



## Диагностика на дому (ДНД)

*Мы считаем, что в мире должно быть меньше болезней.*

*Мы помогаем врачам и пациентам быть ближе друг к другу используя современные цифровые решения, упрощая и облегчая связь между врачами и их пациентами по всему миру.*

# ПРОБЛЕМА



Когда ребенок заболел, а доктор далеко, родителям хочется как можно скорее понять насколько серьезно он болен

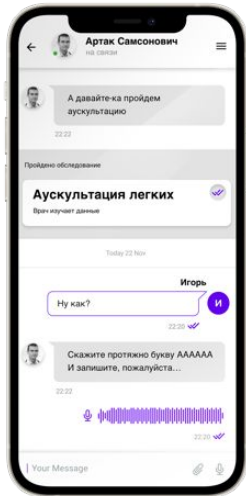
В мире все еще мало устройств для удаленной диагностики здоровья в домашних условиях

Большинство предварительных диагнозов поставить дома должно быть не сложнее, чем измерить температуру градусником.

# РЕШЕНИЕ. ДИАГНОСТИКА НА ДОМУ (ДНД) это:

Простой и доступный для каждого сервис, который позволяет определить тяжесть заболевания более чем в 70% случаев

## Пациент



Мобильное приложение  
Пациента

## Комплект ДНД



Стетоскоп - девайс для прослушивания легких и сердца (собственная разработка)



Отоскоп - девайс для осмотра ушей, носа и рта (диагностика отитов, ...)



Пульсоксиметр - девайс для измерения уровня насыщения крови кислородом (диагностика COVID)

## Клиника/Телемедицина



АРМ доктора  
Удалённое рабочее  
место

- Не нужно ждать врача весь день
- Не потребовалось ночью срочно ехать в больницу на консультацию
- Отпала необходимость искать и пытаться понять врача в другой стране

# Как это работает (3 шага)



*Пациент*

*Доктор*

1

В мобильном приложении опишите симптомы заболевания

1

При обращении пациента ознакомьтесь с ним и при необходимости назначьте осмотр (полный или частичный)

2

Самостоятельно проведите осмотр по подсказкам в приложении:

- запишите звук сердца и легких
- запишите видео ушей, носа, горла
- снимите показания насыщенности крови кислородом

2

Формат осмотра сопоставим с оффлайн визитом в больницу. Прослушайте аудио, а так же посмотрите видео результаты осмотра. Поставьте предварительный диагноз

