

**ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ
«УМНАЯ АПТЕКА»: ПЕРСПЕКТИВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
БИЗНЕС-ИДЕИ**

Покровский Артем Вениаминович, студент бакалавриата,

Косичкин Ефим Андреевич, студент бакалавриата

Пензенский государственный университет

Pokrovsky Artem Veniaminovich, undergraduate student,

artem.pokrovskiy.1980@ gmail.com

Kosichkin Efim Andreyevich, undergraduate student, lololsha277@gmail.com

Penza State University

Аннотация. В статье рассмотрена детализация финансовой модели мобильного приложения «Умная Аптека», предназначенного для улучшения процесса подбора и покупки лекарств. В качестве ключевых аспектов коммерциализации предлагаются улучшение пользовательского опыта и стратегические партнерства с аптеками и медицинскими учреждениями.

Ключевые слова: финансовая модель, мобильное приложение, умная аптека, коммерциализация, бизнес-идея.

В цифровой эпохе, когда самым ценным ресурсом становится время и данные, мобильные приложения выходят за рамки простых программ – они становятся настоящими союзниками, которые дают возможность потребителям улучшить образ жизни. Мобильные приложения смогли проникнуть в различные сферы пользовательского быта, значительно улучшив их. Медицинские приложения, в частности, играют фундаментальную роль в управлении здоровьем пользователей и обеспечении доступа к важным медицинским услугам.

Однако будущее наступает неравномерно, наряду со значительными успехами в развитии технологий и их использованием в медицине, есть серьезные затруднения в обеспечении удобства и доступности медицинских услуг в современном обществе.

«Умная Аптека» – это мобильное приложение; которое соединит силу современных технологий с заботой о здоровье, делая процесс получения медицинских услуг и лекарств легким и удобным [1].

Одной из ключевых особенностей «Умной Аптеки» является ее способность предоставлять пользователям глобальный поиск лекарств. Независимо от того, находитесь ли вы в большом городе или в отдаленной деревне, приложение позволяет найти нужные лекарства всего в несколько кликов. Это не только экономит время, но и убирает географические барьеры в доступе к лекарствам.

«Умная Аптека» также дает возможность ознакомиться с подробным описанием каждого препарата и рекомендациями от врачей. Эта функция не только поможет пациентам делать осознанный выбор, но и повышать их осведомленность в вопросах собственного здоровья, делая процесс лечения более прозрачным и понятным.

Так же приложение «Умная Аптека» предоставит удобный доступ к инструментам для управления рецептами и дозировками лекарств. Клиенты будут иметь возможность отслеживать свое лечение, настраивать удобный график напоминаний и упростить процесс приема лекарств.

Приложение «Умная Аптека» включает функцию безопасных онлайн-переводов и защиту конфиденциальных данных пользователей, и функционал сравнения цен на различные аналоги лекарственных средств. Это позволит выбирать подходящее лекарство с учетом финансовых возможностей пользователей. Функционал данного продукта, направлен на повышение медицинской грамотности населения, который в дальнейшем, поможет принимать более осознанные решения по отношению к своему здоровью.

Для формирования финансовой модели приложения проанализируем источники его доходов, расходы и перспективы коммерциализации.

Рассмотрим основной источник дохода приложения «Умная Аптека» – комиссионные сборы. Данный источник дохода заключается в взыскании денежных средств с аптек за каждый перевод через приложение. Эта бизнес-модель позволяет обеспечить постоянный и стабильный доход, так как аптеки заинтересованы в партнерстве для расширения клиентской базы, а расширенный ассортимент лекарств удобен пользователям. Таким образом, сохраняется баланс в привлечении к сервису и новых партнеров – аптек и новых пользователей – покупателей лекарственных препаратов.

Также монетизация связана и с подписочной моделью. Платные подписки дают расширенные возможности: первоочередной доступ к информации о скидках, участие в специальных акциях для подписчиков. Это позволяет увеличить доходность приложения, не затрагивая тот сегмент пользователей, которым хватает бесплатного функционала или дополнительные возможности слишком дороги. Приложение остается социально ориентированным, т.к. базовый функционал доступен бесплатно, однако, повышает свою маржинальность за счет более платежеспособных клиентов.

Дополнительный доход приложению обеспечат рекламные услуги и сотрудничество с производителями фармы. Рекламные компании на платформе «Умной Аптеки» позволят производителям лекарств получить доступ к большой аудитории [2].

Расходная часть финансовой модели ориентирована на поддержание бесперебойной и безопасной работы приложения. Приоритетом является, что основные расходы идут на разработку и поддержку технической инфраструктуры. Благодаря этому, гарантируется надёжность и максимальное удобство в использовании приложения.

