

BUSINESS PLAN 2024

PRO.DOCTORAPP.IT
DOCTORAPP.IT





Cari Investitori,

nel 2018, ho avuto la classica idea “Eureka”; l'anno successivo è nata **DoctorApp**.

Adesso, dopo quasi sei anni, con i tanti **obiettivi raggiunti** posti alla base della crescita, abbiamo deciso di aprire un **nuovo aumento di capitale**.

La nostra è un’**offerta economicamente vantaggiosa e lungimirante**. Il mercato della Salute Digitale in Italia è previsto raggiungere un fatturato di circa 3,15 miliardi di euro nel 2024. Le prenotazioni tramite l'utilizzo di **DoctorApp** sono aumentate del 103,02% nel periodo 2022-23.

Dal 2024, DoctorApp si propone di evolversi in un ambiente digitale completo per la promozione della salute e del benessere dei cittadini, partendo dal solido fondamento del nostro **approccio Paziente-Centrico**.

Alessandro Giraudo

Co-Founder & CEO

** Fonte: Sanità24 - ilSole24Ore*

INDICE

COS'È DOCTORAPP	3
◦ Quando e perché nasce	
◦ Mission	
◦ Chi siamo	
◦ Il cambio di paradigma	
CHI ERAVAMO E CHI SIAMO	5
LA NOSTRA STRADA PER IL SUCCESSO	6
PERCHÉ INVESTIRE IN DOCTORAPP	7
ORGANIGRAMMA AZIENDALE	8
MERCATO DI RIFERIMENTO	9
◦ Il Settore Sanitario Oggi	
◦ L'Adozione di Piattaforme Digitali	
◦ Il Mercato Italiano	
IL PROBLEMA	12
LA NOSTRA SOLUZIONE	13
BUSINESS MODEL	18
◦ Servizi prenotativi per i professionisti sanitari	
◦ Nuova fonte di revenue 2024: partnership e card	
◦ Pricing	
◦ Card in app (focus)	
SWOT ANALYSIS	22
MATRICE DI COMPETITIVITÀ	23
STRATEGIA ROCCAFORTI (marketing)	24
◦ Execution	
◦ Livelli	
◦ Canali di comunicazione	
KPI OPERATIVI	27
◦ Impact Assessment	
FINANCIALS PROSPETTICI	29
COMPANY VALUATION	30
FUNDING NEEDS	31
EXIT STRATEGY	32

COS'È DOCTORAPP



Quando e perchè nasce

Era e rimane assolutamente necessario abbattere le **code** e i **lunghi tempi d'attesa** all'interno degli studi medici e allo stesso tempo migliorare l'interazione medico-paziente. La soluzione nasce dall'idea degli imprenditori Alessandro Giraudo e Francesco Albanese che hanno sviluppato il **primo sistema brevettato** per la gestione delle code e delle prenotazioni negli studi medici.

Prende vita un'avventura imprenditoriale che, con costanza e perseveranza, ha portato **DoctorApp** alla **continua crescita** sia in termini di fatturato che di customer base.

MISSION



Salute e Benessere

Vogliamo diventare un punto di riferimento per il cittadino nell'ambito della salute e del benessere, fornendogli tutti gli strumenti per prendersi cura di se stesso e delle persone che ama. Non solo prenotando le visite mediche di cui ha bisogno, ma anche informandolo su come prendersi cura di sé attraverso i percorsi della salute e le attività di prevenzione.

Aiutare chi aiuta

Vogliamo sostenere coloro che hanno deciso di dedicare la loro vita ad aiutare: i professionisti sanitari. Non esiste benessere senza queste figure, per cui vogliamo essere lo strumento che faciliti ogni aspetto della loro professione, andando così a ridurre il rischio di burn-out e permettendo loro di riscoprire il piacere di svolgere la propria professione.



Chi siamo

Il progetto ha avuto origine dall'**analisi dei bisogni e delle sfide** incontrate dagli studi medici di medicina generale. Lunghe attese, elevati livelli di affollamento e interruzioni frequenti durante le visite per il continuo flusso di telefonate causavano frustrazione tra medici e pazienti, che spesso si recavano negli ambulatori senza la certezza di ricevere la visita. Il nostro obiettivo è stato quello di **creare un ambiente medico più efficiente**, organizzato e orientato al miglioramento della **qualità dell'assistenza** offerta.

Abbiamo realizzato l'app come sistema di prenotazione: un pannello web di facile utilizzo e integrato con strumenti di comunicazione come chat e notifiche push. Siamo nati come sistema indirizzato alle nicchie dei medici di medicina generale e dei pediatri, ma la nostra direzione è oggi ben più ambiziosa. Siamo pronti a diventare **l'ambiente digitale per la salute e il benessere del cittadino**, aprendo le frontiere di DoctorApp al mondo della sanità privata e non solo.



Il cambio di paradigma

Nella **versione Revolution**, è avvenuto un cambio di paradigma: l'utente è al centro, e **DoctorApp** rappresenta il suo **strumento quotidiano per il benessere**.

DoctorApp punta ad essere la piattaforma di riferimento per la salute e il benessere del cittadino, coprendo a **360° i suoi bisogni** in ambito di prevenzione e cura.

Da semplice sistema di prenotazione e gestione appuntamenti per il medico, stiamo seguendo la rotta per diventare il portale della salute dell'utente, con il paziente al centro. Attorno all'utente gravitano nuovi **servizi prenotativi e di utilità**. L'utente può ora prenotare visite specialistiche e infermieristiche, accedere ai servizi offerti dalle partnership sul territorio e trovare la soluzione ai suoi bisogni di benessere con utili nozioni e approfondimenti.

È l'**interazione quotidiana** e continua il vero **valore aggiunto**.

Il progresso delle funzionalità di DoctorApp non si limiterà alla versione Revolution: proseguirà, poiché crediamo che non ci sia mai fine nel migliorare i servizi a vantaggio del cittadino.

*La perfezione non esiste - puoi sempre fare meglio e puoi sempre crescere
(Les Brown)*

CHI ERAVAMO E CHI SIAMO

Inizia il viaggio

Nasce DoctorApp come app di booking per visite mediche da medici di famiglia e pediatri

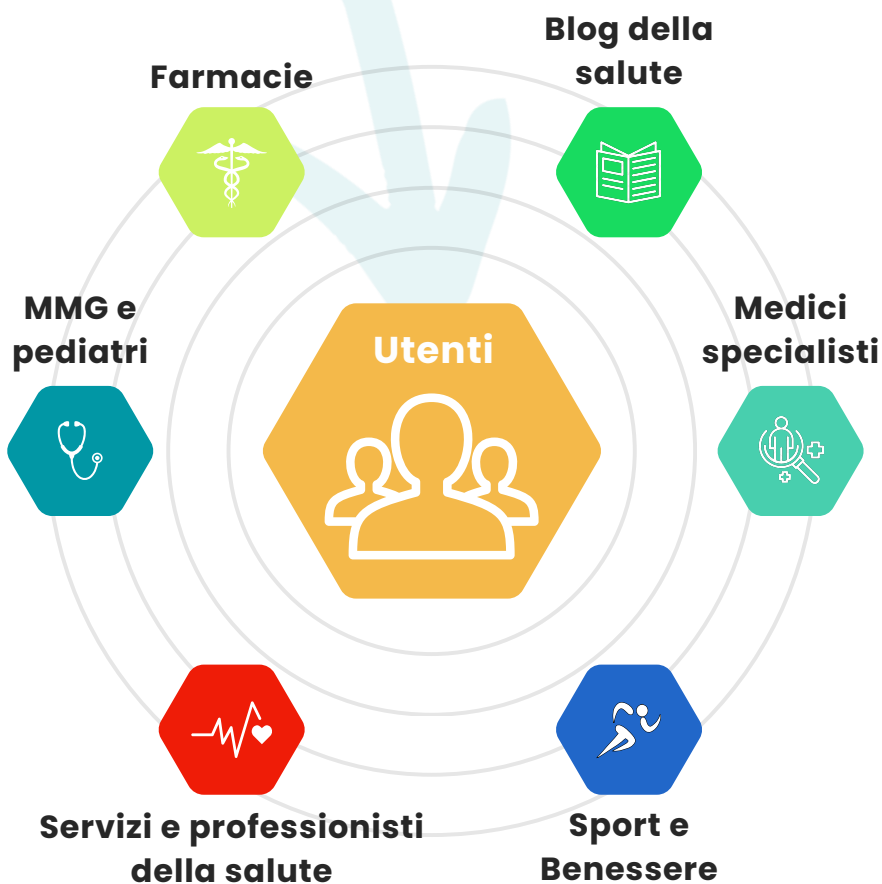
Evolution

Dal 2022 DoctorApp espande il proprio target ai professionisti sanitari

REVOLUTION

Il mercato, la concorrenza e l'evoluzione delle abitudini degli utenti hanno portato ad un cambio di rotta, nostra nuova differenziazione.