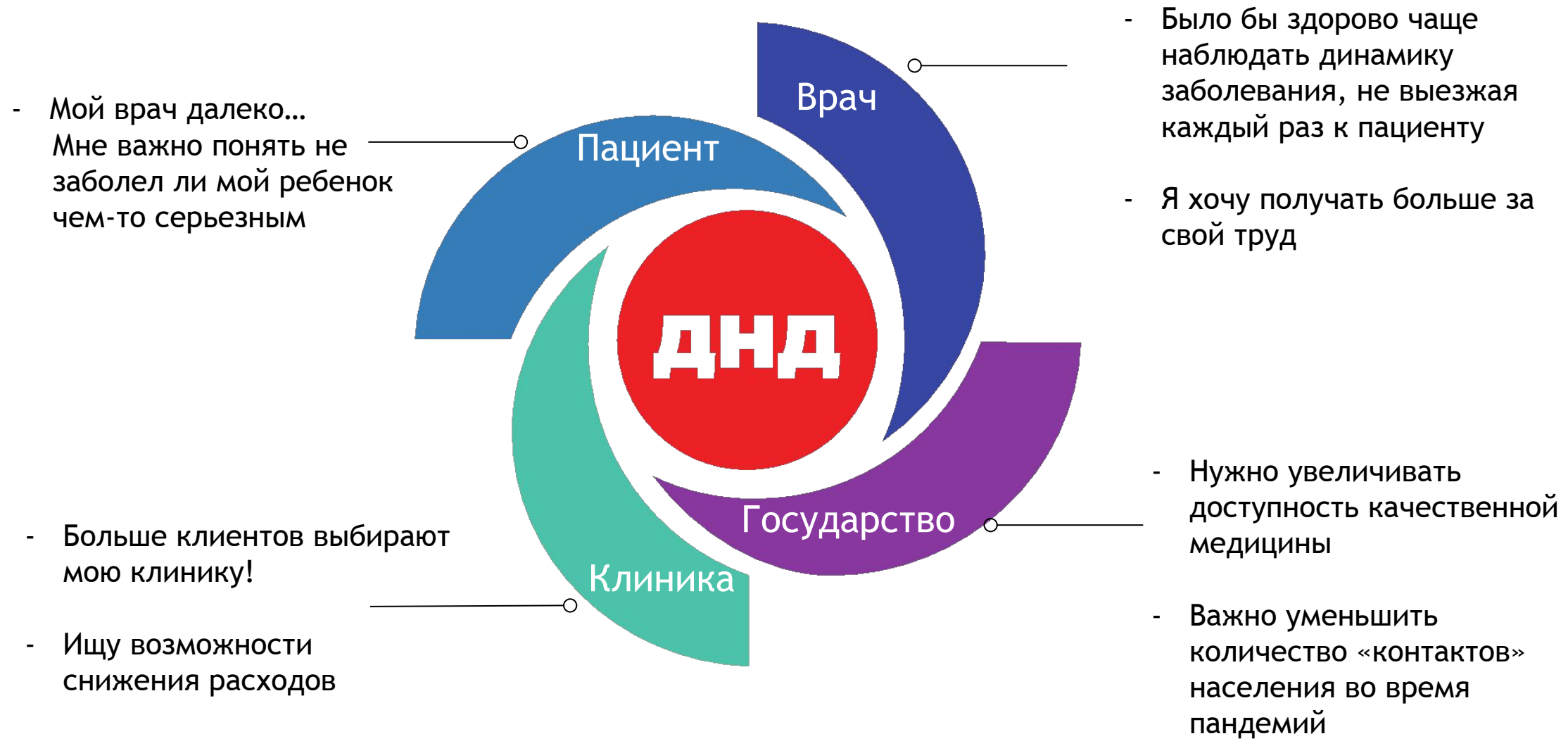
3

Получите консультацию врача

3

При повторном обращении пациента вам будет доступна вся история, включая результаты осмотров

# ДНД находится в точке пересечения интересов сразу нескольких ключевых стейкхолдеров медицинского рынка



# ДНД не стремится быть производителем HARDWARE. Текущая HARD составляющая связана с ограниченным предложением рынка



- На глобальном рынке есть похожие игроки, но единицы перешли в фазу масштабного производства
- ДНД не стремится быть производителем HARDWARE. Текущая HARD составляющая связана с ограниченным предложением рынка

Модель развития	Игрок	Использование в дом. условиях без мед персонала	Стоимость	Комплексная диагностика респираторных заболеваний	Комментарий
Сервис с собственным Hardware	TytoCare	Y	\$750	Y	Создают сервис для самостоятельной диагностики заболеваний с помощью объективных данных
	ДНД	Y	\$350	Y	
	MedM	Y	€ 200	N	
	MedWand	Y	\$300	N	
Сервис	TealHeal	N	n/a	Y	Консьерж-медицина. Приезд мед.сестры с диагностическим чемоданчиком
	Medically Home	N	n/a	Y	
Производители HardWare	EkoHealth	Y	\$349	N	Сфокусированы на разработке отдельных девайсов. Развивают решения на базе AI
	StemoScope	Y	\$110	N	
	Lungpass	Y	\$84	N	

# Бизнес-модель B2B2C

Врач или клиника - основной канал дистрибьюции.

Пациент - доверяет врачу, клинике и готов к покупке по их рекомендации.

## Варианты монетизации

### 1 Разовая продажа сервиса и девайсов

- 24 990 руб - доступ к сервису и покупка девайсов
- 250 руб - комиссия ДНД с каждой консультации

### 2 Подписка на использование сервиса

- 2 190 руб/мес - доступ к сервису и девайсам
- 250 руб - комиссия с каждой консультации

### 3 HaaS + SaaS

- Бесплатный доступ к сервису и девайсам
- 1 190 руб - комиссия с каждой консультации

**На следующем слайде  
Актуальные варианты  
монетизации**

## Юнит экономика

руб	Продажа	Подписка	HaaS + SaaS
Стоимость сервиса	24 990	2 190 в мес	-
Комиссия за консультацию	250	250	1 190
<b>LTV* (18 month)</b>	<b>17 300</b>	<b>23 200</b>	<b>11 800</b>

