

АВТОДОК

Качественная первая помощь в любое время



Проблема

Отсутствие своевременной и качественной первой медицинской помощи (доврачебной) при травмах легкой степени тяжести

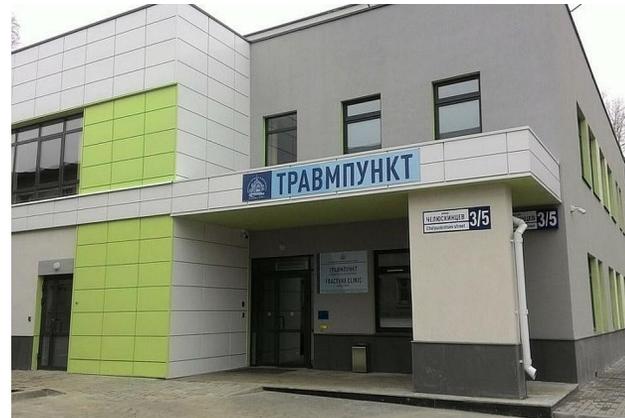


Актуальность проблемы

1. Высокий травматизм населения, в структуре которого преобладает травма верхних и нижних конечностей (ушиб, ссадина, рана, ожог, растяжение, перелом)
2. Несвоевременное и некачественное оказание первой медицинской (доврачебной) помощи
 - ▶ риск появления осложнений
 - ▶ риск распространения биоматериала (кровь), потенциальная угроза инфицирования населения гемоконтактными инфекциями (ВИЧ, гепатит В, гепатит С)
 - ▶ высокий риск инфицирования лица, непосредственно оказывающего первую медицинскую помощь
3. Необоснованный вызов бригады скорой медицинской помощи
 - ▶ увеличение нагрузки на службу 03
 - ▶ увеличение времени ожидания бригады 03 для реально обоснованного вызова
 - ▶ нагрузка на бюджет, финансово-экономический аспект

Что мы имеем сейчас?

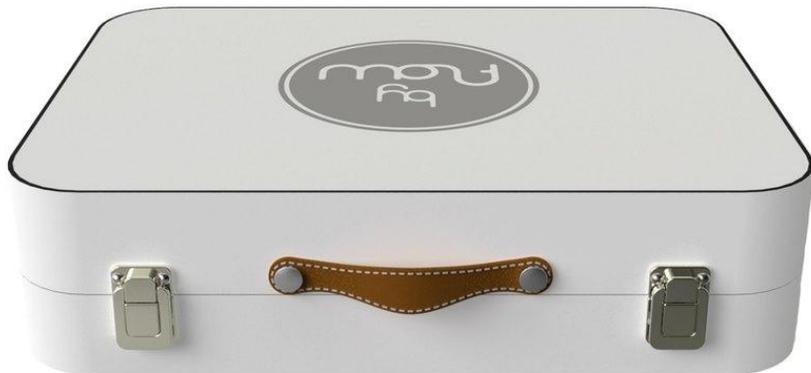
1. Отсутствие аптек в прямой доступности
2. Травматологические пункты
3. Бригады скорой медицинской помощи
4. Иллюзорные, не имеющие прикладного значения знания по ОБЖ
5. Недостаточная грамотность населения, низкая настороженность к



Автодок- технология, сберегающая здоровье и жизнь

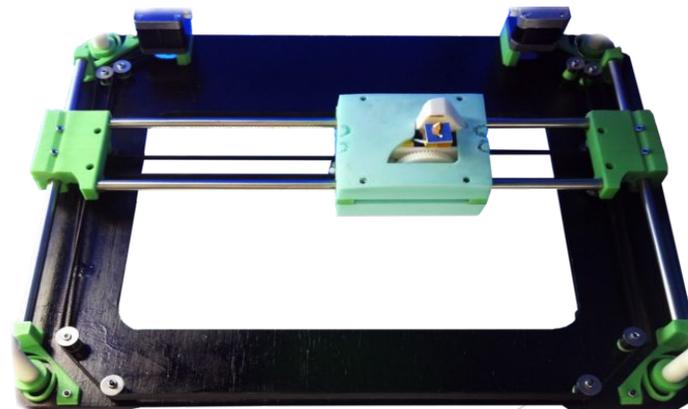
Решение:

- ❑ Автодок - автоматизированное устройство для оказания доврачебной помощи, которое содержит в себе:
 - ▶ 3D сканер
 - ▶ Напыляющие приспособления
 - ▶ Приспособления для внутримышечных инъекций
 - ▶ Набор препаратов и медицинских расходников



Преимущества:

- ▶ Стерильность
- ▶ Точность
- ▶ Быстродействие
- ▶ Универсальность
- ▶ Автоматизированность



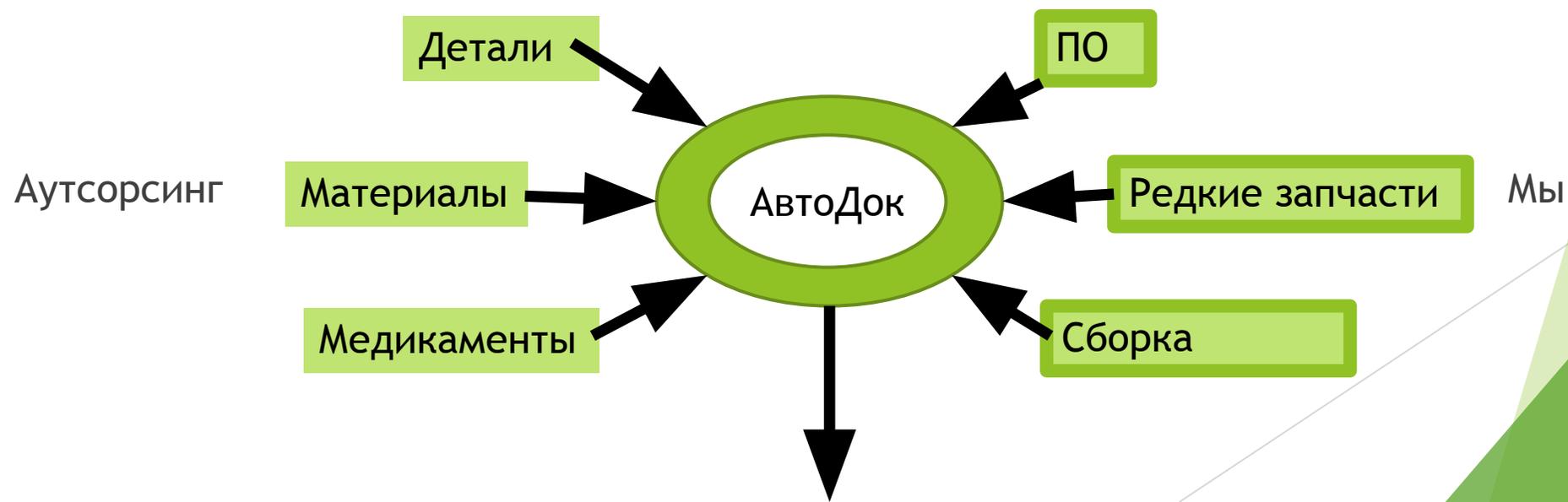
Целевая аудитория



Бизнес-модель

- ▶ Модель уровневого игрока
- ▶ Модель “Обратная бритва и лезвие”