I nostri "clienti" non sono più i professionisti sanitari, ma i cittadini: DoctorApp sarà **l'ambiente della salute e del benessere**, in vista della graduale monetizzazione sull'utente finale per mezzo di subscription premium.



LA NOSTRA STRADA PER IL SUCCESSO

2023

Specialisti e cambio strategy

Medici specialisti nuova popolazione dell'app e pianificazione strategica per l'espansione e la conquista di città e province "Roccaforti".

2024

Acquisizione ed espansione

- Avvio della **strategia Roccaforti**
- Partnership con servizi e farmacie
- Percorsi della salute e sport
- Upselling nuovi Totem

2025

Nuovo volto e upselling

- Salute e benessere al centro
- Consolidamento target professionisti del benessere
- **Gaming e premi in app** per gli utenti
- Sviluppo della telemedicina e della **cartella clinica**

2026

Paziente al centro

- **1M** di utenti privati attivi
- **Consolidamento** dei target farmacie
- **1000** professionisti sanitari in upselling
- Gateway e piani premium utente finale
- Exit investitori

PERCHÈ **INVESTIRE** IN DOCTORAPP

Mercato ampio, proficuo e in crescita

Secondo Allied Market Research* tra i sotto segmenti che compongono il mercato di riferimento (Digital Health), le cosiddette «Medical App» vengono individuate come il prodotto che registrerà la crescita più elevata nei prossimi cinque anni.

Sistema brevettato

Siamo il primo sistema brevettato per la gestione delle code e delle prenotazioni negli studi medici. Questo ci conferisce un oggettivo valore economico, oltre ad essere uno dei requisiti richiesti per lo status di PMI innovativa.

Impatto sociale

Il miglioramento della qualità assistenziale nella sanità a livello locale è oggi compito anche dei sistemi e degli strumenti digitali di supporto. Nell'odierno momento storico di grande evoluzione, e con un passato pandemico alle spalle, è importante ripensare i modelli organizzativi e i processi di cura.

Scalabilità

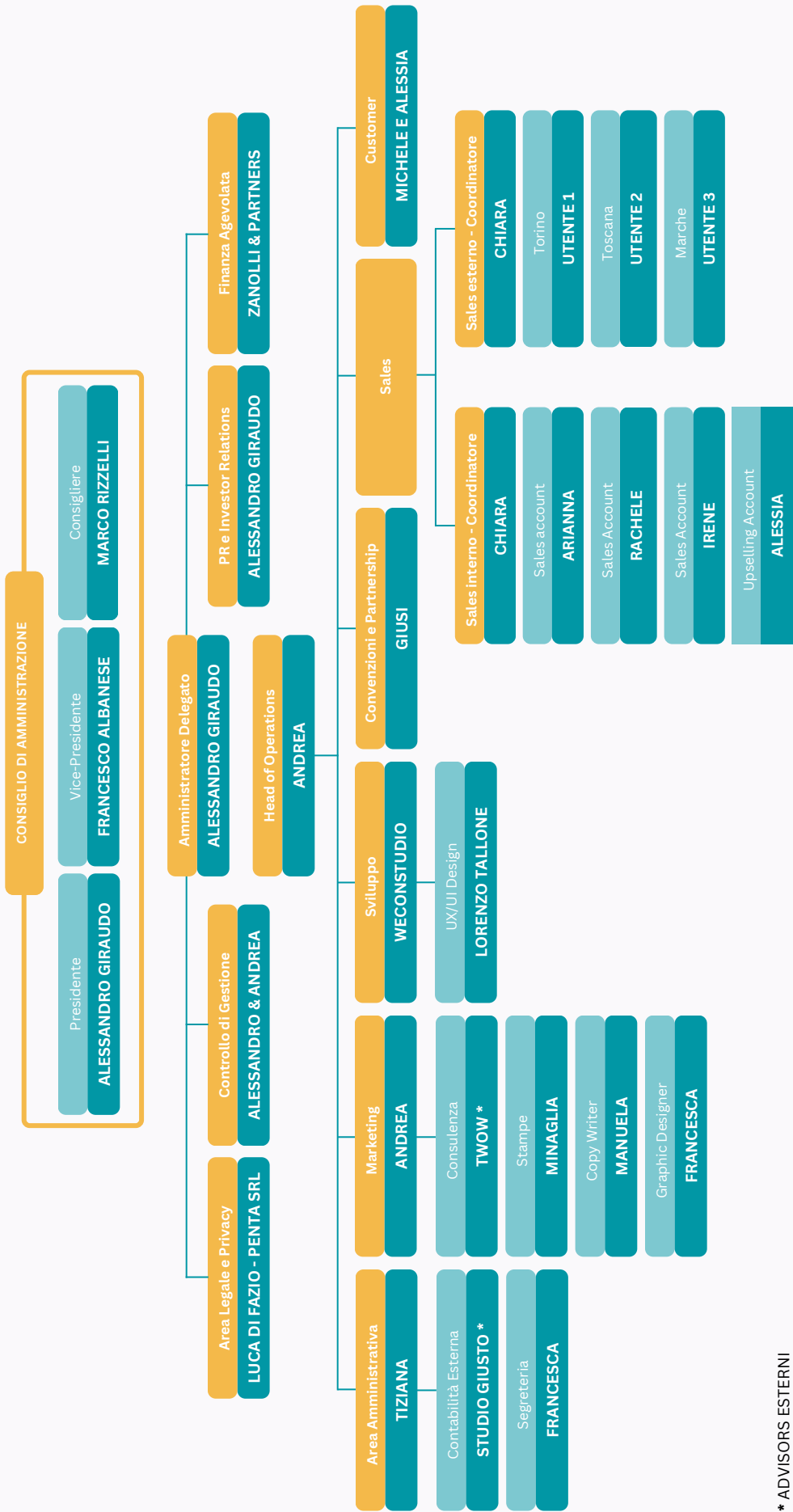
La nostra struttura software, totalmente proprietaria, progettata per un ampio respiro fin dalla sua nascita, ci consente di scalare su diverse nicchie sanitarie con semplici rilasci, aggiornamenti e rapidi adeguamenti, nonché di aprire diversi e paralleli canali di revenue in concomitanza con il popolamento iper targettizzato dell'app.

Detraibilità fiscale

Per investimenti, per un minimo di tre anni, in PMI innovative è prevista, per ciascun periodo di imposta, un'agevolazione del 30% detrazione Irpef per le persone fisiche e del 30% deduzione Ires per le persone giuridiche.

* Fonte: <https://www.alliedmarketresearch.com/digital-health-market-A10934>

ORGANIGRAMMA AZIENDALE



* ADVISORS ESTERNI

MERCATO DI RIFERIMENTO



Il Settore Sanitario Oggi

Secondo diverse stime, il settore dell'e-health crescerà significativamente nei prossimi anni. Nello specifico il **CAGR** (Compounded Average Growth Rate) annuo su scala globale è stimato attorno al **10.59% ***.

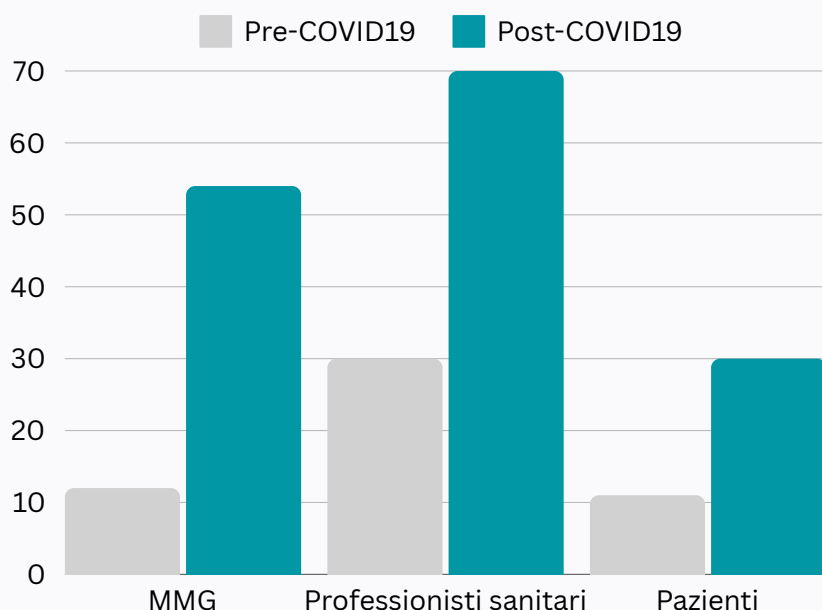
Secondo Allied Market Research, tra i sotto segmenti che compongono il mercato di riferimento, le cosiddette «Medical App» vengono individuate come il prodotto che registrerà la **crescita più elevata** nei prossimi cinque anni.

