



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

ЦДП

цифровое деловое
пространство

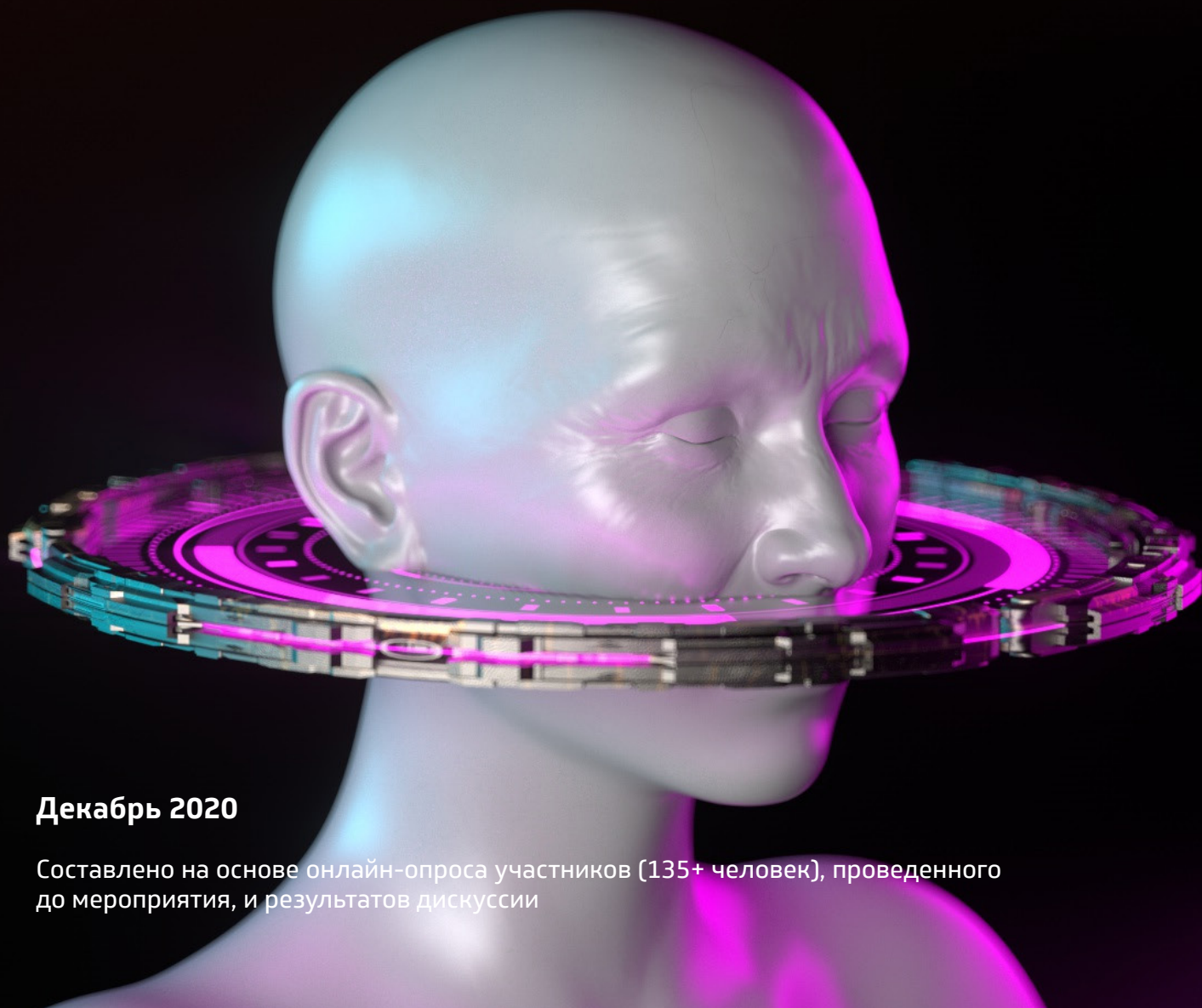
10.12

PRO

СТАРТАП
КАФЕ

AGE
TECH

Итоги
мероприятия



Декабрь 2020

Составлено на основе онлайн-опроса участников (135+ человек), проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