- ▶ B2B
- ▶ B2C
- ▶ B2G



<p>Ключевые партнеры:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поставщики деталей, медикаментов 2. Мед.учреждения (консультация) 3. Рекламные агентства <p>Ключевые ресурсы:</p> <p>Методы, детали, медицинские методы</p>	<p>Ключевые виды деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка, модернизация продукции 2. Продажи 3. Техническое обслуживание 	<p>Ценностные предложения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставляем защиту здоровья, чувство защищенности 2. Удовлетворяем потребность в безопасности <p>Преимущества для клиента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Удобность, компактность 2. «Все в одном» 3. Гарантия качества оказанной помощи 	<p>Долгосрочные отношения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тех. обслуживание 2. Консультации 3. Продажа расходных средств 4. Информирование о обновлениях и акциях 	<p>Потребительские сегменты:</p> <p>Клиенты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Частные компании 2. Государство 3. Люди <p>Клиентские сегменты:</p>
	<p>Ключевые ресурсы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Детали 2. IT-специалисты 3. Врачи-консультанты 4. Инженеры 5. Логистика 	<p>Набор товаров:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Автодок 2. Расходные материалы 3. Доп. функции/программы 	<p>Каналы сбыта: продажи в центрах, на сайте.</p> <p>Реклама: в мед.учреждениях, TV, тематические форумы, презентации на мероприятиях.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Люди, 25-70 2. Компании для оптовых продаж
<p>Структура издержек:</p> <p>Постоянные издержки</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реклама 2. Техподдержка <p>Переменные</p> <p>Производство товара и расходников</p>			<p>Потоки поступления доходов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Первичные продажи Автодока 2. Продажа расходников для его обслуживания 	

Доходы

- ▶ Обслуживание после истечения срока гарантии
- ▶ Продажа расходных материалов
- ▶ Продажа дополнительных функций/программ
- ▶ Клиентские программы анализа здоровья и предложений по результатам

Рынки

Развитый туризм:

1. Швейцария
2. Исландия
3. Новая Зеландия
4. Канада
5. Германия
6. США



Стадия и планы

Что сделано:

Разработана концепция Автодока

Оценены потенциальные рынки

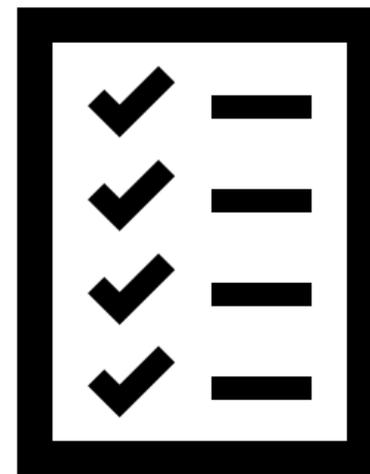
Оценены основные финансовые показатели проекта

Планы:

Работа над технологией скана, анализа

Поиск потенциальных инвесторов

Разработка маркетинговых стратегий



Защита ИИ

- ▶ Патент на техническое решение
(устройство + процесс осуществления действий)
- ▶ Страны для РСТ: США, Канада, Япония,
Австралии, Китай

Финансовая модель

Первоначальные вложения		-\$20 000
Будущий доход	1 месяц	\$8 000
	2 месяц	\$7 000
	3 месяц	\$5 000
	4 месяц	\$4 000
	5 месяц	\$2 000

- IRR: 11,90%
- MIRR: 11%
- NPV: 716,66 (при ставке дисконтирования 10 %)
- PP: 3 Месяца

Источники финансирования

Венчурные инвестиции

Условия участия в финансировании:

1. Вложения от \$1.5млн
Предложения доли компании
2. Вложения не ограничены
3. Получения % в зависимости от количества вложенных средств

Примеры венчурных фондов

1. ВТБ-Фонд Венчурный
2. Биопроцесс Кэпитал Венчурс
3. Максвел Биотех
4. Лидер-Иновации

Плюсы для инвесторов:

1. Прозрачная система владения активами компании
2. Возможность участия в инновационном проекте
3. Гарантия успеха

Наша команда

- ▶ Ловягин Максим, Физический факультет — бизнес модель
- ▶ Панкратов Сергей, Физический факультет — идея, целевая аудитория
- ▶ Сундиев Александр, Московская школа экономики — финансовая модель проекта
- ▶ Адикаев Анвер, Высшая школа государственного администрирования — источники финансирования проекта
- ▶ Евгения Тен, Высшая школа перевода