



**Создание специализированной
информационной платформы
для профессионального
взаимодействия и обмена опытом
между медицинскими работниками**

**Выполнили
Кислица Полина Владимировна
Чернякина Диана Валерьевна**

ПРОБЛЕМА

В российской системе здравоохранения отсутствуют специализированные цифровые решения, обеспечивающие управляемый коллегиальный анализ клинических решений и системное управление качеством медицинской помощи внутри медицинских организаций



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

V2B-платформа для структурированного и контролируемого обсуждения клинических случаев, фиксирования решений, формирования базы клинического опыта и использования её для повышения качества медицинской помощи



Целевая аудитория

Платформа ориентирована на коммерческие медицинские организации, заинтересованные в повышении качества оказания помощи через цифровизацию экспертных процессов

**Медицинские сети
и многопрофильные
центры**

Проводят регулярные консилиумы, нуждаются в онлайн-взаимодействии между специалистами

**Узкопрофильные клиники
(онкология, кардиология и
др.)**

Высокая доля сложных случаев, требующих мультидисциплинарного обсуждения

**Стоматологические
и челюстно-лицевые
центры**

Нуждаются в совместном планировании лечения между хирургами, ортопедами, ортодонтами



Основные потребности

Сокращение времени на проведение консилиумов и оформление документов

Безопасный обмен данными

Юридически значимые протоколы

Повышение качества диагностики и репутации клиники



ОСНОВНЫЕ ГИПОТЕЗЫ

1

Если не менее 30% частных медицинских организаций среднего и крупного сегмента будут готовы внедрять цифровую платформу в формате годовой B2B-подписки (120 000 тыс. руб./год), то проект обладает потенциалом финансовой устойчивости

2

Если использование платформы воспринимается клиниками как способ повышения качества диагностики и минимизации количества врачебных ошибок на 15%, то это станет ключевым аргументом в пользу её внедрения

3

Если частные клиники воспринимают снижение времени на принятие решения как экономию ресурсов до 40%, то они будут готовы оплатить и внедрить цифровую платформу

4

Если хотя бы 50% клиник-респондентов готовы рассматривать платформу как эффективный инструмент адаптации новых специалистов, то это подтвердит управленческую выгоду внедрения платформы

* Гипотеза №1 выбрана приоритетной

CUSTDEV И ГЛУБИННЫЕ ИНТЕРВЬЮ

ГЛАВНЫЕ ИНСАЙТЫ

- ✓ Все гипотезы так или иначе подтвердились
- 🔒 Для руководства необходимо наличие метрик эффективности работы платформы
- 🕒 Мотивация врачей — структуризация клинического опыта, непрерывное профессиональное развитие
- ✚ Требование интуитивно понятного интерфейса не как простое желание, а как условие жизнеспособности продукта
- ⚠️ Проблема универсальна. Ценность обмена клиническим опытом подтвердили как многопрофильные клиники, так и узкоспециализированные
- 🧩 Мы продаем не одну платформу, а два разных решения в одном интерфейсе: инструмент контроля и аналитики для руководителя и инструмент удобства и эффективности для врачей



Jobs-to-Be-Done

Job-to-Be-Done

Цель

Провести командный разбор сложного клинического случая быстро, структурированно и безопасно

Идеальный результат

Удобный процесс, при котором принятые врачебные решения не теряются, а фиксируются и сохраняются для накопления клинического опыта организации

Ключевой конфликт

Конфликт

Клиники понимают ценность обмена опытом, но текущие форматы не структурированы и не накапливают знания

Инсайт для решения

Им нужен не просто ИТ-продукт, а инструмент, который позволит обсуждать кейсы и накапливать экспертизу, не усложняя при этом текущие рабочие процессы

Что движет спросом

Рост числа сложных случаев, требующих мультидисциплинарного подхода и консилиумов

Высокая трудоемкость традиционных форматов, перегружающих администраторов и врачей

Необходимость хранить данные в структурированном виде для анализа, обучения и повышения качества помощи

