

نا ازشک

## پلتفرم ویزیت آنلاین ازشک

نوآوری فناوریانه در حوزه سلامت و پزشکی

[www.azpezeshk.ir](http://www.azpezeshk.ir)



## چشم انداز و مأموریت

دغدغه از پزشک در عرصه ارتقاء سلامت و تحول خدمات این حوزه است. از پزشک در تلاش هست با بهره گیری از تکنولوژی **هوش مصنوعی** و ایجاد فرهنگ سازی در این مسیر، تحولی در **سلامت دیجیتال** ایجاد نماید که همگام با آن، دسترسی به خدمات سلامت را افزایش و هزینه نهایی را کاهش دهد. نکته حائز اهمیت این پلتفرم، باور به بهترین بودن در **خاورمیانه** و منحصر بودن آن برای **جامعه پزشکی** است.

## چالش از دید بیمار



عدم دسترسی به پزشک در  
ساعات غیرکاری مطب



افزایش هزینه در چکاپ‌های  
دوره‌ای



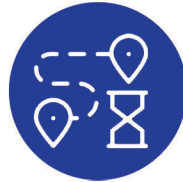
ترافیک، آلودگی و از دست،  
رفتن زمان



عدم دسترسی راحت و سریع  
به پزشکان سراسر کشور



## چالش از دید پزشک



محدودیت ویزیت بیماران به دلیل  
مشکلات مسافت و جغرافیا



عدم دسترسی به راه اندازی  
سریع و راحت مطب



زمان محدود ویزیت در مطب و نارضایتی  
بیماران از اتلاف هزینه و زمان



پیاده سازی پلتفرم ویزیت آنلاین از پزشک که در بستر **تصویری**، **صوتی** و **چت**، مشکلات مربوط به جغرافیا، زمان دسترسی و هزینه را تسهیل می نماید.



ویزیت چت



ویزیت صوتی



ویزیت تصویری



# محصول

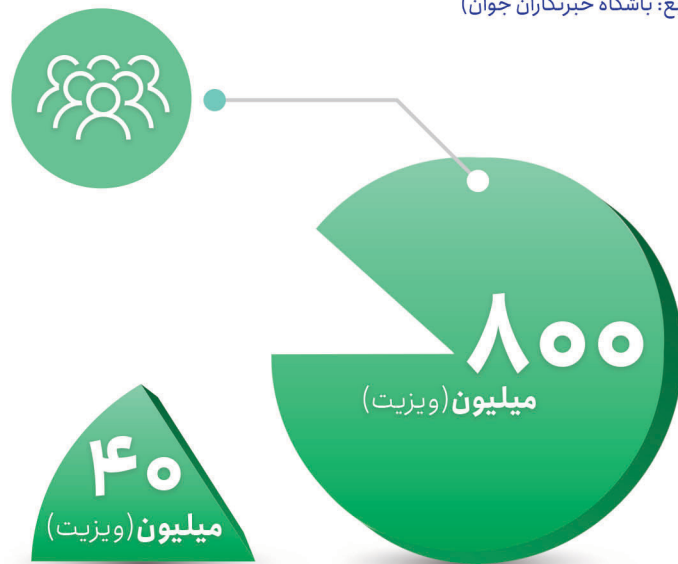
- امنیت بالای اطلاعات
- ظرفیت گسترش و تعمیم
- قابلیت تطبیق و انعطاف پذیری
- نظارت و پذیرش بیمار از راه دور
- ذخیره و ارسال مدارک پزشکی
- خدمات تعاملی در لحظه
- حفظ حریم شخصی
- قابلیت رشد
- کمترین زمان انتظار
- چندزبانه



# سهم بازار

سرانه مراجعه هر ایرانی به مراکز درمانی ۱۰.۳ بار در سال می باشد.

(منبع: باشگاه خبرنگاران جوان)



سرانه مراجعه به خدمات درمانی سهم **۵%** از پزشک از بازار ایرانیان در سال



هزینه سرانه خدمات درمانی  
۴۸۰۰۰ میلیارد تومان

فروش از پزشک  
۲۴۰۰ میلیارد تومان

# بوم کسب و کار

## فعالیت‌های اصلی



- توسعه نرم افزارها
- جذب کاربران و بیماران بیشتر
- جذب پزشکان بیشتر

## ساختار هزینه‌ها



- توسعه نرم افزار و زیرساخت
- بازاریابی و تبلیغات
- نیروی انسانی

## ارزش پیشنهادی



- دسترسی به جامعه وسیع
- بیماران در هر مکان و زمان
- ویزیت سریع و آسان با پزشک

## جریان درآمد



- پورسانت از هر ویزیت
- پورسانت از آزمایشگاه‌ها
- پورسانت از فروشگاه پزشکی
- پورسانت از (بیمارستان‌ها و کلینیک‌ها)
- خواب پول

## ارتباط با مشتریان



- تیم پشتیبانی تلفنی
- شبکه‌های اجتماعی
- سیستم امتیازدهی (بین پزشکان و بیماران)

## کانال توزیع



- اپلیکیشن پزشکان
- اپلیکیشن کاربران
- سایت
- شبکه‌های اجتماعی

## شرکای کلیدی



- سیستم‌های پرداخت آنلاین

## بخش مشتریان



- پزشکان
- بیماران
- آزمایشگاه
- فروشگاه پزشکی و سلامت
- داروخانه
- بیمارستان‌ها، کلینیک‌ها

## منابع اصلی



- نیروی انسانی متخصص
- پزشکان
- زیرساخت فنی
- مجوز فعالیت و تبلیغات



## استراتژی بازاریابی کاربران

فروش به صورت آنلاین و بازاریابی بر ۲ محور کاربر و پزشک انجام میشود.

