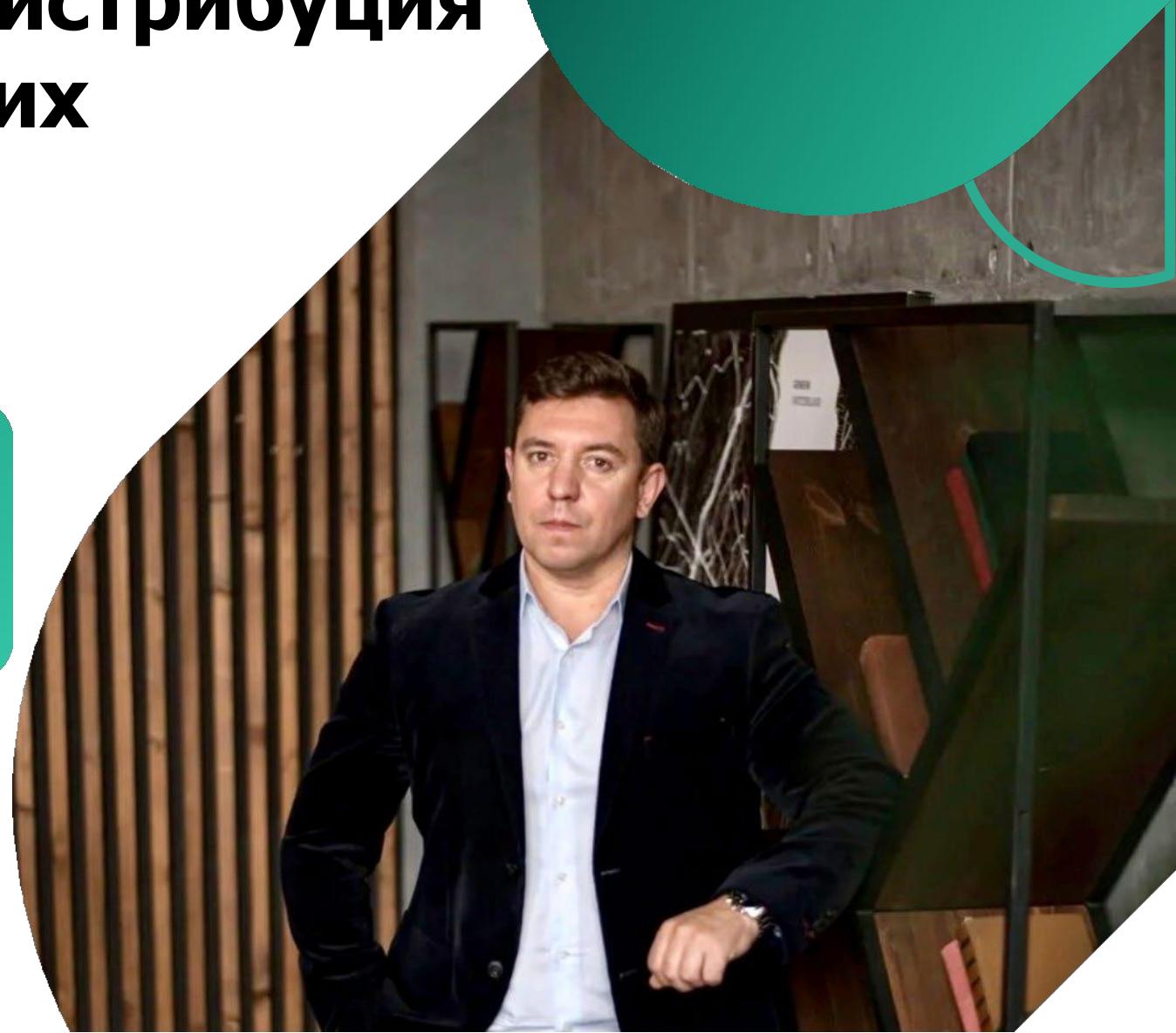


Производство и Дистрибуция косметологических и медицинских препаратов

Производство полиревитализантов таргетированного действия на основе гиалуроновой кислоты, модифицированной аскорбилфосфатом магния с комплексом антиоксидантов и аминокислот в сочетании с инновационными препаратами и на основе коллагена, полимолочной кислоты (PLLA), поликапролактона (PCL) и витаминно-аминокислотным комплексом