- Вариант подписки - обеспечивает наибольшую прибыль на сроке жизни продукта, но приводит к необходимости привлечения доп. инвестиций из-за нехватки оборотных средств.
- Вариант продажи обеспечивает приемлемый уровень оборотных средств, но приводит к потерям доходности по сравнению с подпиской.
- HaaS + SaaS - гипотеза, требующая отдельной проверки

*\*LTV рассчитан с учетом только прямых расходов на производство, продажу и поддержку набора.*

*В расчете учтена целевая себестоимость набора 11 тыс руб  
Текущая себестоимость набора - 17 тыс руб*



## Покупка набора пациента у клиники

*Пациент*

*Клиника*

1

- Стоимость покупки 25 тысяч рублей
- НЕТ ежемесячных платежей со стороны пациента
- Стоимость онлайн-консультации вырастает на ~ 250 +x рублей, из которых 250 в ДнД, x - клинике.

- Получает 5 тысяч рублей

## Аренда набора

2

- Платит ежемесячную арендную плату 2499 рублей
- Стоимость онлайн-консультации вырастает на ~ 250 в ДнД

- Получает 500 рублей в месяц

## Повышенная стоимость за консультации

3

- Клиент НЕ платит ежемесячную арендную плату.
- Стоимость онлайн-консультации увеличивается на 1500 рублей

