



LotPets

Мобильная версия веб-приложения для владельцев домашних животных



Описание проекта

Проект LotPets представляет собой мобильное веб-приложение (Progressive Web Application), ориентированное на владельцев домашних животных, желающих системно и удобно вести цифровой учёт состояния здоровья своих питомцев, получать алгоритмические рекомендации по уходу и диагностике, а также централизованно хранить всю медицинскую и вспомогательную информацию.

В отличие от традиционных приложений по уходу за питомцами, LotPets делает акцент на внедрение алгоритмического алгоритма онлайн-консультаций, выступающего в роли виртуального ветеринарного помощника, который на основе введённых пользователем данных способен:

распознать потенциальные проблемы со здоровьем,

❖ предложить предварительный диагноз,

❖ сформировать индивидуальный план дальнейших действий (анализы, процедуры, лечение),

❖ предоставить рекомендации по препаратам и профилактике.

Таким образом, проект сочетает в себе элементы электронной карты питомца, персонализированной диагностики и автоматизированного планирования ветеринарного ухода.



Цели и задачи проекта

Цель проекта - создание интеллектуального мобильного веб-приложения, которое позволяет владельцам домашних животных систематизировать уход за питомцем, хранить его медицинскую историю, автоматизировать рутинные процессы и получать персонализированные рекомендации от виртуального ветеринарного помощника, основанного на алгоритмах анализа симптомов.

Приложение должно повысить вовлечённость и ответственность владельцев за здоровье питомцев, минимизировать человеческий фактор в диагностике типовых ситуаций, а также обеспечить надёжную цифровую среду для взаимодействия с информацией о животных.

Архитектура и технологический стек

Архитектура проекта LotPets строится на принципах модульности, масштабируемости и кроссплатформенной доступности. Система разрабатывается в формате мобильного веб-приложения (PWA) с использованием современных JavaScript-фреймворков - React, Vue.js. Такой технологический подход обеспечивает высокую гибкость, простоту масштабирования, а также совместимость с широким спектром пользовательских устройств.

Приложение реализуется по классической клиент-серверной архитектуре. Клиентская часть (пользовательский интерфейс) создаётся средствами выбранного фреймворка и взаимодействует с серверной частью через стандартизированный REST API. Сервер отвечает за выполнение всех ключевых функций бизнес-логики, включая управление пользовательскими данными, обработку медицинской информации, генерацию рекомендаций от виртуального ветеринара, авторизацию и тарификацию. Все данные, связанные с пользователями, питомцами, медицинскими картами и действиями, хранятся в централизованной базе данных. Тип СУБД реляционная или документно-ориентированная. Дополнительно потребуется файловое хранилище для документов и изображений (ветпаспорта, назначения, фото), для чего могут быть задействованы облачные решения (например, AWS S3 или Firebase Storage) или локальная инфраструктура.

Для обеспечения безопасности пользовательских данных будет реализована система авторизации с использованием номера мобильного телефона, email либо через социальные сети.

Таким образом, архитектура проекта LotPets сочетает современные подходы к разработке мобильных веб-приложений с приоритетом на удобство пользователя, надёжность хранения данных и интеллектуальное сопровождение здоровья питомцев.

Ключевые особенности проекта

Виртуальный ветеринар – алгоритмический модуль для консультаций, постановки предварительного диагноза и генерации рекомендаций.

Цифровая медицинская карта питомца – структурированное хранение информации о здоровье, процедурах, документах и наблюдениях.

Система напоминаний – автоматические уведомления о вакцинациях, обработках и других важных действиях.

Формат PWA (Progressive Web App) – работа без установки, доступ через браузер, кроссплатформенность.

Поддержка нескольких питомцев – возможность ведения независимых карт и графиков для каждого животного в одном аккаунте.

Хранилище документов и изображений – загрузка и хранение PDF, фото и медицинских файлов с привязкой к событиям.

Раздел с полезными материалами – информационный блок с тематическими статьями и рекомендациями по уходу.

Масштабируемая архитектура – возможность расширения функционала.

Таким образом, совокупность реализуемых функций и архитектурных решений формирует не просто приложение для хранения данных, а интегрированную цифровую платформу, предназначенную для комплексного сопровождения состояния здоровья домашних животных и автоматизации ключевых аспектов ухода за ними.