ООО «Вива Фарма Групп» ИНН 7751234830

Алексей Филимонов
Основатель и CEO компании

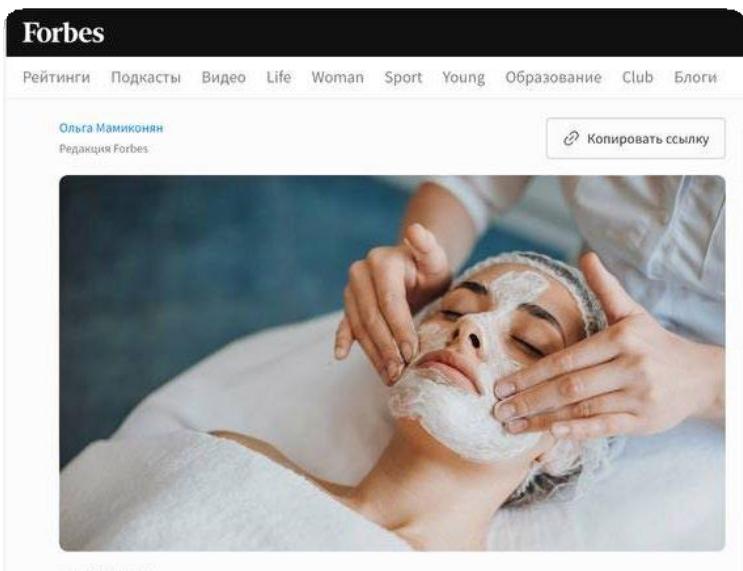


Проблема

Общая картина

В наш технологический век организм человека подвержен:

- плохой экологии
- цифровому старению
- стрессам
- возрастным изменениям
- женщины и мужчины недовольные состоянием качества своей кожи, тонусом кожи, тусклостью, излишними или не достаточными объемами, формой и как следствие качеством своей жизни



По данным аналитиков агентства BusinesStat, в 2023 году россияне потратили на косметологические услуги 269 млрд рублей, сумма стала рекордной за последние пять лет. В целом, оборот рынка косметологии в прошлом году увеличился на 8,6% по сравнению с данными 2022-го

Основная проблематика

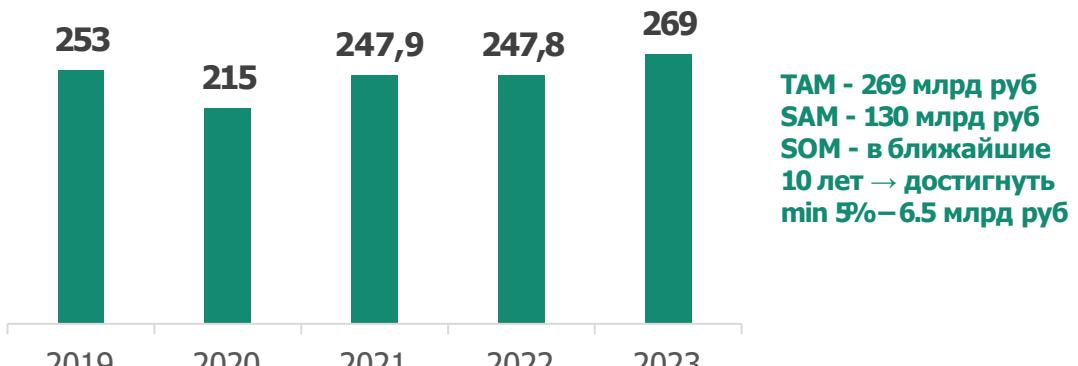
В настоящее время **активные женщины и мужчины следят за своей внешностью, здоровьем и красотой.**

В связи с этим идет **большой спрос на косметологические услуги** у Дерматолога / Косметолога / Пластического хирурга (одним словом - специалиста) профессиональными средствами.

