">https://assets.website-files.com/5ffcab1e683056d5c6862f12/5ffce868fe89543a673687d_Talkspace%20Investor%20Presentation.pdf</a>
1E1	Консервативная оценка срока жизни	4		
SAM	"=1D*1E1"	540 000		
1F	Экспертная оценка максимальной доли рынка	25%		
SOM	"=SAM*1F"	135 000		