Комарик

6,4

Устройства для самостоятельных медицинских процедур вне клиники

не раскрыта · раунд не раскрыт · MedTech · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Комарик делает устройства для инъекций, которые человек делает себе сам дома, без поездки в клинику. Платит конечный покупатель через аптеки и маркетплейсы, средний чек небольшой, а частота повторных покупок высокая: расходники нужны постоянно.

Большой результат возможен за счет простой механики. Продукт уже прошел регистрацию Росздравнадзора, продается на Ozon и в аптечных сетях, и каждая новая сеть подключается без переписывания продукта. Компания продала 10 тысяч устройств за полтора года и перешагнула 50 млн рублей выручки. Это уже не идея, а работающая розничная машина, которой не хватает объема производства.

Почему у команды может получиться

Первое основание: продукт прошел регулятора. Медицинское изделие с регистрационным удостоверением — это барьер, который отсекает большинство желающих повторить.

Второе: продажи идут без ручного сопровождения каждой сделки. Более 10 тысяч семей уже пользуются устройством, рейтинг на маркетплейсах доходит до 4,9 из 5. Такая оценка при медицинском товаре говорит, что продукт работает и возвращается в повторные покупки.

Третье: компанию уже профинансировали два институциональных инвестора, включая Московский венчурный фонд. Деньги приходят траншами под конкретные задачи, а не одним обещанием.

Что еще предстоит доказать

Главный вопрос лежит в производстве. Спрос в 2025 году опережал мощности, и деньги нового транша идут на кратное увеличение продаж. Пока публично не показано, сколько стоит устройство в себестоимости и какая маржа остается после аптечной наценки и логистики.

Второй вопрос — конкуренция. В материалах нет ни одного упоминания, кто еще делает похожие автоинъекторы и чем Комарик защищен, кроме регистрации.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Цена компании и размер текущего раунда публично не названы, поэтому долю за чек посчитать нельзя. Это главное, что отличает страницу из открытых источников от проекта с загруженным деком.

Экономический смысл при этом виден. Компания приближается к точке, где производство расширено, а выручка кратно выросла. После такого подтверждения цена обычно пересматривается вверх, и вход становится дороже. Если же расширение упрется в мощности или маржу, цена останется прежней вместе с риском.

Как условия влияют на результат

Условия сделки неизвестны, и это само по себе фактор. Инвестор, который заходит в медицинское производство, обычно смотрит на приоритет возврата денег, право участвовать в следующем раунде и порядок распределения при продаже компании. Ни один из этих пунктов в публичных материалах не раскрыт, поэтому качество сделки здесь не рассчитывается, а балл держится на качестве компании.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

При плохом сценарии теряется вложенная сумма: производство медицинских изделий капиталоемкое, и деньги уходят в оборудование и склад. При умеренном сценарии доля остается неликвидной несколько лет, пока компания растет на собственной выручке. При сильном сценарии выход происходит через продажу стратегу из фармы или медтеха, которому нужен готовый зарегистрированный продукт с каналом продаж.

Предпринимателю здесь полезно смотреть, как устроен путь медицинского изделия от регистрации до полки. Этот опыт переносится на любой физический продукт в регулируемой нише.

Как действовать, если проект вам интересен

Перед разговором стоит запросить три вещи: себестоимость одного устройства и маржу после аптечной наценки, план расширения производства с датами, и условия последнего транша. Первые две цифры покажут, выдержит ли экономика рост, третья — на каких условиях заходили предыдущие инвесторы.

Предмет переговоров определится после раскрытия условий. Если цена окажется рыночной, разумно просить право участвовать в следующем раунде: у компании с растущей выручкой это дороже скидки. Формулировка простая: закрываю свою часть за неделю, прошу зафиксировать право участия в следующем раунде.

Оснований входить нет, если себестоимость не оставляет маржи после аптечной наценки, а расширение производства требует суммы, сопоставимой со всем раундом.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.