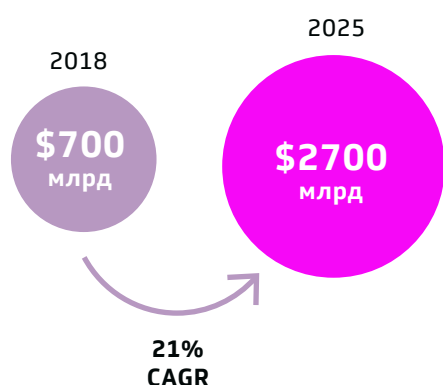
ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ МИРОВОГО РЫНКА AGETECH



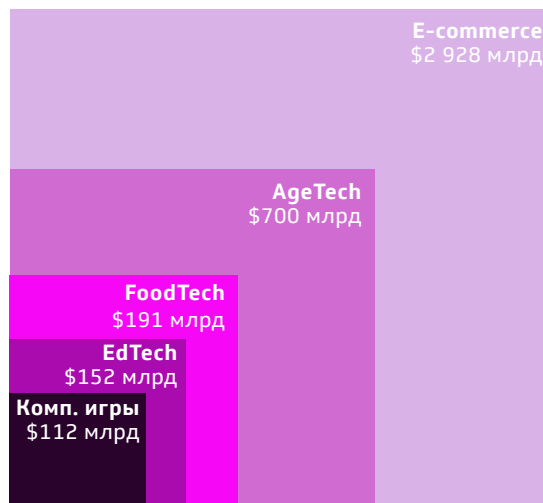
АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

Объем мирового рынка AgeTech – технологий для людей старшего поколения – оценивается в \$700 млрд. По прогнозам, к 2025 году ожидается его рост более чем в 3 раза. В первую очередь — из-за старения населения и отсутствия у государства как финансовой, так и организационной возможности обеспечить всех пожилых людей уходом.

Объем мирового рынка AgeTech, \$ млрд Forbes



Сравнение с другими рынками, мир J'son & Partners Consulting, eMarketer, HoloniQ



«AgeTech для меня был открытием, когда я начал смотреть цифры по AgeTech и видел CAGR-ы, видел рост, видел размеры рынка. Некоторые цифры я перепроверял по 2-3 раза. Первый раз в истории человечества население старше 65 лет больше, чем людей младше 5 лет. Мы ожидаем, что через несколько лет каждый четвертый человек будет старше 65 лет».

Вадим Федотов, Генеральный директор и сооснователь BIONIQ



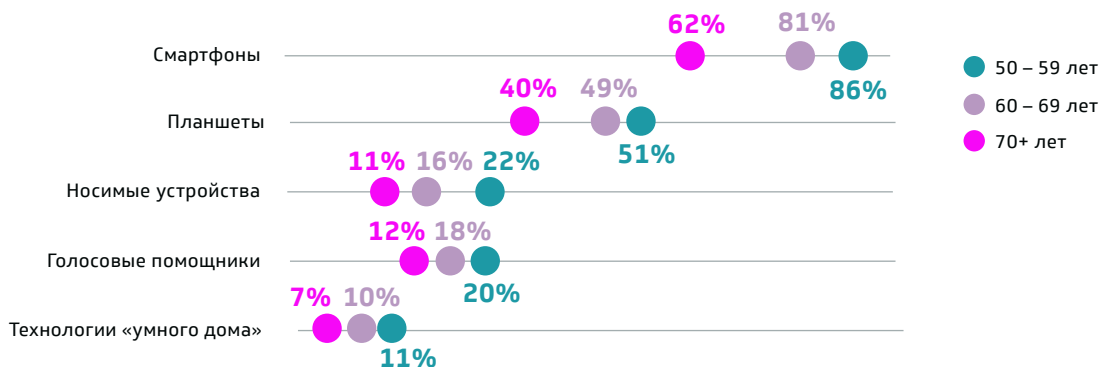
«Через 30 лет тех, кому больше 60 лет станет чуть больше 2 млрд в этом мире. Это 25% людей на всей планете, это будем мы с вами. И более молодые, те, кому меньше 40, они будут думать, как на нас заработать».

