

1. ПОТРЕБИТЕЛИ ДАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Медицина

- лечебно-медицинские учреждения
- лечебно-диагностические центры

МЧС

- спасательные операции (диагностика пострадавших)

Министерство обороны

- войска спецопераций

2. Перспективные области

Целевой рынок

– рынок медицинского оборудования
диагностического назначения

диагностика заболеваний

-точность 90%

- сокращение времени диагностики

- увеличивает «пропускную способность» в мед.
учреждениях

- снизит влияние трудности описания болевых
ощущений

- -оценка результатов противоболевой терапии

- - изучение природы и динамики боли в научных
исследованиях

3. Объект коммерциализации

1. На современном рынке это лучшее программно-аппаратное решение
2. Психологический инструмент оценки боли – прибор ТОБ
3. Запатентованная технология создания устройства ТОБ

4. Специфика работы

Необходима сертификация объекта
коммерциализации

- ▣ Необходимо базовое медицинское образование
- ▣ Само устройство довольно громоздкое

5. Методы защиты

1. Идея защищена патентом России
2. Есть необходимость в оформлении программного свидетельства на ЭВМ

6. Основные риски

Рыночные риски

- ▣ Продукт не воспринимается рынком
- ▣ Появление аналогов

7. Продвижение технологии

1. Через содружествующие организации и партнеров:
Медицинские академии
Научные институты
Клиники России, зарубежья.
2. Прямые продажи (реклама через частные клиники)
3. Внедрение технологии через крупных специализированных посредников

8. Жизненный цикл

- ▣ Жизненный цикл :
- ▣ 1 Этап внедрения – 2 года (продвижение товара на рынке - коммерциализация)
- ▣ 2 Этап роста – 4 года (завоевание рынка)
- ▣ 3 Этап зрелости – 2 года (насыщение товаром рынка, конкуренция с аналогами)
- ▣ 4 Этап упадка – 2 года (снижение спроса, появление новых технологий)

- ▣ Длительность 10 лет

9. Дополнительные НИОКР

- ▣ Необходимо тестирование опытных образцов в клинических условиях
- ▣ Упрощение устройства

10. Перспективы развития

- ▣ Уменьшение громоздкости устройства
- ▣ Необходимо автоматизировать диагностику заболеваний.

