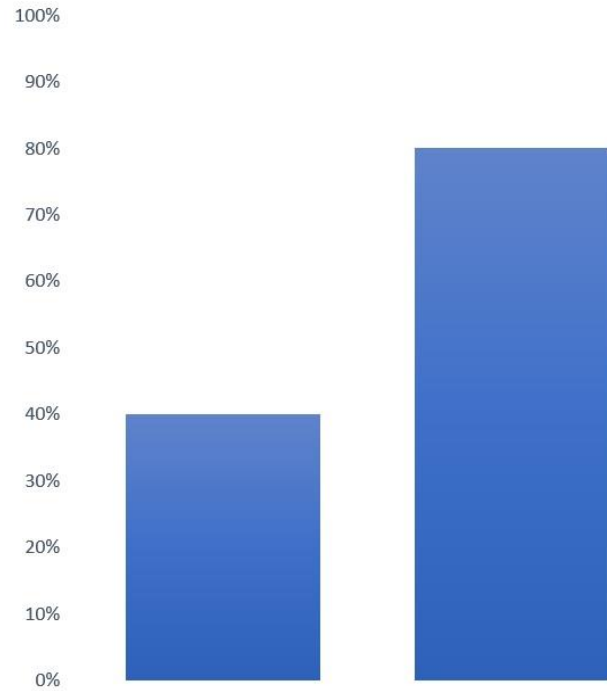


Создание нового продукта компании ООО "Айдент" на базе автоматизации управления знаниями по стоматологическому бизнесу за счет внедрения ПО IDENT