В связи с санкциями, с Косметологического рынка РФ официально ушли ряд международных производителей (Merz, Allergan и другие) Косметологических препаратов, освободив большую нишу и организовав дефицит эффективных и безопасных косметологических препаратов.

В связи с **возросшим спросом** со стороны **потребителя и образовавшимся дефицитом** высокоеффективных / безопасных косметологических препаратов есть большая возможность занять на рынке Косметологии большую долю, **предложив** профессиональному **рынку** **высококачественные, инновационные, эффективные и безопасные препараты**, которые закроют основные потребности в комплексе препаратов: от профессиональной Косметики до Контурной пластики

Емкость рынка Косметологии, млрд рублей



Решение



Уникальность решения

VIVA CELL+ - Коллекция эксклюзивных anti-age препаратов таргетированного действия.

Линии полиревитализантов таргетированного действия на основе гиалуроновой кислоты, модифицированной аскорбилфосфатом магния с комплексом антиоксидантов и аминокислот в сочетании с инновационными препаратами на основе коллагена, полимолочной кислоты (PLLA), поликапролактона (PCL) и витаминно-аминокислотным комплексом

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИНИИ ПОЛИРЕВИТАЛИЗИРУЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ VIVA CELL+:

- Таргетированное действие, биодоступность, эффективность
- Безопасность и чистота
- Принцип «необходимо и достаточно»
- Комбинаторика препаратов. Сочетаемость
- Взаимопотенцирование
- Фармакоэкономика процедур

Как выглядит продукт



R&D – собственные разработки

- **Производство** (контрактная площадка с контрактом на выпуск медицинских изделий)
- **Собственный бренд VIVA Cell +** – линейка инновационных косметологических инъекционных препаратов
- **Патенты** на товарные знаки

Эксклюзивные контракты в РФ

- **Эксклюзивные контракты** в РФ на медицинские и Косметические препараты (Франция, Италия, Южная Корея)
- **Клиентская база более 20 тыс.** клиентов и партнеров
- **Обучение** косметологов / специалистов
- **Дистрибуция РФ + СНГ + Middle East + страны Азии**
- **Зарегистрированные товарные знаки** на бренды

Команда

- Собственники бизнеса — экспертный опыт в фармацевтическом и косметологическом бизнесе на Руководящих должностях более 20 лет:**
- экспертиза рынка, конкурентов
 - знание вывода на рынок препаратов
 - организация Дистрибуции в РФ, СНГ
 - Экспорт

Конкуренты

№	Бренд	Корпорация	Доля продаж в 1-2 кв. 2024 г., руб., %	Динамика продаж, 1-2 кв. 2024/ 1-2 кв. 2023, руб., %
1	НОВАКАТУН	ЛАБОРАТУАР ФИЖИ	9,2	39
2	МЕЗО	ЭЙБИДЖИ ЛАБ	6,4	17
3	СТИЛАЖ	ЛАБОРАТУАР ВИВАСИ	5,4	49
4	ПРОФАЙЛО	ИБСА	4,5	7
5	КОЛЛОСТ	БИОФАРМАХОЛДИНГ	4,4	44
6	ЮВИДЕРМ	АЛЛЕРГАН	4,0	-41
7	ПЛИНЕСТ	МАСТЕЛЛИ С.Р.Л.	3,6	73
8	АРТ ФИЛЛЕР	ЛАБОРАТУАР ФИЛЛ-МЕД	3,2	23

Источник: RNC Pharma®, Аудит розничных инъекционных косметологических продуктов (total sell out)