- Получает дополнительные 100 рублей с каждой конультации

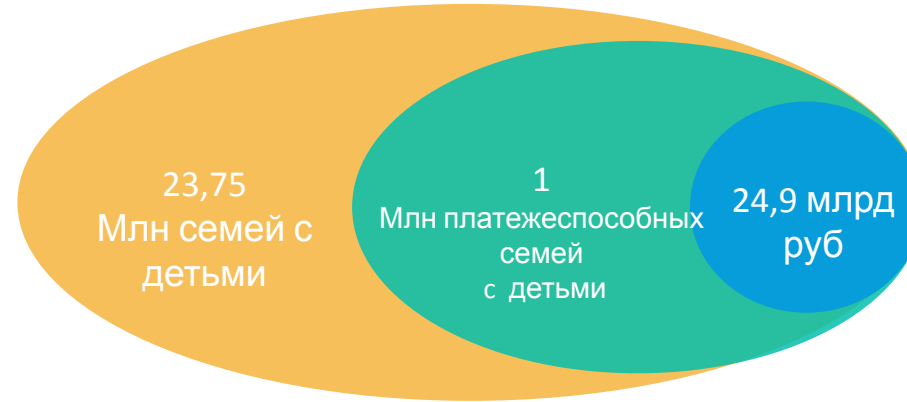


# 24,9 млрд руб рынок в РФ

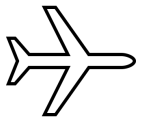


Семьи с детьми до 14 лет

*У ДНД есть продажи в рынок*

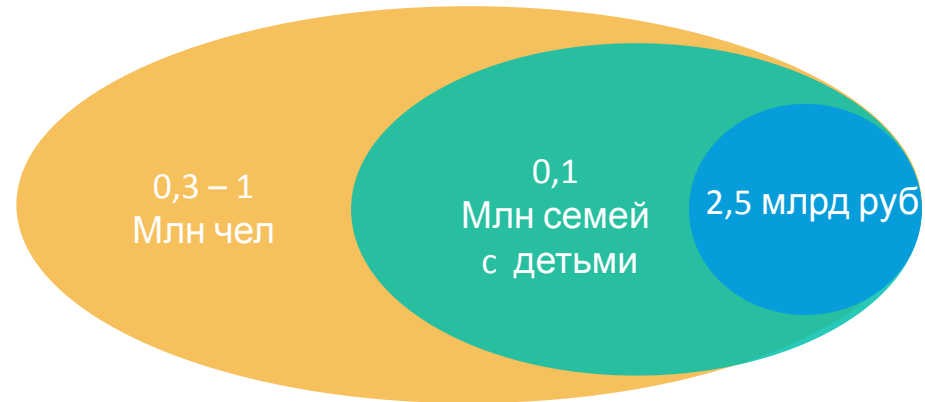


*На данный момент, мы выделили один сегмент и тестируем его:*



«Уехавшие»/уезжающие из РФ

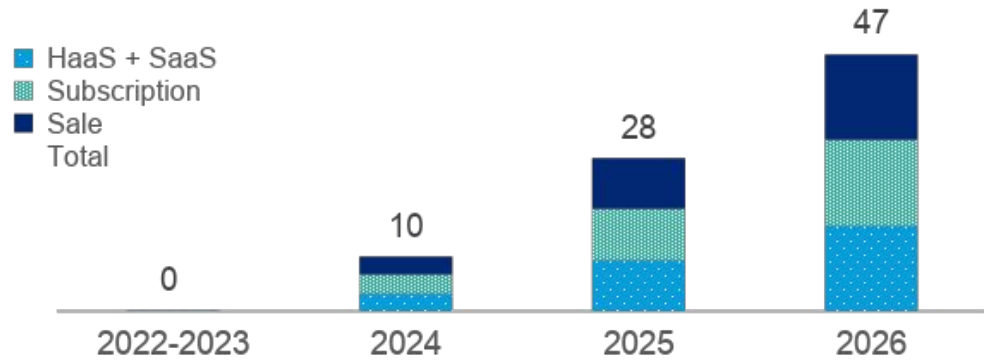
*У ДНД есть продажи в данный сегмент*



# Финансовая модель



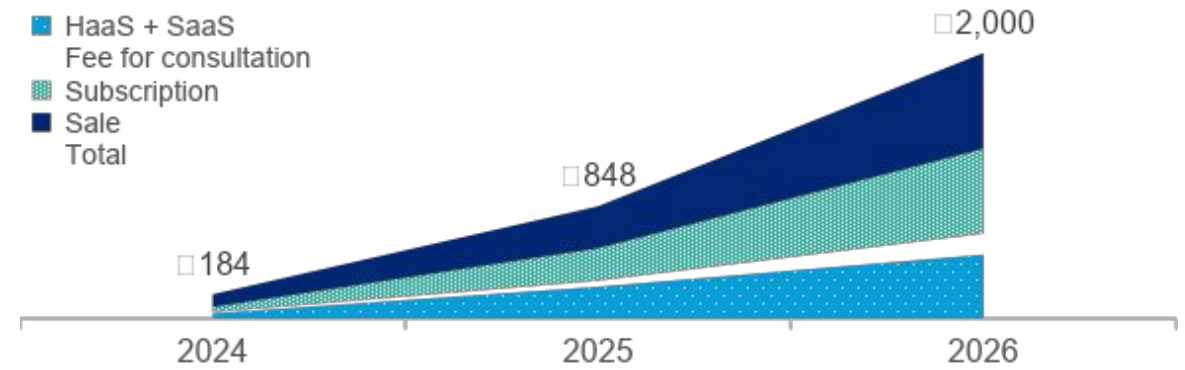
Портфель клиентов, тыс #



- 75 000 тысяч клиентов привлечено за 3 года
- Отдельно тестируем гипотезы по ценообразованию и клиентскому поведению в разрезе моделей



Выручка накопленным итогом, млн руб



- 2 млрд руб выручка за три года
- Требуется проверка гипотез по 3 моделям продаж

# Этапы реализации проекта



\*Скоуп задач и сроки 3 Этапа  
незначительно скорректированы

## Этап 1 (06.2020-10.2020)

- Идея
- Feedback от десятков врачей
- MVP1 - дистрибуция 10 сетев, сбор ОС
- Подана патентной заявки

**СДЕЛАНО**

## Этап 2 (11.2020-12.2021)

- RnD и спроектировано Hardware решение
- Произведено 5 сетов для мед. исследований
- Финализировано APP для Android и WEB врача
- Проведено исследование с 10 врачами и 30 пациентами
- Подготовлена легальная база для старта продаж B2C (не мед. изделия)

**СДЕЛАНО**

## Этап 3\* (01.2022 - 10.2022)

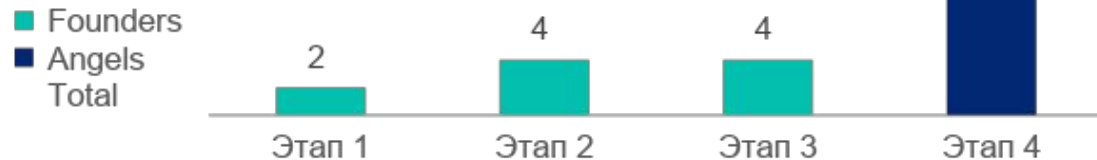
- 15 продаж (B2C)
- Разработан виртуальный Хаб
- Усилены команды Hard & Soft
- Налажено мелкосерийное производство фонендоскопов
- Подана заявка на резиденство в фонд Сколково
- Сформирована воронка из врачей для продаж