Докладчик  
Исполнительный директор  
ООО «Айдент»  
Яманкин Андрей Геннадьевич

## «ПРОБЛЕМА» ПОТРЕБИТЕЛЯ

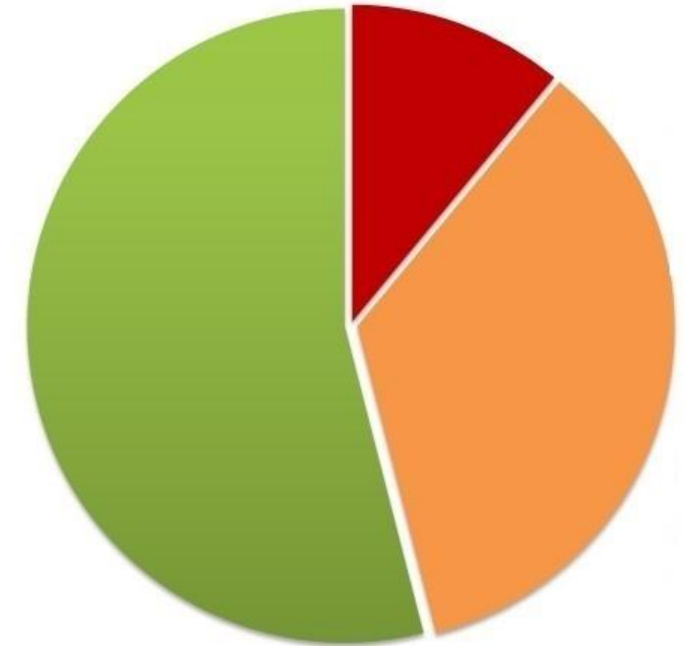


**40% клиник закрывается в течение первых трех лет работы**

**80% клиник работает на грани рентабельности**



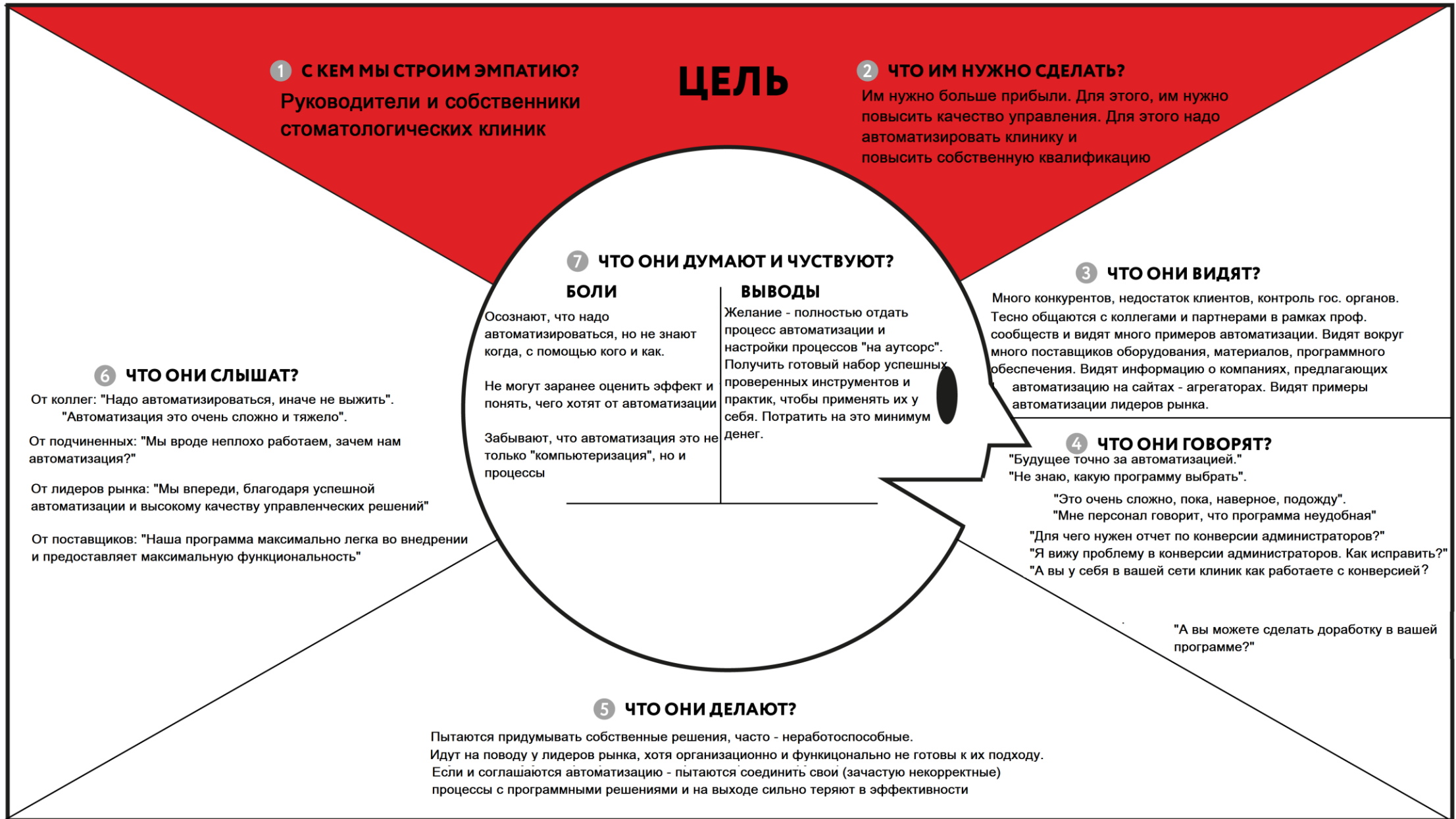
**Доля клиник, использующих в своей работе инструменты автоматизации**