Также к расходам отнесены инвестиции в маркетинг и рекламу. Укрепление позиции «Умной Аптеки» на рынке, возможно только при широком охвате аудитории. Важно отслеживать сходимость юнит-экономики, то есть соотношение САС (Customer Acquisition Cost, стоимость привлечения клиента) и LTV (LifeTime Value, прибыль с одного клиента за время его пребывания в приложении), которое для успешного приложения должно быть с мультипликатором от трех и выше, то есть прибыль с клиента превосходит расходы на его привлечение в три и более раз. Иначе, на основные расходы, связанные с разработкой и действующей инфраструктурой, а также работой над стратегическими партнерствами, средств не будет.

Основным критерием работы приложения является конфиденциальность, особенно это касается медицинских данных, которые являются очень чувствительными для пользователя. Приложение должно обеспечить защиту личной информации, предостеречь пользователя от хищения личных данных. На начальных этапах

работы приложения безопасность будет усиливаться с помощью привлечения масштабируемых решений от профильных компаний, по мере роста аудитории в этом вопросе все большую роль будут играть собственные модули.

Финансовая модель «Умной Аптеки» будет уточняться в долгосрочной перспективе. Важный аспект в управлении мобильным приложением - это прогнозирование рисков и разработка мер, для их минимизации. С помощью глубокого анализа рынка и изучения конкурентной среды, а также продуктовой аналитики: данных о пользователях, их сценариях взаимодействия с приложением и т.п.

Будущее «Умной Аптеки» - это партнерства с аптеками и медицинскими учреждениями, как целевой аудитории для основного актива и продукта приложения, то есть внимания пользователей и их потребностей в медицинских препаратах. Партнерство позволит расширить ассортимент и предложить оптимальные цены для обеспечения медицинских услуг высшего уровня.

Особенно перспективным выглядит сотрудничество с производителями лекарств - это ключ к расширению ассортимента и предложению уникальных скидок и акций. Широкий ассортимент привлечет новых клиентов и укрепит лояльность существующих пользователей.

Среди технологий, способных улучшить функциональность приложения, особое место занимают технологии искусственного интеллекта. В приложении «Умная Аптека» алгоритмы машинного обучения будут использоваться для персонализации рекомендаций, улучшения процессов поиска и обеспечения высококачественных медицинских консультаций в режиме реального времени.

Непрерывное расширение функционала – основа стратегии развития «Умной Аптеки». Добавление новых сервисов, таких как мониторинг здоровья, онлайн-диагностика и обучающие курсы, сделают приложение еще более полезным и востребованным.

«Умная Аптека» не просто предложит лекарства в удобной форме, она будет переписывать правила игры в сфере здравоохранения. Ее финансовая модель и перспективы развития говорят о том, что будущее здравоохранения - это умное, доступное и инновационное приложение, созданное с любовью к заботе о здоровье каждого человека [3].

Работая на стыке передовых технологий и медицинской науки, «Умная Аптека» предоставит возможность не просто лечиться, а вести проактивный образ жизни, заботясь о своем здоровье на каждом этапе. Это образ будущего, где доступ к лекарствам, медицинским консультациям и информации — это не роскошь, а неотъемлемое право каждого человека.

Разработанная финансовая модель мобильного приложения «Умная аптека» имеет большой потенциал для коммерциализации и успешной реализации на рынке. Но для достижения действительного успеха необходимо учитывать множество различных факторов, таких как рост рынка, конкуренцию, пользовательскую базу и технологические инновации. Необходимо учитывать такие ключевые нюансы для успешного развития проекта как: разработка качественной бизнес-модели, оптимизация затрат и привлечение партнеров.

Список использованных источников

1. Сошников С. С., Горкавенко Ф. В. и др. Классификация мобильных медицинских приложений, принципы и этические стандарты для их имплементации в клиническую практику. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://707.su/RIR>. – Дата доступа: 15.10.2023.

2. Соболева С.Ю., Голиков В.В., Тажибов А.А. (2021) Информационные технологии в здравоохранении: особенности отраслевого применения//E-Management. 2021. Т. 4, № 2. С. 37–43. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://707.su/RJz> . – Дата доступа: 15.10.2023.

3. Что такое цифровая экосистема? –Понимание наиболее выгодной бизнес-модели // MoreThanDigital. Платформа для бизнес-знаний. 20.01.2023. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://morethandigital.info/ru/>. – Дата доступа: 20.05.2023.