Характеристики конкурентов для сравнительного анализа:

	VIVA CELL+ (Вива Фарма Групп)	Белотеро (Merz)	Новакутан (Laboratories Fijie)	Радиес (Merz)	Производи- тель	Продукт	Описание	Ключевые компоненты
Описание	Линейка анти-айдж препаратов на основе модифицированной гиалуроновой кислоты	Филлеры на основе стабилизированной гиалуроновой кислоты с КПМ-технологией.	Биоревитализант с аминокислотами и гиалуроновой кислотой.	Филлер на основе гидроксиапатита кальция для лифтинга.	Martinex	Hyalrepair	Биорепаранты с пролонгированным омолаживающим действием, доказанным клиническими исследованиями	Гиалуроновая кислота, витамины, аминокислоты, пептиды; запатентованная технология HYALREPAIR®.
Таргетированное действие	Да, широкий спектр применения.	Да, коррекция морщин и объемов.	Да, омоложение и восстановление кожи	Да, безоперационный лифтинг и коррекция морщин.	Солофарм	Bellarti	Препараты для биоревитализации на основе высокомолекулярной гиалуроновой кислоты с пролонгированным действием.	Высокомолекулярная гиалуроновая кислота.
Технологические инновации	Модификация гиалуроновой кислоты (шивка) для пролонгированного действия	КПМ-технология для равномерного распределения и длительного эффекта.	Комплекс НОРАВ для стимуляции клеточной регенерации.	Гидроксиапатит кальция, стимулирующий выработку коллагена.	Ингал	Repart® PG	Инъекционный имплантат для биореструктуризации и армирования мягких тканей.	Натрия гиалуронат, полиэтиленгликоль, натрия дигидрофосфат и натрия гидрофосфат
Широкий спектр применения	Да, для различных проблем кожи.	Применяется для разглаживания морщин и восстановления объемов	Используется для биоревитализации и подготовки к процедурам.	Широкий спектр применения: от коррекции морщин до безоперационной ринопластики.	Мезопроф	Разнооб- разные препа- раты	Линейка мезотерапевтических препаратов и инъекционных средств для коррекции косметических недостатков.	Средне- и высокомолекулярная гиалуроновая кислота, пептиды, витамины и другие активные ингредиенты.
Доверие специалистов	Требуется укрепление репутации.	Высокий уровень доверия у косметологов.	Растущая популярность среди специалистов.	Высокий уровень доверия у косметологов, хорошо изученный препарат.				
Эффект и продолжительность	Эффект длится до 6 месяцев; требуется курс процедур.	Эффект длится до 12 месяцев; высокая удовлетворенность пациентов.	Результаты заметны после первой процедуры, эффект до 4-6 месяцев.	Эффект до 12-15 месяцев; стимулирует выработку собственного коллагена				

РЫНОК

Возможности рынка косметологии

По данным аналитиков агентства BusinesStat, в 2023 году россияне потратили на косметологические услуги 269 млрд рублей, сумма стала рекордной за последние пять лет. В целом, оборот рынка косметологии в прошлом году увеличился на 8,6% по сравнению с данными 2022-го



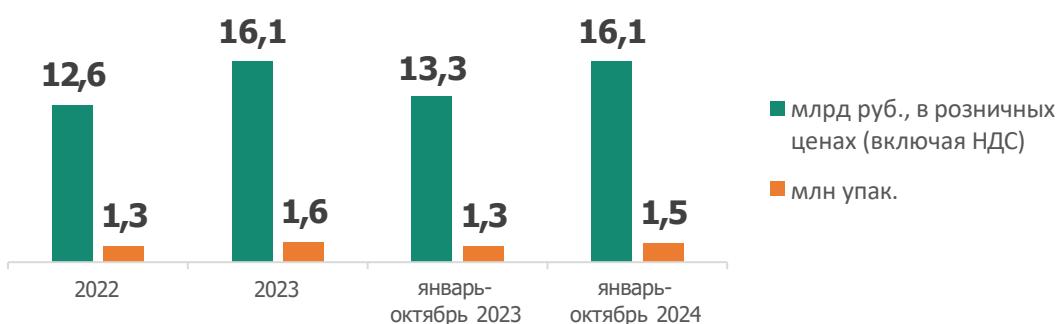
TAM - 269 млрд руб
SAM - 130 млрд руб
SOM - в ближайшие 10 лет →
достигнуть min 5% - 6.5 млрд руб