Антон Меркулов, Управляющий партнер LLL Ventures и сообщества PROживи 150+

1 Рост интернет-активности пожилых людей и спроса на технологии

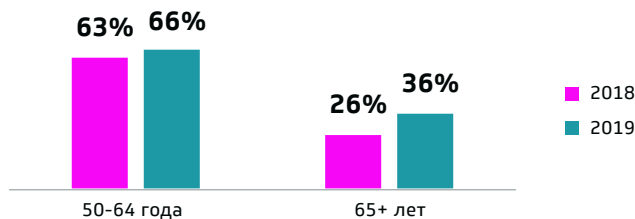
Люди старшего поколения активно осваивают технологические устройства и гаджеты. Так, за последние два года уровень использования гаджетов в США вырос в среднем на 50%.

Доля пользователей технологических устройств среди людей старшего возраста,
% от общего числа респондентов в соответствующей группе
AARP, 2020 Tech And The 50+ Survey, декабрь 2019, опрос 2597 американцев старше 50 лет



В России рост интернет-аудитории в 2019 году происходил, прежде всего, за счет людей старшего поколения. Пандемия и режим самоизоляции только усилили этот тренд. Так, по данным Билайн.Аналитика, средний трафик на одного пользователя старше 50 лет в России увеличился в два раза в апреле-мае 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

Доля интернет-пользователей в России,
% от общего числа респондентов в группе
GfK, 2019



«Среди нашей аудитории есть Instagram-блогеры и те, кто ведет прямые эфиры или создает странички в Википедии. Бота даже делают. Эта аудитория уже изменилась – новый пенсионер выходит с гаджетами в руках на пенсию».

Екатерина Курашева, Сооснователь проектной лаборатории Young Old, дейтинг-приложения для старшего поколения Older

2 Рост платежеспособности

Люди старшего поколения становятся более платежеспособными и готовы тратить больше. Согласно прогнозам, в США вклад людей в возрасте 50+ лет в экономику утроится к 2050 году.

Вклад людей 50+ лет в экономику США
AARP, Longevity Economy® Outlook 2019



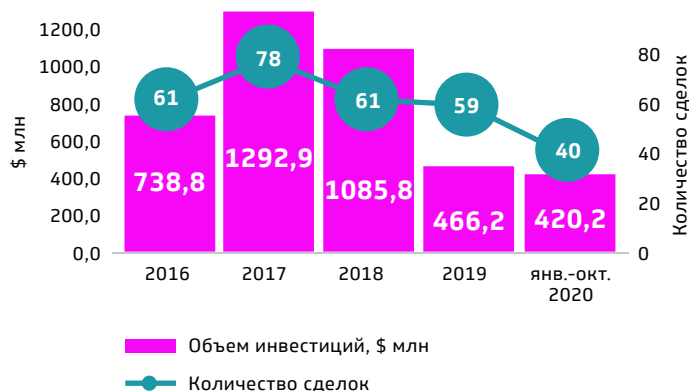
Динамика инвестиций на рынке AgeTech нестабильна. Инвесторы пока только присматриваются к AgeTech-проектам, пытаются нащупать перспективные ниши. Поэтому в последние два года на рынке преобладают сделки небольшого объема. Странами-лидерами по числу сделок являются США (49% от общего количества), Великобритания (12%) и Китай (5%).

Рынок AgeTech в Москве пока не очень интересен для венчурных инвесторов: на долю AgeTech приходится менее 0,5% от общего объема инвестиций и количества венчурных сделок.

Венчурные инвестиции AgeTech

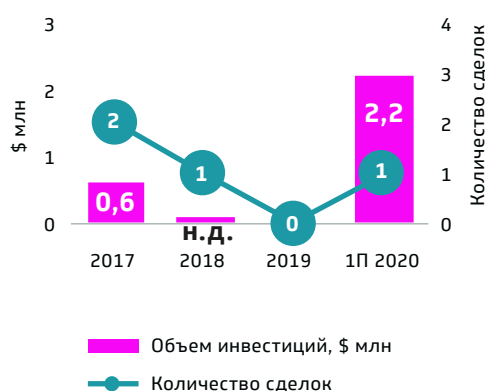
МИР

Анализ базы Crunchbase (489 сделок за весь период)



