Первая онлайн-клиника Казахстана 4,9

Онлайн-клиника, запущена на собственные 60 млн тенге

не раскрыта · раунд собственные 60 млн тенге · HealthTech · Early

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Это онлайн-клиника в Казахстане: пациент записывается, оплачивает прием и общается с врачом в чате, аудио или по видео в одном сервисе. Клиент массовый: семьи, которым нужен быстрый доступ к врачу без поездки в клинику, ожидания и высокой цены обычного приема.

Платит либо разовый пациент за консультацию, либо семья по подписке. Масштаб появится, если компания научится недорого привлекать пациентов и удерживать их повторными обращениями. Цифровой сервис не требует открывать новые точки, а врачебный поток можно наращивать быстрее, чем сеть офлайн-кабинетов. Если продукт станет для семьи привычным первым входом в медицину, компания получит регулярный контакт и базу для расширения услуг.

Почему у команды может получиться

У основателей есть профильный опыт для такого бизнеса. Команда сообщает, что один сооснователь отвечает за медицинское управление и клинические процессы, а второй, Нурали Исмагулов, занимался цифровым бизнесом, маркетингом и продуктом, а также работал в коммерческой медицине и крупных компаниях.

У проекта есть рабочий контур оказания услуги. Публично подтверждены запуск, единый пользовательский путь, проверка врачей и работа через лицензированный контур. Для медицины это важнее красивого интерфейса. Команда также сообщает о внешнем раунде после MVP. Факт сторонних денег немного снижает риск того, что проект существует только на словах.

Что еще предстоит доказать

Сейчас неизвестно, умеет ли компания стабильно и выгодно подключать новых пациентов. Риск выглядит так: сервис привлекает людей слишком дорогим маркетингом, пациенты обращаются один раз, а низкий средний чек не покрывает привлечение, врачебную поддержку и комплаенс. Уверенность появится, если компания покажет повторяемый канал продаж с удержанием пациентов и понятной валовой маржой на консультации или подписке.

Существенны и другие риски. Регуляторика может ограничить скорость найма врачей и расширения модели. Защита медицинских данных повышает

требования к процессам. Конкуренция идет не только от других телемедицинских сервисов, но и от обычных клиник, где пациент уже доверяет врачу.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас решение осложняет нехватка данных по сделке и метрикам. Когда инвестор входит до появления цифр по привлечению и удержанию, он покупает право участвовать в ранней проверке гипотезы. Это может дать лучшую цену, но риск ошибки выше.

Если через 2–3 месяца компания подтвердит рабочий канал привлечения, повторные обращения и дисциплину по комплаенсу, цена компании может заметно подняться уже на следующем обсуждении. Если результат окажется слабым и станет видно, что рост держится на дорогом трафике или разовых консультациях, переговорная позиция инвестора улучшится: либо цена снизится, либо появятся защитные условия. Шанс, что за два месяца компания покажет часть этих данных, умеренный, потому что продукт уже запущен, но публичной отчетности пока нет.

Как условия влияют на результат

Условия сделки влияют на итог не меньше, чем рынок, но они не раскрыты. Команда сообщает об оценке в прошлом раунде, но без структуры инструмента, прав инвестора и очередности выплат эта цифра мало что объясняет.

Если в документах есть право обратного выкупа, то есть возможность для компании позже выкупить долю инвестора на заранее описанных условиях, этот пункт нужно проверить особенно внимательно. Иногда он показывает уверенность команды, но не реже помогает сохранить контроль, копируется из шаблона или появляется по совету консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с реальным риском потери капитала и длинным сроком владения. Балл 4.9 из 10 означает, что проект выглядит живым и понятным, но пока не дает достаточной прозрачности для спокойного решения крупным чеком. Денежный результат станет заметным, только если компания докажет повторяемый рост и выйдет за пределы единичных консультаций.

Дополнительная польза может быть практической. Во-первых, инвестор получает доступ к раннему наблюдению за цифровой медициной в Казахстане и может использовать этот контакт для поиска следующих сделок в HealthTech. Во-вторых, знакомство с командой помогает понять, как в регионе работает медицинский комплаенс в частном секторе. Эту пользу лучше

получать через короткие ежемесячные апдейты и один предметный звонок по метрикам.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит провести короткую проверку, а не долгий аудит. Нужны пять фактов: месячная выручка, число активных пациентов, стоимость привлечения по каналам, доля повторных обращений и юридическая структура раунда. Эти данные либо подтверждают рабочую экономику, либо быстро показывают, что ждать разумнее.

Если цифры выглядят внятно, имеет смысл обсуждать небольшую первую часть участия с понятным дедлайном на следующую проверку. Предмет переговоров один: прозрачность условий и защита инвестора при следующем раунде. Уместная формулировка: «Я готов двигаться быстро после короткой проверки пяти метрик и прошу зафиксировать для меня понятные условия участия в следующем раунде». Следующий шаг — запросить у команды один факт-пак на две страницы и созвон на 30 минут только по метрикам и документам.

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.