



# Технологии ВедаПулс на рынке традиционной медицины

## О компании

ООО «Биоквант», ТМ «VedaPulse» (2006-2017)

Штат – 43 сотрудника

Штаб-квартира – г. Новосибирск,

Производственная площадка – г. Бердск

Направления деятельности:

Разработка медицинского оборудования и программного обеспечения для него, продажа и техническое обслуживание



2006 – основание компании

2006-2010 – R&D, разработка алгоритма, программного обеспечения и прототипа прибора «ВедаПультс»

2010-2013 – развитие продаж в России

2013 – выход «ВедаПультс профессиональный» на международный рынок

2014 – выход на рынок «ВедаПультс home»

2015 – Запуск спин-офф проекта «ВедаОбразование»

2016 – Начало разработки платформы «ВедаПультс 2.0» для проекта «Телеметрия»

2017 – запуск спин-офф проектов «ВедаГенетика», «ВедаХербс»

0 user

100 users

500 users

1000 users

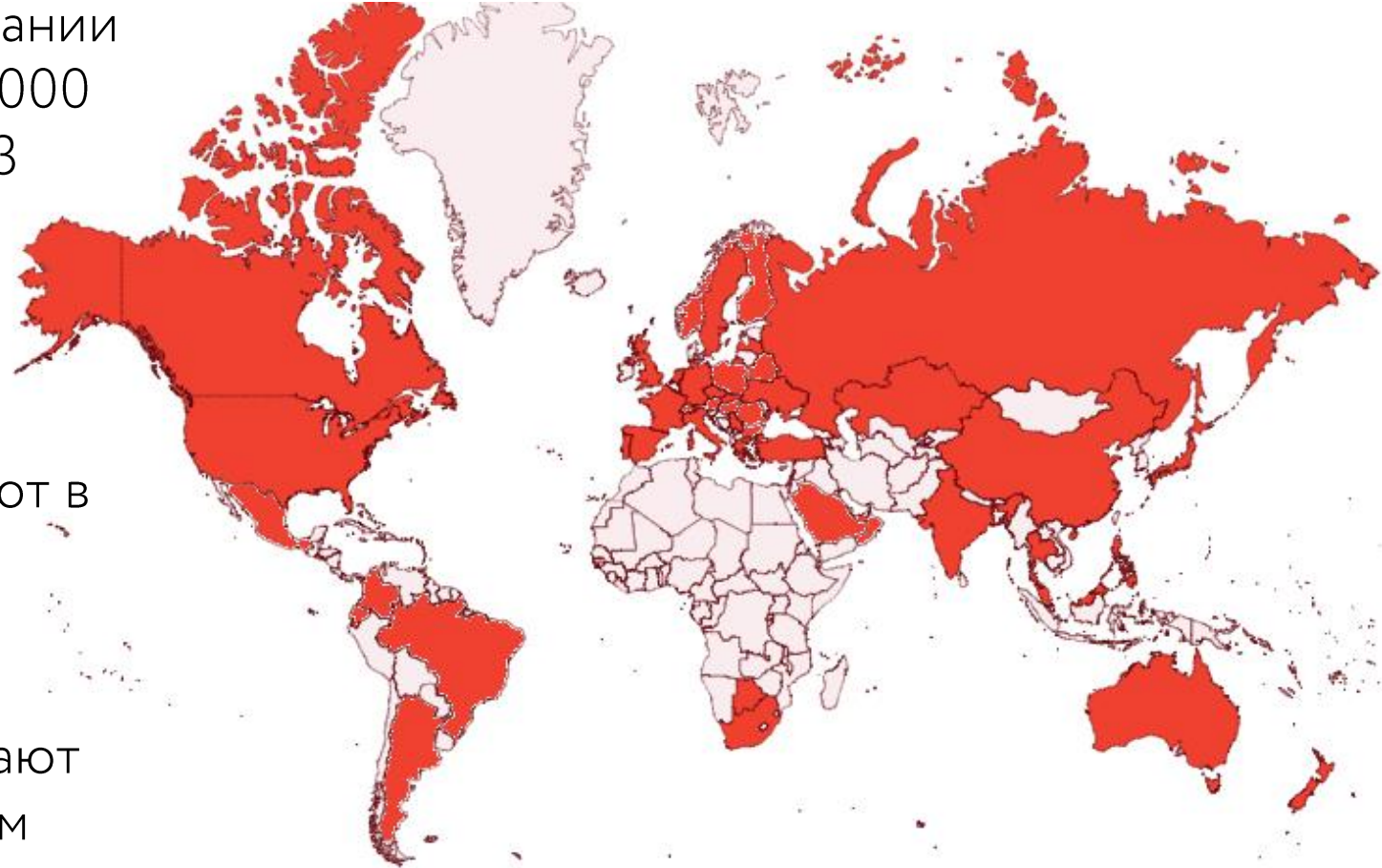
1500 users

2000 users

- Клиентами компании является более 2 000 специалистов в 63 странах мира

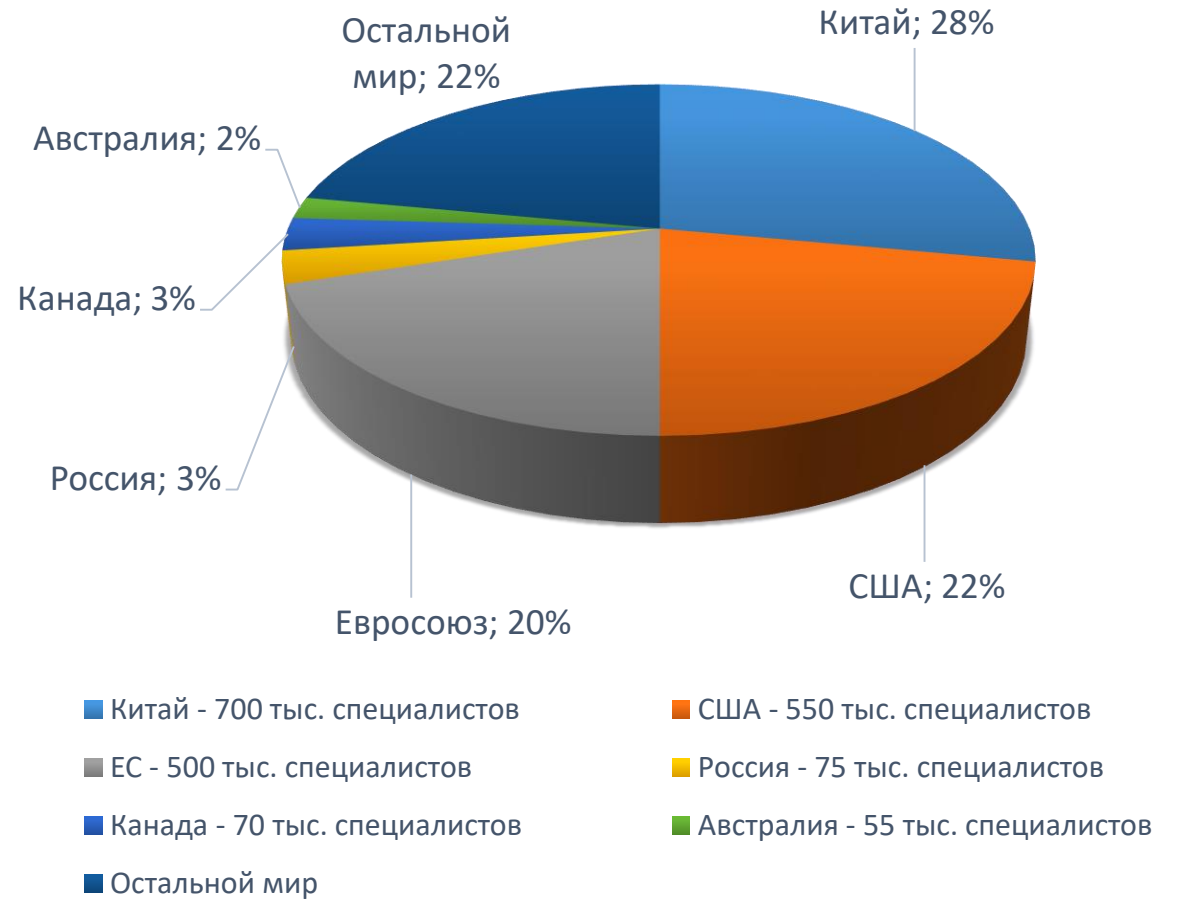
- Официальные представители компании работают в 22 странах мира