МОСКВА

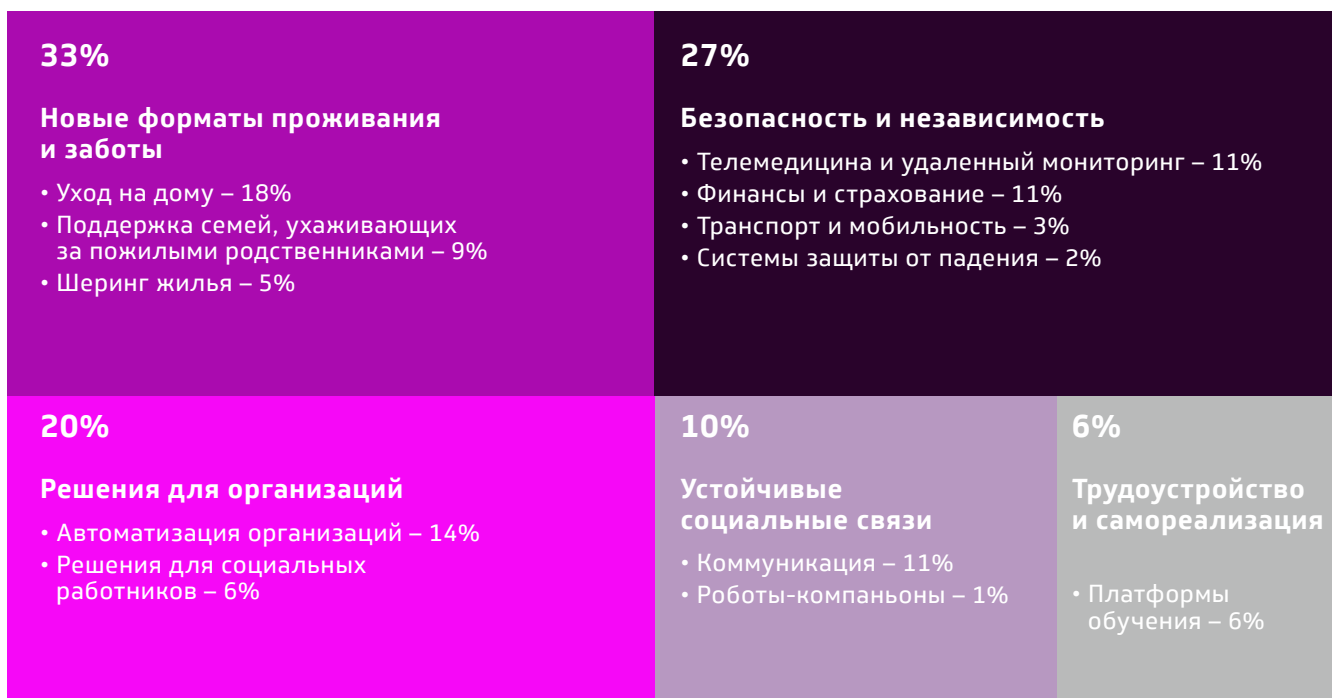
Агентство инноваций Москвы



Мировой рынок более диверсифицирован, тогда как в Москве 50% инвестиций приходится на решения телемедицины и удаленного мониторинга, а другие 50% – на решения по уходу на дому. Инвестиции в другие направления отсутствуют.

Структура венчурных инвестиций в AgeTech в мире в 2019 – 2020 гг., % от общего объема инвестиций

Анализ базы Crunchbase (93 сделки)



1 Персонализация предложения и новые рыночные ниши

По мнению участников дискуссии, отодвигается граница «пожилого» возраста – люди 50 - 60 лет не воспринимаются и не воспринимают себя «пожилыми». Они хотят быть включенными в интересные активности, использовать современные технологии, продолжать развиваться и самореализовываться. С точки зрения бизнеса это приводит к двум важным последствиям:

- Формированию запроса на персонализированные услуги и сервисы;
- Формированию запроса на продукты, которые обычно таргетируют на молодежь, например, дейтинг-приложения.



