

# БИЗНЕС-ПЛАН



## Интернет-сервис по предоставлению пакетов медицинских услуг



Москва, 2017 г.

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.*

### ***Идея проекта***

Создание интернет-сервиса по предоставлению пакетов медицинских услуг (checkup) и профилактики здоровья.

### ***Целевая аудитория проекта***

Основной целевой группой потребителей проекта являются конечные потребители медицинских услуг – население России.

### ***Конкурентные преимущества проекта***

- Позиционирование – \*\*\*\*\*
- Компетенции – \*\*\*\*\*
- Клиенториентированность: \*\*\*\*\*
- География: \*\*\*\*\*

### ***Основные каналы продвижения***

Для повышения осведомленности потенциальной аудитории о фотостудии будут использованы следующие способы продвижения проекта:

- поисковая оптимизация;
- \*\*\*\*\*

### ***Рыночная ситуация***

Перспективы коммерциализации проекта обоснованы тремя основными тенденциями сферы здравоохранения Российской Федерации, а именно:

1. Рост рынка онлайн-поиска медицинских клиник и букинга врачей посредством интернет.
2. Стагнация рынка бесплатной медицины России.
3. Активный рост рынка платных медицинских услуг и переток клиентов в платный сектор из бесплатного сегмента.

## *Конкурентная среда*

На российском рынке конкуренцию данному проекту составят:

- \*\*\*\*\*

## *Финансовые показатели проекта*

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	*****
NPV	тыс. руб.	*****
IRR	%	1506%
Срок окупаемости	мес.	*****
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	*****

## Выдержки из исследования

\*\*\*

Медицинские программы Check-up – это популярное направление современной профилактической медицины. Принцип ранней диагностики, посредством проведения регулярных check-up, является базовым в медицине XXI века.

Программы Check-up предназначены, в первую очередь, для активно работающих людей, испытывающих постоянный дефицит времени, и не имеющих возможности «бегать по врачам» либо посвятить 5 – 7 рабочих дней для полного обследования организма в рамках всеобщей диспансеризации.

\*\*\*

В России доля пациентов, начинающих поиск врача с сайта-агрегатора, за последний год выросла почти в два раза. По данным Единого Медицинского Портала, если в 2014 году рынок онлайн-записи на прием в частные клиники составлял порядка 400 млн. рублей, то в 2015 году объем этого рынка достиг 750 млн рублей. Такая динамика напрямую связана с количеством пациентов, записавшихся на прием к врачу онлайн. Потребители отказываются от привычки тратить время на звонки и самостоятельную обработку информации в пользу онлайн-агрегаторов.

Похожий процесс смены парадигмы наблюдался семь лет назад в сфере гостиничного бизнеса: если несколько лет назад доля онлайн-бронирования отелей не превышала \*\*\*\*\*, то сегодня до \*\*\*\*\* бронирования отелей происходит онлайн.

\*\*\*

На сегодня в области платных медицинских услуг соотношение онлайн-записи и других каналов коммуникаций (звонок в регистратуру или напрямую врачу) составляет \*\*\*\*\*% на \*\*\*\*\*%. В России пациенты, прежде всего, используют интернет для поиска информации о клинике и враче.

\*\*\*

По данным «РБК Исследования рынков», большинство россиян, как и прежде, предпочитают лечиться в государственных клиниках, но их доля постоянно снижается. Если в 2015 году государственной медициной пользовались 79,4% опрошенных граждан, то в 2016-м – 76,6%.

\*\*\*

Так, государственные расходы на здравоохранение в 2016 году по сравнению с 2014 годом сократились на \*\*\*\*% (470 млрд. руб.) в сопоставимых ценах. В Москве государственное финансирование с 2013 по 2015 год сократилось на \*\*\*\*% в сопоставимых ценах (с \*\*\*\*млрд. до \*\*\*\*млрд. руб.).

\*\*\*

Коммерческая медицина стала единственным растущим сегментом на рынке услуг за последние два года, следует из данных бюллетеня аналитического центра при правительстве РФ. В первом квартале 2016 года объем платных услуг в медицине увеличился на \*\*\*\*% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

По данным «РБК Исследования рынков», в 2015 году объем рынка платных медицинских услуг в абсолютном выражении составил \*\*\*\* млрд. руб., что на \*\*\*\*% выше показателя предыдущего года. При этом темп роста замедлился в сравнении с 2014-м, когда был зафиксирован прирост \*\*\*\*%, что соответствовало докризисному уровню 2006-2008 годов.

\*\*\*

Среди основных причин, ставших мотивацией для обращения за платной медицинской помощью, стали, согласно опросу:

- \*\*\*\*
- \*\*\*\*
- \*\*\*\*

Указанные причины еще раз становятся свидетельством того, что население РФ не удовлетворено качеством бесплатной медицины, предпочитая ей платные услуги.

\*\*\*

Согласно данным опроса 20 крупнейших частных и ведомственных медицинских организаций, представленных в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах, \*\*\*\*% клиник отметили рост количества пациентов с осени 2014 года, а сокращение пациентов – только \*\*\*\*%. В целом, говоря о динамике медицинского рынка, большинство респондентов отметили значительный рост рынка коммерческой медицины – на уровне \*\*\*\*% в год.

Так, основной целевой группой потребителей проекта являются конечные потребители медицинских услуг – население России.