- Пользователи ВедаПультс помогают 100 000 пациентам ежегодно



## Рынок традиционной медицины

- ✓ Объем рынка традиционной медицины – более EUR **5 млрд.**
- ✓ На рынке занято более **2,5 млн.** специалистов, из них **500 тысяч** – с профильным медицинским образованием
- ✓ Объем рынка традиционной медицины Евросоюза – более EUR **1 млрд.**
- ✓ На рынке Европы занято более **320 тысяч** специалистов, из них **150 тысяч** – с профильным медицинским образованием.

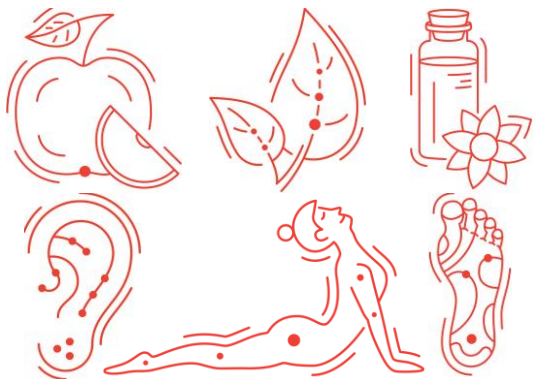




ВедаПулс - профессиональный



Диагностические программные продукты

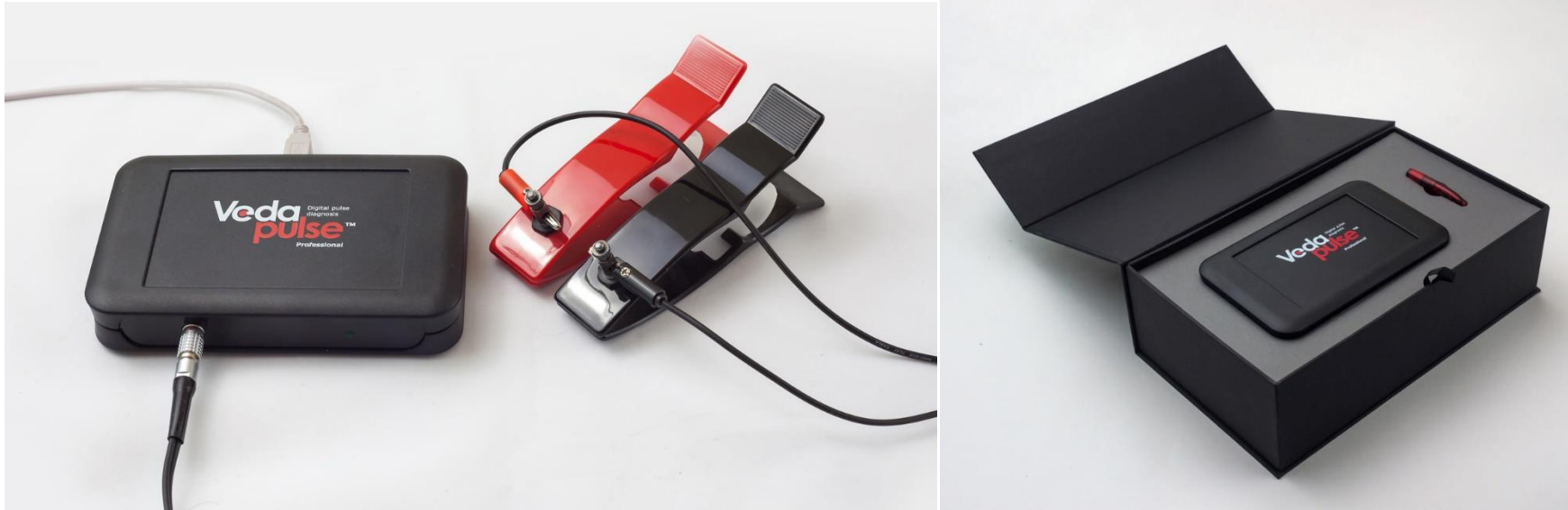


Программные продукты для реабилитации



ВедаПулс - домашний

## «ВедаПuls-professional» – решение для специалистов



**Целевая аудитория** – врачи реабилитологи, терапевты

**Основные рынки сбыта** – США, центральная и западная Европа, Россия

**Основное потребительское качество** – оценка текущего функционального состояния пациентов

VedaEducation



Экосистема VedaPulse

VedaTelemetric

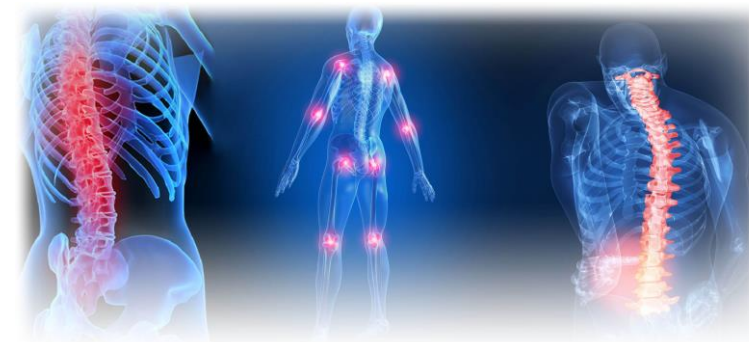


Стратегическая цель:  
Стать глобальной компанией,  
которая изменит отрасль  
традиционной медицины в  
мире, за счет внедрения  
новых технологических  
подходов на этом рынке

VedaGenetics



VedaTherapy и  
VedaSupplements



VedaPulse профессиональный



## Наша цель – стать крупнейшим игроком на рынке традиционной медицины

1. Изменить отрасль традиционной медицины.
2. Стать глобальной компанией.
3. Определять стандарты и задавать тренды развития рынка.

Цель – стать лидером мнений в экосистеме специалистов, объединив их с пациентами на единой платформе «ВедаПультс».

Ключевые преимущества предложения:

- Доступ к лучшим специалистам;
- Стандарт диагностики пациента - гарантия качества;
- Удобный сервис – связь с пациентом по всему миру.



skyeng



U B E R