«Мы заметили, что люди 65+ не хотят покупать продукты для людей 65+. Они себя так не воспринимают. Им не нравятся senior-продукты, они бы купили что-то, благодаря чему они смогут ощущать себя в движухе, что они молодежь, что они используют технологии, что они современные; им это нравится. В эту аудиторию можно вкладывать дополнительные ресурсы, потому что LTV растёт и растёт».

Вадим Федотов, Генеральный директор и сооснователь BIONIQ



«Мы видим как происходит либерализация старения, меняется образ жизни человека старшего возраста. Это доказывает обилие разных шоу, книг, ролевых моделей из числа старших. Интерес к Тиндеру среди этой аудитории в мире вырос за последний год на 70%. А в России это очень свежий тренд, хотя поиск романтического партнера – одна из наиболее частых болей».

Екатерина Курашева, Сооснователь проектной лаборатории Young Old, дейтинг-приложения для старшего поколения Older

2 Превентивная забота о здоровье и повышение качества жизни

Эксперты сошлись во мнении, что рост продолжительности жизни должен сопровождаться ростом ее качества. Важную роль в этом будет играть превентивная забота о трех основных типах здоровья: физическом, когнитивном и ментальном.



«Мы сейчас видим активный интерес как со стороны "сильверов", так и со стороны их детей к вопросам сохранения здоровья мозга. Важно, что дети взрослых родителей, будучи более осведомленными в новых технологиях, ищут современные и адекватные решения для профилактики деменции».

Наталья Галкина, Нейрофизиолог, технологический предприниматель, основатель и генеральный директор компаний «Нейротренд» и «НейроЧат»



«Нужно фокусироваться на том, чтобы упростить людям вход в спорт, правильное питание, правильный сон и образ жизни».

Станислав Скаун, Основатель и генеральный директор Biodata

3 Anti-aging и регенеративная медицина – решения для замедления / прекращения старения

Большой потенциал ряд экспертов видит в anti-aging индустрии. Ее развитие потребует значительных инвестиций в исследования ошибок генетического кода и моделирование с помощью машинного обучения связи между генетическим кодом и фенотипом. Уже сейчас активно развиваются стартапы в области регенеративной медицины и трехмерной биопечати для лечения заболеваний, значительно ухудшающих качество жизни пожилых людей.



«С AgeTech всё хорошо. Люди видят потребность и инвестируют туда. Я бы отдельно поставил на индустрию anti-aging, которая про то, чтобы люди перестали стареть».

Юрий Мельничек, Партнер Bulba Ventures

Участники мероприятия в числе наиболее перспективных сегментов на рынке AgeTech выделили обучение и специальные образовательные программы для людей старшего поколения, технологии повышения долголетия, а также сервисы коммуникации и поддержания социальных связей. Эти направления будут наиболее востребованы в краткосрочной перспективе.

Какие направления AgeTech будут наиболее востребованы в Москве в ближайший год?

Опрос участников мероприятия (135+ человек); не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа.



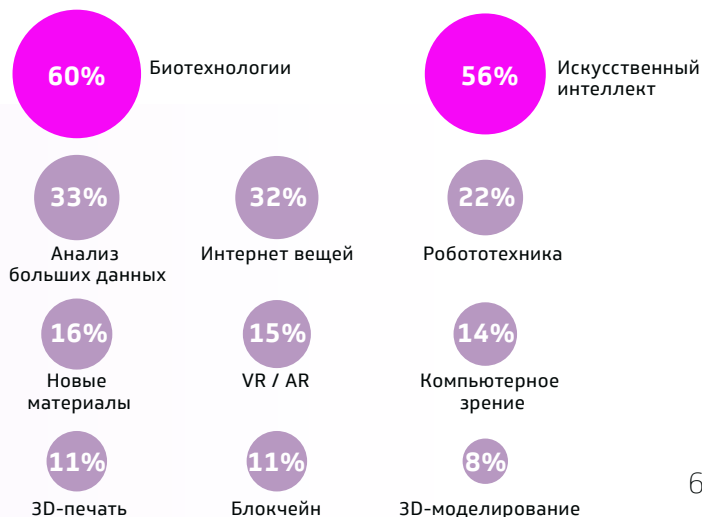
«Активно развивается удаленный мониторинг здоровья, когда человек просто делает необходимые исследования дома с помощью портативных приборов – анализаторов мочи и крови, ЭКГ, весов, браслетов и т.д. Данные автоматически передаются в облачную медицинскую информационную систему. Затем врач уже на основании этих данных может делать какие-то клинические заключения».

