# Концепция проекта

1. Описание проекта
	1. **Что это такое?**

PeopleHelpClub – краудсорсинговый онлайн-проект, направленный на решение проблем психического здоровья и психиатрической помощи в России.

* 1. **Какую проблему решает предлагаемый продукт?**
* Низкая доступность информации о психологической помощи
* Мифологизация проблем психических расстройств, искаженные представления о формах психиатрического лечения.
* Стигматизирующее влияние заболевания на людей страдающих психическими расстройствами.
* Отсутствие системы своевременного предупреждения заболеваний, проблема «первого эпизода»
	1. **Каким образом он решает данную проблему?**
* Создание и развитие единого информационного пространства для общения пациентов, родственников, специалистов и гражданского общества
* Формирование открытой базы знаний и опыта, предоставление соответствующих онлайн-инструментов, для работы с нею
* Оказание пациентам и их родственникам консультационной (в том числе экстренной) и реабилитационной помощи в рамках соответствующих онлайн-инструментов; создание эффективной системы телепсихиатрии
1. Рынок
	1. **Размер рынка**

По официальным данным Министерства здравоохранения и социального развития РФ на 2009 год число больных психическими расстройствами, обратившихся в психоневрологические учреждения составило 4215043 человек, в том числе с диагнозом психоз и состояние слабоумия – 1100039 (из них с шизофренией – 570636), психические расстройства непсихотического характера – 2164217, умственная отсталость – 950787.

* 1. **На какую часть рынка ориентирован продукт**

Продукт, потенциально, может охватить весь рынок. Целевая аудитория проекта:

* Пациенты, а также люди, находящиеся в пограничном состоянии;
* Их родственники и близкие;
* Специалисты: врачи, юристы, правозащитники, социальные работники, священники, социологи;
* Некоммерческие и коммерческие организации, волонтеры, гражданские активисты;
* Все, интересующиеся данной проблемой.
	1. **Перспективы развития рынка**

Во всем мире происходит рост числа психически больных людей. По прогнозам ВОЗ, к 2020 году психические расстройства войдут в первую пятерку болезней, ведущих к потере трудоспособности. В России показатели хуже, чем среднемировые. Если в мире около 15% населения нуждается в психиатрической помощи, то в России их число достигает 25%. Министерство здравоохранения и социального развития России включило психические расстройства в список социально значимых заболеваний.

1. Конкуренты
	1. **Прямые и косвенные конкуренты**
* Сайты профильных государственных медицинский учреждений и институтов.
* Сайты профильных коммерческих медицинских учреждений и врачей частной практики.
* Сайты психологических онлайн-консультаций.
* Сайты некоммерческих организаций.
* Форумы и другие проекты гражданских активистов.
	1. **Их преимущества и недостатки**
* Сайты профильных государственных медицинский учреждений и институтов.

**Преимущества:** 1. Профессионализм. 2. Наработанная научно-практическая база. 3. Официальный статус учреждений.

**Недостатки:** 1. Формальный подход к проблеме. 2. Устаревшие и неэффективные сайты. 3. Отсутствие широкой практики привлечения к решению проблем пациентов, родственников и НКО.

* Сайты профильных коммерческих медицинских учреждений и врачей частной практики.

**Преимущества:** 1. Неформальный подход к проблеме. 2. Наличие практической базы. 3. Наличие устоявшихся связей с частью ЦА.

**Недостатки:** 1. Неоднородность качества оказываемых информационных и консультационных услуг. 2. Коммерческий подход. 3. Устаревшие и неэффективные сайты.

* Сайты психологических онлайн-консультаций.

**Преимущества:** 1. Относительно современные и эффективные сайты. 2. Наличие устоявшихся связей с частью ЦА.

**Недостатки:** 1. Не несут ответственности за оказываемые на сайте консультационные услуги. 2. Неоднородность качества оказываемых информационных и консультационных услуг. 3. Коммерческий подход.

* 1. Наши преимущества и недостатки.

**Преимущества:** 1. Наличие современного и эффективного сайта. 2. Профессионализм. 3. Использование научно-практической базы профильных государственных и коммерческих медицинский учреждений, врачей частной практики. 4. Неформальный подход к работе. 5. Активное вовлечение самих пациентов, родственников, гражданского общества.

**Недостатки:** 1. Отсутствие устоявшихся связей с ЦА. 2. Правовые риски. 3. Консервативность части медицинского сообщества.

1. Бизнес-модель
	1. Что дает продукт потребителям
* Быстрый и удобный доступ к актуальной базе знаний и опыта
* Профессиональная предварительная диагностика
* Профессиональные консультации по различным вопросам
* Профессиональная психотерапевтическая поддержка
* Помощь в социализации (общение, творчество, биржа труда)
	1. Что дают потребители за пользование продуктом
* Оценивают работу сервиса и специалистов
* Делятся своим личным опытом преодоления болезни и связанных с нею проблем
* Жертвуют деньги на развитие проекта (краудфандинг)
* Предоставляют статистические данные для анализа (оценка лекарств, дневник состояния, тесты)
	1. Дополнительные способы монетизации
* Рекламная модель (фармацевтические компании, коммерческие медицинские учреждения; федеральные аптечные сети; интернет-аптеки)
* Получение платы за пользование услугами (платная подписка на сервисы, % с платных онлайн-консультаций)
* Продажа данных (фарм. компаниям, социологическим компаниям и т.д.)