<https://www.forbes.ru/forbeslife/510749-v-2023-godu-rossiane-potratili-rekordnye-269-mld-rublej-na-kosmetologiyu>

Возможности рынка хондропротекторов

По итогам первых 10 месяцев 2024 г. продажи протезов синовиальной жидкости для внутрисуставных инъекций на розничном рынке России (включая e-сом сегмент) увеличились на 20,8% в рублёвом выражении. Натуральное потребление по сравнению с январём-октябрём 2023 г. выросло на 12,9%. За период с января по октябрь 2024 г. было реализовано порядка 1,5 млн упаковок протезов синовиальной жидкости на сумму 16,1 млрд руб. (в розничных ценах, включая НДС).

Объём продаж протезов синовиальной жидкости на розничном рынке России (включая онлайн канал) в 2022-2023 гг. и январе-октябре 2024 гг., млрд руб.



TAM - 16 млрд руб
SAM - 10 млрд руб
SOM - в ближайшие 5 лет →
достигнуть min 5-7% -
500-700 млн руб

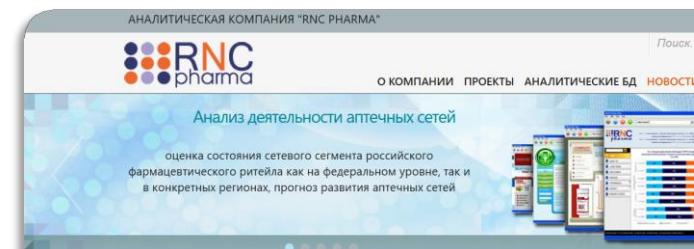
https://rncph.ru/news/20_11_2024

АНАЛИТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ "RNC PHARMA" Посл.

RNC pharma

Анализ деятельности аптечных сетей

оценка состояния сетевого сегмента российского фармацевтического ритейла как на федеральном уровне, так и в конкретных регионах, прогноз развития аптечных сетей



На главную / Новости / RNC Pharma: денежный объём российского рынка протезов синовиальной жидкости за год вырос на 21%
RNC Pharma: денежный объём российского рынка протезов синовиальной жидкости за год вырос на 21%

20 ноября 2024 г.

По итогам первых 10 месяцев 2024 г. продажи протезов синовиальной жидкости для внутрисуставных инъекций на розничном рынке России (включая e-сом сегмент) увеличились на 20,8% в рублёвом выражении. Натуральное потребление по сравнению с январём-октябрём 2023 г. выросло на 12,9%. За период с января по октябрь 2024 г. было реализовано порядка 1,5 млн упаковок протезов синовиальной жидкости на сумму 16,1 млрд руб. (в розничных ценах, включая НДС).

Более 96% всех продаж подобных имплантов осуществляется в онлайн-канале. Доля интернет-продаж (включая маркетплейсы) с годами растёт, но довольно медленно — по 1 процентному

Бизнес-модель

Модель монетизации

Используемая или предполагаемая модель монетизации:

- Производство и дистрибуция косметологических препаратов.
- Разработка и производство под сторонними брендами.
- Импорт и дистрибуция продукции.
- Обучение специалистов (косметологов).
- Дистрибуция сторонних препаратов.

