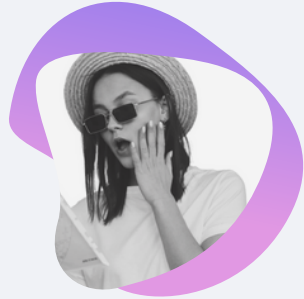


# Hidup Medical

**Gestor integral para centros médicos**



# Problemas a resolver



Un \*estudio del Hospital Costa del Sol midió durante un año los nosshows (absentismo) en sus 3 centros médicos.

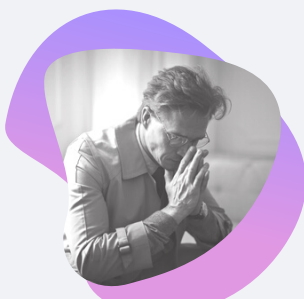
**El absentismo alcanzó un 14% (400.700 citas) y más de 3M€ en pérdidas.**



**El 70% de profesionales de la salud que trabajan en una consulta, reconocen que no están digitalizadas. IDIS**



**La Clínica Mayo cita en un estudio, la alarmante cantidad de horas que pierden los profesionales sanitarios rellenando informes y actualizando historiales clínicos.**



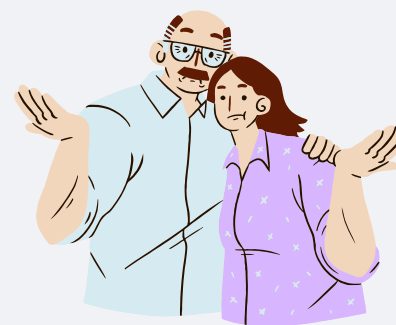
**El 39% de los pacientes que necesitan tratamiento, lo hacen desde sus casas y no reciben apoyo durante el proceso. IDIS**

# Nuestra solución

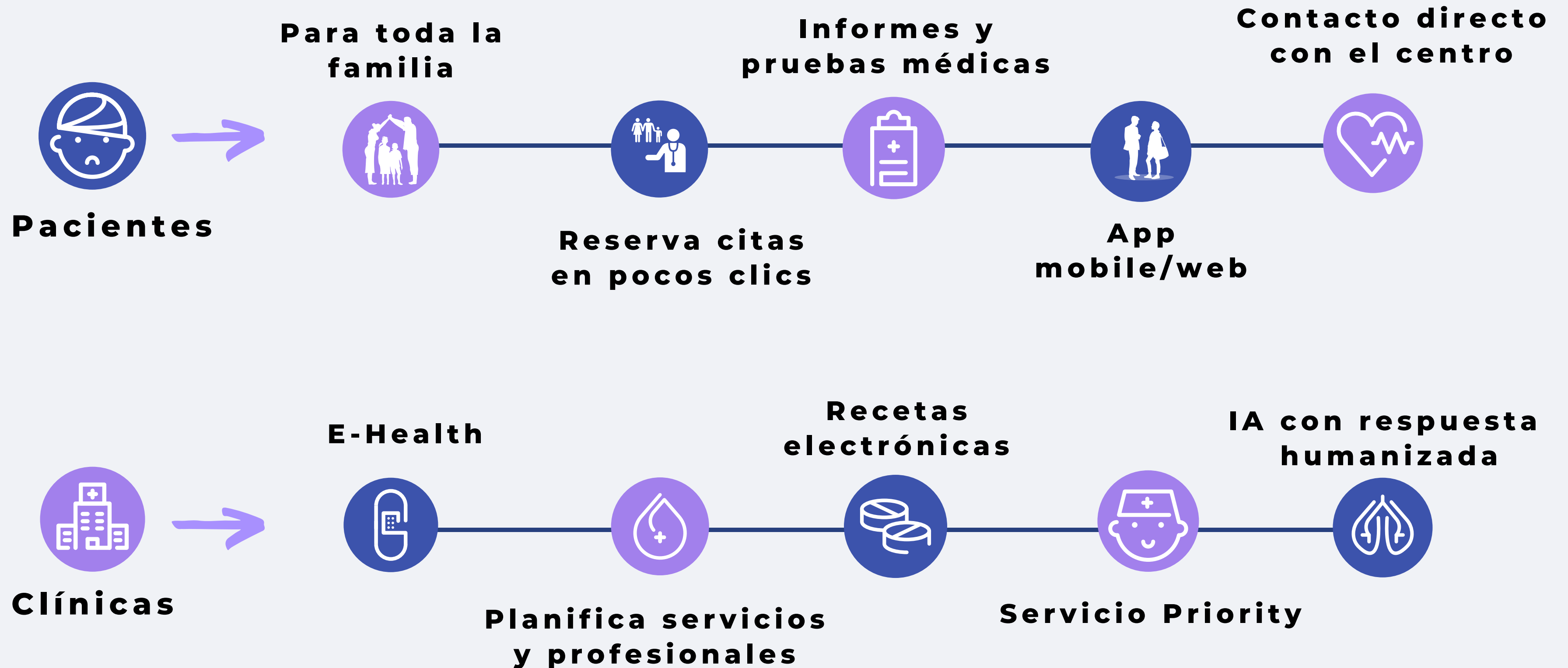
Hidup propone un **SaaS que conecte el centro con sus pacientes**, chat box, **con acceso desde sitios remotos**, recetas digitales, **servicio priority**, vídeo-llamadas, consentimiento informado, **IA con respuesta humanizada**.