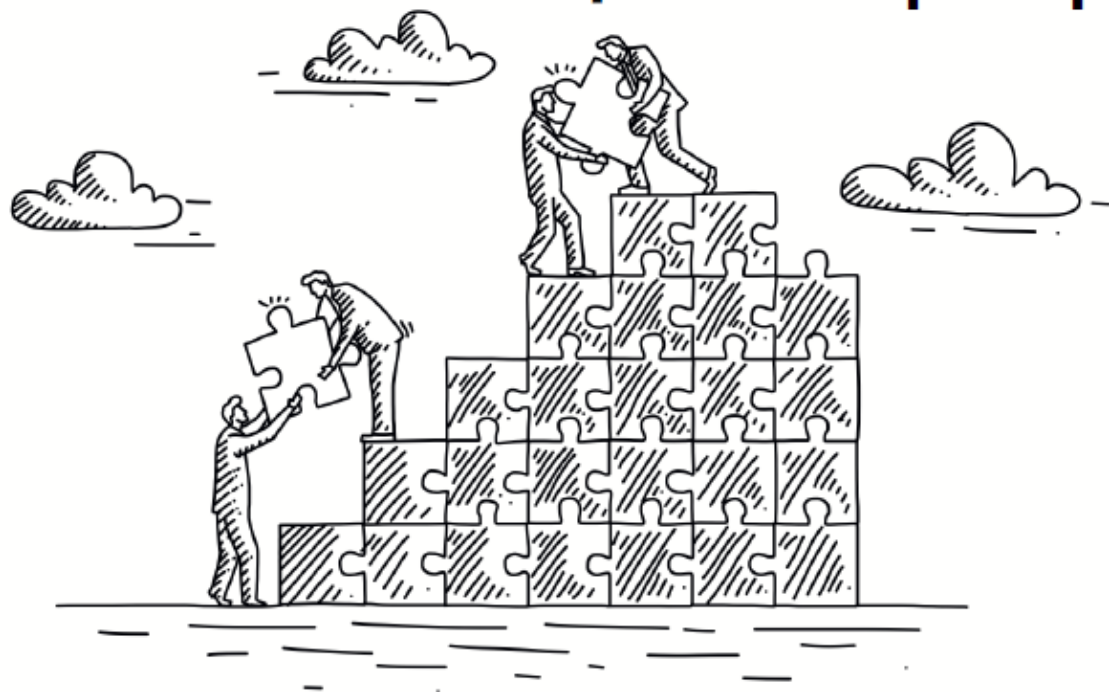
**11% попыток внедрения автоматизации заканчивается неудачей**

**35% клиник не видят значимого эффекта после внедрения автоматизации**

# «ПРОБЛЕМА» ПОТРЕБИТЕЛЯ



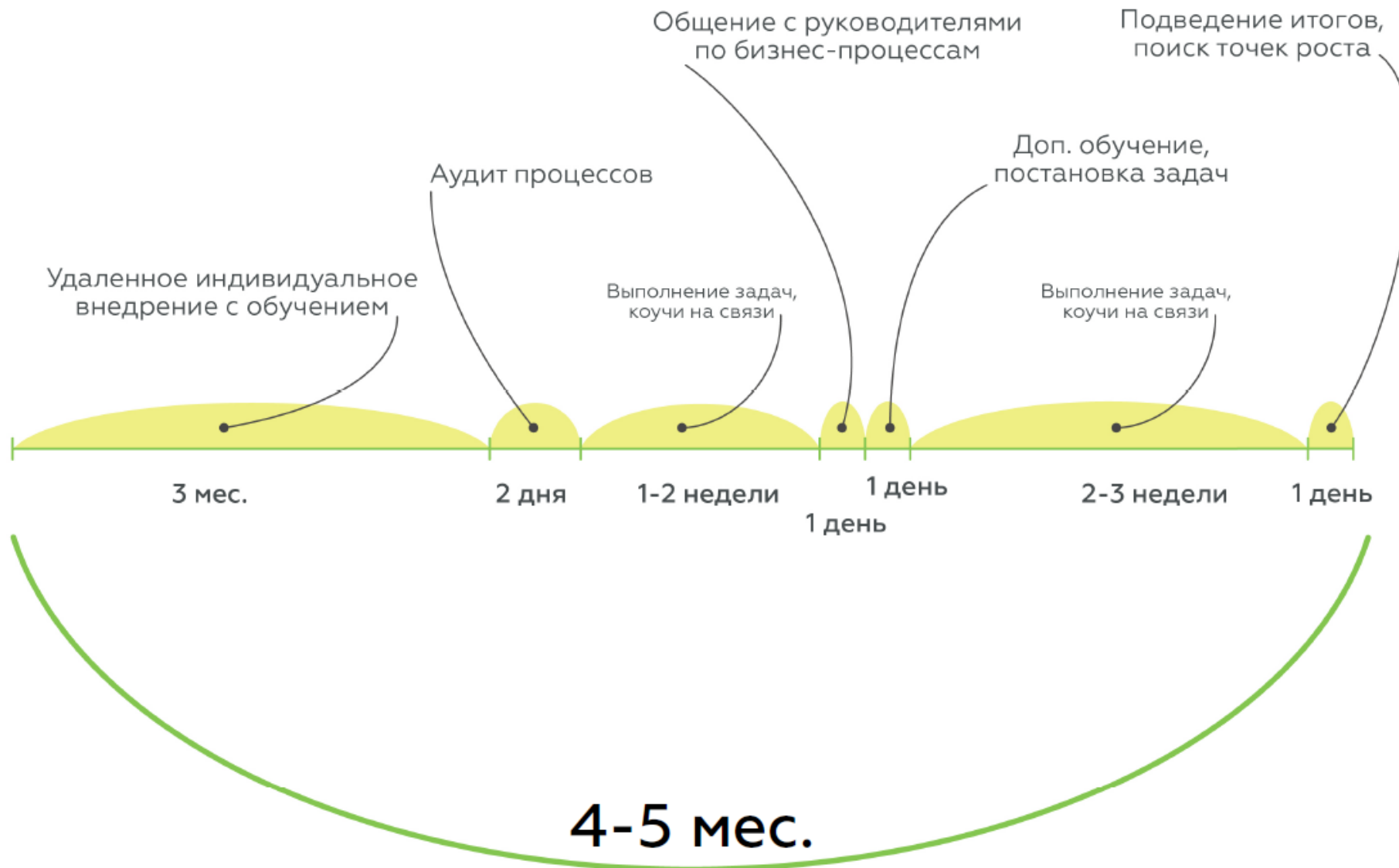
Автоматизация = Программа + Бизнес-процессы