* Fonte: Secondo le previsioni, il settore dell'eHealth a livello globale raggiungerà un fatturato di \$ 73,21 miliardi nel 2023. Si prevede che la crescita annuale del fatturato (CAGR 2023-2027) sia del 10,59%, portando a un volume di mercato stimato di \$ 109,50 miliardi entro il 2027. L'incasso medio per utente previsto ammonta a \$34,19. A livello globale, la maggior parte del fatturato sarà generata in Cina con \$23.270 milioni nel 2023 (Statista 2023)



L'Adozione di Piattaforme Digitali *

A seguito della pandemia si è fortemente diffuso in Italia l'uso di piattaforme digitali per la collaborazione tra pazienti e medici.



da **12% a 54%**

Medici di Medicina Generale

da **30% a 70%**

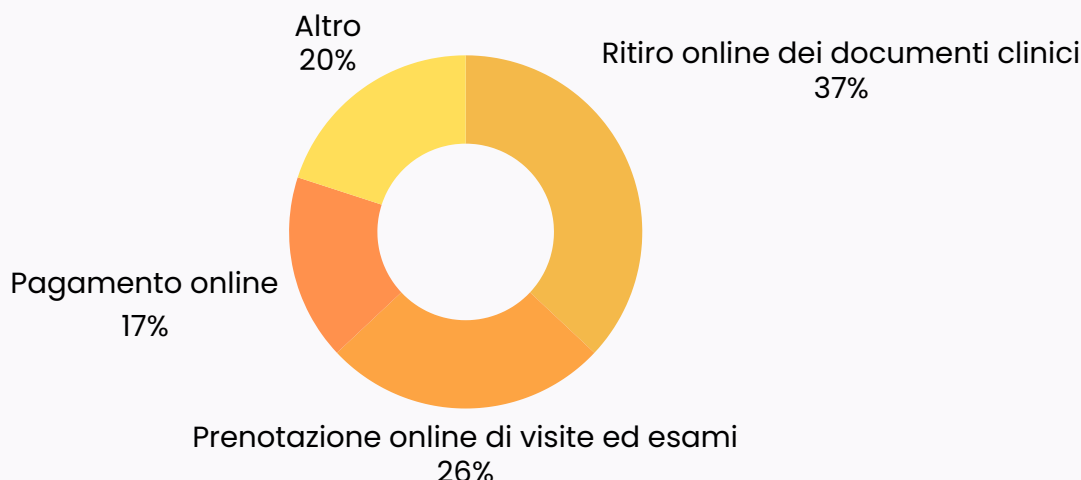
Professionisti sanitari

da **11% a 30%**

Pazienti

* Fonte: Osservazione Innovazione Digitale in Sanità, 2020-21

Servizi digitali sanitari più utilizzati *



88%* dei pazienti si informa sulla propria patologia online



73%* dei cittadini usa Internet per avere informazioni sulla prevenzione e gli stili di vita

* Fonte: Osservazione Innovazione Digitale in Sanità, 2020-21



Il Mercato Italiano: l'obiettivo, gli utenti

In Italia, la popolazione che utilizza piattaforme e sistemi digitali per informarsi e prendersi cura del proprio benessere è in crescita. Analizzando il nostro target di utenti, **la popolazione residente in Italia al 1° gennaio 2024 nella fascia 16-74 anni ammonta a 43.785.499 abitanti**. Incrociando il numero con i dati raccolti dall'Eurostat sull'utilizzo di internet per la **prenotazione di servizi personali**, stimiamo che il numero di potenziali utilizzatori di servizi per la salute online in Italia possa toccare i **21.518.944 abitanti**. Questa importante opportunità che si sta creando nel mondo dei servizi per la sanità online può essere colta da strumenti digitali e modelli di Connected Care, come **DoctorApp**.

MERCATO ITALIANO

43,8M

Popolazione residente in Italia nella fascia di età 16-74 anni*

MERCATO AGGREDIBILE

21,5M

Popolazione in range di età che ordina servizi per privati online**

MERCATO RAGGIUNGIBILE entro 2026

1M

Utenti privati attivi che utilizzano DoctorApp come risorsa per la salute e il benessere a 360°

* Fonte: Popolazione residente - Istat, 2024

**Fonte: ICT usage in households and by individuals - Eurostat 2023



Il Mercato Italiano: il mezzo, i professionisti sanitari

Per raggiungere il nostro goal di utenti attivi al termine del triennio, abbiamo studiato le potenzialità di DoctorApp nel convogliare **esperti e professionisti sanitari**.

Partendo dal nostro cavallo di battaglia, in Italia, ci sono **242.721*** **medici** iscritti all'ordine, di cui **circa 160.000 sono professionisti in attività privata, 40.250 medici di medicina generale e 16.171 sono invece i pediatri di libera scelta**.

Per il raggiungimento e il mantenimento nel nostro target di 1M di utenti attivi abbiamo stimato di raggiungere, basandoci con prudenza sui dati del mercato, **1000 professionisti sanitari** adottanti i servizi di prenotazione di DoctorApp entro il 2026.

MERCATO
ITALIANO

242K

Medici di Medicina
Generale, Pediatri, Medici
Specialisti e Infermieri (€
320M)

MERCATO
AGGREDIBILE

110K

Medici di Medicina
Generale, Pediatri, Medici
Specialisti e Infermieri (€
87,5M)

MERCATO
RAGGIUNGIBILE
entro 2026

1.1K

Professionisti sanitari (€
10M)

* Fonte: Censimento Personale Sanitario - Istat, 2021



IL PROBLEMA



Cittadini (utenti)

- X Difficoltà nel mantenere sotto controllo a **360°** tutti gli aspetti del proprio **benessere**;
- X **Perdita di tempo in attese telefoniche interminabili**;
- X **Scarsa capacità di reperire informazioni attendibili in ambito sanitario**.



Medici di Medicina Generale

Ogni medico ha in gestione innumerevoli pazienti, con conseguente:

- X **Comunicazioni dispersive**, senza orari e difficili da controllare;
- X **Stress continuo** per stare al passo alle ricette e all'agenda cartacea;
- X Il **caos generale** porta ogni membro dello studio medico al **burn-out**.



Pediatri

- X Pazienti che percepiscono tutto come **un'urgenza**, agitandosi in proporzione all'attesa telefonica;
- X **Personale di segreteria** deve stare dietro a **troppe cose contemporaneamente**;
- X **Difficoltà nell'organizzare** il proprio lavoro impostando le giuste priorità.



Medici Specialisti e Professionisti sanitari

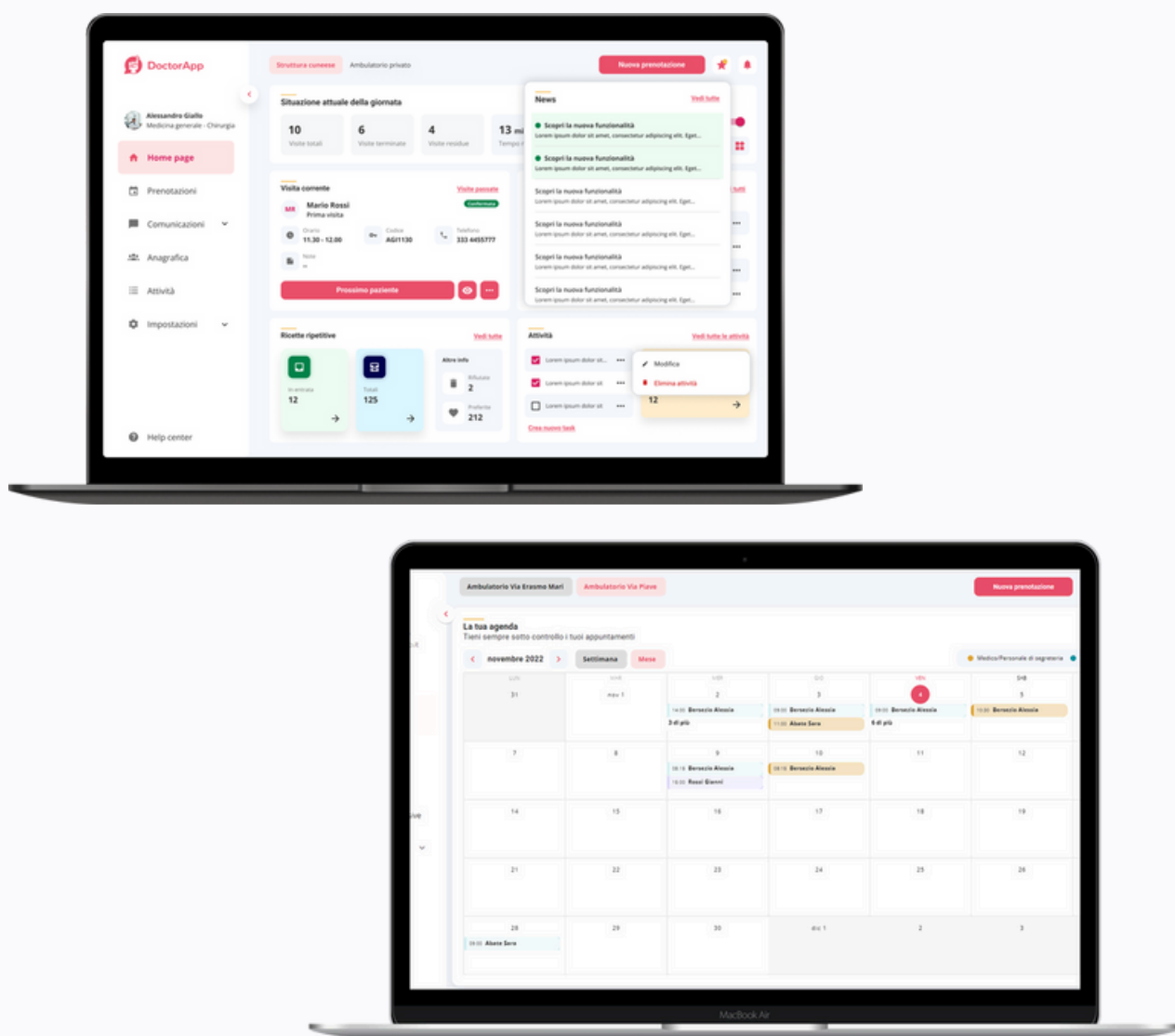
- X Necessità di **accrescere** la propria **visibilità** nel mercato;
- X **Complessità nel comprendere** i trend e le strategie di marketing sui pazienti;
- X **Difficoltà** nell'avviare e nell'espandere la propria attività.

