**1 слайд**

ета название. UnforPillable. Типа Unforgettable типа незабываемый, но типа Pill типа таблетки типа дед не забывай таблетки пон????

**2 слайд**

Целевая аудитория. Там изображен ебануто смешной дед.

Целевой аудиторией приложения являются пенсионеры. В россии проживает порядка 40 млн пенсионеров, и большинство из них нуждается в постоянном приеме лекарств. Чтобы избавить этих людей от необходимости запоминать в какое время и какой препарат нужно принять, мы разработаем наше приложение. В наше время все больше пенсионеров уже овладели смартфонами, и смогут использовать наше приложение себе во благо. В нем пенсионер, через максимально дружественный для далекого от технологий человека интерфейс, сможет планировать прием лекарств, и получать уведомления о необходимости принять таблетку. Так же будет указываться количество имеющихся таблеток, чтобы приложение заранее напомнило о исчерпании запасов.

**3 слайд**

Сравнение с конкурентами. На первый взгляд наше приложение – полнейшая нищета. Банальное расписание с ведением учета запаса таблеток не тянет на успешный коммерческий проект. Но это не все функции нашего приложения. Оно будет запрашивать у пенсионера информацию о метриках его здоровья (примеры: давление, вес, сахар и т.д. Приложение ничего не меряет, меряет пенсионер, оно только хранит инфу), которые он пожелает отслеживать, и вести статистику. Эту статистику он сможет предъявлять своему лечащему врачу для его более полного представления о состоянии здоровья пациента.

Так же приложение будет иметь возможность объединения пользователей в семейные группы. В них будут находиться сами пенсионеры, здоровье которых отслеживается, и члены их семьи. В случае если пенсионер проигнорирует уведомление о принятии лекарства, или его показатели здоровья станут ухудшаться, приложение уведомит об этом остальных членов семейной группы, чтобы они могли оказать помощь, или лично напомнить пенсионеру о лекарстве.

**4 слайд**

Экономическое обоснование.

Наше приложение будет распространяться на основе платной подписки. Ориентировочная цена – 100 рублей в месяц. Такая небольшая плата, в совокупности с огромной целевой аудиторией и высокой актуальностью приложения, будет приносить стабильный, постепенно увеличивающийся доход.

**5-6 слайды**

Бабки бабки сука бабки.

Ознакомьтесь с ориентировочными затратами на реализацию проекта. Примерные затраты на реализацию – 50000$, так как всего 1000 платных подписчиков обеспечивают ежегодный доход в 14000$, справедливо ожидать стабильного роста прибыли. Срок окупаемости таким образом составит 4 года, однако ожидается и дальнейший рост ежегодной прибыли от приложения, в связи с преимуществами его на фоне конкурентов.