↑  
Внедрение



# ПРОДУКТ



**IDENT используемый на 99%**

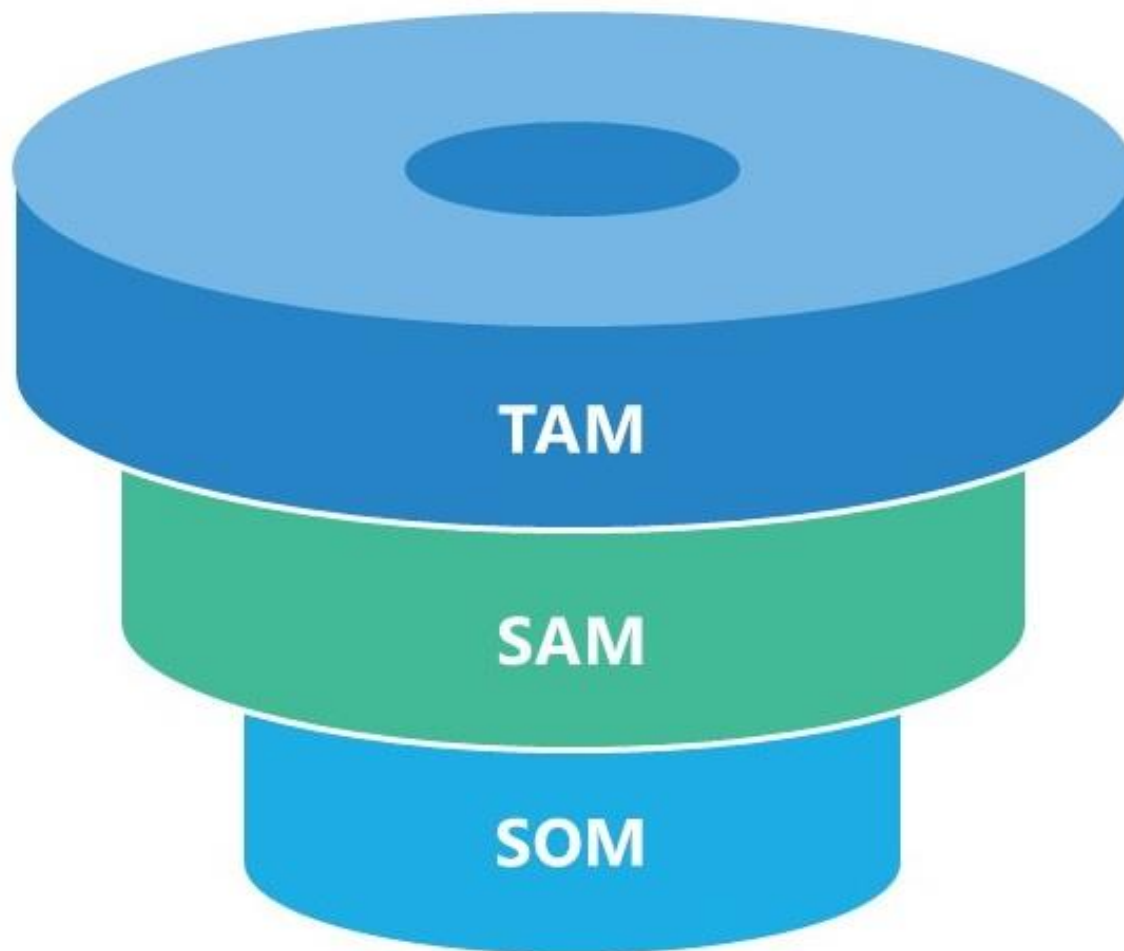


**IDENТ**

## **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

<p><b><u>ПАРТНЕРЫ</u></b></p> <p><u>В каналах сбыта:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- участники партнерских программ;</li><li>- проф. ассоциации стоматологов;</li><li>- выставочные операторы;</li></ul> <p><u>В рамках интеграционных процессов:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- телеком-операторы;</li><li>- операторы ККТ;</li><li>- производители мед. оборудования;</li></ul>	<p><b><u>ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</u></b></p> <p>Производство и продажа программного обеспечения, пост-продажная поддержка пользователей, консультирование</p>	<p><b><u>ЦЕННОСТИ</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- функциональность и <u>экспертность</u>;</li><li>- оказание полного комплекса услуг по автоматизации;</li><li>- соответствие актуальным требованиям к МИС;</li><li>- клиентская поддержка и система обучения новых клиентов;</li><li>- доступность;</li></ul>	<p><b><u>ОТНОШЕНИЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- посредством интернета: поисковые системы, партнерские сайты, собственная система сайтов;</li><li>- удаленное проведение презентаций;</li><li>- взаимодействие на тематических мероприятиях (выставки, конгрессы)</li><li>- удаленная пост-продажная поддержка;</li></ul>	<p><b><u>ПОКУПАТЕЛИ</u></b></p> <p>Юридические лица, занимающиеся стоматологическим бизнесом. Целевая аудитория – малые и средние стоматологические клиники (от 1 до 10 кресел)</p>
<p><b><u>РЕСУРСЫ</u></b></p> <p>Сотрудники, интеллектуальная собственность, финансы и собственные материальные активы (офис, оборудование, и тому подобные)</p>		<p><b><u>КАНАЛЫ СБЫТА</u></b></p> <p>Онлайн каналы продаж (система сайтов), личные продажи, партнерские сети, международные выставки</p>		
<p><b><u>ЗАТРАТЫ</u></b></p> <p>Заработная плата: разработка, продажи, поддержка, управление. Отчисления УК. Аренда офиса. Лицензионные платежи за используемое ПО. Накладные расходы.</p>		<p><b><u>ДОХОДЫ</u></b></p> <p>Выручка от продаж</p>		