**Gestión integral de citas**, planificación de agendas médicas, **informes digitales**, pruebas radiológicas y de laboratorio, **seguimiento activo del paciente**, adaptación a las nuevas tecnologías.

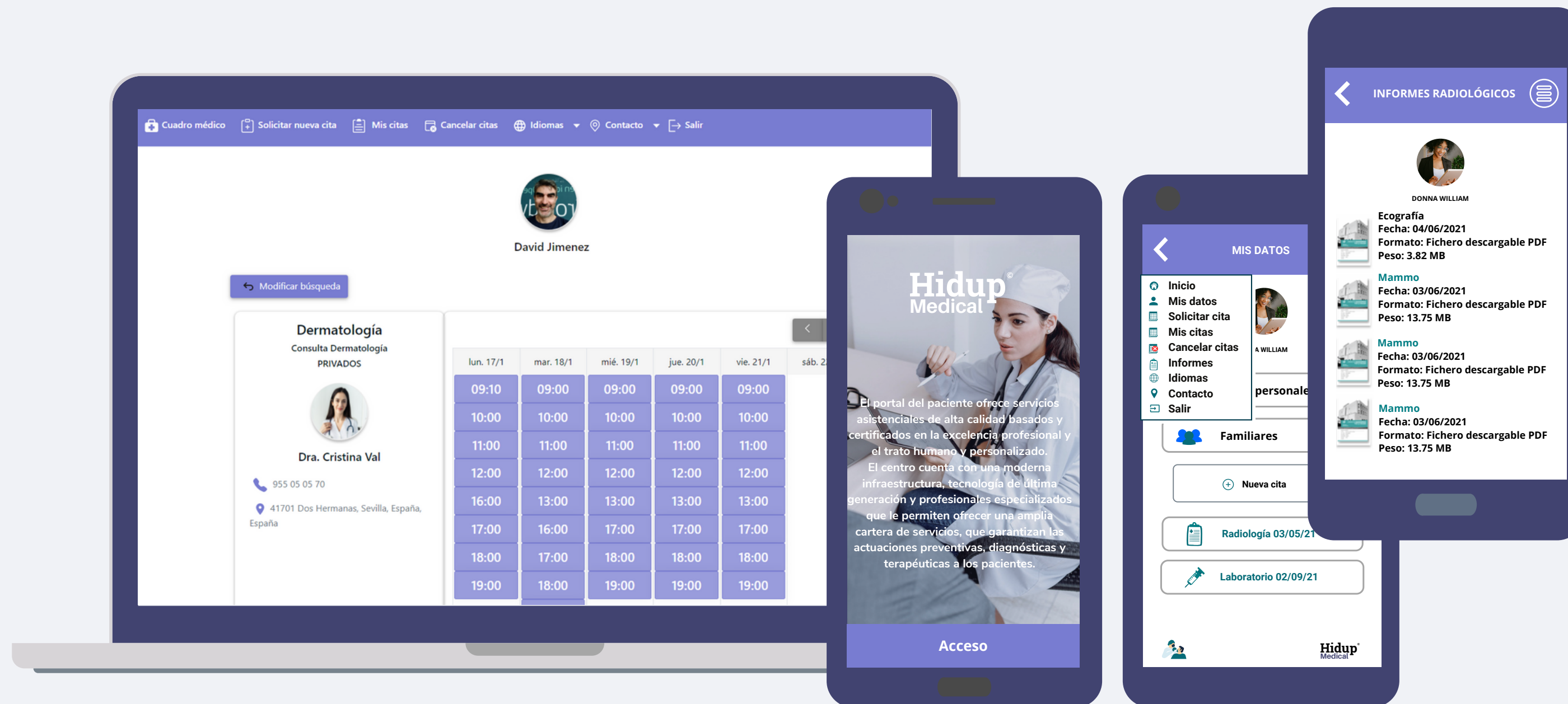


# Workflow



# Funcionalidades: Portal del paciente

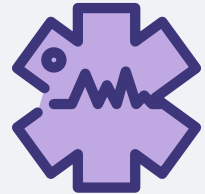
SaaS, reservar citas online 24/7, vídeo-consultas, IA con respuesta humanizada, informes médicos, chat, servicio priority, pruebas radiológicas, de laboratorio, consentimientos informados y recetas electrónicas.



# Situación del mercado



**El impacto del covid-19, aceleró la digitalización en el sector sanitario. El 69% de las empresas de salud aumentarán sus presupuesto en I+D durante los próximos tres años. (Ayming)**



**Las vídeo-consultas aumentaron un 58% hasta las 2,8M en 2020/21, la telemedicina es un medio de presente y futuro.**

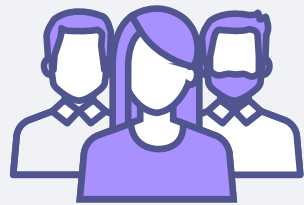