**IN Progress**

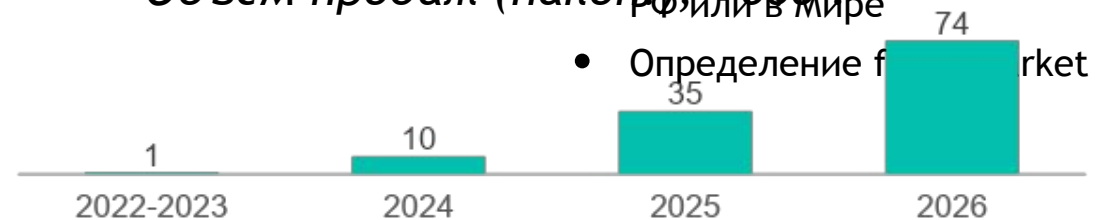
## Этап 4 (План) (11.2022 - 05.2023)

- 300 продаж (B2C)
- Проработан и оттестирован кейс с телемодом или страховой
- Проведены испытания и тесты в одном из крупнейших мед. университетов
- Разработана продвинутая версия APP и WEB врача (в т.ч. APP для iOS)
- Пилот по интеграции с МИС
- Пилот по интеграции со сторонними сервисом или устройством
- Начат процесс сертификации в РФ или в мире
- Определение f... rket

График привлечения инвестиций, млн руб



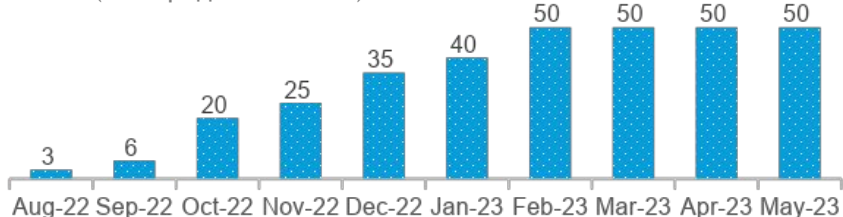
Объем продаж (накоп.), '000



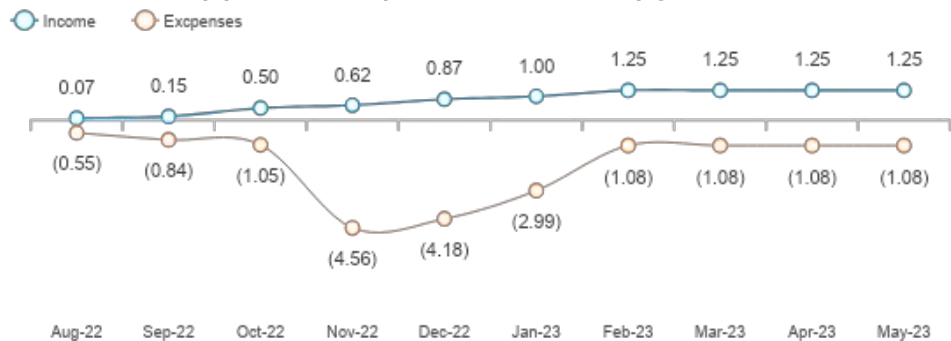
# Привлечение инвестиций на этап 4 (сценари 1)

Продажи, шт в мес

(326 продаж за 9 мес)