## ПОТРЕБИТЕЛЬ И РЫНОК

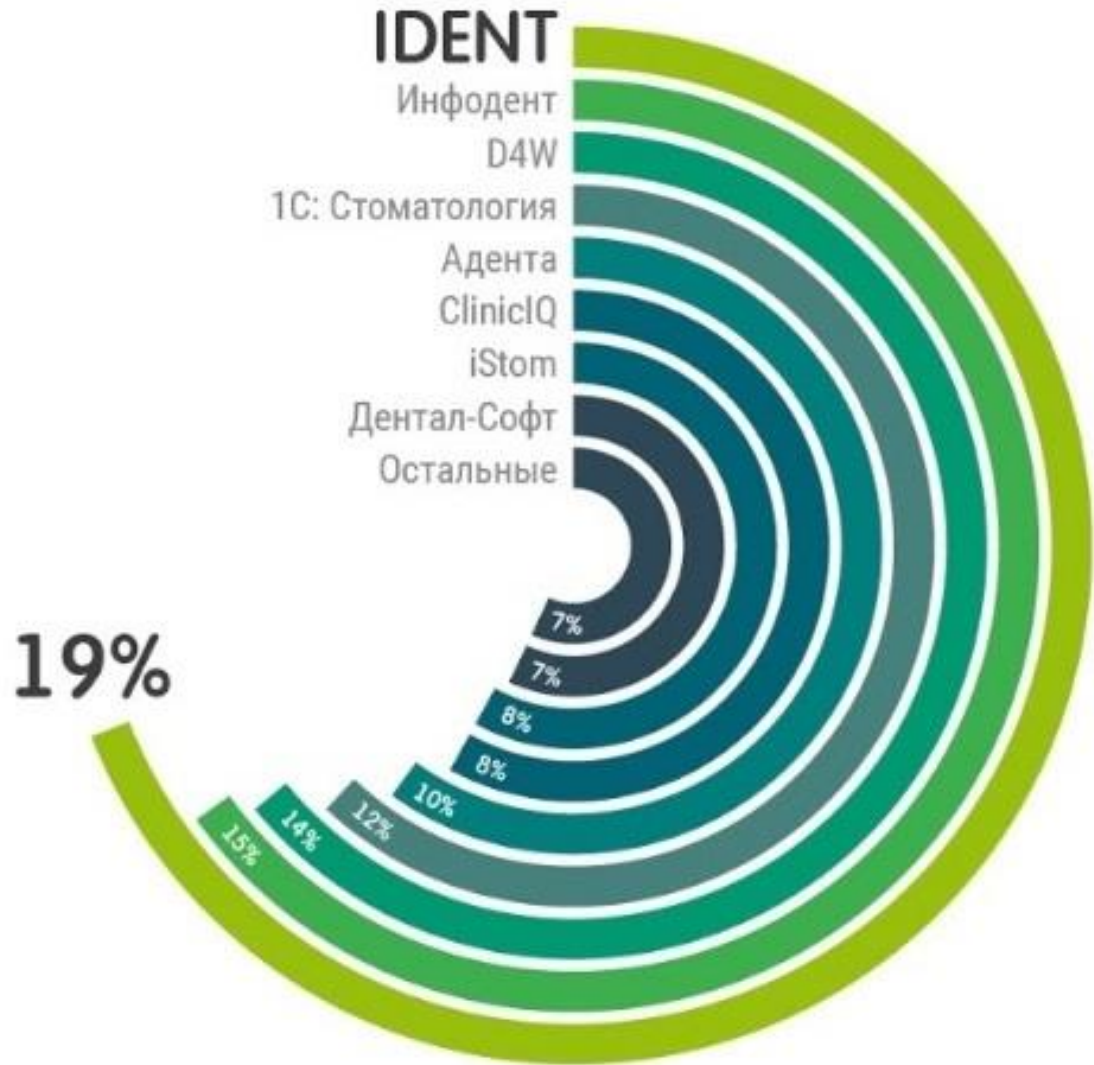


TAM (TOTAL ADDRESSABLE MARKET) = 12 млрд. руб.

SAM (SERVICEABLE ADDRESSABLE MARKET) = 10,5 млрд. руб.

SOM (SERVICE OBTAINABLE MARKET) = 8,92 млрд. руб.

# КОНКУРЕНТЫ И ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ





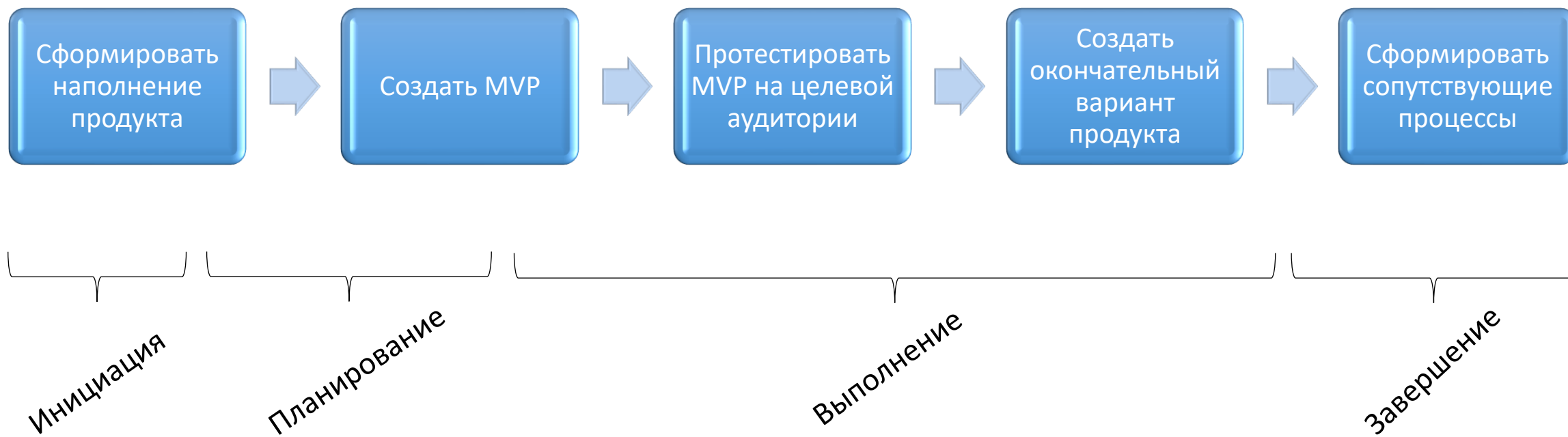
## ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Цель проекта – не позднее 31.05.2022 обеспечить рынок стоматологических услуг продуктом, позволяющим существенно (на 50-200%) повысить качество операционного управления через грамотно реализованную автоматизацию.

