NosoRisk

Система автоматизации оценки рисков заболевания и опасных состояний

Нозологическая экспресс-диагностика предрасположенности к сахарному диабету

Что выполняет система

Генетический риск

Онтогенетический риск

Экологический риск

Конституциональный риск

Спектрально-динамические данные

Статус: идея и UI/UX готовы, рабочий прототип создан, запуск MVP — до мая 2027 года.

Проблема: раннюю предрасположенность к диабету трудно выявить на приёме

Инвазивность

Глюкоза крови, HbA1c и генетические тесты требуют забора крови.

Длительность

Лабораторные комплексы не дают результата во время приёма и не автоматизированы.

Ручная обработка

Опросники просты, но дают низкую точность и обрабатываются вручную.

Решение: частные риски суммируются в итоговый нозологический риск

Входные данные

Генетические факторы
Онтогенетические факторы
Экологические факторы
Конституциональные факторы
Спектрально-динамические данные

Автоматический расчёт

Врач вводит данные, система за секунды суммирует частные риски и показывает итог.

Интерпретация

Риск выше 90% — вероятный диагноз.
60–90% — высокий риск.
30–60% — умеренный.
Ниже 30% — низкий.

Продукт и тарифы: от бесплатного знакомства до лицензии для клиник

Бесплатный

0 ₽

Знакомство с системой для врачей.

Для врачей

990 ₽/мес

B2C-подписка для эндокринологов и терапевтов.

Для клиник

от 15 000 ₽/мес

B2B-лицензия для клиник и центров профилактики.

Интерфейс врача: быстрый ввод, наглядный результат, история обследований, печать.

Рынок: Россия и Беларусь, с фокусом на врачей-эндокринологов

Диагностика и профилактика заболеваний, РФ и РБ	
12–18 млрд ₽ (РФ) + 1–2 млрд ₽ (РБ)	
2–4 млрд ₽ (РФ) + 200–400 млн ₽ (РБ)	
8–15 млн ₽ (РФ) + 3–5 млн ₽ (РБ)	

Приоритетные сегменты

Врачи-эндокринологи и терапевты. Приоритет высокий: быстрая оценка рисков на приёме.

Центры профилактики и диспансеризации. Приоритет средний: автоматизация потоковых обследований.

Пациенты из групп риска. Приоритет низкий на старте.

NosoRisk сочетает неинвазивность и автоматизацию

	NosoRisk	Анализы	Опросы
Неинвазивность	**Да**	Нет	Да
Автоматизация	**Да**	Нет	Нет
Пассивное выявление латентных форм	**Да**	Нет	Нет

Дорожная карта: от MVP к международной экспансии

Q3–Q4 2026

Разработка MVP: UI/UX, backend, frontend

Q1–Q2 2027

Тестирование, документация, запуск MVP до мая

После мая 2027

Пилоты: 2–3 площадки, до 50 врачей

Q3–Q4 2027

Первые платные клиенты, регистрация ПО

2028

100+ врачей, 10+ клиник в Союзном государстве

2029

Подготовка к выходу на международные рынки

Финансовая модель: выход на безубыточность в IV квартале 2027 года

292 500 ₽
Стартовые затраты на запуск MVP

19 500 ₽
Минимальный бюджет при самостоятельной разработке

180 000 ₽
Выручка года 1 после запуска MVP

IV кв. 2027
Точка безубыточности

150–250 тыс. ₽
Выручка за квартал во второй половине 2027

1–2 млн ₽
Выручка за 2028 год

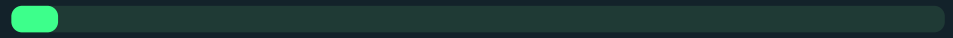
Инвестиционный план: 292 500 ₽ на MVP, до 1 млн ₽ на масштабирование

Структура затрат на запуск

Разработка — **273 000 ₽** (93%)



Юридическое сопровождение — **15 000 ₽** (5%)



Домен и хостинг — **4 500 ₽** (2%)



Источники финансирования

- Собственные средства
- Гранты: Студенческий стартап, HIVE
- Средства акселератора

Следующий этап: 500 000–1 000 000 ₽ на пилотные внедрения и масштабирование.