Главные боли и барьеры

Врачи привыкли решать вопросы кулуарно и не доверяют цифровым решениям

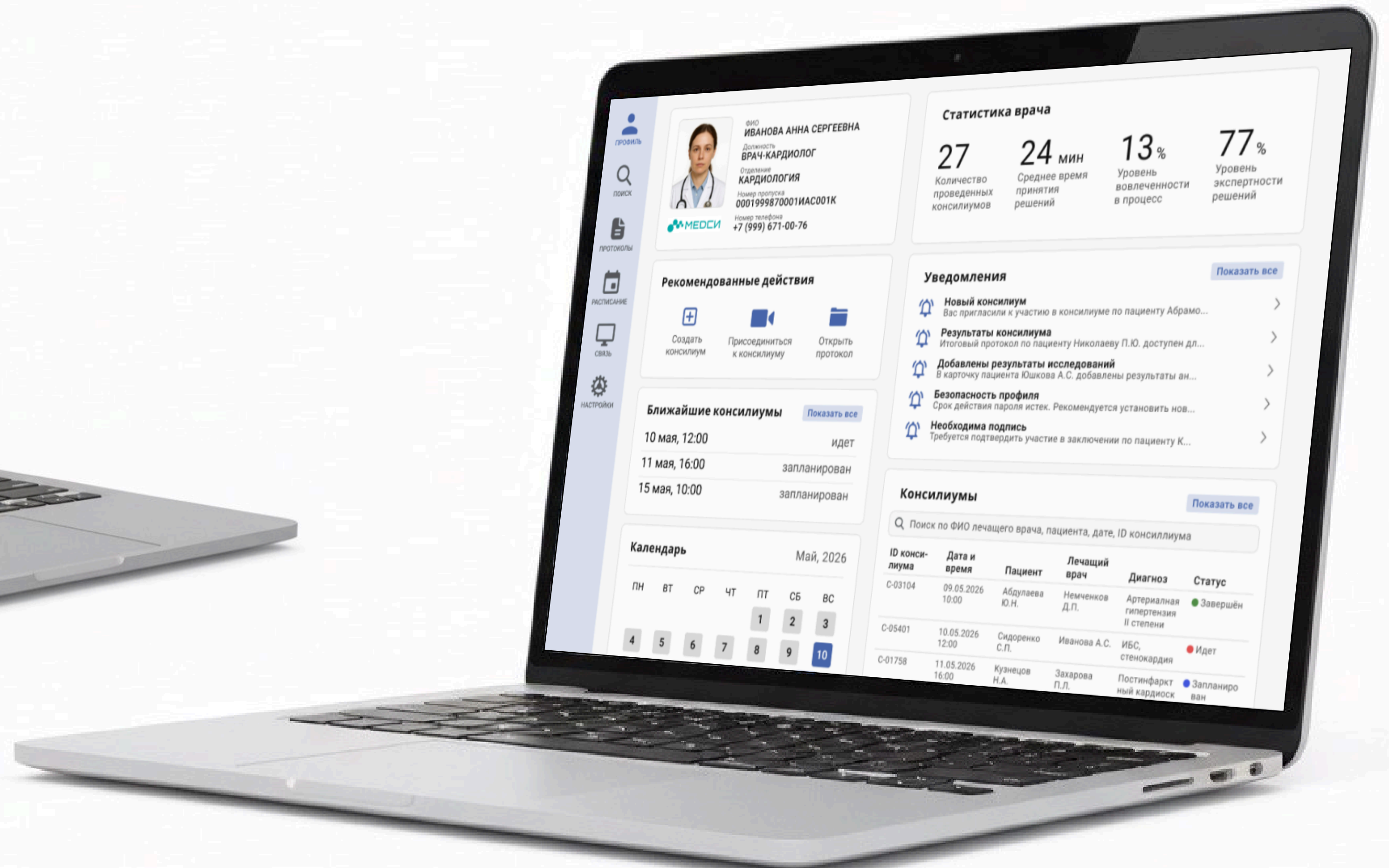
Опасения утечки данных, нарушения врачебной тайны и других законодательных актов

Боязнь столкнуться со сбоями, ошибками интеграции и откровенно «сырыми» медицинскими ИТ-системами



MVP

Создан интерактивный прототип в Figma, отражающий ключевые пользовательские сценарии для коммерческих клиник



