



ПРОБЛЕМА

Среди населения потребность медицинской помощи не является регулярной и при появлении новой проблемы, люди вынуждены обращаться к поиску необходимого специалиста. И зачастую при таком поиске расходуется много времени и «нервов». Да и сама «логистика», как правило, отнимает время у пациента.

Как при помощи персонального врача сразу получить консультацию по любой узкой проблеме, например по кардиологии, неврологии, эндокринологии, ревматологии, урологии экспертного уровня?



РЕШЕНИЕ

Цель «Совершить революцию в системе здравоохранения государства, путем создания медицинской сети с инновационным подходом в оказании медицинской помощи, а также с применением прорывной системы привлечения и удержания пациентов»

Специалист первичного врачебного звена (терапевт / педиатр / гинеколог) самостоятельно проводит УЗИ-исследования, назначает лечение и ведет прием всей семьи, давая пациентам экспертность за счет подключенных узких специалистов через телемедицинские услуги.

Врач использует новейшие решения в сфере использования AI для расшифровки рентгеновских снимков, КТ и МРТ. Разработаны и внедрены самые современные регламенты управления персоналом и «логистикой пациентов».



ПРЕИМУЩЕСТВА

Создана инновационная модель на рынке медицины. Это не лабораторные медицинские офисы, где можно сделать только анализы и не многопрофильные медицинские центры с пожизненным кадровым дефицитом узких специалистов. Это система доступной помощи у дома за счет инновационных решений в IT-технологиях и управленческого решения в медицинском секторе.

Создан личный кабинет пациента и информационный портал компании. Запущено мобильное приложение **LIIVA**. В системе продвижения услуг применяем разработанную систему рекомендаций за счет реферального маркетинга. Внедрена перспективная к доработке медицинская информационная система.

Разработан собственный уникальный фирменный стиль, зарегистрирован товарный знак и уже имеется собственная позитивная интернет репутация.



РЫНОК

Эксперты KPMG (аудиторская компания Большой четверки) прогнозируют устойчивый рост рынка частной медицины в направлении легальной коммерческой медицины, преимущественно в нижнем ценовом сегменте.

Правительство России планирует поправки в закон об ОМС, где гражданам придется доплачивать за медицинские услуги, это неминуемо подтолкнет людей переходить в сегмент ЛКМ или ДМС.

Перспективным сегментом ЛКМ также является развитие информационных технологий и сопутствующей законодательной базы (поправки в 323-ФЗ по телемедицине).



ИСТОЧНИКИ ДОХОДА

Источниками дохода являются 7 целевых портретов клиента, проживающих в непосредственной близости к открытому филиалу.

5-ти летний опыт работы позволил сформировать медицинский продукт, систему найма и обучения персонала, позволяющую иметь цикл возврата пациентов в среднем 1 раз в 6 месяцев и иметь конверсию более 65% из первичных в постоянных.

LIIVA это комплексное решение проблемы пациента, профессионального развития врача и здоровья общества



ФИНАНСИРОВАНИЕ

Для создания сети из 10 филиалов Москве требуется 70 млн. рублей тремя субвенциями за 2 года. Горизонт расчета позволяет осуществить возврат инвестиций за 2,5 года.

Накопленный информационный продукт работы телемедицины позволит развивать сеть по регионам РФ и стать перспективным брендом модели развитой первичной медицинской помощи.

Требуется средств на 10 филиалов:

70 млн. руб. в течение 3-х лет на организацию сети из 10 филиалов в Москве:

- 24,4 млн.руб в первый год,
- 14,4 млн.руб во второй год (+ 3,8 резерв),
- 23,1 млн.руб в третий год (+4,3 резерв).

61,9 млн.руб инвестиций будут затрачены на оборудование основные фонды (оборудование).

Поэтапное открытие и ввод в работу первых будет перекрывать операционные расходы затрачиваемые на развертывание последующих. Интервал открытия **2 филиала – 2 филиала – 6 филиала** каждый год реализации проекта.

Доля инвестора = **30%**.

NPV = 102,3 млн.р. (ставка дисконтирования 25%)

PI (индекс доходности инвестора) = **3,62**

IRR (внутренняя норма доходности) = **42%** (консервативный сценарий)

Выплата дивидендов инвестору приоритетом **80%/20%** для ускорения возврата инвестиций.

Enterprise Value (капитализация компании) = **529,1 млн р.**