Организационный план

План реализации проекта:

1. Анализ конкурентов и рынка.
2. Отрисовка дизайна логотипа и названия.
3. Патентование логотипа и названия.
4. Сбор команды и подписание контрактов.
5. Разработка технического задания и визуализация проекта.
6. Разработка и тестирование WEB-приложения с начальным функционалом (1-2 мес., выявление и исправление ошибок).
7. Патентование механик приложения.
8. Реклама WEB-приложения.
9. Разработка и тестирование WEB-приложения с расширенным функционалом (1-2 мес., выявление и исправление ошибок)
10. Продолжение активной рекламной компании.
11. Разработка и тестирование WEB-приложения финальной версии с полным функционалом (1-2 мес., выявление и исправление ошибок).
12. Запуск третьей волны рекламы.
13. Выбор дальнейшей стратегии развития с учетом накопленной статистики.
14. Разработка своего бренда.

Организационный план

План реализации проекта:

1. Анализ конкурентов и рынка.
2. Отрисовка дизайна логотипа и названия.
3. Патентование логотипа и названия.
4. Сбор команды и подписание контрактов.
5. Разработка технического задания и визуализация проекта.
6. Разработка и тестирование WEB-приложения с начальным функционалом (1-2 мес., выявление и исправление ошибок).
7. Патентование механик приложения.
8. Реклама WEB-приложения.
9. Разработка и тестирование WEB-приложения с расширенным функционалом (1-2 мес., выявление и исправление ошибок)
10. Продолжение активной рекламной компании.
11. Разработка и тестирование WEB-приложения финальной версии с полным функционалом (1-2 мес., выявление и исправление ошибок).
12. Запуск третьей волны рекламы.
13. Выбор дальнейшей стратегии развития с учетом накопленной статистики.
14. Разработка своего бренда.

Анализ конкурентов и рынка

Проанализировав существующий рынок Web-сайтов и мобильных приложений, были обнаружены ряд приложений и сервисов, которое могут конкурировать с нашим проектом.

Похожие приложения:

1. Лапка (<https://lapka.pet/>) без подписки (подписка 199 руб. в месяц) нет домтупа ни к какому функционалу приложения кроме бесплатной недели вначале скачивания (полезная информация + напоминки + локации (петфрендли места – дублируются с Гид по миру DogfriendlyMap (<https://dogfriendlymap.ru/>) - платформа монетизируется на рекламе организаций что продвигаются как петфрендли). (Аудитория не менее 10 тыс. человек)
2. Петстори Pet Story (сервис от MARS на базе Яндекса с полезной информацией, статьями, онлайн консультацией врача и возможностью по симптомам провести преддиагностику – но функционал сильно порезан так как упор идет на онлайн консультацию с врачом цена консультации 399 руб.). (<https://petstory.ru/>) (Аудитория не менее 500 тыс. человек)
3. @питомцы (от майл.ру дают бесплатные консультации (но ответ на вопрос можно ждать до 8 часов) для членов клуба. Направляют лечиться в сеть Свой доктор) (<https://pets.mail.ru/>)

Чат боты:

1. Happy Tails - всё для вашего питомца! Чат бот https://t.me/happy_tails_bot (напоминка, хранилище, по уходу рекомендации, запись в ветклиники) подписка 199 руб. в месяц, есть полугодовая за 99 руб. в мес. при оплате (595 руб.) (Аудитория более 1тыс. человек)
2. Ветеринарный консультант Petshop. Чат в ТГ https://t.me/vet_petshop_bot (Бесплатный живой ветеринар, который консультирует круглосуточно – упор более на перенаправление в ветеринарные клиники, другого функционала нет. Рекламируют свой ассортимент товаров).

Анализ конкурентов и рынка

Видим положительный опыт реализации похожих проектов на территории нашей страны интерес у клиентов есть, но либо ряд приложений предоставляют весь функционал платно, либо есть часть функционала бесплатно, но консультации онлайн платно и с живым ветеринаром.