Используемые или планируемые схема и каналы продвижения:

- Участие в профильных отраслевых мероприятиях.
- Проведение семинаров и вебинаров для повышения квалификации косметологов.
- Прямое взаимодействие с клиентами через менеджеров по продажам, которые представляют продукцию на местах.
- SMM-продвижение.
- Таргетинг сайта.

Клиентами на рынке B2B являются:

- Медицинские центры и Клиники
- Клиники пластической хирургии
- Салоны красоты
- СПА
- Частно-практикующие косметологи



Use Case

Пациент приходит на консультацию к врачу **для решения** своей **проблемы** (акне, увлажнить кожу, сделать подтяжку, убрать излишки и недостатки фигуры и тд).

Врач дает консультацию и **назначает** **процедуру** или **курс** процедур в зависимости от проблемы пациента.

Для проведения процедур **врачу клиники** **необходимы** **препараторы** для работы с пациентом.

На помощь приходим мы, предложив эффективные / безопасные препараты для решения задач и удовлетворения эффектом пациента.

Дорожная карта



Финансы

Сумма инвестиций: **39,2 млн ₽**

Итоги проекта

	в млн ₽	по итогам 5 лет
Обороты	5 565,3	
Выручка	2 288,7	
EBITDA	963,4	
Чистая прибыль	849,7	
FCFF	709,1	
WACC	49,0%	
NPV	171,8	
IRR	216%	
MIRR	150%	
ROI	21,6	
PI	4,8	
PBP, мес	19,0	
DPBP, мес	22,2	

