

CURIT Sp. z o.o.



Lek. Mateusz Dworak
CEO – sprzedaż, marketing

Dr n. farm. Marcin Ciszewski
COO – finanse, technologia

Na leki i środki spożywcze specjalnego przeznaczenia żywieniowego dostępne w ramach programów lekowych od stycznia do grudnia br. wydano ponad 3,9 mld zł.

PRODUKT

Elektroniczny asystent terapii farmakologicznej.

Urządzenie w zautomatyzowany sposób informuje pacjenta o prawidłowym dawkowaniu przepisanych leków, uwzględniając dawki, schemat dawkowania, terminy ważności posiadanych opakowań leków oraz konieczność uzupełnienia zapasów stosowanych produktów farmaceutycznych.

Kontrola prawidłowości dawkowania odbywa się w sposób intuicyjny, dostosowany do różnych grup wiekowych pacjentów, a także nieingerujący w opakowania bezpośrednie produktów leczniczych.

ETAPY REALIZACJI

- Dokonanie analizy rynku i potencjału komercjalizacyjnego,
- Badania rozwiązań konkurencyjnych wraz z określeniem ich zalet i wad,
- Przygotowanie biznesplanu,
- Utworzenie spółki,
- Stworzenie funkcjonalnego prototypu.

WIZJA

Nieprzestrzeganie zaleceń terapeutycznych (*non-compliance*) ma wiele niekorzystnych następstw, zarówno zdrowotnych, jak i finansowych.

Najczęstszą przyczyną nieprzestrzegania zaleceń lekarza jest zapominanie o przyjęciu leku. Naszą wizją jest uproszczenie procesu przyjmowania leków, zwłaszcza wśród pacjentów w wieku starszym, z licznymi chorobami przewlekłymi. Bardzo ważna jest również edukacja chorego przez podkreślanie wagi systematyczności przyjmowania zaordynowanych leków.



PROGNOZY

- Wytworzenie mikro-serii urządzeń do testów,
- Walidacja rozwiązania w grupach potencjalnych użytkowników,
- Wdrożenie poprawek i sprzedaż pierwszych egzemplarzy.
- Rozwój techniczny urządzenia.

Promotor zespołu: Jarosław Kowalewski
tel.: 797 604 075,
e-mail: jaroslaw.kowalewski@umed.lodz.pl



LEGENDA:



Pomysłodawca



Pomysł, np. know-how



Istnieją zdefiniowani kupcy



Zespół



Zgłoszenie na pomysł



Zbudowano biznesplan i wskazuje on na przychody



Spółka



Przyznana ochrona



Dokonano pierwszych sprzedaży