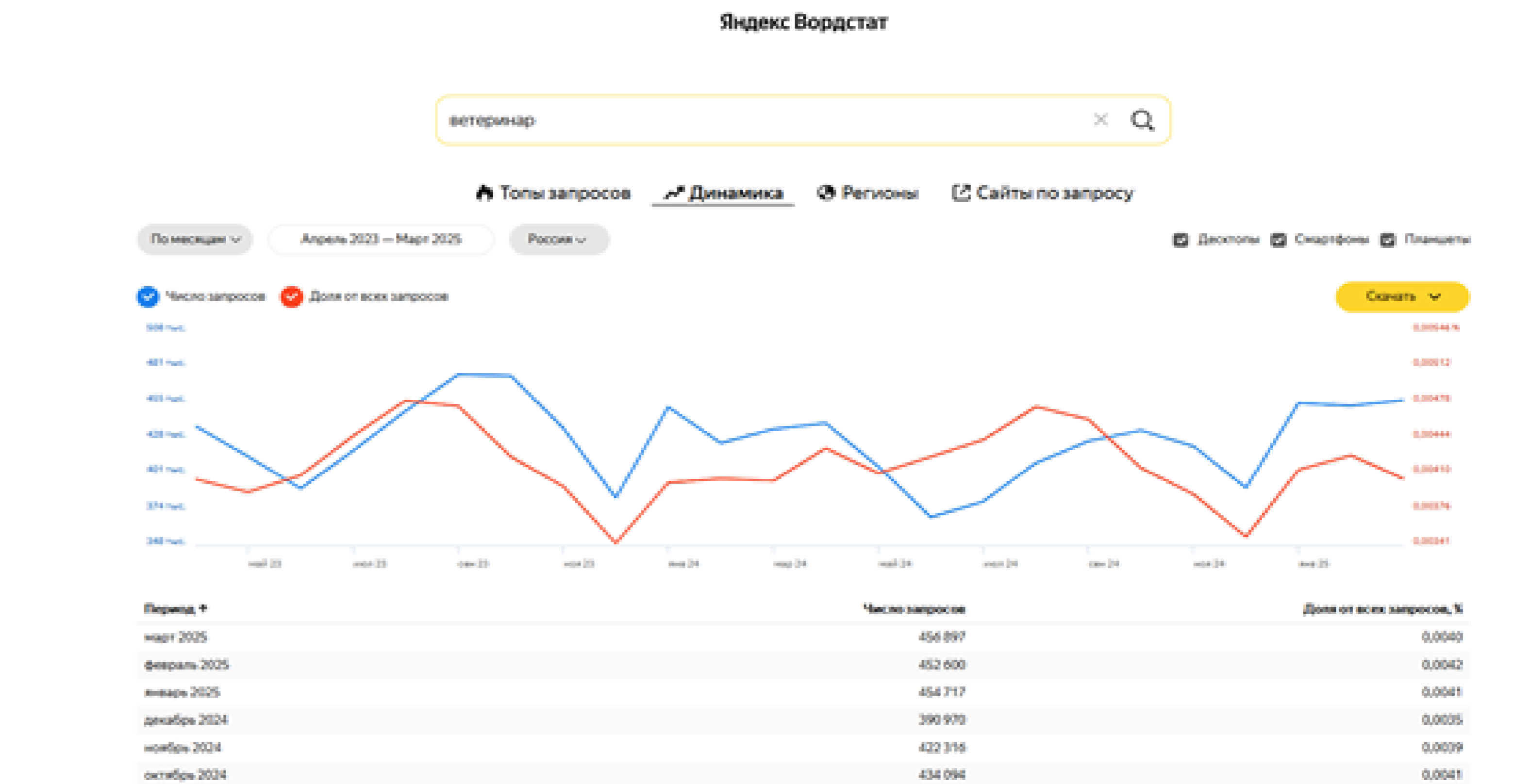
Так же есть вариации и с бесплатным ветеринаром, который может ответить на вопрос через 8 часов.

Основным конкурентным преимуществом нашего Web-приложения является то, что оно включает:

- Централизованное хранение информации о питомце;
- Планирование мероприятий по уходу, формирование напоминаний;
- Предварительные консультации без визита к ветеринару (онлайн консультацию виртуальным ветеринаром, ждать ответ от него не нужно 8 часов, не нужно записываться за день или два, одновременно может консультировать сотни пользователей);
- Отслеживание динамики состояния питомца;
- Поддержка ведения нескольких питомцев;
- Информационный раздел пользователя;
- Поддержка пользователей и обратная связь.