Максим Зеленский, Шеф-редактор EverCare.ru — Новые медицинские технологии

Наиболее перспективными технологиями на рынке AgeTech, по мнению участников, являются **биотехнологии и искусственный интеллект**. Также в число перспективных технологий попали анализ больших данных, интернет вещей и робототехника.

Какие технологии окажут наибольшее влияние на рынок AgeTech в ближайшие 3 года?

Опрос участников мероприятия (135+ человек); не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа.



«Мы видим, как технологии регенеративной медицины и биопечати проходят успешные стадии доклинических испытаний, и надеемся, что в течение ближайших 5 лет мы увидим уже клиническое применение этих технологий».

Юсеф Хесуани, Соучредитель и управляющий партнер 3D Bioprinting Solutions

1 Противоречие между покупателем и конечным потребителем

Большинство экспертов отметило, что зачастую решение о покупке технологических продуктов принимают не сами люди старшего возраста, а их дети. Это приводит к **необходимости балансировать при формировании маркетинговой и коммуникационной стратегии.**



«И самое важное, необходимо учитывать, что ваш изначальный клиент – это их дети. Прямая реклама не доходит до третьего возраста, а доходит по рекомендации людей молодого возраста, детей или других людей, которые есть в их окружении. Необходимо строить продукт, который миллениалы готовы использовать либо готовы рекомендовать».

Вадим Федотов, Генеральный директор и сооснователь BIONIQ

2 Негативные стереотипы о старшем поколении

Однако ряд экспертов настаивал, что ориентация на младшее поколение как ключевых покупателей только усиливает негативное представление о старшем поколении как беспомощном и нуждающемся в постоянной опеке. **Необходимо формировать более позитивный образ людей третьего возраста, основанный на самостоятельности и активной жизненной позиции.**



«Мы фокусируемся, наверное, в среднем на возрасте 50 – 70 лет и работаем с нашей целевой аудиторией напрямую. Я могу сказать, что она достаточно самостоятельна и сама принимает решения, в том числе о покупке каких-то сервисов и услуг».

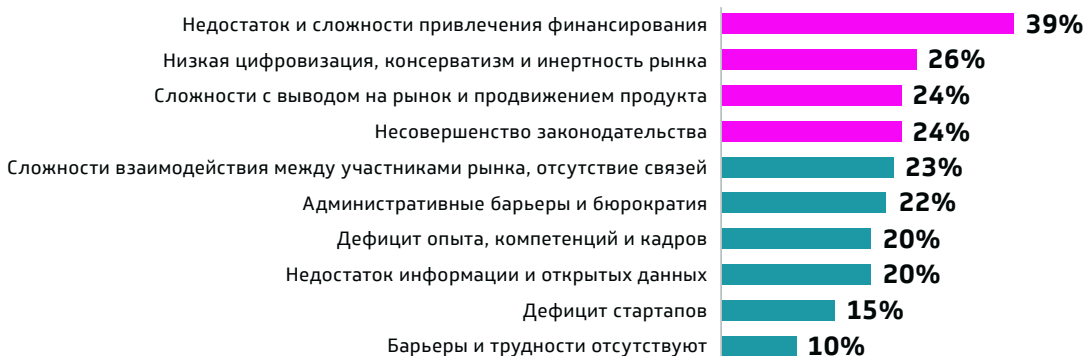
Екатерина Курашева, Сооснователь проектной лаборатории Young Old, дейтинг-приложения для старшего поколения Older

3 «Традиционные» барьеры развития технологических рынков в России

По данным опроса, проведенного среди участников до мероприятия, основным барьером развития рынка AgeTech, как и большинства других технологических рынков, является **дефицит и сложность привлечения финансовых ресурсов.** На втором и третьем местах – **консерватизм, низкая цифровизация и инертность рынка,** а также сложности с выводом на рынок и продвижением продукта, что усугубляется **несовершенством законодательства.**

Барьеры развития рынка AgeTech

Опрос участников мероприятия (135+ человек); не равно 100%, т.к. вопрос предполагал несколько вариантов ответа.