LA NOSTRA SOLUZIONE

DoctorApp è un sistema comprensivo di svariati strumenti tecnologici che permette di gestire il rapporto tra la struttura medica e i pazienti. Nello specifico, consente di prenotare dal proprio medico di medicina generale, specialista o cliniche specializzate con **estrema semplicità**.

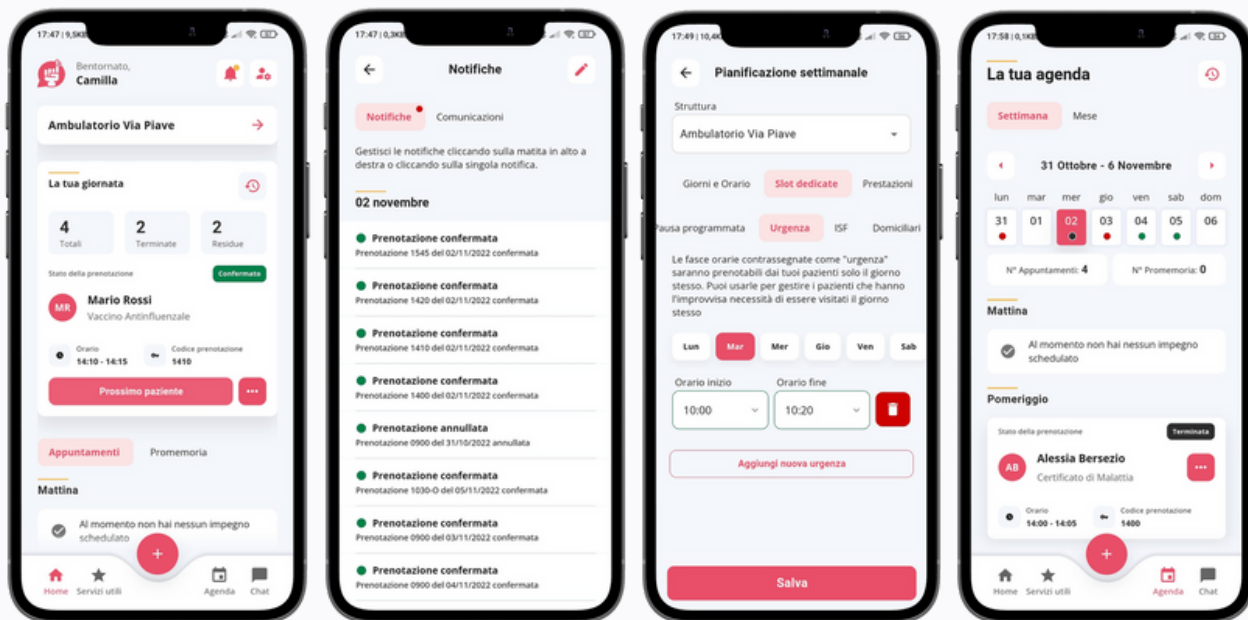
Dashboard Medico

Lo strumento utilizzabile da desktop che permette la gestione completa del proprio studio, utilizzabile anche dagli operatori di segreteria.



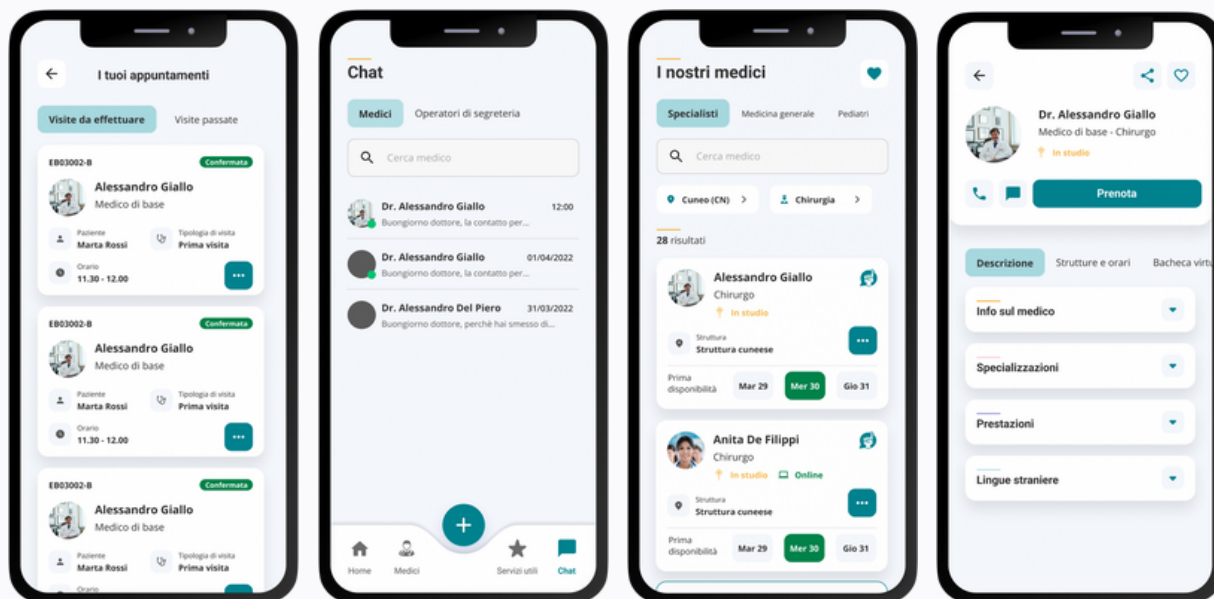
App Medico

Tutte le funzionalità della Dashboard comodamente sullo smartphone del medico e del personale di segreteria.



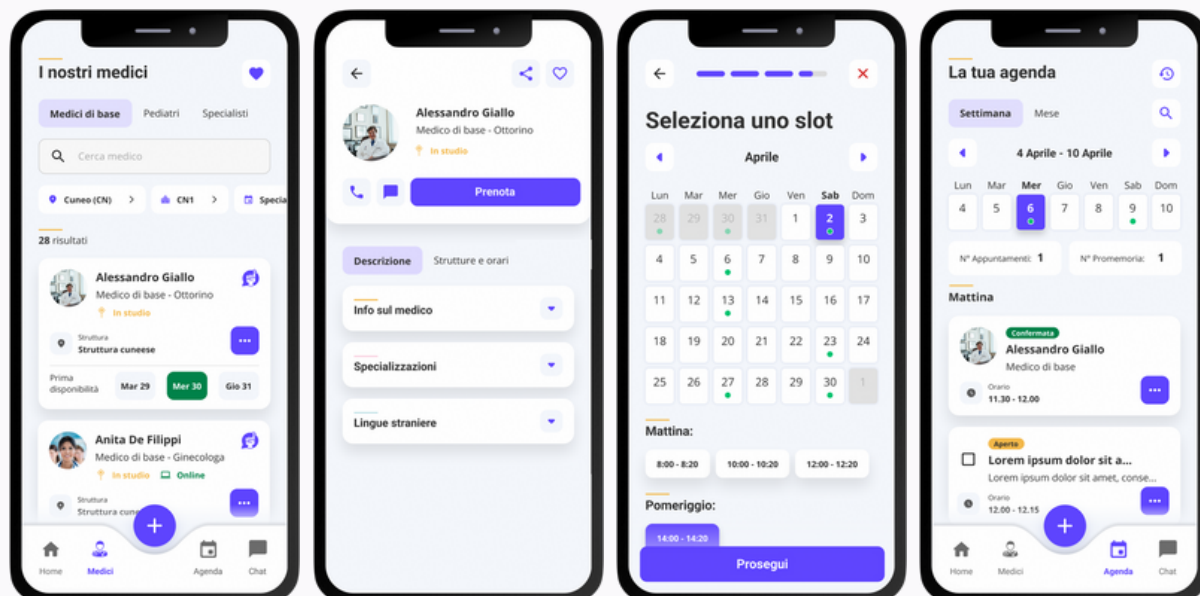
App Paziente

Gratuita, permette la prenotazione e l'interazione tra medico, paziente e operatore di segreteria.