### استراتژی بازاریابی کاربران:

بازاریابی کاربران را با قشری که بیشتر **مستعد بیماری و چکاب** هستند شروع میکنیم، و با ایجاد **فرهنگ سازی** و **تبلیغات** در دیگر اقشار جامعه نفوذ میکنیم.



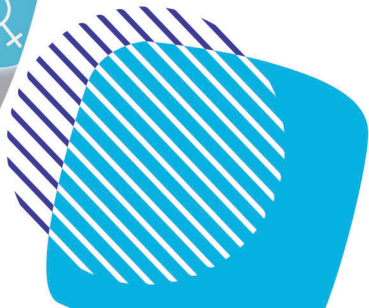
## استراتژی بازاریابی پزشکان

پزشکان با یک **Marketing Gamification** جذاب وارد اپلیکیشن می‌شوند و پس از گذشت مدت زمانی مشخص و فعالیت در اپ، سهام‌دار خواهند شد. همچنین **تبلیغات و محتوای ارزشمند** نیز برای جذب پزشکان تولید خواهد شد.



## درباره ما

شرکت دانش بنیان **پدیده مریلا** با شماره ثبت ۵۰۶۹۰۹ در حوزه تکنولوژی هوشمند و نوآوری فناوریانه فعالیت می‌کند، که **از پزشک یکی از این خدمات** می‌باشد.





این شرکت دارای هیئت مدیره‌ای متشکل از چندین پزشک و تیم‌های زیر می‌باشد:

- تولید و توسعه
- اجرایی و عملیات
- بازاریابی
- تیم سئو
- تیم محتوا (متشکل از چندین پزشک)
- تیم شبکه‌های اجتماعی
- تیم هنری
- پشتیبانی
- هوش مصنوعی AI





شرکت پدیده مریلا دارای ۲ دفتر تجاری در ایران و انگلیس  
(تهران سعادت آباد - Brighton) به همراه تجهیزات  
نرم افزاری زیر می باشد :

- نرم افزار سامانه پشتیبانی آنلاین
- ساختارهای وبسایت و شبکه های اجتماعی
- سامانه مدیریت پروژه ها
- CRM در حال توسعه
- سامانه پیامکی



# روند صنعت



(1.1B\$)



(198.6M\$)



(728.3M\$)



(866M\$)



(235.7M\$)



Babylon health •

ref:Crunch Base

MDLIVE •

ref:Crunch Base

livi •

ref:Crunch Base

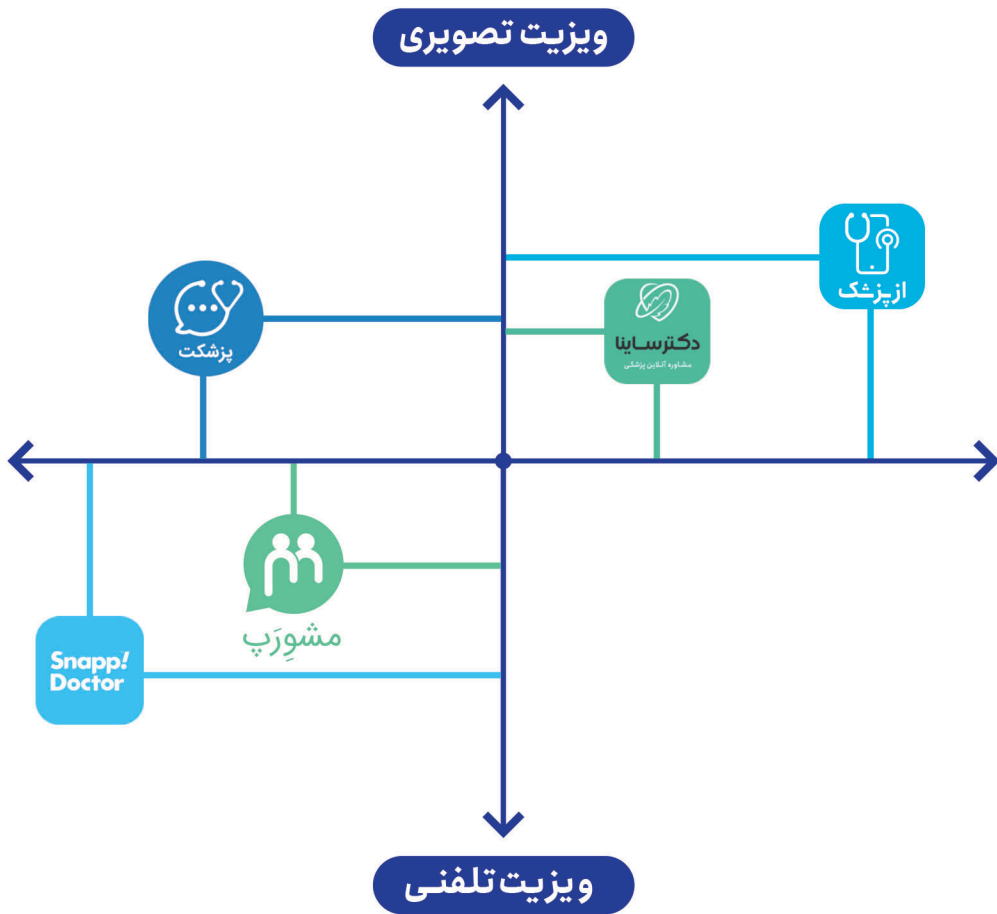
Amwell •

ref:Crunch Base

Doctor On Demand •

ref:Crunch Base





# پیش بینی مالی



IRR	%۸۰	نرخ تنزیل	%۵۰
NPV	۱۲.۷۲۶.۸۱۶.۱۷۵	دوره بازگشت (ماه)	۲۶.۶
فروش در نقطه سر به سر	۳.۰۰۰	سال	۲.۲