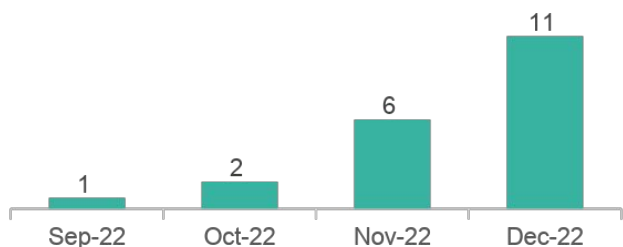


Доходы и расходы, млн руб



Объем инвестиций, млн руб

Накопленным итогом



## Задачи на 4 этап (оценка в млн руб)

- **Soft (5 млн руб)**
  - Разработка iOS версии APP (MVP1) (1)
  - Пилот по интеграции со сторонними сервисами и девайсами (1)
  - Пилот по интеграции с МИС телемд/клиник (2)
  - Баг-фиксинг (1)
- **Hard (6,7 млн руб)**
  - Производство сетов на продажу (5,2)
  - Доработка фонендоскопа (0,5)
  - Баг-фиксинг (1)
- **Feedback & Legal (3,9 млн руб)**
  - Старт процесса получения ги-регистрации (0,9)
  - Проведение медицинской апробации сервиса на базе одного из крупнейших мед.вузов в РФ или Армении (1,5)
  - Сбор обратной связи от клиентов и формирование бэк-лога (1,5)
- **Sales & Client Support (2,2 млн руб)**
  - Формирование воронки продаж (1,3)
  - Поддержка пользователей (0,3)
  - Логистика + расходы на ремонт (0,6)

Команда, тыс руб в мес

	AS IS	TO BE (с фев 23г)	
Chief Product Owner (ft*)	200	200	*Ft -full-time job
Full-stack разработчик	65 (pt)	300 (ft)	Pt - part-time job
Разработчик (middle lvl) (pt)	-	70	
Chief Engineer (ft)	129	129	
Sales manager	-	180	
Engineer	-	80	
Дизайнер (pt)	30	30	
Client Support	-	45	
<b>Total</b>	<b>424</b>	<b>1 034</b>	

За 9 мес (сен - май)  
8,1 млн руб

# Ключевые гипотезы для 4 этапа



1. Тестирование спроса в сегменте («Уехавшие», «Беспокойные мамочки»), а именно продажа более 300 комплектов по каналу B2C за 9 мес. Выход на объем продаж в 50 шт/мес
2. На сколько покупка/подключение сервиса для клиента является спонтанным событием (Тестирование эффекта спонтанности и высокой готовности покупать когда ребенок заболел)
3. Выявление приоритетных географических направлений для сегмента «Уехавшие» (Эмираты, Закавказье, Турция) и тестирование операционной схемы работы с данным сегментом
4. Возможность продажи клиентам с доходом ниже первоначального предполагаемого уровня
5. Апробация легальной схемы продаж из Армении (На территории Армении сегодня нет законодательных актов обязывающих проходить регистрацию мед.изделий перед началом их использования/продаж) (Наши девайсы уже легальны на территории данной страны)
6. Тестирование спроса и разработка кейса по модели B2B2C. На сколько готовы работать с сегментом «Уехавшие» телемед.компании и клиники РФ/СНГ с помощью нашего набора

# КОМАНДА



**Артак Самсонович  
Абрамян  
CDO**

Педиатр, неонатолог, кандидат медицинских наук

Более 30 лет опыта работы от участкового педиатра, неонатолога - реаниматолога до главного врача

Более 25 научных публикаций.

Со-основатель и совладелец/ген директор семейной клиники в Москве

**Егор Никитич  
Сенатов  
Consultant doctor**

25 лет в медицине, в том числе врач общей практики, скорая и неотложная медицинская помощь, педиатр, неонатолог, семейный врач



**Илья Поз  
CEO**

Более 20 лет в финансовой сфере, построение новых бизнесов, управление банковской стратегией, руководство большими бизнесами в топ 5 Банках.

Ангельские инвестиции



**Игорь Пивоваров  
CFO**

10 лет в банковском секторе на различных руководящих позициях в подразделениях «финансы и отчётность»

Основатель офф-лайн бизнеса



**Дмитрий  
Метлов  
CPO**

Инженер-математик, МАИ  
Более 10 лет в банковском секторе на различных позиция в стратегическом направлении

**Александр Грицкевич  
Chief Engineer Officer**

Инженер-разработчик,  
проектирование и технология радиоэлектронных средств, опыт более 10 лет, программирование микроконтроллеров, музыкант, свой музыкальны стартап



**Павел Романченко  
СТО**

Опыт в IT – 25 лет. Главный конструктор и архитектор в разработке сложных проектов. В т.ч.:

- Платёжная система Вымпелком
- Клиринговая система МИР



# Контакты



Илья Поз (CEO)

cell: +7 (903) 724-41-70

mail: [ivpoz77@gmail.com](mailto:ivpoz77@gmail.com)