App Informatore Scientifico

Permette la prenotazione e l'interazione tra informatori scientifici e medici.



Totem Intelligente

Consente la gestione delle code e delle prenotazioni negli studi medici, anche per chi non utilizza uno smartphone.



SPECIFICHE:

- Ampio schermo touch
- Gestione accesso libero
- Possibilità di prenotarsi nei giorni disponibili del medico
- Tabellone integrato e sincronizzato con il totem per avanzamento code
- Possibilità di far passare messaggi e comunicazioni sullo schermo.

COMING SOON:

- Nuovo design
- Lettore Codice Fiscale e Carta d'Identità
- Stampa ricette

LA SOLUZIONE CHE I PROFESSIONISTI SANITARI STAVANO ASPETTANDO

Pianificazione dell'agenda

Tutto sotto controllo: turni, ferie e slot prenotabili per pazienti e informatori scientifici.

Gestione attività del team

Un account per ogni collaboratore: ognuno può creare e assegnare task in ordine di priorità.

Chat diretta con i pazienti

Un unico canale di comunicazione: controllo chat e la linea telefonica per le urgenze.

Reminder ai pazienti

Notifiche automatiche prima di ogni visita: riduzione del rischio di attese a vuoto.

Riduzione dei no-show

Grazie alle notifiche automatiche in app il paziente si ricorda della visita o di avvisare per eventuali modifiche.

Bilancio di salute

Tutto sotto controllo: pianificazione dei bilanci di salute dei piccoli pazienti.

Localizzazione tramite filtri

Grazie ai filtri presenti in app i pazienti potranno trovare senza difficoltà lo specialista, ovunque si trovi.

Genius Core

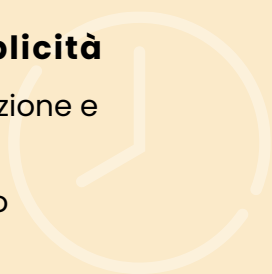
Scelta delle tipologie di visite collegare allo studio e per ognuna di esse la relativa durata e il prezzo eventuale.

LA COMODITÀ CHE OGNI UTENTE VORREBBE

La salute è un bene prezioso e non può attendere. **DoctorApp** è un'app semplice e gratuita, che pone l'utente al centro di un ambiente focalizzato sulla sua salute e benessere a 360°, e gli permette di prenotare le visite dal professionista con un clic. Tramite i servizi offerti da **DoctorApp**, l'utente può pianificare i controlli medici per tutta la famiglia e richiedere le ricette e ulteriori servizi direttamente dallo smartphone.

Rapidità e semplicità

Rapidità di prenotazione e comunicazione.
Semplicità di utilizzo dell'applicazione.



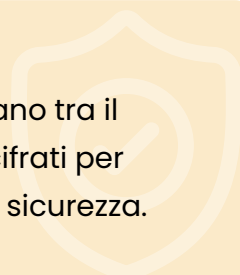
Servizi Aggiuntivi

Orari farmacie aperte, guardie mediche, ASL, servizi territoriali e scontistiche



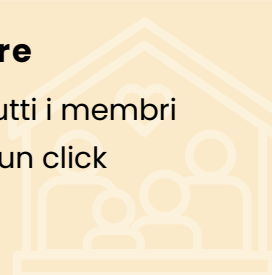
Sicurezza

Tutti i dati che transitano tra il paziente e il medico cifrati per garantire la massima sicurezza.



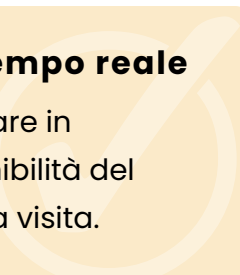
Nucleo Familiare

Prenotazione per tutti i membri della famiglia con un click



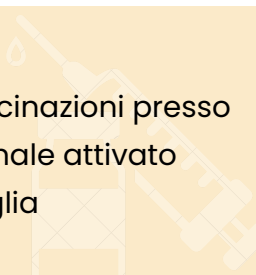
Disponibilità in tempo reale

Possibilità di visualizzare in tempo reale le disponibilità del medico e prenotare la visita.



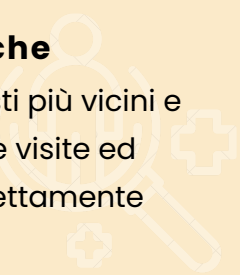
Vaccinazioni

Prenotazione di vaccinazioni presso l'ambulatorio vaccinale attivato dal medico di famiglia o dal pediatra.



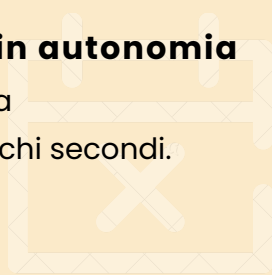
Visite specialistiche

Visualizza gli specialisti più vicini e permette di prenotare visite ed esami diagnostici direttamente dall'app.



Annullamento in autonomia

Cancellazione della prenotazione in pochi secondi.



BUSINESS MODEL



Servizi prenotativi per i professionisti sanitari

Il fondamento della profittabilità di DoctorApp è costituito dalle revenue del servizio di booking e gestione appuntamenti a disposizione dei professionisti sanitari.

Per definire la politica di prezzo ci siamo basati su tre specifici obiettivi:

- **Profitto:** ROI (Return on Investment);
- **Volume:** quota di mercato che ci prefiggiamo di raggiungere;
- **Concorrenza:** analisi dei concorrenti e utilizzo di rilevanti benchmark italiani ed europei.

Per il medico di medicina generale e il pediatra, il modello di business si basa su quattro pacchetti attivabili tramite membership, ad un prezzo concorrenziale, con rinnovo annuale automatico. Si parte da un modello **free**, con vincolo di permanenza sull'app esteso per favorirne il popolamento, fino a gestire diversi upgrade di pacchetto, differenziati per servizi aggiuntivi e singoli **upselling** attivabili dal medico - ovvero prodotti accessori (per esempio, il Totem).

Anche **per la sanità privata** (professionisti sanitari e infermieri), il modello di business si basa sulla sottoscrizione di una **membership**, ad un prezzo concorrenziale, con **rinnovo periodico e automatico**. Si parte da un pacchetto **Starter**, pensato come promo a scadenza per i nuovi affiliati, fino ad un pacchetto **Pro**, con prezzi vantaggiosi bilanciati da vincoli di utilizzo. Ad ogni pacchetto è abbinato un ventaglio di **servizi** e la richiesta di un **periodo minimo di permanenza**.



Nuova fonte di revenue 2024: partnership e card

Il 2024 vedrà l'attivazione e il rafforzamento del nuovo canale di revenue legato alle **partnership** con servizi della salute e del benessere sul territorio. L'utente potrà usufruire di servizi aggiuntivi grazie alla nuova **funzionalità "card"**: area dedicata, sviluppata nella sezione "Servizi Utili" dell'app dove trovare più informazioni sui servizi proposti e connettersi al sito dell'attività per un contatto diretto o la prenotazione diretta ove disponibile.



Pricing



Per i MMG e Pediatri:

Modello con **sottoscrizione** di **Membership**, ad un prezzo concorrenziale e con pagamento annuale del servizio. Ci conferisce un flusso costante e scadenziato su base annuale.

FREE 36

€ **0**
per anno

Per medici che vogliono digitalizzare e rinnovare. Tutti i servizi a costo nullo con **vincolo** di permanenza di **36 mesi***.

*prevista penale di disiscrizione anticipata.

BASIC

€ **10**
mensile

Ideale per i medici che gestiscono **un solo ambulatorio** e non hanno personale di segreteria o infermeria.

ADVANCED

€ **15**
mensile

Ideale per i medici che gestiscono uno o più ambulatori con annesso **personale di segreteria\infermeria**.



GET BETTER

€ **0**
per anno

Per chi è già con nostri **competitor**. Completo, senza penali, con vincolo uguale alla **durata dell'abbonamento** stipulato con il competitor.



Per il Professionista Sanitario e l'Infermiere:

Modello con **sottoscrizione di Membership**, ad un prezzo concorrenziale e con pagamento periodico del servizio. Ci conferisce un flusso costante e scadenziato su base mensile.