Booking.com

Цель – создать решение для развития компетенций участников экосистемы в сфере традиционной медицины.

Ключевые преимущества предложения:

- Повышение уровня знаний в режиме on line;
- Возможность специалистам самим стать спикерами;
- Привлечение экспертного сообщества в экосистему



Цель – выйти на рынок B2C с предложением дополнительных продуктов, необходимых для эффективной терапии пациентов.

Ключевые преимущества предложения:

- Средства для эффективной терапии со всего мира;
- Доступ к лучшим поставщикам планеты;
- Самый широкий спектр товаров и услуг.



VedaPulse™

8-383-334-01-79

Новосибирск,  
1-й пер. Пархоменко 14



Объем запрашиваемых инвестиций – \$1,5 млн

Требования к опыту и компетенциям инвестора:

1. Электронная коммерция
2. Международные связи
3. Разработка и внедрение IT продуктов
4. Образование в сфере традиционной медицины
5. Электронное образование
6. Связи с производителями препаратов
7. Международные поставки продуктов

Объем запрашиваемых инвестиций – \$1,5 млн

Направления инвестирования:

1. Создание платформы для взаимодействия специалистов и пациентов. Разработка мобильного устройства.
2. Открытие зарубежного офиса продаж и обучения с локализацией производства в США, Европе или Индии.
3. Широкомасштабная информационная компания и маркетинговое продвижение VedaPulse на перспективных рынках.

Объем запрашиваемых инвестиций – \$1,5 млн

Преимущества для инвестора:

1. 30% акций компании (из расчета ставки дисконтирования – 24%). Участие в ежегодном распределении дивидендов.
2. Включение компаний, аффилированных инвестору, как приоритетных партнеров представленных бизнес-моделей.
3. Возможность вместе стать дирижерами экосистемы специалистов и их пациентов на рынке традиционной медицины.



VedaPulse™ –  
your shortest way  
to the world of  
pulse analysis.