### Задачи проекта:

- сформировать наполнение продукта, удовлетворяющее потребностям клиентов;
- создать и протестировать новый продукт;
- сформировать процессы, связанные с реализацией и поддержкой продукта.

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



## КОМАНДА ПРОЕКТА

	Руководитель проекта	Аналитик	Маркетолог	Рук. отд. станд-ии и КК	Бизнес-тренер	Директор деп. продаж	Менеджер деп. продаж	Директор деп. поддержки	Спец-т деп. поддержки	Team Lead разработки	Разработчик	Тестирующий
1. Сформировать наполнение продукта	A	R		R		I		I		I		
2. Создать MVP продукта	A		R	C	R	I		I		A	R	R
3. Протестировать MVP на целевой аудитории	I			C	R	A	R	A	R	I		
4. Создать окончательный вариант продукта	A	R	R	C		C		C		A	R	R
5. Сформировать сопутствующие процессы	A			R	I	R	I	R	I			

**R - responsible, A - Accountable, C - consult, I - inform**

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Показатель	Значение
Первоначальные инвестиции в проект	1 269 406 руб.
Горизонт оценки экономической эффективности	30 месяцев с даты начала работ по проекту
Стоимость 1 единицы продукта	300 000 руб.
План реализации продукта	36 шт. (12 в первый год и 24 во второй)
Экономический эффект (с учетом инфляции)	9 936 000 руб.
Денежный поток (CF)	6 650 579 руб.
Чистый приведенный доход (NPV)	4 944 237 руб.
Внутренняя норма доходности (IRR)	165%
Простой срок окупаемости (PBP)	11 мес.
Дисконтированный срок окуп-ти (DBP)	12 мес.
Средняя норма рентабельности (ARR)	2,05
Рентабельность инвестиций (ROI)	2,83

## РИСКИ ПРОЕКТА

Риск	Вероятность (1 – низкая, 3 – высокая)	Стоимость профилактики	Стоимость устранения ущерба
Потеря актуальности продукта	1	8000 руб.	50 000 - 300 000 руб.
Риск не сформировать сплоченную команду	2	50 000 руб.	50 000 – 150 000 руб.
Выбытие ключевых участников проекта	1	20 000 руб.	100 000 – 500 000 руб.
Форс-мажор, связанный с эпидемиологической ситуацией	2	30 000 руб.	50 000 – 300 000 руб.
Срыв сроков из-за совмещения операционной и проектной работы	3	8 000 руб.	100 000 – 150 000 руб.
Несоответствие фактической квалификации исполнителей к требуемой	2	50 000 руб.	100 000 – 150 000 руб.



## РЕЗЮМЕ

### Форсайт на 2025 год:

- годовой объем реализации нового продукта 30 млн. руб.
- снижение доли неуспешных внедрений автоматизации до 0%;
- повышение эффективности использования ПО IDENT на 40% (снижение доли отказов);
- доля рынка IDENT = 40%
- доля автоматизированных клиник в отрасли = 80%;



Яманкин Андрей Геннадьевич  
Andrey.Yamankin@mail.ru