**정보통신 – 헬스케어**

010-5372-2129

Santabrian06@gmail.com

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **회사 현황** | | | |
| 설립 시기 | 2023.06 | | |
| 주소 | 서울특별시 강남구 삼성로 150  103동 706호 | | |
| 인원 | 3명 | | |
| **주요 인원 소개** | | | |
| 이동성 | 책임연구원  기술 및 기획 | | |
| 김지훈 | 책임연구원  개발 및 외주 감독 | | |
| 정윤선 | 책임연구원  마케팅 및 영업 | | |
| **지분구조** | | | |
| 대표자 외 임직원 | | | 100% |
| 투자회사명 | | 0% | |
| 출처 : 회사자료 | | | |





㈜필라이크(PILLIKE)

하이퍼로컬 개인 복약 관리 주치 플랫폼

|  |
| --- |
| **환자 중심 가치를 실현하며 지역 기반 헬스케어 CRM 솔루션 제공** |
| **사용자 데이터 맞춤 의약품 데이터 제공 관련 알고리즘 개발 중** |
| **동네 약사들이 고객 맞춤 상담과 복약 관리가 가능하도록 하여 경험주의의 약국에서 데이터 중심의 약국으로 탈바꿈하는 플랫폼, 의약품 안전 사용을 추구하며 다양한 약료서비스가 제공될 수 있는 플랫폼으로 진출하는 것이 목표** |

**서비스 소개**

**하이퍼로컬 개인 복약 관리 주치 플랫폼이란?**

요즘 웬만한 병은 약으로 치료할 수 있지만 오/남용으로 약물에 대한 부작용 문제는 끊임없이 일어나고 있는데, 이에 대한 해결책은 복약지도 방식의 개선이라고 생각했습니다. 현재 고 있는데, 이러한 현상이 지속되면서 약국에 대한 소비자들의 신뢰는 저조해져만 갔고, 이를 해결하기 위해서 국민의 건강을 증진할 다양한 약료 서비스가 제공되어야 한다고 봤는데, 이를 위해선 실질적으로 약국 약사들이 자신들의 업무시간에 큰 비중을 차지하지 않게 하면서 소비자들에게 질적으로 높은 서비스가 제공 될이뤄지고 있는 복약지도 방식을 생각해 본다면, 대부분 구두로 간략한 설명과 함께 이뤄지 수 있는 플랫폼이 존재해야 된다고 봤습니다. 현재 약국들 또한 비대면 진료, 약 자판기, 온라인 약국 등 급변하는 환경에 맞서 변화가 있어야 함을 절감하고 있으며, 약사제도 개편으로 인한 약사 인력 증원에 따라 경쟁력을 확보하기 위해 질적인 성장을 이뤄야 함을 절감하고 있습니다.

PillGood의 하이퍼로컬 개인 복약 관리 주치 플랫폼은 약국과 소비자들과의 연결고리를 형성하며 개인 맞춤 복약지도가 이뤄질 수 있는 환경을 제공하는 것을 최우선의 목표로 두어 아이템 개발에 나서고 있습니다. 또한, 경험주의의 약국에서 데이터 중심으로 변화를 꾀할 것을 핵심 가치로 생각하고 있으며, 환자 중심 가치를 실현하여 약사들이 고객 맞춤 상담과 복약 관리를 쉽고 명료하게 이뤄질 수 있도록 플랫폼 공간을 만들려고 하고 있습니다. 이후 소실되어 왔던 복약데이터 및 부작용데이터를 수집, 가공하여 유의미한 데이터로 만들어 의료기관이나 제약사에 B2B형식으로 데이터를 공급하는 방식으로 수익을 창출해낼 비즈니스 모델을 가지고 있습니다.

**차별점**

타 복약관리 플랫폼과 다른 강점을 두기 위해 하이퍼로컬 헬스케어 고객관리 프로그램 제공을 최우선 가치로 두어 다른 기업들보다 지역적으로 더 빠르게 시장에 진입하는 것을 꾀하고 있습니다. 또한 그동안 소실되어 왔던 복약데이터와 부작용 데이터를 수집/가공하여 유의미한 데이터를 만들어 기업 가치를 끌어 올리고, 의약품/영양제 간 상호작용 분석 프로그램을 개발하여 질적인 성장을 이뤄내려고 하고 있습니다.

기술적인 차별점은 다른 기업들과 다르게 지역 기반 헬스케어 솔루션을 제공하고, 많은 기업들이 부작용데이터 활용 방향성을 모색하지 않은 만큼 소실되고 있었지만 중요한 이 데이터를 수집/가공하여 다양한 활용 방법을 모색하며 지속 가능한 성장을 이룰 것입니다. 또한 저희는 하이퍼로컬을 핵심가치로 두어 환자와 약사의 거리감을 줄이고 접근성이 쉬워지며 지역 유대감이 형성되도록 할 것입니다. 이 과정속에서 빠르게 시장에 진입할 수 있는 원동력을 얻을 생각입니다.

**주요 타겟층 및 시장 분석**

잠재적인 시장으로 국내 지능형 건강관리 서비스 시장으로 잡고 있습니다. 국내 지능형 건강관리 서비스 매출액은 작년 기준 1조 3539억 원이며, 헬스케어 분야로서 발 빠른 성장을 이뤄내고 있습니다. 글로벌 디지털 헬스케어 시장 또한 연간 성장률이 약 30%인 만큼, 저희가 타겟팅하는 시장의 잠재성은 큰 편입니다. 저희는 로컬 헬스케어의 필요성을 느끼며 동네 약국이 지역 건강의 거점 역할을 할 수 있도록 플랫폼을 개발 중인 만큼 초기 핵심 수익 시장을 동네 약국의 의료 사용자 상담으로 인한 매출액으로 보고 있습니다(약 2천억원).

**마케팅 전략**

솔루션 구축 초기에는 인스타그램 홍보 및 차별성과 마케팅 효과를 보고 싶은 동네약국을 중심으로 홍보하며 영업활동을 전개할 예정입니다. 약국들이 일단 플랫폼을 활용한다면 약국을 찾는 일반일들에게 자연스럽게 투자가 되겠음 행동하는 것이 목적입니다.

**비즈니스 모델**

약사들에게 환자 CRM프로그램을 제공해주며 환자 중심의 소통의 장을 마련해주고, 약가와 함께 서비스의 질적 성장을 도모할 것입니다. 또한 의료 환자들에게 다양한 약료 서비스를 제공할 수 있는 플랫폼을 개발하여 평균 3~5년 동안 솔루션을 제공하기 위해 노력할 것입니다.

**개발 진척도 및 출시 일정**

당사는 11월 MVP 서비스를 구현할 예정이며, 추가 자본금을 토대로 개발을 확실히 해나갈 생각입니다.

**회사 소개**

**회사 소개 및 향후 비전**

동네 약국들과 함께 의약품 안전 사용을 위한 서비스 배포에 장기적인 목표를 하고 있을 것입니다.

이로써 동네 약국과 약사들과는 벽이 허물어 질 정도록 얇게 만드는 것이 중요합니다.

**필요 투자 금액 및 용도**

당사는 기술력 확보 및 개발인력 충원에 주로 사용할 예정이다.

**지적재산권 및 수상 현황**

2023.8..05 예비창업패키지 선정

2023.07 창업중심대학 창업클럽 경진대회 1차 예선리그(수도권) 우수상

2023.08 창업중심대학 창업클럽 경진대회 2차 예선리즈 월 창업중심대학 창업클럽 경진대회 2차 예선리그(통합) 장려상

2023.09 도전! K-Startup 경진대회 본선 진출