\*\*\*

Таким образом, средний чек проекта (сумма, от которой в дальнейшем будет взиматься комиссия портала) может быть установлен на уровне \*\*\*\* руб./чел./месяц

\*\*\*

# Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме	5
Раздел 1. Описание проекта	7
1.1. Идея проекта	7
1.2. Концепция проекта	7
1.3. Услуги проекта	7
Раздел 2. Анализ рынка	10
2.1. Рост рынка онлайн-поиска медицинских клиник и букинга врачей посредством интернет	10
2.2. Стагнация рынка бесплатной медицины России	12
2.3. Активный рост рынка платных медицинских услуг и переток клиентов в платный сектор из бесплатного сегмента	14
2.4. Целевая аудитория проекта	17
Раздел 3. Конкурентная среда	20
3.1. Ближайшие конкуренты	20
Раздел 4. Маркетинговый план	22
4.1. Экспериментальный подход в продвижении	22
4.2. Search Engine Optimization, SEO – поисковая оптимизация сайта	23
4.3. Контекстная реклама	25
4.4. Social Media Marketing, SMM – продвижение в социальных сетях	26
Раздел 5. Организационный план	28
5.1. Отдел продаж	28
5.2. Персонал проекта	29
5.3. Анализ рисков проекта	29
Раздел 6. Финансовый план	31
6.1. Допущения проекта	31
6.2. Цены	31
6.3. Объемы продаж	32
6.4. Выручка	33
6.5. Персонал проекта	34
6.6. Затраты проекта	40
6.7. Налоги	40
6.8. Инвестиции	46
6.9. Капитальные вложения	46
6.10. Отчет о прибылях и убытках	47
6.11. Ставка дисконтирования	50
6.12. Отчет о движении денежных средств	60
6.13. Денежные потоки	63
6.14. Основные показатели финансовой эффективности проекта	63
Раздел 7. Оценка рисков	65
7.1. Основные показатели финансовой эффективности проекта	65
7.2. Уровень безубыточности	70
Информация о компании «VTSConsulting»	73

## Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

### Таблицы

Таблица 1. Проекты-аналоги на территории России	20
Таблица 2. Мировые аналоги проекта	20
Таблица 3. Должностные обязанности менеджера по продажам	28
Таблица 4. План персонала	29
Таблица 5. Риски проекта	29
Таблица 6. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	55
Таблица 7. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	56
Таблица 8. Алгоритм расчета премии за специфический риск	57
Таблица 9. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	58
Таблица 10. Основные финансовые показатели проекта	64
Таблица 11. Расчет точки безубыточности, тыс. руб. в год	70

### Диаграммы

Диаграмма 1. Соотношение каналов записи к врачу/в клинику	12
Диаграмма 2. Использование услуг бесплатной медицины населением РФ, 2015-2016 гг., в %	12
Диаграмма 3. Государственное финансирование сферы здравоохранения, Москва, 2014-2016 гг., млрд. руб.	13
Диаграмма 4. Динамика численности больничных коек, Россия, 2005-2014 гг., тыс. коек	13
Диаграмма 5. Динамика численности сотрудников, занятых в сфере здравоохранения, Россия, 2010-2014 гг., тыс. чел.	14
Диаграмма 6. Динамика рынка платной медицины, Россия, 2005-2015 гг., млрд. руб.	15
Диаграмма 7. Распределение сегментов платных медицинских услуг по источнику получения, % от респондентов, использовавших платную медицину, 2016 г.	15
Диаграмма 8. Доли городов России в объеме рынка платных медицинских услуг, в стоимостном выражении	16
Диаграмма 9. Сегментация рынка платных медицинских услуг	16
Диаграмма 10. Основные причины обращения за платной медициной	17
Диаграмма 11. Динамика расходов населения РФ на медицинские услуги, в расчете на 1 члена домохозяйства в месяц, руб.	18

### Графики

График 1. Точка безубыточности, тыс. руб.	71
---	----

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*
  
- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда «VTSConsulting»*

## «VTSConsulting» – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда «VTSConsulting» и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

### Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом. И мы гордимся своими клиентами!

ООО «Землеугодие-Инвест»,	компания «Петровизард», Порт	ООО «Портал Логистик», НПК
ОАО «Воткинский завод»,	Темрюк, ООО «Спецбудпроект»,	«Наука», Институт проблем
НПП «Стэлс»,	группа компаний	материаловедения им. И.Н.
Государственное предприятие	«SEMPROGROUP»	Францевича НАН Украины,
УкрНИИИИП «Масма»,	«Максимус Констракшн»,	НТУУ «КПИ», Научный парк
«Reproto Technologies»,	«Росмолодежь», ООО «Сисиф	«Киевская политехника»,
компания «ВОК Монтаж	Сервис», ООО «Завод ТИТАН»,	Верховная Рада Украины
Сервис», ООО «PRIMAS»	ООО «Проджект К»	

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с «VTSConsulting».

Компания «VTSConsulting» – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**

*С уважением,  
Владислав Цыгода,  
Руководитель «VTSConsulting»  
скайн: vladex90;  
E-mail: [info@vticonsult.biz](mailto:info@vticonsult.biz)*

**Телефон в России:  
+7 (495) 281 50 36**

*Тел. офиса в Украине:  
+38(044) 362-91-39  
Моб. тел.: +38(063) 136-29-36(LIFE),  
+38(068)432 22 57(Киевстар).*