

DOCME

**Медицинская платформа онлайн-
консультаций**

Статистика

- Количество посещений организаций здравоохранения за 2021 год составляет **101 199 905**, что на 28,3% больше, чем годом ранее.
- Среднее количество посещений на одного жителя по республике составило **5,2** (за аналогичный период 2020 года – 4,11).
- В 2022 году рынок медицинских услуг Казахстана абсорбировал более **2,733** трлн тенге.

Проблемы в медицине

- Нехватка персонала
- Низкое качество услуг
- Отсутствие контроля над врачами
- Изношенная инфраструктура
- Бюрократия

Пандемия показала, что сфера медицинских услуг и фармацевтики как никогда нуждается в дальнейшей трансформации

Кому нужна телемедицина?

- Люди без доступа к качественной медицине (регионы)
- Люди за рубежом
- Экстренная мед. консультация
- Люди с ограниченной подвижностью
- Люди с низким иммунитетом
- В качестве второго мнения

Тренды

Аналитики The Boston Consulting Group определили, какие тренды будут формировать медицинский сервис в ближайшем будущем:

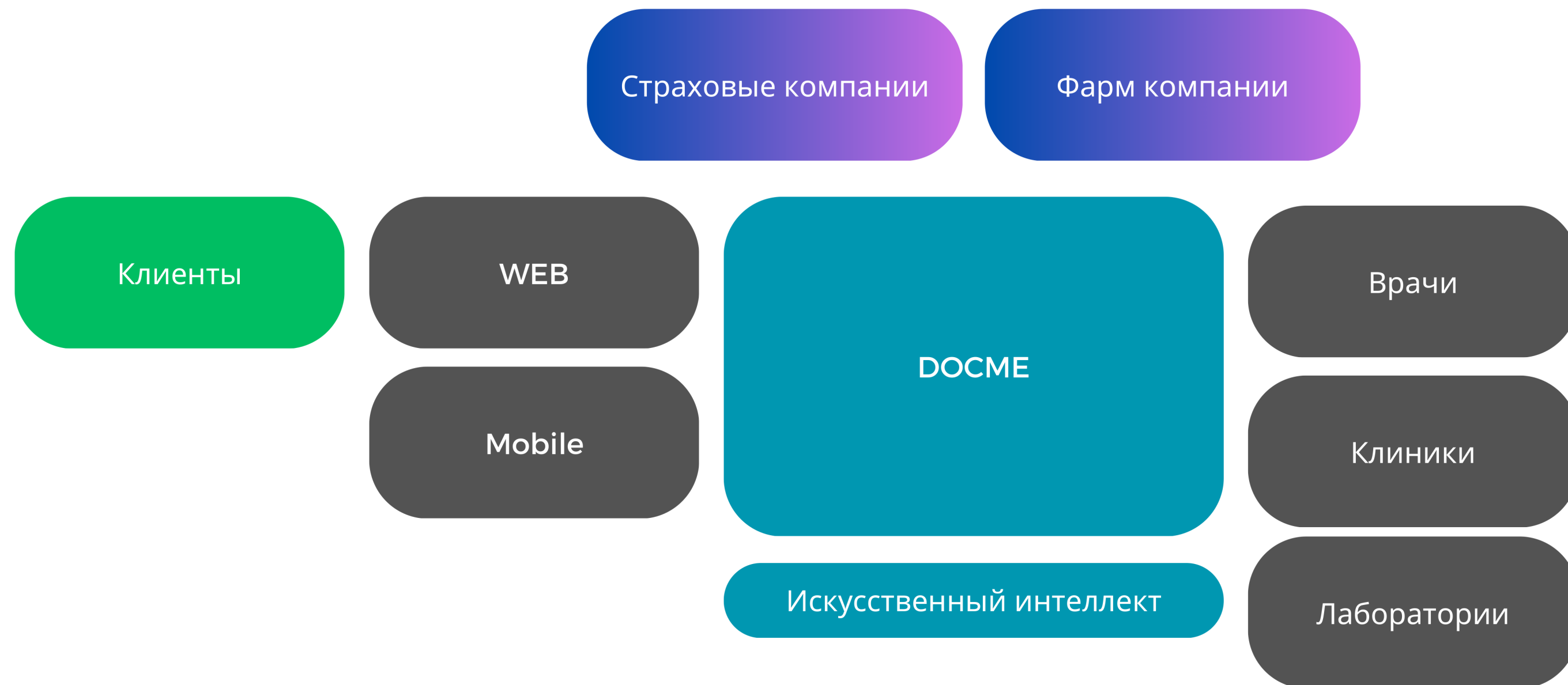
- Телемедицина
- Психологическое здоровье
- Биомаркеры для выявления заболеваний на ранних стадиях
- Искусственный интеллект (ИИ)
- Геймификация
- Дополненная, виртуальная и смешанная реальность
- 3D печать лекарств, тканей, органов
- Цифровые помощники
- Роботы-помощники в операциях, дезинфекции, раздаче лекарств
- Модификация микробиома

*«В течение пяти лет до 60% взаимодействия
пациентов с врачами перейдут в онлайн-формат»*

Аналитики The Boston Consulting Group

Платформа

Мы создаем онлайн-платформу, которая станет агрегатором медицинских услуг



Цель на ближайшие 2 года

Учитывая более 100 миллионов консультаций в год, мы планируем забрать 1% от объема рынка, это 1 000 000 консультаций через платформу в год.

