

Хакатон DSMED x MFTIBIO.

Команда 6

Задача «Распознавание результатов общего анализа крови»

Команда проекта: Шварёва Ольга
Музыкантов Геннадий
Захарцев Евгений
Курочкина Дарья
Гайсина Лиана
Чайка Зилия

КОМАНДА



Шварёва Ольга

МФТИ “Прикладной анализ данных в медицинской сфере”
Тимлид, обработка текстовых запросов.



Музыкантов Геннадий

МФТИ “Прикладной анализ данных в медицинской сфере”
Разработка бота.



Захарцев Евгений

МФТИ “Прикладной анализ данных в медицинской сфере”
Разработка бота.



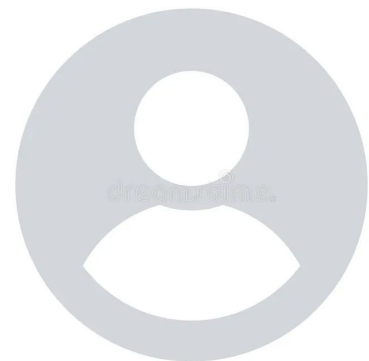
Курочкина Дарья

МФТИ “Прикладной анализ данных в медицинской сфере”
Тестирование, клиническая экспертиза рекомендаций.



Гайсина Лиана

МФТИ “Прикладной анализ данных в медицинской сфере”
Тестирование.



Чайка Зилия

МФТИ “Прикладной анализ данных в медицинской сфере”
Оформление результатов, защита проекта.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ И ПРОБЛЕМА

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Пациенты, интересующиеся своим здоровьем, в возрасте от 18 до 60 лет.
- Родители, заботящиеся о здоровье детей (0-18 лет).
- Медицинские работники и консультанты, использующие чат-бот для быстрой оценки показателей.

ПРОБЛЕМА

Пациенты и родители сталкиваются с проблемами:

1. Нехватка времени для визита к врачу.
2. Трудности с интерпретацией показателей общего анализа крови.
3. Отсутствие простых рекомендаций, адаптированных под возраст, пол, вес и рост пациента.

РЕШЕНИЕ

Чат-бот, который анализирует данные общего анализа крови, учитывая параметры пользователя, и выдает рекомендации с учетом срочности.

Уникальное торговое предложение:

- Автоматический и быстрый анализ результатов крови с учетом персональных данных пациента.
- Рекомендации на основе актуальных медицинских норм и стандартов, опирающихся на доказательную медицину.

МVP И ПРОТОТИП

Внешний вид

- Простое текстовое общение в Telegram с интуитивными подсказками.
- Возможность загрузки фотографии или .pdf документа общего анализа крови.

Функционал

- Сбор данных: возраст, пол, вес, рост, анализ крови.
- Анализ показателей на основе норм для соответствующих возрастных и половых категорий.
- Формирование рекомендаций по здоровью и отражение срочности обращения к врачу за специализированной медицинской помощью.

Техническое решение

- Использование алгоритмов анализа данных (ML или правила на основе медицинских справочников).
- API интеграции для получения актуальных медицинских данных.

ОЦЕНКА РЫНКА

Емкость рынка

- Общий рынок: Платформа анализа здоровья (eHealth) оценивается в \$5 млрд.
- Адресуемый рынок: Онлайн-консультации и приложения для здоровья – \$500 млн ежегодно.
- Потенциальная прибыль: \$1–2 млн в год при условии охвата 1% рынка.

Методика оценки:

- Данные о стоимости подписок аналогичных сервисов (\$3–5 за использование).
- Прогноз роста рынка онлайн-медицины на 20% ежегодно

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Названия продуктов	учет индивидуальных параметров	Простота и удобство использования	Бесплатная или доступная подписка	Персонализированные рекомендации	Поддержка врачей
Наше решение					
ChatGPT в Telegram					
Lab4U					
Polismed					

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

ПРОБЛЕМЫ Нехватка времени для визита к врачу. Трудности с интерпретацией показателей анализа крови. Отсутствие простых рекомендаций, адаптированных под возраст, пол, вес и другие данные пациента.	РЕШЕНИЕ Чат-бот, который анализирует данные общего анализа крови, учитывая параметры пользователя, и выдает рекомендации с учетом срочности обращения к врачу.	УТП Персонализированный анализ общего анализа крови с учетом индивидуальных параметров (возраст, пол, вес, рост) и мгновенными рекомендациями через удобный Telegram-бот.	НЕЧЕСТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО Уникальный алгоритм анализа данных, созданный с участием врачей и основанный на доказательной медицине. Доступность на платформе, уже популярной среди пользователей (Telegram).	КЛИЕНТСКИЕ СЕГМЕНТЫ Пациенты, интересующиеся своим здоровьем, в возрасте от 18 до 60 лет. Родители, заботящиеся о здоровье детей (0-18 лет). Медицинские работники и консультанты, использующие чат-бот для быстрой оценки показателей.
	КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ 1. Технические ресурсы 2. Человеческие ресурсы 3. Финансовые ресурсы 4. Данные		КАНАЛЫ СБЫТА Социальные сети (Instagram, Facebook). Реклама в медицинских сообществах. Прямое сотрудничество с клиниками.	
СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК Разработка ПО и поддержка инфраструктуры. Расходы на лицензирование. Заработная плата (ФОТ). Маркетинговые расходы.			ПОТОКИ ДОХОДОВ Подписка на премиум-функции: Доступ к расширенным рекомендациям, сохранению истории анализов и персонализированным напоминаниям. Разовая плата за анализ: Пользователи могут оплачивать каждую интерпретацию отдельно без подписки. Партнерства с клиниками и лабораториями: Продажа лицензий на использование бота в их экосистеме. Реклама и спонсорство: Интеграция рекламы медицинских услуг или препаратов (с учетом медицинской этики). Корпоративные решения: Разработка кастомизированных версий продукта для медицинских организаций.	

РИСКИ ПРОЕКТА

Риски:

- Неправильная интерпретация данных.
- Отсутствие пользователей из-за слабого маркетинга.
- Регуляторные ограничения на работу с медицинскими данными.

Митигирование:

- Тщательная валидация алгоритмов с помощью медицинских экспертов, регулярное обновление данных.
- Соблюдение стандартов (GDPR, HIPAA), привлечение юристов по медицинскому праву.
- Постоянное улучшение UX/UI.
- Проведение рекламной кампании в нишевых сообществах, тестовые запуски.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

1. Социальные сети (VK, TikTok).
2. Реклама через врачей и клиники.
3. Блоги и статьи о здоровье.
4. Партнерство с платформами онлайн-консультаций.

РАЗВИТИЕ ПРОДУКТА

1. Разработка MVP, тестирование алгоритма (1-2 мес.).
2. Запуск пилота, сбор отзывов (3-4 мес.).
3. Расширение функционала (5-7 мес.).
4. Внедрение платных функций (премиум подписка) (8-12 мес.).

Спасибо за внимание!