STARTER

€ **20** POI € **40**
primi 6 mesi al mese

Rivolto agli specialisti all'inizio della loro carriera o che lavorano con le cliniche. Promo da chiudere in 15gg

VINCOLO:
6 mesi

BASIC

€ **80**
al mese

Rivolto agli specialisti che desiderano completa di libertà di disdetta senza penali o vincoli

VINCOLO:
nessun vincolo

ADVANCED

€ **40**
al mese

Rivolto agli specialisti che vogliono usufruire della nostra vetrina per un tempo di prova adatto

VINCOLO:
6 mesi

PRO

€ **30** o € **240**
al mese Rata Unica

Rivolto agli specialisti che vogliono sfruttare Doctorapp al pieno delle sue potenzialità

VINCOLO:
12 mesi



Per gli utenti:

Fruizione gratuita del servizio, con la volontà di aggiungere nel 2026 servizi premium che ci consentano l'apertura di un altro canale di revenue.

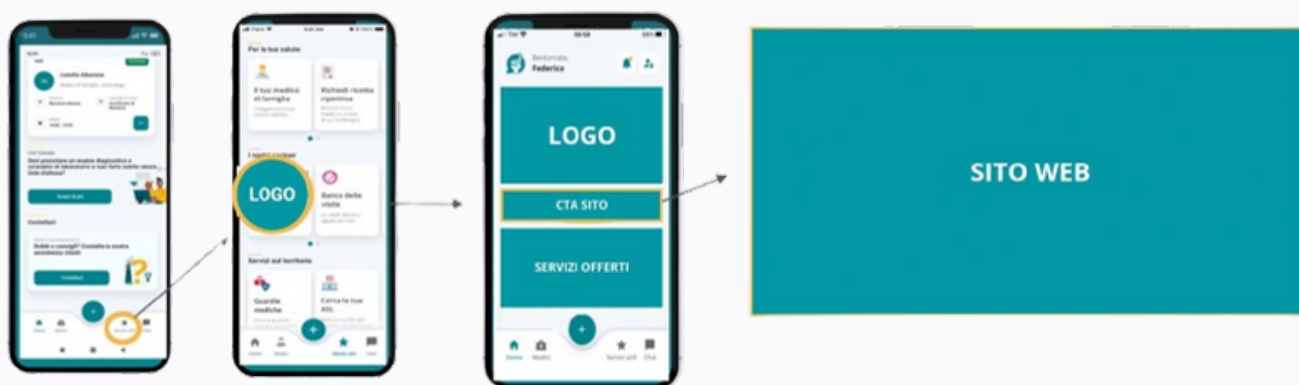
CARD IN-APP

Negli ultimi mesi del 2023 abbiamo testato una nuova fonte di revenue: le **card partnership**. Si tratta di offrire a realtà territoriali, strettamente legate alla salute e al benessere, la visibilità in app andando al contempo a fornire servizi utili ai nostri pazienti.



Di cosa disporrà l'utente:

Una card dedicata nella sezione "Servizi Utili" dell'app: il paziente avrà modo di accedere ad una pagina sviluppata ad hoc, dove trovare più informazioni sui servizi proposti e connettersi al sito dell'attività per un contatto diretto e/o prenotare direttamente dall'applicazione. .



Le card vengono mostrate all'utente in loop, cambiando ogni volta che viene effettuato l'accesso alla schermata "vetrina" di presentazione delle diverse attività in partnership.



Ipotesi di pricing sui partner:

Da un'analisi delle attività coinvolgibili, si evince che si tratti di realtà già abituate a spendere più di 1300€ per comparire in giornali provinciali. La spesa per le realtà coinvolgibili non rappresenta per loro un ostacolo.

SWOT ANALYSIS

La seguente **analisi SWOT** fornisce uno sguardo dettagliato sui punti di forza, le debolezze, le opportunità e le minacce che caratterizzano DoctorApp nel contesto del settore della salute e benessere.

Attraverso questa valutazione, esploreremo gli **elementi distintivi** che definiscono la **posizione di DoctorApp rispetto ai suoi concorrenti**, ovvero Doctolib, MioDottore e Pediatotem. L'analisi mira a offrire una comprensione approfondita della posizione competitiva di DoctorApp, fornendo una base per strategie future e azioni che possono contribuire al **successo continuativo** della piattaforma nel mercato dell'health-tech.

PUNTI DI FORZA

- **Interfaccia utente intuitiva**
- **Accessibilità mobile**
- **Ampia gamma di offerta**
- **Flessibilità nel pricing**
- **Capillarità dei servizi locali**
- **Customer care eccellente**
- **Unico sistema brevettato**

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Presenza di competitor nel mercato
- Scarsa utenza di professionisti
- Awareness del brand
- Risorse limitate per costi di espansione

OPPORTUNITÀ

- **Ricettività territoriale**
- **Professionisti sanitari**
- **Nuovi revenue e fidelizzazione (card)**
- **Paziente-centrico a 360°**
- **Customizzazione in ottica white label**
- **Versatilità sugli stakeholder**

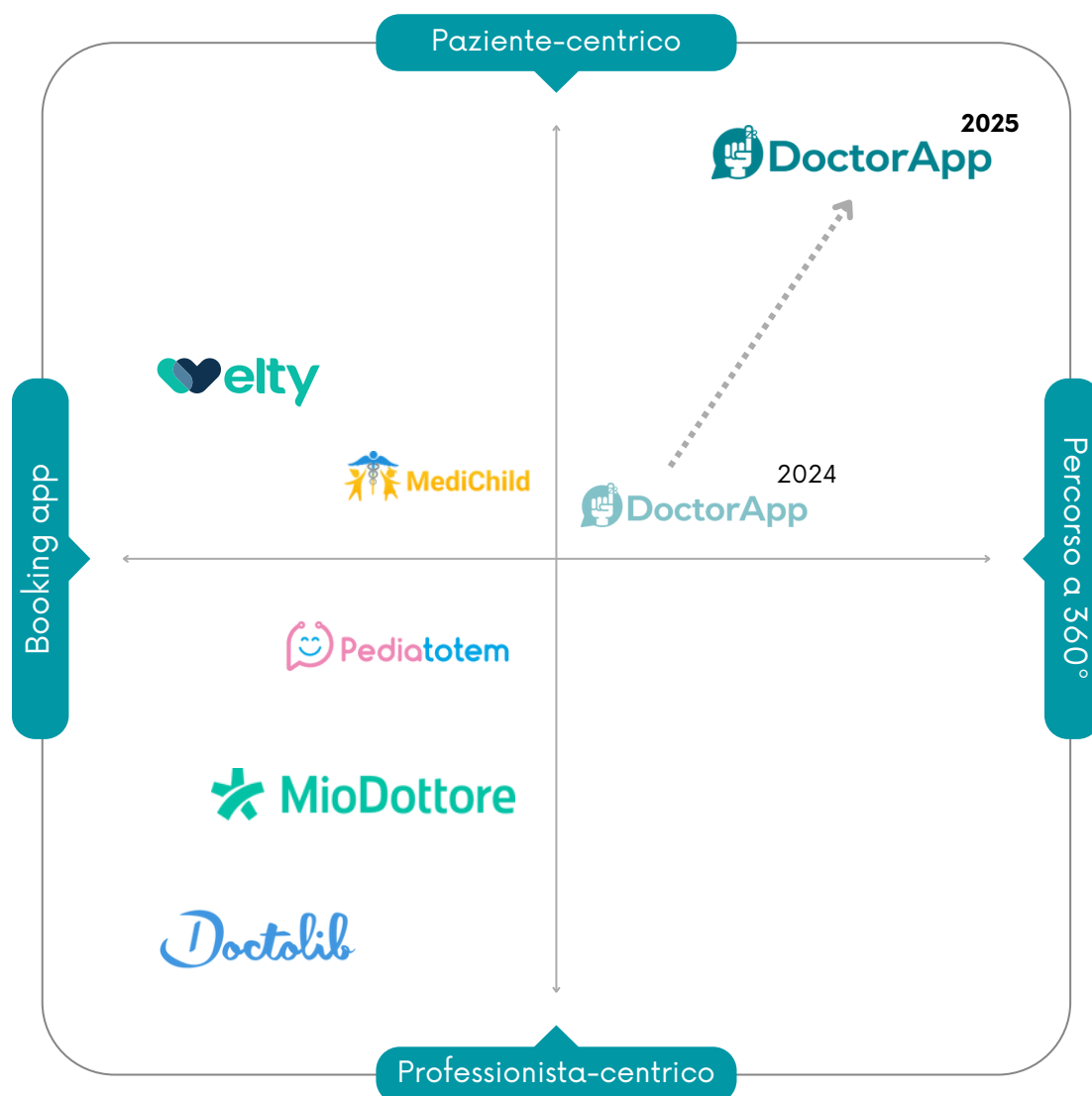
MINACCE

- Regolamentazioni
- Costi di marketing
- Latenza nel popolamento dell'app
- Mancata fidelizzazione
- Reputation
- Possibili inefficienze tecniche

MATRICE DI COMPETITIVITÀ

La matrice fornisce un quadro visivo delle **variabili chiave**, posizionando DoctorApp lungo gli assi in modo da evidenziare i **tratti unici che la differenziano nel panorama competitivo della health-tech**. Attraverso questa prospettiva, si mira ad identificare in modo chiaro e preciso ciò che rende DoctorApp un **attore rivoluzionario** nel mercato, contribuendo a informare strategie future e decisioni tattiche per il miglioramento continuo della piattaforma.