СРАВНЕНИЕ С КОНКУРЕНТАМИ

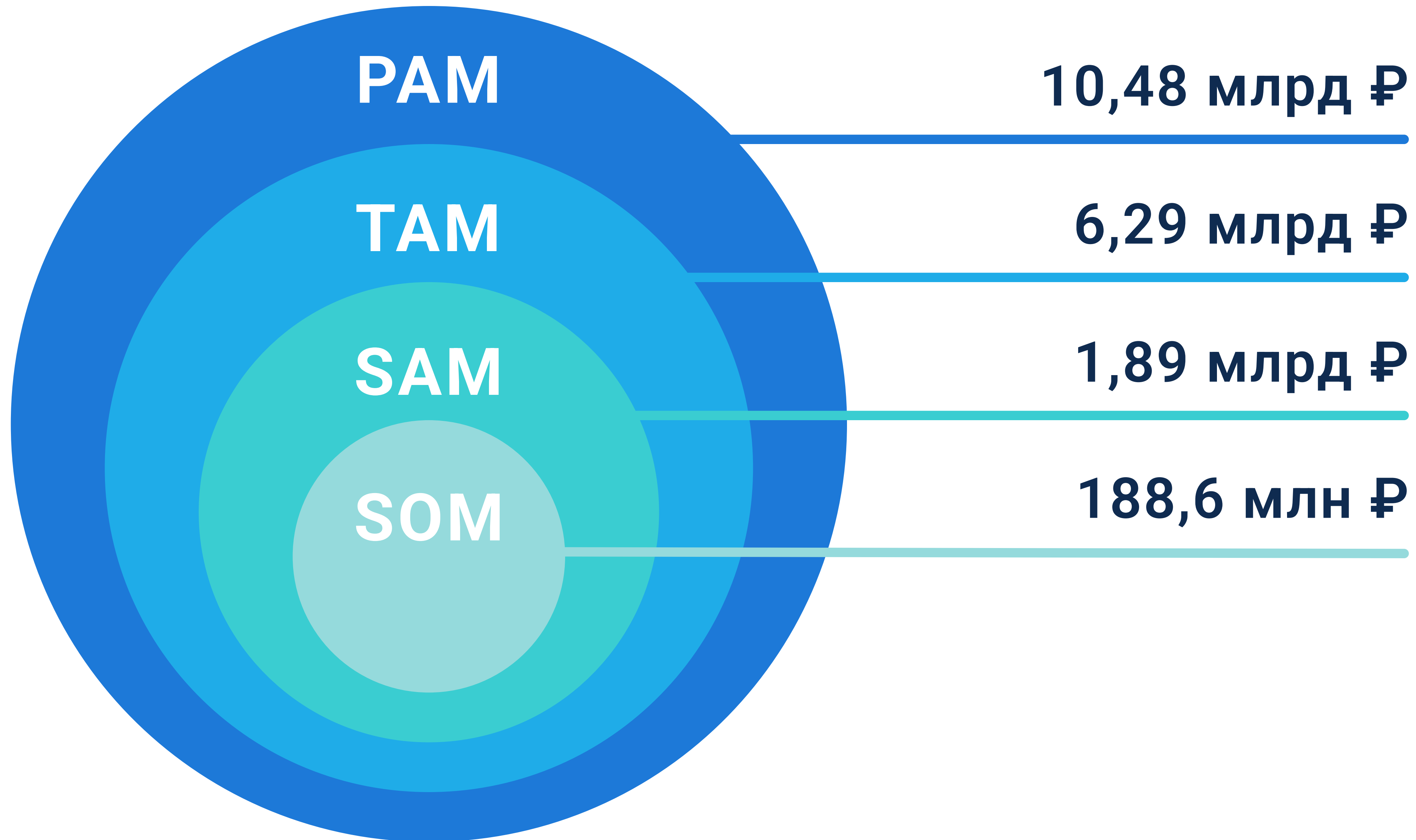
Критерий	Наш проект	OpenEvidence	VisualDx	Sermo
Целевая аудитория	Врачи в клиниках (B2B: качество/риски)	Врачи и клиницисты (AI-CDSS)	Врачи всех специализаций (CDSS)	Врачи и НСР (профессиональная сеть)
Тип продукта	Управление решениями и обучение	AI-поиск/информационный CDSS	Инструмент визуальной диагностики	Медицинский профессиональный форум
Информационная безопасность	☑	⚠	⚠	✘
Регуляторные требования	Строгие регуляции	Международные стандарты	CDSS в диагностике	Неподконтрольно регуляторам
Региональная адаптация	РФ	США, ЕС	Международная	Международная
Удобство интерфейса	☑	⚠	☑	⚠

☑ – Сильная сторона

⚠ – Есть частично

✘ – Отсутствует, слабая сторона

ЕМКОСТЬ РЫНКА



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры

Частные клиники и медцентры;
Разработчики МИС;
Медицинские ассоциации;
Образовательные учреждения;
IT-компании и облачные сервисы;
Профессиональные медиа;
Юридические и консалтинговые организации

Ключевые виды деятельности

Разработка SaaS-платформы;
Обеспечение инф. безопасности;
Модерация;
Накопление базы кейсов и опыта;
И др.

Ключевые ресурсы

IT-платформа и инфраструктура;
База кейсов;
Команда разработки;
Медико-юридическая экспертиза

Ценностное предложение

Специализированная цифровая платформа для управляемого профессионального взаимодействия врачей внутри медицинских организаций. Мы объединяем структурированное обсуждение медицинских кейсов, управляемое профессиональное взаимодействие врачей и накопление базы клинического опыта, превращая ежедневную практику клиники в источник обучения, стандартизации и повышения качества мед. помощи

Взаимоотношения с клиентами

Персональная поддержка;
Обучение мед. персонала работе с платформой;
Тех. поддержка;
Обновление и развитие функций

Каналы сбыта

Прямые B2B-продажи;
Мед. конференции;
Форумы и другие мероприятия;
Рекомендации внутри сообщества

