

# TelemedProfi

платформа для обучения  
врачей практическим  
навыкам организации и  
проведения эффективных  
онлайн-приемов





# Описание проекта

Проект TelemedProfi, помогает руководителям клиник и телемедицинских платформ решать проблемы привлечения и удержания пациентов в телемедицине при помощи внедрения дистанционного обучения врачей практическим навыкам организации и проведения эффективных онлайн-приемов (с отработкой навыков с помощью диалоговых аудио и видео-тренажеров).

# Проблема

Сегменты ЦА:

- ЛПР клиник
- ЛПР телемедицинских платформ
- ЛПР страховых компаний

Боли:

- дорогое продвижение для привлечения пациента - 2-4 тыс. руб. за 1 пациента
- низкое качество консультаций из-за отсутствия навыков проведения онлайн-приемов у врачей:
  - 1) технические аспекты и коммуникационные
  - 2) отсутствие удовлетворенности пациентов и низкая конверсия повторных визитов (78% пациентов не обращаются повторно за онлайн-консультацией)
- страх у врачей нарушить закон

“

Чтобы телемедицина стала массовой услугой в России, необходимо развивать культуру потребления и оказания данной услуги: обучить врачей, изменить стереотипы мышления врачей и административного персонала клиник, а также донести до потребителя, в том числе с помощью социальной рекламы, информацию о преимуществах такой услуги.

**Ольга Суворова**

Заместитель генерального директора  
СПАО «РЕСО-Гарантия»



# РЫНОК

## Количество потенциальных пользователей

69 тыс. частных клиник в России (по данным Минздрава)

565 тыс. врачей

1,4 млн - число среднего медицинского и фармацевтического персонала

25 тыс. психологов (по данным Росстата)

## Емкость рынка (по прогнозам)

Сегмент корпоративного обучения - 3,2 млрд руб.

Средний чек доп. обучения персонала в клинике - 130 тысяч руб.

32% организаций планируют инвестировать в доп. обучение врачей

Объем рынка онлайн-образования в России  
(по данным "Исследование издания East-West  
Digital News, «Нетологии Групп», ФРИИ и других  
компаний")

2 трлн  
рублей

(TAM)

7 млрд руб.

доп.проф.  
образование  
(SAM)

0,6 млрд.руб.

(SOM)  
доп.обучение врачей  
(сложные и  
узкоспециализированные  
ниши)



## Решение

Технологическая инфраструктура проекта:

- своя LMS с встроенными рассылками (e-mail ) и интеграцией сервиса для онлайн-трансляций
- диалоговый видео-тренажер с элементами VR
- чат-бот и мессенджер

**В чем отличие от существующих решений:**

5 недельный курс на котором мы учим врачей практическим навыкам проведения онлайн-приемов с конверсией в повторные визиты более 50%

## Преимущества образовательной платформы TelemedProfi:



- преподаватели эксперты-практики, в т.ч. зарубежные эксперты
- практические занятия с применением диалоговых аудио и видео-тренажеров с элементами VR , анализом и разбором ошибок, решение ситуационных задач
- дистанционное обучение, без отрыва от работы
- готовые автоматизированные шаблоны
- поддержка и сопровождение учащихся врачами-наставниками в течение всего курса



# Примеры кейсов №1, №2 (Пилотный запуск)

[Дашборд](#) > [Тренинги](#) > [Список уроков](#)



## Практический курс для врачей "Организация эффективного онлайн-приема в телемедицине"



[Настройки курса](#)



1

### Этика и деонтология в телемедицине

0 мин.



2

### Правовые аспекты и выбор технических решений

15 мин.



3

### Коммуникация с пациентом в формате-онлайн

0 мин.



4

### Практическое занятие. Отработка ситуационных задач.

17 мин.



+ Добавить урок

*Запрос на обучение от клиники (основная проблема):* врачи не знают нормативы по телемедицине, страх нарушить закон и лишиться лицензии. Врачи отказываются вести прием онлайн.

- После обучения 5 недель по 4 часа в неделю и сопровождения, врачи которые отказывались проводят минимум 3 самостоятельных приёмов.

*Запрос на обучение от телемедицинской платформы (основная проблема):* Платформа "N" рассматривает подключение к своей сети новых клиник и практикующих специалистов вне клиники. Ищут клиники и специалистов, готовых работать с телемедицинскими консультациями.

- После обучения 5 недель по 4 часа в неделю и сопровождения, врачи могут проводить эффективные, вызывающие доверие телемедицинские консультации на платформе. Результат после обучения: пациенты обращаются повторно и рекомендуют телемедицинскую платформу родственникам и знакомым. Телемедицина приносит прибыль.