При среднем чеке в 5 000 тенге, годовая выручка составит 5 000 000 000 тенге.

1%

Планы

- Закрепиться на рынке Казахстана в ближайшие 2 года
- Масштабироваться на рынок СНГ в течение 3 лет
- Масштабироваться на рынок Восточной Европы*
- Масштабироваться на рынок Юго-Восточной Азии*

*Страны с низким порогом входа

Необходимые инвестиции

- Для достижения промежуточной цели (5 000 консультаций/месяц) нам необходимо 60 000 000 тенге, из которых:
 - 23 000 000 тенге - маркетинговые расходы
 - 32 000 000 тенге - стоимость разработки
 - 5 000 000 тенге - административные расходы
- Срок достижения цели - 12 месяцев
- После достижения цели, мы переходим к следующему раунду инвестиций для активного масштабирования продукта
- За 60 000 000 тенге мы готовы предложить 15% доли компании.

MVP версия

- У нас готова MVP версия продукта, web-приложение - www.docme.kz
- Проведено более 100 онлайн-консультаций

The screenshot displays the DOCME web application interface. At the top, there is a navigation bar with the logo "DOCME", a button "Все врачи", and a button "Связаться с нами".

The main content area is divided into several sections:

- Medical Services:** A section titled "Медицинские услуги стали более доступными" (Medical services have become more accessible). It includes a sub-headline "Записывайтесь на онлайн-консультацию и общайтесь с компетентными врачами" (Sign up for an online consultation and communicate with competent doctors) and a "Записаться" button. An illustration shows three doctors and a patient.
- Competent Doctors:** A section titled "Компетентные врачи" (Competent doctors). It states: "Врачи нашей клиники готовы предоставить вам квалифицированную помощь, основанную на последних научных достижениях и индивидуальном подходе к каждому пациенту" (Doctors of our clinic are ready to provide you with qualified help based on the latest scientific achievements and an individual approach to each patient). Below this are three overlapping circles labeled "профессионализм" (professionalism), "контроль" (control), and "опыт" (experience), with "ход лечения" (course of treatment) written below them.
- Anytime:** A section titled "В любой момент" (At any moment). It states: "Большой выбор специалистов, которые готовы ответить на ваши вопросы" (A large selection of specialists who are ready to answer your questions). An illustration shows a sun and a moon.
- Private:** A section titled "Приватно" (Privately). It states: "Только врач знает о вас то, что вы ему сообщите" (Only the doctor knows about you what you tell him). An illustration shows an eye.
- Choose a Doctor:** A section titled "Выберите врача" (Choose a doctor). It displays two doctor profiles with their photos, names, specialties, experience, and fees. Each profile includes a "Записаться" button and a "Онлайн-консультация" (Online consultation) section with a calendar and time slots.

The doctor profiles shown are:

- Лубнин Анатолий Владимирович:** Педиатр, уролог. Опыт 20 лет. 5 000 тг.
- Шкредова Кристина Дмитриевна:** Гинеколог. Опыт 6 лет. 5 000 тг.
- Жылкибаева Бахыт Омарбековна:** Терапевт, кардиолог. Опыт 20 лет. 5 000 тг.

At the bottom right, there is a button "Перейти к списку врачей" (Go to the list of doctors) with an arrow icon.

Команда

- Жазбулганов Абай - сооснователь, учредитель клиники Alamed, г. Алматы
- Баянжан Эрик - сооснователь, учредитель клиники Alamed, г. Алматы
- Чалак Алшын - главный продакт менеджер, BCC bank, BNPL.kz
- Несипкалиев Рауан - глава маркетингового отдела, Abay academy
- Лубнин Анатолий - врач эксперт, главный врач клиники Alamed
- Даулеткали Руслан - главный mobile разработчик, BTS Digital
- Темир Асхат - backend разработчик, Meta, Confluence

Контакты

- Жазбулганов Абай
 - +7701 4949 662
 - abay.zhazbulganov@gmail.com
- Баянжан Эрик
 - +7707 576 7576
 - b.erikson96@gmail.com