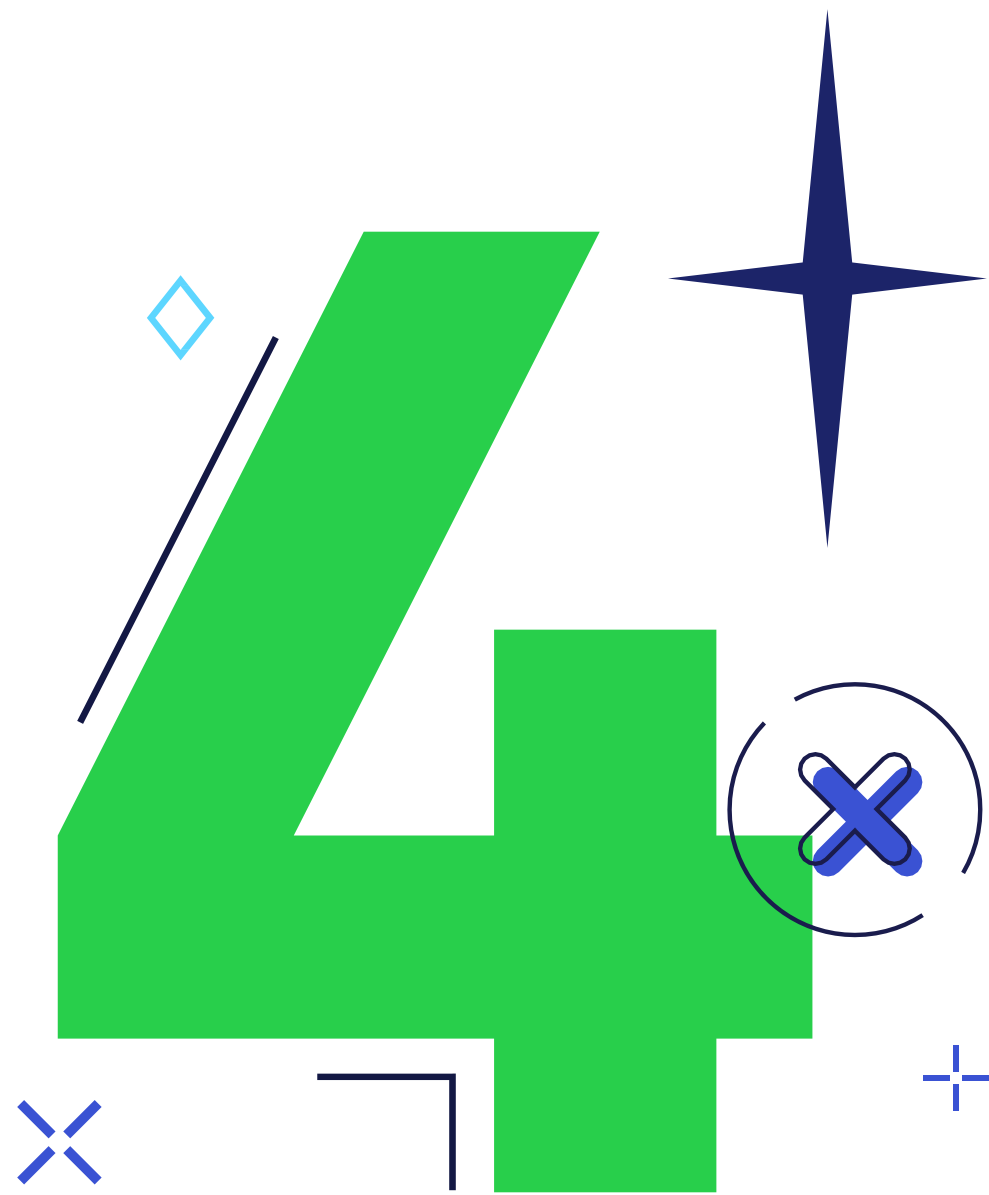


**ПОМОГАЕМ ВРАЧАМ  
СОБЛЮДАТЬ СТАНДАРТЫ,  
А КЛИНИКАМ ПОВЫШАТЬ  
ВЫРУЧКУ**





# УЗКИХ МЕСТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ВЫРУЧКИ



## Разная маржа на услуги

01

Прием врача ~ 600 руб прибыли

Прием маргинальных специалистов (гинеколог, уролог) ~ 1,000 руб прибыли

Назначение исследований (УЗИ, эндоскопия и т.д) ~ 1,000 руб прибыли



## Динамическое расписание

02

Разная загрузка кабинетов и специалистов в течении недели - упущенная выгода



## Нельзя просто “впаривать” пациентам услуги

03

На горизонте в 3 года эта тактика снижает пациентопоток на 30%



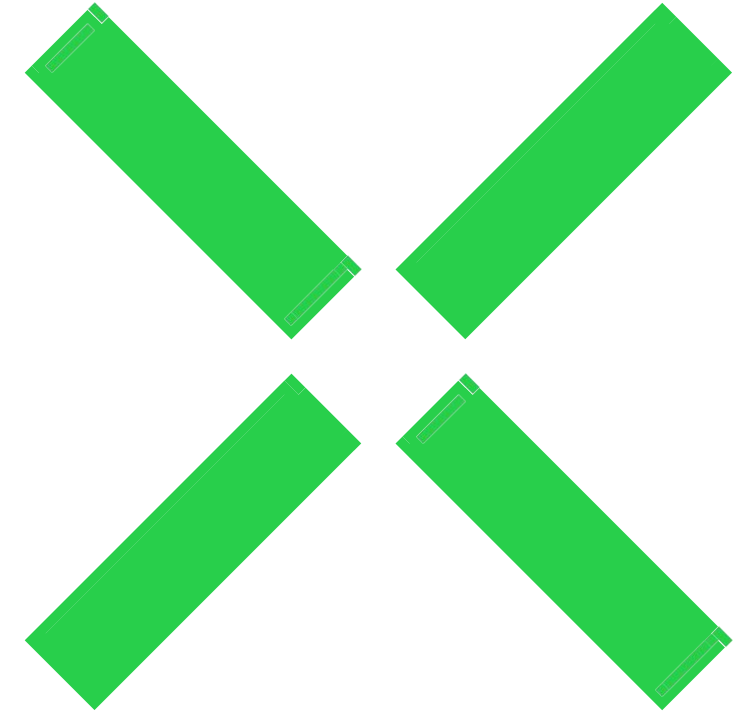
## Нет инструмента для маркетологов

04

Если на неделе кабинет УЗИ недозагружен - нужно больше пациентов с определенными диагнозами

# ВЫВОД

---



## **Врачи не должны пропускать маргинальные назначения**

Которые наиболее увеличивают прибыль клиники на этой неделе



## **Маркетологи должны знать, какие пациенты наиболее необходимы клинике**

Некоторые диагнозы наиболее в данный момент могут повысить доходность клиники



## **Врачи должны делать назначения исходя из стандартов и клинических рекомендаций**

Некоторые диагнозы наиболее в данный момент могут повысить доходность клиники



# РЕШЕНИЕ НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

## ■ Анализ обезличенной базы данных

С учетом:

- Маржи на услуги
