

**Как выиграть  
у конкурентов  
на длинной дистанции?**

**Нечестные конкурентные  
преимущества  
(Unfair Competitive Advantages)**


# Нечестные конкурентные преимущества



Бренд

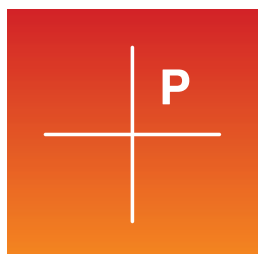


Отношения



База  
клиентов

**Бренд**



К Л И Н И К А  
Р А С С В Е Т

**КОНКУРЕНЦИЯ  
В МЕДИЦИНЕ**



**AMNISS**

# Бренд. Новые СМИ



**Сейчас уникальное время!**

# Бренд. С чего он начинается?

- ответа на вопрос «Что мы и для кого?»
- точки контакта с аудиторией
- инвестиций

# Отношения

- собирайте
- сегментируйте и обогащайте
- давайте разные сообщения

# Отношения. Три тенденции

- персонализация
- проактивность
- использование «малошумных» инструментов



# Отношения. Знакомство



**Вебинары — лучший инструмент**

# База клиентов

**amazon**

*lamoda*



**KUPIVIP.RU**

...и большинство публичных инновационных компаний

# Резюме:

Нужны НЕЧЕСТНЫЕ  
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Бренд
- База клиентов
- Отношения

# Для MedTech-стартапов:

- узкая специализация /что мы и для кого/
- трансфер бизнес-технологий (копикат)



# Андрей Торбичев

[torbichev@gmail.com](mailto:torbichev@gmail.com)



[facebook.com/torbichev](https://facebook.com/torbichev)



[@torbichev](https://instagram.com/@torbichev)

## Спасибо!