Потребительские сегменты

Частные мед. клиники;
Сети медицинских центров;
Руководители и др. управленческий персонал клиник;
молодые врачи и ординаторы разных специальностей;
Специалисты, проходящие адаптацию в клинике

Издержки

Разработка и поддержка платформы; серверы и инфраструктура; зарплаты команды; маркетинг; юр. поддержка

Доходы

Годовая B2B-подписка для клиник; расширенные функции платформы; корпоративные обучающие модули; и др.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

| Источники дохода: годовая SaaS подписка на доступ к использованию платформы

| Предполагаемая стоимость подписки составляет 120 000 ₹

| К концу второго года проект достигает выручки 1,45 млн ₹ в месяц, сохраняя положительную динамику роста

| Операционная прибыльность на конец второго года равна -13%

| Payback Period составляет 3,5 года или примерно 42 месяца



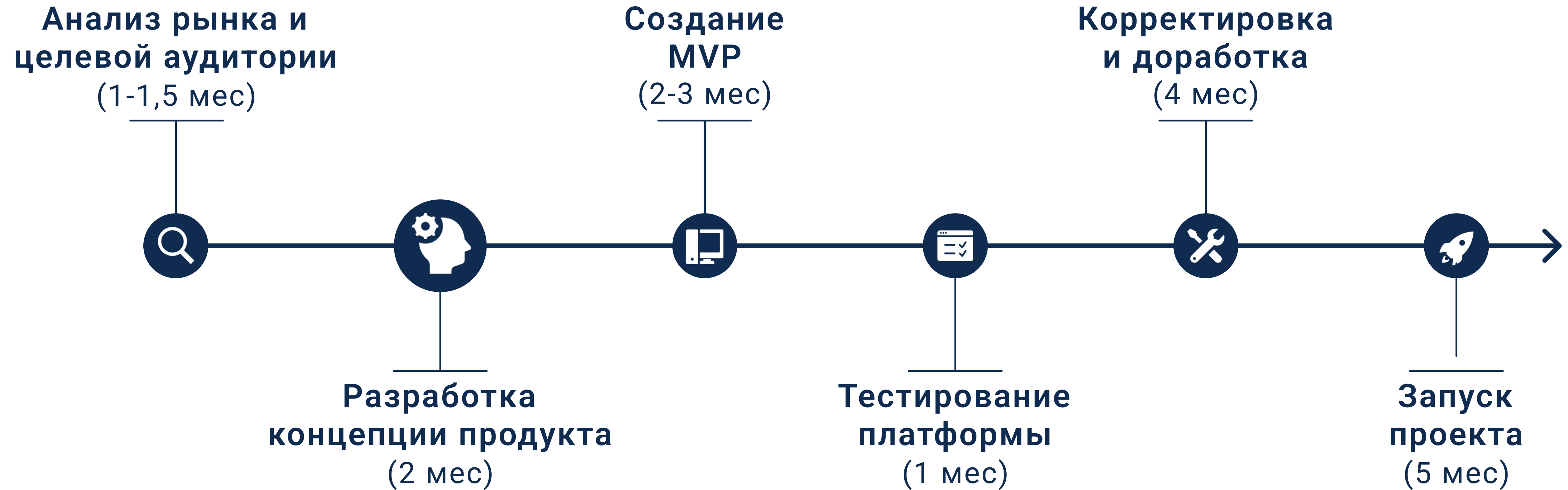
МАТРИЦА РИСКОВ

В Л И Я Н И Е →

← В Е Р О Я Т Н О С Т Ь

Низкая информированность врачей о платформе	Снижение активности пользователей со временем	Появление сильных конкурирующих решений	Изменение законодательства в сфере медицинских данных
Недостаточная обратная связь от пользователей	Недостаточная цифровая компетентность пользователей	Недоверие клиник к новой платформе	Нарушение требований к защите медицинских данных
Низкая активность пользователей на этапе запуска	Низкая вовлечённость медицинского сообщества	Сложности интеграции с медицинскими информационными системами	Низкая готовность врачей использовать платформу
Недостаточная известность проекта на рынке	Ограниченный функционал на ранних этапах разработки	Недостаточное количество клинических кейсов на старте работы	Технические сбои платформы

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ



ПРОЕКТНАЯ КОМАНДА



Business &
Strategy Lead

**КИСЛИЦА
ПОЛИНА
ВЛАДИМИРОВНА**

kislitsapolina@mail.ru

Финансовое моделирование и
стратегия

Разработка бизнес-модели



Product Analyst &
UX Researcher

**ЧЕРНЯКИНА
ДИАНА
ВАЛЕРЬЕВНА**

d.chernyakina@yandex.ru

Аналитика и пользовательские
исследования

Прототипирование MVP