**La digitalización de la atención médica y el sector sanitario es un hecho innegable e innegociable en España. La pandemia ha acelerado la necesidad de transformación de los centros médicos.**

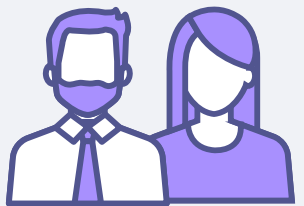


**El mercado crecerá los próximos años en unos 500KM€ . La saturación de los hospitales, han convertido la e-health en un complemento esencial para la mayoría de tratamientos.**

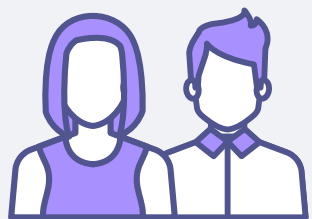
# Comparativa de mercado



**Cerner: 2º empresa mundial en historiales clínicos digitales, adquirida por Oracle: 28.300M€**



**Docplanner: marketplace polaco de salud adquirió a Doktortakvimi (2014), TuoTempo (2019) y Jameda (2021) consiguiendo 140,9M€ en inversiones y 1.000M€ de valor en el mercado.**



**Hidup Medical: gran potencial de crecimiento en un sector atomizado, con un SaaS completísimo y produciendo beneficios a nuestros clientes.**

# Modelo de negocio



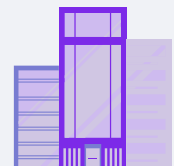
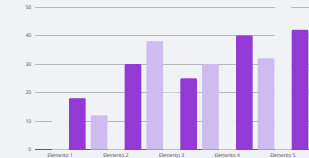
**SaaS sanitario**