La spiccata differenziazione sta nella nuova scelta **strategica** di diventare un **ambiente integrato per la salute**, con la creazione di servizi **eHealth a 360°** sulla persona affinché l'utente diventi un **utilizzatore giornaliero** e non più saltuario.



STRATEGIA ROCCAFORTI



TIER

Execution della nuova strategia di acquisizione

La nuova **strategia di espansione di DoctorApp** non è una cieca rincorsa all'oro, ma un oculato e affidabile piano di **acquisizione** che si contraddistingue per:

- **adattabilità**, è in grado di rispondere in modo flessibile ai cambiamenti del mercato e alle nuove opportunità, mantenendo al contempo la sua efficacia;
- **precisione**, si tratta infatti di una strategia mirata e attentamente focalizzata su un pubblico specifico, che utilizza approcci personalizzati per massimizzare l'engagement e i risultati;
- **sostenibilità economico finanziaria**, progettata per avere un impatto a lungo termine, e accuratezza e flessibilità di budget nel breve, grazie al monitoraggio dei kpi e del raggiungimento dei target specifici.

Le nuove "**Roccaforti**" di DoctorApp rappresentano il fulcro verso il quale verranno indirizzate le attività promozionali, accuratamente **disegnate** sulla base della **readiness** del bacino di **utenti e professionisti sanitari** di ogni specifico centro di interesse.

La strategia è strutturata su **4 livelli di readiness dei bacini**, che consentiranno di puntare sulla **qualità delle azioni**, permettendo così il raggiungimento di numeri sostenibili di utenti fidelizzati. I 4 livelli si differenziano per criteri di immissione nel livello stesso e successive **azioni di acquisizione** di professionisti e utenti. Le attività sono strutturate in modo da permettere ad ogni bacino di scalare la piramide e passare al livello successivo una volta raggiunti i target.

A seconda del livello di **awareness** rispetto al brand DoctorApp e all'utilizzo del servizio di booking e della piattaforma nei singoli centri di interesse (città / roccaforti), la nuova strategia comunicativa prevede diversi interventi con **budget mirati e ponderati**.

Dopo un'attenta **analisi** rispetto ai target raggiunti da DoctorApp negli anni e ai dati del mercato, abbiamo individuato i **centri di interesse** canalizzandoli ognuno nello specifico livello della strategia "**Roccaforti**".

STRATEGIA ROCCAFORTI

"FINDING LAND" LEVEL

Regioni e città che rappresentano un potenziale bacino di interesse per il livello di sviluppo del mercato della salute e del benessere, sulle quali punteremo con attività di scraping e promo specifiche per l'acquisizione di un iniziale pool dei professionisti chiave di DoctorApp e punti di riferimento per la salute del cittadino: medici di famiglia e pediatri.

1

"BUILDING THE FOUNDATION" LEVEL



2

Ci siamo ma non abbastanza! Questi centri di interesse saranno coltivati con attività di comunicazione e promozione dei piani di abbonamento, indirizzate a professionisti di varie categorie, espandendo il target dei servizi di booking a specializzazioni quali: nutrizione, dermatologia, fisioterapia, osteopatia e servizi per la salute psicologica.

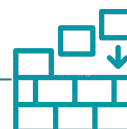


"PULL UP THE WALLS" LEVEL

Province e città nelle quali il numero di pazienti è soddisfacente e già alcune specializzazioni sono presenti nel nostro pool di professionisti. Siamo qui pronti ad aprire la piattaforma a nuovi canali di revenue, grazie alle partnership con servizi per la salute nel territorio. DoctorApp sarà non più solo una piattaforma di booking, ma il punto di riferimento per la salute e il benessere, che abbraccia a 360° le necessità del cittadino.

3

"STRONGHOLD CONQUEST" LEVEL



4

Le nostre città, Cuneo e Alba, saranno il test dell'ultimo e più alto livello della strategia Roccaforti. In questi centri le partnership sono pronte, l'ambiente "360°" è sempre più ricettivo, la readiness di professionisti e utenti è alta, e punteremo ad aumentare la brand awareness con attività di comunicazione a budget sostanzialmente maggiorato rispetto ai livelli più bassi. B2B, B2C e acquisizione commerciale saranno intensificate, e siamo pronti a sperimentare la prima campagna di Out of Home advertising entro la fine del 2024 sulla provincia di Cuneo.





Canali di comunicazione

Per ottenere il risultato delineato, l'esecuzione della nuova strategia Roccaforti vedrà scendere in campo mezzi e strumenti di comunicazione online e offline, quali:



SITI WEB COSTANTEMENTE AGGIORNATI SULLE NUOVE ATTIVITÀ DEL NOSTRO SISTEMA



BLOG PER MEDICI E PAZIENTI



CAMPAGNE DI DIRECT MAILING



CAMPAGNE OUT OF HOME, CON AFFISSIONI NELLE ROCCAFORTI SELEZIONATE (BANCHINE BUS, STRADE AD ALTA PERCORRENZA, STAZIONI, ETC)



PARTECIPAZIONE A FIERE DI SETTORE



REDAZIONALI SU RIVISTE DI SETTORE



CAMPAGNE DI ADVERTISING SUI SOCIAL E SU MOTORI DI RICERCA (Facebook ADS, IG e Google ADS, Spotify, YouTube ADS)



PROGRAMMI DI REFERRAL E SCONTI PER I MEDICI



PARTNERSHIP CON PLAYER DEL SETTORE E FUNZIONALITÀ COMPLEMENTARI per la realizzazione delle nuove Card



ENTI DI PROMOZIONE SPORTIVA (fondamentali per l'incremento dei download)

KPI OPERATIVI

	2024		2023			
	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Operazioni Gestite	105.000	99.000	93.000	85.000	82.000	78.600
Utenti Attivi	210.000	189.000	165.000	90.000	45.000	41.000
Medici Attivi	581	535	500*	480	451	469
N. Download App	404.000	387.000	370.000	332.000	321.000	310.000

* Di cui 60 fanno parte di cliniche specializzate, dunque il profilo è gestito dalla clinica stessa.

Sono presenti inoltre nel sistema oltre **4000 informatori scientifici

L'analisi dei dati rivela una **costante crescita** nel numero di prenotazioni gestite, utenti attivi e download dell'app nel corso dei trimestri evidenziati. Questi **indicatori positivi** suggeriscono un crescente interesse verso i servizi offerti.

La leggera flessione nel numero di medici attivi nel Q1/Q2 2023 è dovuta principalmente al pensionamento di medici precedentemente attivi ma anche da altri fattori, come l'ingresso sul mercato di nuovi competitor.

Il problema è stato ovviato facilitando l'**acquisizione di una nuova nicchia di medici** che aumenta nettamente il numero registrato di medici attivi dal Q3/23. L'incremento degli utenti è agevolato anche dal lancio del nuovo prodotto per specialisti, centri medici, poliambulatori e infermieri che differenzierà DoctorApp dai competitor in modo ancora più evidente. I primi risultati di questa nuova strategia sono già riscontrabili nei dati del Q1 e Q2 del 2024.

Complessivamente, i dati rivelano un **trend incoraggiante**, che rappresenta una **base solida per il futuro** delle attività.

87%

Retention Rate

73%

Conversion Rate

**CAPILLARITÀ
IN 7 REGIONI****Impact Assessment****RIDUZIONE TEMPI DI ATTESA****- 68%**

pazienti in coda

7/9 minuti

attesa massima

**RIDUZIONE CARICO TELEFONICO
PER PERSONALE SANITARIO****- 73%**

di chiamate

- 1/2 ore

per prenotazione

RIDUZIONE SPESA SANITARIA**- 4k/mese**risparmio per
ogni medico**- 50k/anno**risparmio totale
medio annuo

FINANCIALS PROSPETTICI

Nel prospetto che segue sono riassunti i principali dati economici e finanziari legati al **business plan societario 2024-2026**. Fa seguito una tabella riassuntiva della stima del numero di **licenze** complessivamente sottoscritte da Medici Specialisti, Medici di Medicina Generale, Cliniche, Farmacie e la nuova fonte di ricavi delle Partnership nel **triennio** in esame.