В ходе дискуссии участники высказали ряд предложений, которые стоит учитывать стартапам, работающим или планирующим выходить на рынок AgeTech.

1. Начинать с простых удобных услуг

Эксперты отметили дефицит удобных и красивых продуктов для людей старшего поколения, отвечающих на точечные запросы и «боли» пользователей. Поэтому лучше начинать с простых, но эффективных решений, основанных на комплексных исследованиях потребностей пользователей. Не обязательно сразу гнаться за сложными технологиями. В дальнейшем можно наращивать функционал и усложнять решение.

2. Голубой океан возможностей – думать о будущем пользователе

Эксперты сошлись в мнении, что AgeTech в России является восходящим трендом с большим количеством свободных ниш. Те, кто запускают продукт сейчас, имеют все шансы не только достичь высокой капитализации бизнеса, но и в прямом смысле создать комфортное будущее для себя. Для этого необходимо проецировать модель использования и образ потребителя на десятилетия вперед.

3. Дорожить качеством продукта – только доказательная медицина и профессиональные врачи среди сотрудинок

Эксперты призывали стартапов отказываться от методик, не имеющих под собой строгой научно-доказательной базы. При разработке продукта идеальным условием, которое позволит достичь результата, может быть синергия практикующих врачей и IT-специалистов в команде.



«Многие допускают ошибку, пытаясь добиться идеального продукта, чтобы представить его рынку. Такой подход обычно не эффективен в плане временных и денежных инвестиций. Я уверен, что необходимо выйти на рынок с минимальным жизнеспособным продуктом и получить обратную связь от потребителей. После компания должна проявлять гибкость и адаптировать свой продукт в зависимости от обратной связи от покупателя».

Вадим Федотов, Генеральный директор и сооснователь BIONIQ



«Мой основной совет стартапам – внимательно думайте на 10 лет вперед, то есть либо вкладывайте и создавайте то, что вы сможете очень быстро продать и вывести на рынок за 1-2 года, либо смотрите на то, что можно будет использовать через 10 лет. Возможно – то, что сможет использовать ваша мама».

Антон Меркулов, Управляющий партнер LLL Ventures и сообщества PROживи 150+



«На мой взгляд, у этого рынка большие перспективы. Поэтому я бы посоветовал долго не раздумывать, а начинать строить свой бизнес уже сейчас. Не надо бояться рисковать, надо бояться бездействовать».

Владимир Волобуев, Сооснователь и директор MyGenetics



«Приходя в этот рынок, вам нужно обязательно иметь в команде врачей. Врачей практикующих, которые вам могут что-то подсказать, направить. Вообще идеальная ситуация, когда это будет такая синергия врачей и айтишников, с которой можно достичь какого-то результата».

Максим Зеленский, Шеф-редактор EverCare.ru – Новые медицинские технологии



«Медицинские технологии, которые лежат в основе того, что вы делаете, должны быть проверены. То есть должна быть солидная научная база, вы должны понимать, как работает эта технология. Это не должны быть гороскопы или диагностика по пульсу, что-то такое, что научно не подтверждено. Потому что есть огромное количество методик, и отсеивать нужно прежде всего те методики, которые научно-доказательной медициной не подтверждены».

Станислав Скакун, Основатель и генеральный директор Biodata

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ:

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОГО
ОПЫТА И РОССИЙСКАЯ
ПРАКТИКА

Агентство инноваций Москвы провело исследование рынков AgeTech и AssistiveTech – решений, направленных на поддержку уязвимых групп населения (людей старшего возраста, людей с ограниченными возможностями), а также решений для организаций социальной защиты. В отчете в том числе сравнивается разнообразие и количество решений в России и других странах.

Отрывок отчета



Полный текст отчета, включающий карты продуктов для отдельных целевых аудиторий и подробные описания российских и международных технологических решений, доступен на сайте Агентства инноваций Москвы. По всем вопросам, касающимся исследования, можно обращаться на research@develop.mos.ru.