**Suscripción**



**Monthly fee**

**Créditos: sms,  
pushups, whatsapp**



**Setup fee inicial  
(por multicentros)**

**Fee por escalado  
de agendas**



**Extra fee  
por integraciones  
(si es necesaria)**

**Reduce costes  
administrativos**





# Ingresos previstos

**LTV de un cliente a 6 años: 16.855,2€**



**100 clientes**  
**280.920€**



**250 clientes**  
**702.300€**



**1000 clientes**  
**2.809.200€**



**1500 clientes**  
**4.213.800€**

# Oportunidad de mercado



# Métricas

**CAC**  
**350€**

**CAC Payback**  
**2 meses**

**LTV a 5 años**  
**14.044,6€**

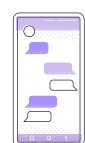
**Churn Rate**  
**0% actualmente**



**224.148**  
**Citas online**  
**2020/21**



**84%**  
**Satisfacción de**  
**usuarios**



**112K**  
**Apps descargadas**



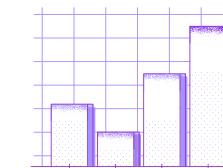
**2017**  
**4 años en**  
**producción**



**115k**  
**Usuarios web/app**



**35K€**  
**Facturados**



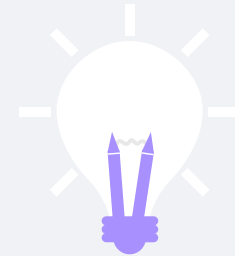
**4 Clientes**  
**6 años de duración**



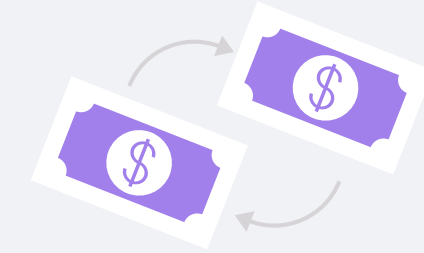
# Hitos



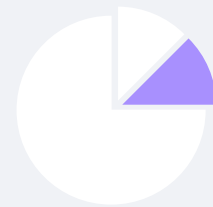
**Aumento de reservas de citas: +31.6%**