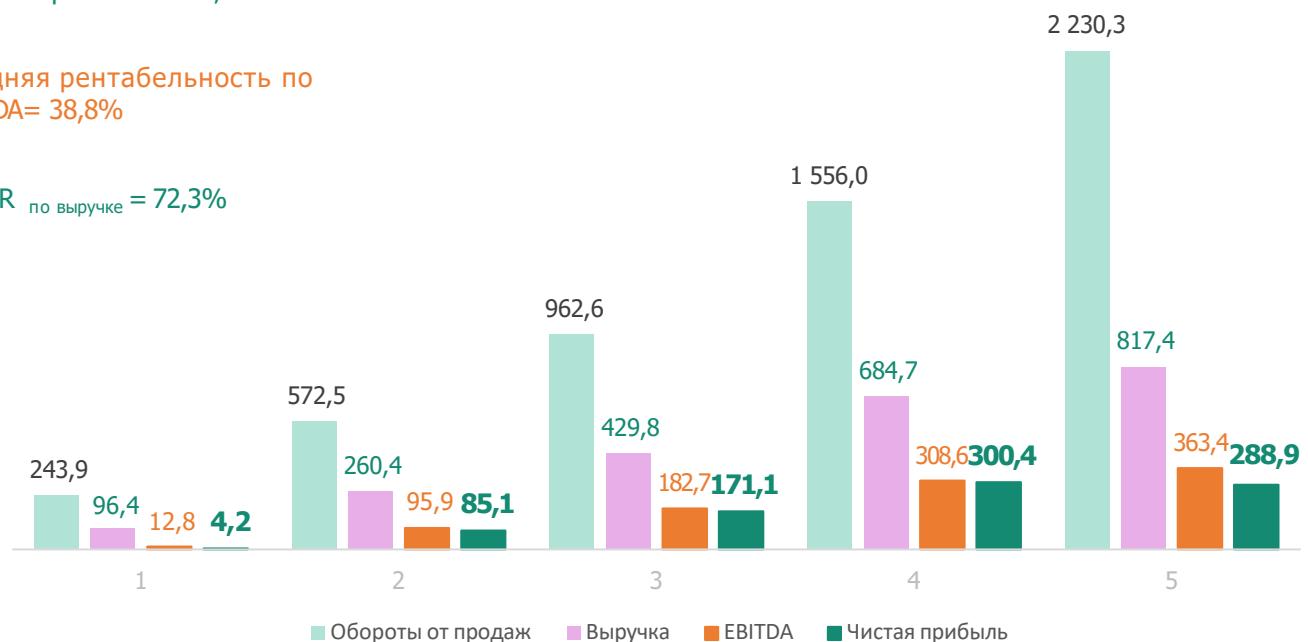
Прогноз развития

	в млн ₽ / годы	2025 / 2026	2026 / 2027	2027 / 2028	2028 / 2029	2029 / 2030	Σ
Обороты от продаж		243,9	572,5	962,6	1 556,0	2 230,3	5 565,3
Выручка		96,4	260,4	429,8	684,7	817,4	2 288,7
EBITDA		12,8	95,9	182,7	308,6	363,4	963,4
рент. EBITDA		13,3%	36,8%	42,5%	45,1%	44,5%	42,1%
Чистая прибыль		4,2	85,1	171,1	300,4	288,9	849,7
рент. ЧП		4,4%	32,7%	39,8%	43,9%	35,3%	37,1%

Средняя рентабельность по
Чистой прибыли = 33,7%

Средняя рентабельность по
EBITDA = 38,8%

CAGR по выручке = 72,3%



Стратегия правовой охраны продукта



Цели стратегии правовой охраны продукта

Разработка и охрана объектов интеллектуальной собственности компании

География охраны (в отношении всех узлов)

Территория Российской Федерации, Страны MENA, страны Азии (Восточная и Юго-Восточная Азия)

Заемствования: объекты, правообладатели, основания использования

Технология сохранения компонентов в Гиалуроновой кислоте – добиваясь максимального периода биодеградации в составе (аминокислот, витаминов). По-простому – чтобы при смешивании ингредиентов, они не растворялись в основном составе Гиалуроновой кислоты и несли свои свойства в кожу человека, тем самым оказывая продолжительный эффект.

Планы по коммерциализации интеллектуальной собственности: лицензии, отчуждение, внесение в уставный капитал, кредиты и т.д.

Задача проекта – выход с результатами на коммерциализацию продуктов. Использование патента в рамках лицензионного соглашения, а также в качестве залоговых инструментов

Карта рисков в части интеллектуальной собственности

Контроль за зарегистрированными препаратами (в системе Росздравнадзора и аналогичными системами в мире) с аналогичными терапевтическими эффектами

Ожидаемый результат реализации стратегии правовой охраны

Главная задача стратегии правовой охраны – обеспечение финансовой стабильности и повышение прибыли компании

Форма охраны для всех узлов (элементов) продукта

Контроль за соблюдением законности применения патентов других юридических лиц и авторских прав разработчиков, включая выплаты авторских вознаграждений

Основная команда



Филимонов Алексей CEO (Генеральный директор)

Роль: Стратегия, R&D, производство, маркетинг, дистрибуция, экспорт

История:

- Исполнительный директор / Коммерческий директор в Martinex (10 лет)
- Коммерческий директор Катрен (3 года),
- Управляющий регионами в Alliance Healthcare

Общее: 48 лет, женат

Образование: КГТУ



Филимонова Полина ED (Исполнительный директор)

Роль: ВЭД, внешняя логистика, финансы, сертификация, ритейл направление,

История:

- Исполнительный директор "Pharmacy Viva" (3 года),
- Генеральный директор "Sciens Travel" (2 года),
- Генеральный директор "Активия" (ВЭД) (13 лет)

Общее: 40 лет, замужем

Образование: МГЛУ, РОСНОУ, МВА при МГУ & Oxford Study Centre.



Попова Ольга Медицинский директор

- Врач-косметолог
- Дерматовенеролог
- Трихолог

Контакты



ООО «Вива Фарма Групп»
ИНН 7751234830

Если Вы заинтересовались проектом,
Вы можете связаться с
представителем компании

Балтиев Фёдор
+ 7 981 244-16-09
bf@adviserpro.ru