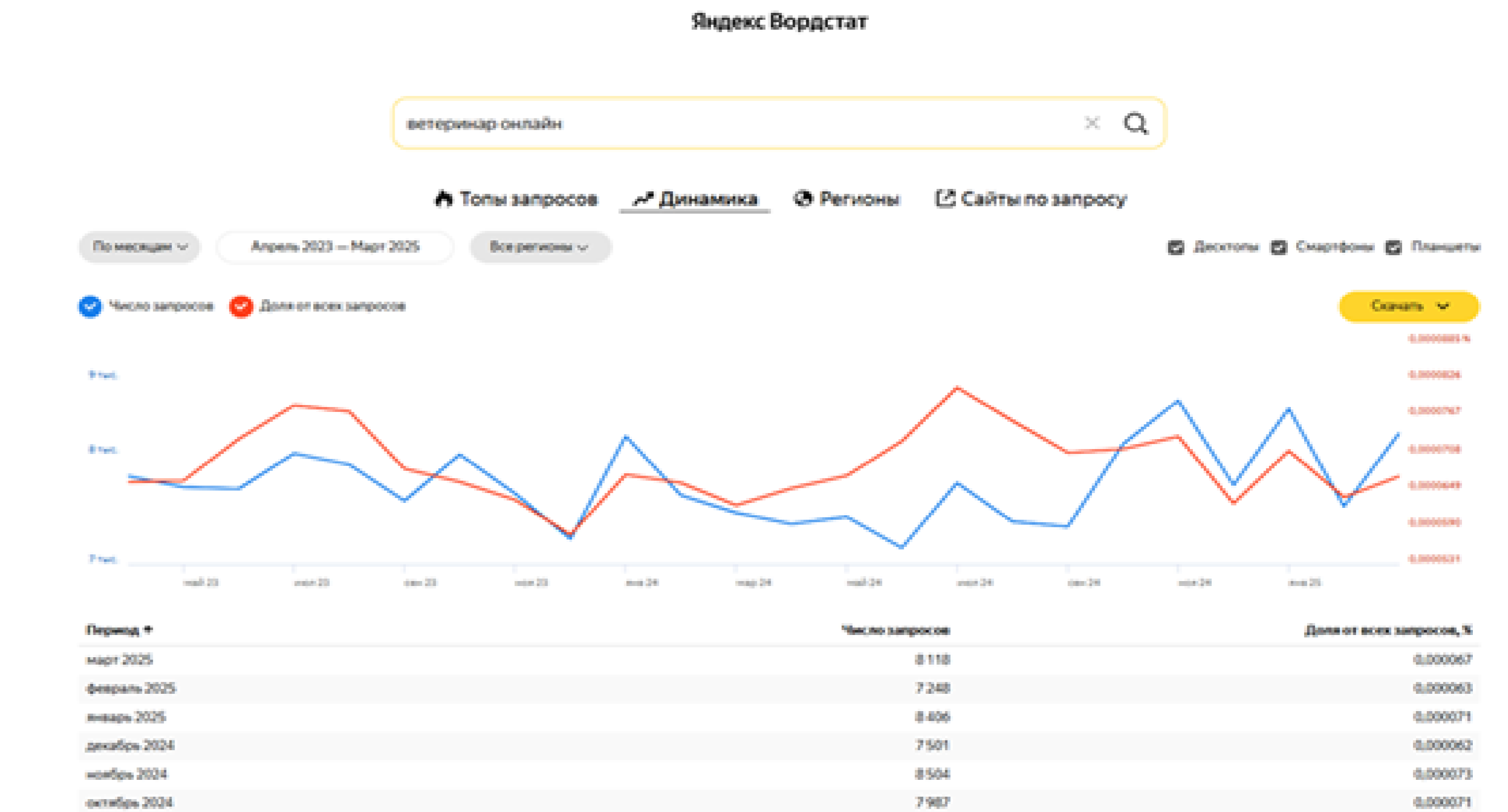
Анализ конкурентов и рынка

Для анализа количества потенциальных клиентов проведем исследование с помощью сервиса <https://wordstat.yandex.ru/> Вводим самое «типичные» что ищут пользователи «ВЕТЕРИНАР» для потенциальных клиентов мобильного приложения и нажимаем кнопку «Подобрать». Получаем 450 тыс. запросов в месяц стабильно первичная аудитория – потенциальных посетителей нашего сайта.



