



3DBiomedics

Personalized tactile models for surgery planning and surgery education

Contenidos

- 1) Presentación
- 2) Problema/Oportunidad
- 3) Solución propuesta
- 4) Valor diferencial y competencia
- 5) Situación actual e hitos logrados
- 6) Proyecciones financieras y necesidad de financiación
- 7) Equipo: integrantes, relaciones accionariales y experiencia aportada

Presentación



- 3DBiomedics se dedica a producir y comercializar modelos táctiles para planificación quirúrgica y educación médica.
- Los modelos son representaciones hechas en plástico de estructuras humanas o animales obtenidas a través de un escáner de tomografía axial computarizada.
- El especialista nos envía por vía telemática el TAC y nosotros le enviamos de vuelta el modelo táctil de acuerdo a su solicitud.

3DBiomedics

Problema/Oportunidad

- La dificultad para visualizar, medir y planificar estrategias de intervención cuando las estructuras orgánicas a operar en una cirugía son muy intrincadas.
- La comunicación entre los especialistas que planifican un procedimiento quirúrgico es difícil cuando las estructuras tienen que estudiarse a través de un entorno virtual.
- El alto costo del uso de quirófano puede disminuir con una planificación quirúrgica más exacta.
- El riesgo de contraer bacterias durante una intervención quirúrgica se reduce si el tiempo de exposición es menor
- Y en cuanto a la disponibilidad del producto, nuestra empresa aporta una plataforma online para reordenar los modelos cada vez que el especialista necesite estudiar un caso.

Solución Propuesta

- Actualmente:
 - Largas cirugías y estrategias de intervención decididas in situ
 - Planificación quirúrgica basada en el TAC
 - Algunos hospitales ya ordenan los modelos a proveedores de Rapid prototyping
- Nuestra solución incluye:
 - La **plataforma online** para transferir la información del TAC desde el consultorio del especialista y de videoconferencia para el debido análisis conjunto del caso.
 - La **ingeniería** necesaria para convertir un TAC en un archivo imprimible y cualquier modificación geométrica que se requiera.
 - La **fabricación digital** del modelo táctil de acuerdo a los requerimientos del cirujano.
 - La **entrega al cirujano** después de un **control de calidad exhaustivo** en un **plazo no mayor a dos semanas desde la solicitud.**

3DBiomedics

Valor diferencial y competencia

1. Competidores actuales incluyen:

- Rapid Prototyping Bureaus en todo el mundo,
- Proveedor de software de prototipado rápido (Materialise, Bélgica)
- Fabricante de máquinas de prototipado rápido (3DSystems, EE.UU.)

2. Los competidores cubren todo el espectro de clientes de ingeniería avanzada, arte, mercado de consumo y productos médico, no están especializados.

3DBiomedics

Valor diferencial y competencia

3. 3DBiomedics tiene un modelo de negocio y una estrategia de marketing/ventas enfocadas como un proveedor de dispositivos médicos.

Ventajas:

- Concentración en el desarrollo de una base de usuarios robusta, basada en el conocimiento especializado obtenido por una relación estrecha con el cliente y un feedback continuo.
- Nuestro modelo de desarrollo de negocio combina los beneficios de construcción de confianza de las relaciones tradicionales con los proveedores a efectos de compra, la venta y la producción de los primeros modelos táctiles.
- Para la relación a largo plazo proporcionamos una innovadora plataforma en la nube para el intercambio de datos en los nuevos pedidos.

4. Otra ventaja competitiva está relacionada con los targets geográficos seleccionados, aprovechando las afinidades culturales con los países de habla hispana.

3DBiomedics

Situación actual e hitos logrados

- Arquitectura del sistema IT
- Diseño de la campaña de crowdfunding
- Diseño de la imagen de empresa
- Protocolos de Escaneo desarrollados
- Contactos comerciales con: Hospital Sant Joan de Deu, Clinica Teknon y Clínica del Pilar
- Contactos institucionales con UB, UPC e IQS para el intercambio de estudiantes en prácticas.

Proyecciones financieras y necesidad de financiación

Presupuesto Año 1 (2015-2016)

	Costes Constitución	4000
	Costes operativos	6000
	Labor Costs	90000
	Sistema de Gestión	60000
	Plan de Marketing y Ventas	32000
	otros	8000
	Total	200000

Proyecciones de Financiación

Aportaciones socios	18000
Crowdfunding	6000
Créditos o préstamos	170000
Otros	6000
Total	200000

Equipo: integrantes, relaciones accionariales y experiencia aportada

Socio	Participación (%)	Rol	Formación	Experiencia
Djamila Olivier Gonzalez	60	Dirección, Ventas	Ingeniera de Materiales, Master Gestión de Proyectos	Más de 10 años experiencia en Fabricación Digital. Experiencia anterior de emprendimiento.
Jordi Jimenez del Pozo	10	IT Management	Ingeniero Informático, MBA	Más de 10 años experiencia en sistemas IT e-Health. Experiencia anterior de emprendimiento.
Ofir Arad	10	Regulatory affairs	Doctor en Química	Más de 10 años experiencia en desarrollo de Medical Devices.
Angie Aharoni	10	Financial Management	Licenciada en ADE	Más de 10 años de experiencia en gestión financiera de Pymes (Socia)
Carlos Semino	5	Advisor	Doctor en Biología	Fundador 3DMatrix. Startup del Massachusetts Institute of Technology
Josep Lluís Batllo	5	Advisor	Doctor en Química, MBA	Fundador de Transplant Biomedicals. Spin-off del IDIBAPS