**Citas recuperadas (noshows y cancelaciones): 84.6%**



**Facturación clientes: +25,3% anual**



**SaaS 100% escalable**



**Gastos en infraestructuras: 0€**

# Target comercial



**Empresas sanitarias: 160.849 (INE)**



**Sanitarios en España: 903.946 (INE)**



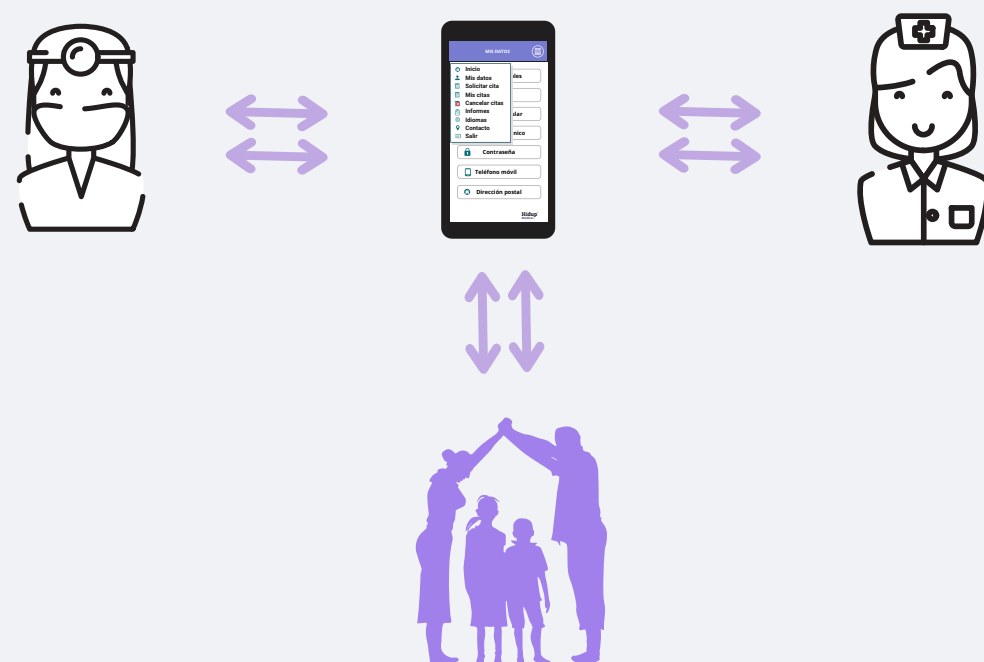
**Target: 3%**



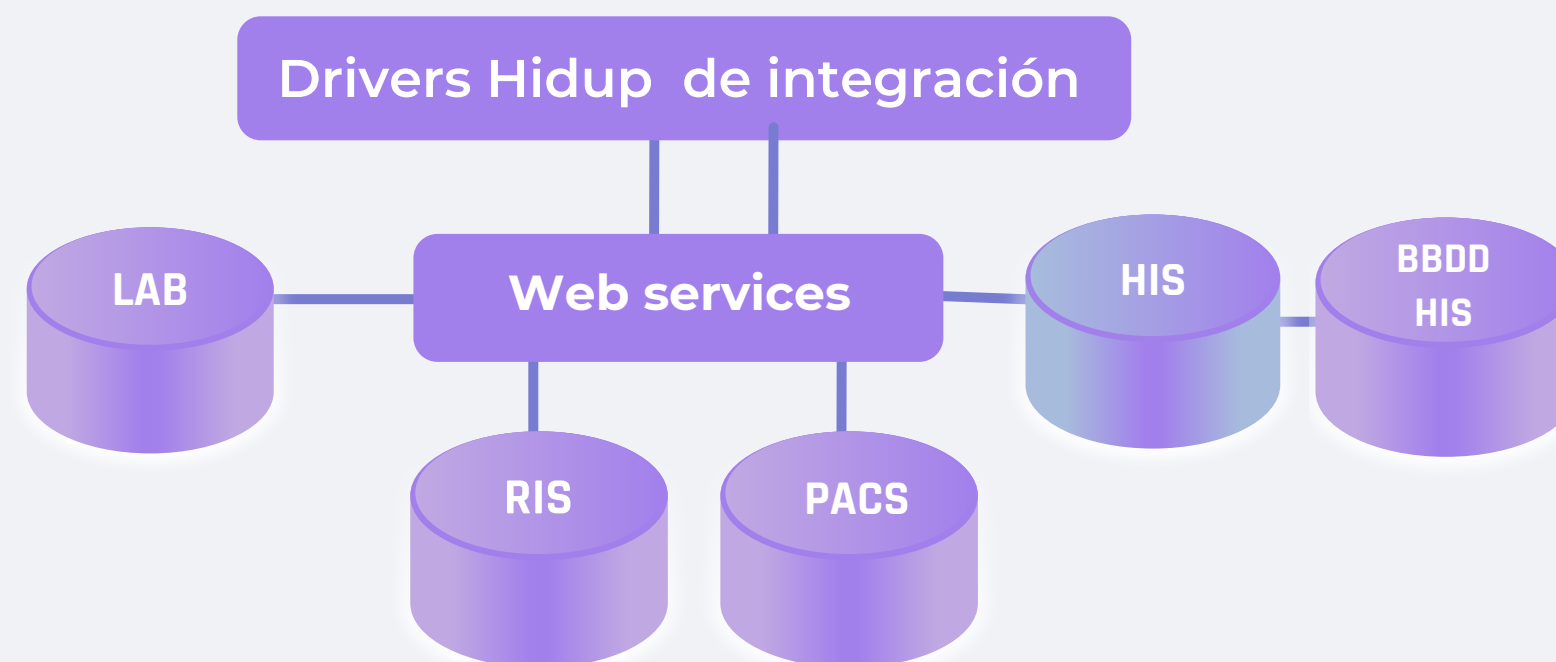
**Facturación: 4,4M€**

# Qué nos hace únicos

## SaaS IA con Respuesta humanizada



## Interoperabilidad del 100%



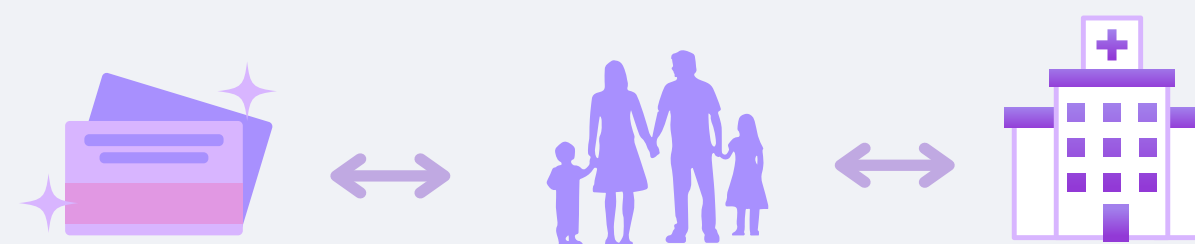
## Portal del paciente

Gestión integral de citas, familiares, informes, chat con el centro, vídeo-consultas y recetas médicas



## Servicio Priority

Consultas VIP preferentes que generan ingresos directos a los centros médicos.



# Tracción

## Clientes



Cuatro clientes con  
contratos de larga duración

## PMF



Pains del sector detectados  
y resueltos

## Fundadores



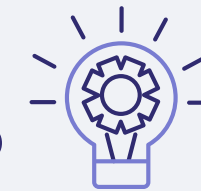
Éxitos con empresas del  
sector sanitario

## B2B



Modelo de negocio validado  
con clientes que facturan

## MVP



Desarrollado y en  
producción desde 2017

## Equipo



Perfiles clave contrastados y  
trabajando a tiempo completo