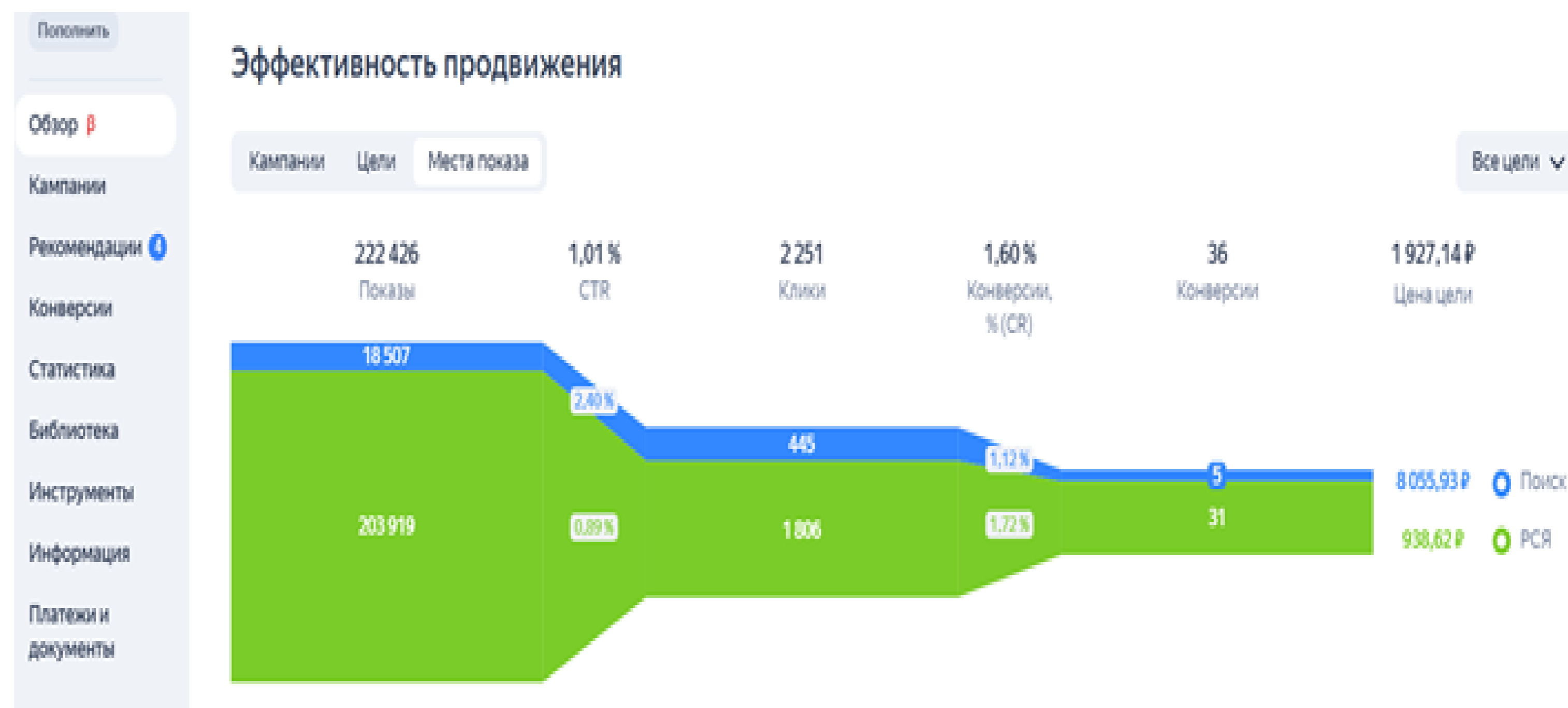
Анализ конкурентов и рынка

Делаем более минимальный поиск «ВЕТЕРИНАР ОНЛАЙН» получаем до 8 тыс. запросов в месяц стабильно. Люди, целенаправленно ищущие дистанционную консультацию, так же потенциальные посетители нашего сайта.