- Средней маржи по цепочке услуг (после направления к узкому специалисту)
- Расписание на 4 дня вперед

Чтобы ответить на вопрос:

**Увеличение каких услуг на 20% даст максимизацию прибыли?**

## ■ Рассылки раз в три дня на заведующих, врачей и маркетологов

С описанием:

- ТОП 5 максимизирующих прибыль значений
- Подборка диагнозов, где эти назначения обязательны по стандартам и клиническим рекомендациям
- Подборка показаний для этих значений их клинических рекомендаций



## **ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПЕРВОГО КЛИЕНТА**

**50,000 руб**

За пилот для одного отделения

---



Месяц бесплатного использования после  
внедрения в промышленную эксплуатацию

**50,000 руб**

Подписка на сервис в первый год  
использования на все отделения

---

# КОМАНДА

---



## **Артем Астапов**

**Генеральный директор**

Руководил продуктами искусственного интеллекта в DOC+, МК Доктор Рядом.

Запустил чат-бота по автоматическому сбору анамнеза и жалоб на всю Москву



## **Сергей Чубрик**

**Директор по развитию, к.м.н**

20 лет управления в стыке IT технологий и доказательной медицины. Запустил стартапы eo.health и Врачи-онлайн.



## **Александр Новиков**

**Медицинский эксперт**

10+ опыта практикующим врачом в известных клиниках

# КОНТАКТЫ

---

 Артём Астапов, CEO

 [artem.astapov@ariadnamed.com](mailto:artem.astapov@ariadnamed.com)

 +7 926 662 28 50