# Equipo

**Bau Mesa CEO Founder**  
Ingeniero de sistemas, especialista en integración de servicios sanitarios, experiencia en el sector público y privado




[LinkedIn](#)



**Jorge Limón CIO Co-Founder**  
Ingeniero en informática especialista en procesos sanitarios, con experiencia en el sector público y privado

[LinkedIn](#)

**Roberto Fernández CMO**



[LinkedIn](#)

**Laura Thiella CFO**



**David Jiménez COO**



[LinkedIn](#)

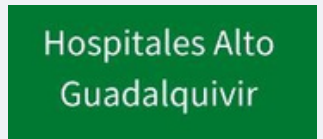
**Diana Pestana Fronted Developer**



**Gustavo Mesa Backend Developer**



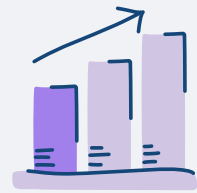
**Bárbara Sacristán Mobile Developer**





# Ronda seed

## Tamaño Ronda



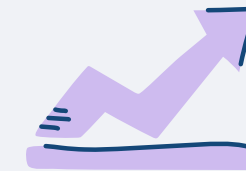
300k€

## Valoración pre-money



1,7M€

## Dilución



15%

## Valoración post-money



2M€

# Road map 2022/23

1º

## PRIMER PASO

Alcanzar los 100 clientes y superarlos

2º

## CONSOLIDACIÓN

Conseguir el 5% del target comercial español

3º

## EXPANSIÓN

Introducción al mercado Latam

**Trabajamos para conseguir nuestros objetivos día a día**

# Hidup Medical

[juan.mesa@hidup.io](mailto:juan.mesa@hidup.io)

phone: +34 656 68 99 13

<https://medical.hidup.io>