Анализ конкурентов и рынка

Возьмём самый минимум – 1% сколько мы сможем привлечь и подписать с рекламы человек в месяц первичной аудитории (примерно 4600 человек). 4600 x 99 руб. (минимальная монетизация в месяц.) = 455400 руб.
 Столько минимум можно привлечь, не используя для привлечения другие инструменты.



Анализ конкурентов и рынка

За год при стабильном приросте до 5 тыс. человек в месяц. Мы получим что за первый год аудитория дойдет до 50 тыс. человек – 4 950 000 руб. в месяц.

По потенциалу роста аудитории посмотрим сколько владельцев кошек и собак в России. По результатам Всероссийской переписи домашних животных 2023 года, численность собак в России составила 25,5 млн. Их содержат 17,8 млн семей. По данным на апрель 2024 года, численность владельцев кошек в России — 49,2 млн человек. Получаем примерно «спящую» аудиторию в 50 млн. человек. Предположим, что минимум 1 % из них будет пользоваться приложениями для животных – 500 000 человек. Это примерная «минимальная» аудитория для приложения.

Финансовая модель

Показатели	Уже вложено	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всего за первый год
Расходы:						
За домен	4929					4929
За черновик и архитектуру приложения	100000					100000
За регистрацию товарного знака + пошлины	145000					145000
За разработку логотипа	20000					20000
За обучение по дизайну и маркетингу	141196					141196
За разработку и адаптацию веб приложения	1908613	664221	1222180	405927		4200941
За работу по работоспособности сайта его обновления				200000	300000	500000
Реклама	11100	450000	450000	450000	450000	1811100
Налоги (7%)		100000	400000	550000	800000	1850000
Налоги НДС						
Прочие расходы	14000	50000	100000	150000	200000	514000
Всего:	2344838	1264221	2172180	1755927	1750000	9287166
Доходы:						
За пользование внутренним функционалом приложения (только месячная подписка за 99 руб. при росте аудитории в 4600 пользователей в месяц)		1350000	5200000	7800000	11400000	25750000
За внутренние микротранзакции в приложении						
За рекламу от сторонних рекламодателей						
За собственные товары в приложении						
Всего:		1350000	5200000	7800000	11400000	25750000
Плюс/Минус	-2344838	85779	3027820	6044073	9650000	16462834

Потребности в инвестировании

Для достижения цели проекта, необходимо дополнительное финансирование в размере минимально 2 000 000, максимально 4 000 000 руб.

Привлечение рассматривается в варианте:

1. Короткого займа от 6 до 12 мес. с 25 % процентами годовых и участие в дальнейшем развитии проекта по другим направлениям;
2. Длинного займа (от 3 лет) с обязательной выплатой процентов 2 раза в год;
3. Доли в проекте (не более 49 %).

Срок достижения цели проекта – от начала создания Web-приложения до публикации первой итерации приложения и массового привлечения заинтересованных людей - 2 мес. (в это время входит создание первой версии Web-приложения, его тестирование и проведение рекламной компании.) До полного завершения всех запланированных работ составляет от 6 до 10 месяцев.

Дальнейшие планы

- Более глубокое развитие функционала диагностики виртуального ветеринара;
- Возможность ветеринарным клиникам ставить его для первичной диагностики и записи к ним на прием, тем самым, экономя на использовании call-центров, дополнительных администраторов и освобождения рабочего времени у уже работающих администраторов;
- Внедрение гаджетов позволяющих мониторить состояние питомцев и получать уведомление через приложение, если что-то выходит за референсы;
- Развитие социальной карты фото петфрендли мест из раздела Воспоминания для выделения его в подобие социальной сети;
- Подключение дополнительных сервисов со стороны страховых, производителей кормов или лакомств;
- Создание CRM-системы для клиник с учетом всех наработанных практик от приложения интеграция ее с приложением;
- Развитие в направлении «мобильных клиник», «мобильных аптек»;
- Производство продукции под своим брендом для животных уход и лечение;
- Производство оборудования для диагностики в ветеринарии с местным производством, не импортное.

Возможные риски

Продукт не готов, проект находится на стадии подтверждения технического решения.

Путь решения:

Минимизация рисков за счет использования основ работающих приложений и выстраивание на них своей новой платформы.

Контакты

e-mail: lotpets@mail.ru

Телефон: +7 (906) 719-60-04