		Effettivo	2024	2025	2026
Effettivo	Dati in €	06.2024			
2022	Medici di base e pediatri*	Conf.	100.356	100.751	***97.112
	Specialisti e cliniche*	Conf.	80.464	161.339	56.080
TOTALE RICAVI	Farmacie	-	-	90.000	180.000
75.107	Ricavi da Partnership	-	77.000	170.000	278.000
TOTALE COSTI	Gateway di pagamento**	-	-	-	1.828.509
(379.114)	Δ (%)	/	+8.7% dal 2023	+102,5%	+367,3%
UTILE / PERDITA	TOTALE RICAVI	91.897	257.820	522.090	2.439.703
(308.272)	Marketing e comunicazione	Conf.	(98.330)	(206.493)	(855.471)
	Costi ammin. e provvigioni	Conf.	(113.896)	(128.896)	(268.675)
	Personale	Conf.	(153.615)	(242.765)	(326.243)
	Altri costi di produzione	Conf.	(194.227)	(243.136)	(292.890)
	TOTALE COSTI DI PRODUZIONE	(201.453)	(560.068)	(821.290)	(1.743.279)
	Imposte d'esercizio	-	-	-	(73.481)
	UTILE/PERDITA D'ESERCIZIO	(109.556)	(302.248)	(299.200)	622.941

* I ricavi provenienti da medici e specialisti fanno capo a canone base e upselling di servizio previsionali

** media di 8 prenotazioni giornaliere gestite da medici professionisti. 160 su base mensile, di cui dal 40% al 60% gestite con DoctorApp. Valore medio visita € 90

***calo nei ricavi per mmg e pediatri del 2026 dovuto a crescente concorrenza, privatizzazione del mercato, nuovo focus di revenue al gateway di pagamento

Le voci di fatturato sono giustificate da una stima di licenze sottoscritte dai professionisti della salute, e da canoni per farmacie e partnership del triennio.

NUMERO LICENZE	2024	2025	2026
Specialisti	150	435	558
Medici di base e pediatri***	428	505	575
Cliniche	10	35	68
Farmacie	-	75	150
Partnership	16	38	60
TOTALE	604	1.088	1.411

*** Il numero di licenze include nuove sottoscrizioni e rinnovi

COMPANY VALUATION

DoctorApp dal suo lancio si è evoluto e con lui la sua valutazione. La linea del tempo riporta la **crescita della valutazione** a seguito di capitali raccolti sia da investitori istituzionali sia da privati e vista la **crescita costante** in termini di customer base e fatturato.



FUNDING NEEDS

Rispetto alla valutazione dell'azienda alla data dell'ultimo fundraising del 2021, è stata stimata una **maggiorazione** di DoctorApp di **X3.6**, con un'attuale valutazione pari a € 4.370.000. Ad oggi, la necessità di fondi per implementare il piano di crescita è di € **500.000**. A fundraising completato, **DoctorApp** avrà una valutazione di € **4.870.000**.

VALUTAZIONE PRE-MONEY:

€4.370.000

VOGLIAMO RACCOGLIERE:

€500.000

VALUTAZIONE POST-MONEY:

€ 4.870.000



Utilizzo dei fondi

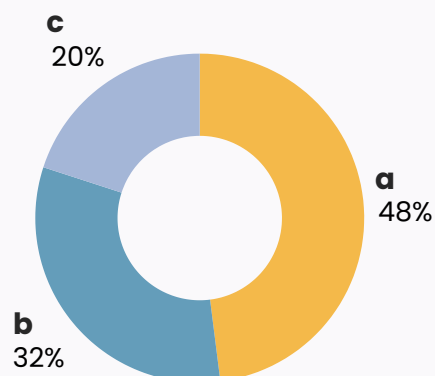
Grazie ai capitali raccolti, gli investimenti si focalizzeranno in **3 macro-aree** funzionali. Lo spending sarà proporzionale alla somma raccolta e prevediamo di investire più aggressivamente e in maniera crescente in **marketing** nel biennio.

a Marketing: Campagne di advertising (Facebook ADS, IG, Google ADS); Brand awareness; Direct mailing campaign; Fiere e riviste di settore; Referral e sconti per i medici che portano altri medici; Partnership con player del settore e funzionalità complementari; Attività media e comunicazione continua con OOH, radio, televisioni etc; Potenziamento rete vendita.

b Strutturazione operativa: assunzione di personale verticale e qualificato all'interno del team (1 CTO, 1 digital advertiser, 1 social media manager, nuovi sales interni per telemarketing e teleselling)

c Sviluppo prodotto: nuove funzionalità nell'app, potenziamento funzionalità b2b; nuove funzionalità b2c tra cui nuovi servizi alla persona legati alla salute&benessere, telemedicina e gateway di pagamento.

2024-2025:

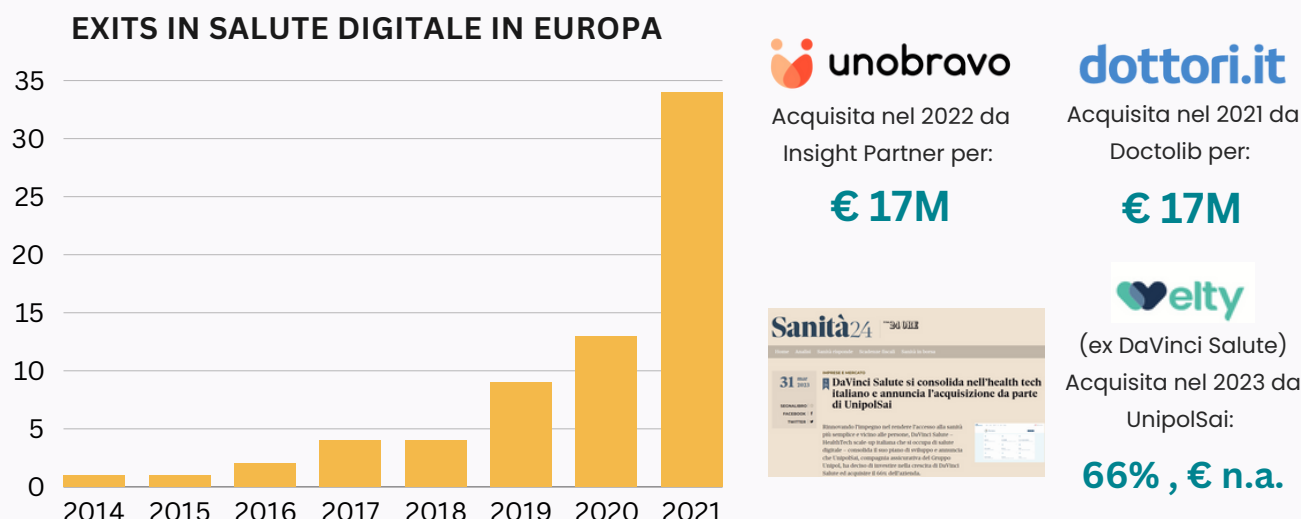


EXIT STRATEGY

Dal 2010, si sono registrate un totale di **64 exits** nel continente europeo. La pandemia ha accelerato l'adozione complessiva di prodotti sanitari digitali e l'attività in questo spazio, con un aumento di quasi 3 volte nel numero di exits dal 2020 (13 exits) al 2021 (34 exits). La tecnologia abilitante, la telemedicina e la salute mentale sono ancora gli obiettivi di uscita più popolari.

Il **tempo medio** di uscita è di **8 anni**, mentre il **finanziamento medio** prima dell'uscita è pari a **€ 27M**.*

* Fonte: Speedinvest, 2022



Abbiamo identificato delle **exit strategies oggettive e realistiche per DoctorApp** con obiettivo **2026**. In un'epoca in cui la base utenti targettizzata di un'app ha un valore intrinseco molto alto, DoctorApp **valorizza** ad oggi i singoli **abbonati**, con rispettiva **base utenti**, in un range di **€ 800 - 1800**, corrispondente al **costo di acquisizione** per un'attività in fase di crescita. Di seguito possibili player e strategie di acquisizione:

AZIENDE ASSICURATIVE E MONDO WELFARE	Ampliare la propria customer base o offrire servizi complementari.
PIATTAFORME DIGITALI NEL SETTORE MEDICO (ANCHE ESTERE)	Acquisire un servizio radicato sul territorio Nazionale con una customer base importante.
PLAYER TRADIZIONALI E STATALI IN AMBITO SANITARIO	Acquisire un servizio moderno e digitale, comprensivo di applicativi scalabili.



Alessandro Giraudo

+39 338 8725772

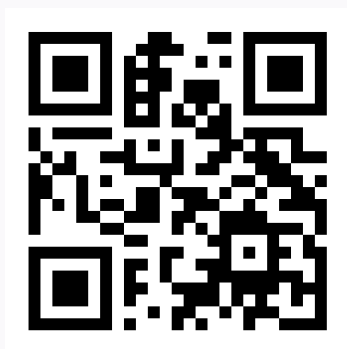
alessandro.giraudo@doctorapp.it



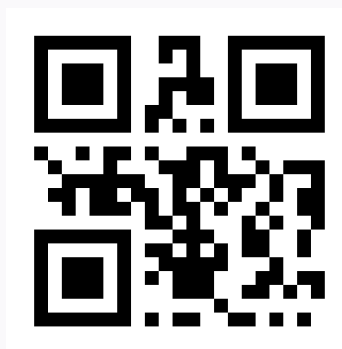
Francesco Albanese

+39 348 8949637

francesco.albanese@doctorapp.it



PRO.DOCTORAPP.IT



DOCTORAPP.IT

info@doctorapp.it