# Кейс 3 (пилотный запуск)

Пример из реального использования продукта (Практический курс для врачей "Организация эффективного онлайн-приема в телемедицине", тестовый запуск курса. Профиль учащихся: врачи и психологи, вынужденные перевести консультации в онлайн-формат в период пандемии, количество учащихся: 28 человек)

Результаты входного тестирования:

- 86% учащихся оценили свой уровень владения навыками онлайн-консультирования как неудовлетворительный
- 92% заявили высокий уровень дискомфорта, отвлечение на технические решения, снижение качества приема
- 64% заявили о нехватке навыков для проведения онлайн-консультаций
- 42,7% утверждали, что не видят перспектив в телемедицине по окончании карантина

Результаты исходящего тестирования:

- 73,5% учащихся оценили свой навык проведения онлайн-консультаций как средний
- 22% как высокий
- 80% учащихся заявили о повышении уровня комфорта и снижении страха при проведении онлайн-консультаций
- 38% заявили о повышении навыков онлайн-консультирования
- 60,2% учащихся увидели перспективы развития телемедицины после снятия карантинных ограничений и в будущем

Из 28 учащихся, вышедших на связь, 8 полностью перешли на онлайн-консультирование, 12 применяют онлайн-консультации в 6-7 случаях из 10

16 планируют повторно повышать квалификацию в направлении телемедицины



## Как работает продукт

Предоставляем доступ к платформе (LMS) где учим врачей, которые будут проводить онлайн-приемы

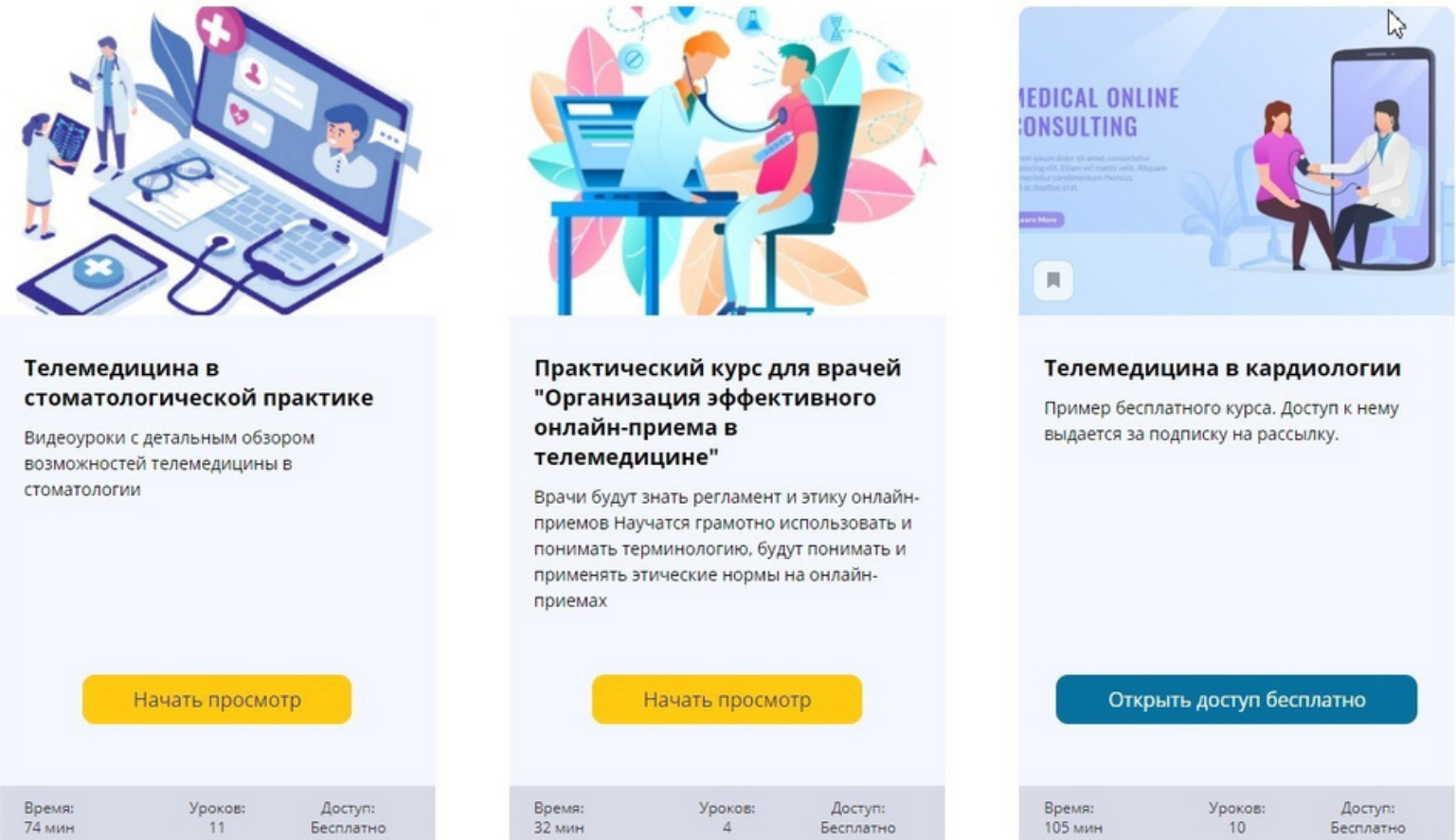
## Чему учим

реализовывать на практике телемедицинское консультирование с учетом персонифицированных потребностей пациента, деонтологии, технических возможностей, методики телемедицинского обследования пациента.

## Результат обучения

Врач умеет использовать методы и техники телемедицины, планировать и уверенно проводить онлайн-прием, растет качество онлайн-приемов, увеличивается количество повторных онлайн-приемов

Сайт системы   Отзывы   Блог   Задать вопрос



### Телемедицина в стоматологической практике

Видеоуроки с детальным обзором возможностей телемедицины в стоматологии

[Начать просмотр](#)

Время: 74 мин   Уроков: 11   Доступ: Бесплатно

### Практический курс для врачей "Организация эффективного онлайн-приема в телемедицине"

Врачи будут знать регламент и этику онлайн-приемов. Научатся грамотно использовать и понимать терминологию, будут понимать и применять этические нормы на онлайн-приемах

[Начать просмотр](#)

Время: 32 мин   Уроков: 4   Доступ: Бесплатно

### Телемедицина в кардиологии

Пример бесплатного курса. Доступ к нему выдается за подписку на рассылку.

[Открыть доступ бесплатно](#)

Время: 105 мин   Уроков: 10   Доступ: Бесплатно

## Коммерческие условия/Бизнес-модель

- Продажа курсов

Оплата за обучение врача (контракт с клиникой)- несколько вариантов пакетов обучения (от 7600 р. за обучение 1 врача)

# Воронка продаж

1 этап- сбор базы потенциальных клиентов по сегментам

2 этап- отправка холодного письма по базе, без предварительного звонка, выход на ЛПР

3 этап- 1)при заинтересованности- договариваемся о zoom-встрече или встрече офлайн . Отправка презентации; 2) при отсутствии интереса- выясняем причину

4 этап- проведение переговоров (zoom или офлайн), демонстрация решения на встрече. Фиксация потребностей клиента.

5 этап- формирование КП и условий сделки

6 этап- продажа и подписание договора

7 этап- запуск проекта, выполнение условий договора

Среднее время внедрения решения: 5 недель

Средний чек-130 тыс.рублей

САС -4900 р.

1. Отправка холодного письма по базе клиник

2.Отправка презентации продукта.

3.Переговоры

4. Формирование КП и условий сделки

5.Продажа

6. Запуск проекта

# Наши клиенты

ЦА:

- ЛПР клиник (владелец клиники, главные врачи, директора по развитию, коммерческие директора)
- ЛПР телемедицинских платформ (лица, ведущие коммуникацию с клиниками и врачами; лица, которые занимаются привлечением новых клиник и врачей)
- ЛПР в страховых компаниях (лица, работающие со страховыми продуктами в нише "Телемедицина")

Средний чек дополнительного обучения персонала - 130 тысяч руб.







# Конкуренты:

- программы государственных образовательных учреждений (РУДН, tele-med.ai)
- программы частных образовательных учреждений (МУИР)
- корпоративные университеты сетевых клиник (МЕДСИ)
- самообразование (вебинары, статьи, инструкции и т.п.)
- программы обучения по схожим специализациям (обучение администраторов клиник, управляющих) (Skillmed)



# Наша команда

## Батракова Алла

Founder, CEO

стаж работы в учреждениях  
здравоохранения более 16 лет,  
успешный опыт запуска 2 офлайн-  
проектов

## Кузьма Гольберг

Co-founder

CTO

руководитель компании IP3,  
опыт разработки сложных IT  
продуктов более 20 лет

## Нечаева Татьяна

Программный

директор, методист  
разработка программ  
обучения, аналитика  
эффективности обучения

## Андрюшечкина Татьяна

Технический администратор  
разработка и техническое  
сопровождение LMS, онлайн-  
трансляций

# Что нам нужно, что мы ищем?



Мы ищем выходы на корпорации/клиентов для увеличения количества продаж своего продукта (руководители клиник, у которых есть врачи и внедрена телемедицина . Но они недовольны как она работает)



Мы ищем партнеров для масштабирования и выхода на зарубежные рынки



# Контакты

+7(909)298-98-19

telemedprofi@mail.ru

<http://telemedprofi.ru/>



Напишите нам и мы  
предоставим демо  
доступ нашей  
платформы!