hIt
Tematik Yatırım Programı

TGV
250K
fikirden pazara sağlık

14 ARALIK 2018
İstanbul Deniz Müzesi

Sağlık Teknolojilerinde İş Fikri Yarışması

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) 1991'den bugüne inovasyonu ve uygulayıcı tarafındaki ihtiyacı anlayarak, girişimcilerden, özel sektörün diğer katmanlarındaki firmaların yenilikçi çalışmaları için çözüm ortağı olmak amacıyla yürüttüğü faaliyetlerle #TeknolojiÜretenTürkiye vizyonunun önemli bir parçasıdır.

Bugün küresel rekabetçilik için erken aşama fikirleri destekleyen, girişimlerin büyüme süreçlerine katkı sağlayan platformlara daha çok odaklanılıyor. Bu noktada, TTGV'nin yeni nesil programlarından biri olan HİT (İlk Pazara Giriş Yatırım Programı) ile, öncelikli olarak sağlık alanında ürün/hizmet geliştiren ve geliştirilen ürün/hizmeti pazara uygun hale getirme sürecinde olan girişimlerin yatırım alma potansiyellerinin güçlenmesi için katkı sağlamayı hedefliyor, TTGV'nin entelektüel sermayesi ve paydaşlar arasındaki köprü görevini daha etkin hale getirerek bu süreçleri yürütüyoruz.

TTGV 250K "Sağlık Teknolojilerinde İş Fikri Yarışması" da HİT Programı kapsamında oluşturulan, yarışmadan daha çok geliştirme programı olarak kurgulanan bir faaliyet olarak ortaya çıkmıştır. Bu programda yer alan her girişimin iş fikri için sürdürülebilir ticari modelini ortaya çıkarabilmesine odaklanarak, bu hedefe yönelik eğitim ve sektör odaklı mentörlük çalışmaları yürütülmüştür.

TTGV 250K "Sağlık Teknolojilerinde İş Fikri Yarışması" da HİT Programı kapsamında oluşturulan, yarışmadan daha çok geliştirme programı olarak kurgulanan bir faaliyet olarak ortaya çıkmıştır. Bu programda yer alan her girişimin iş fikri için sürdürülebilir ticari modelini ortaya çıkarabilmesine odaklanarak ve bu hedefe yönelik eğitim ve sektör odaklı mentörlük çalışmaları yürütülmüştür.

Sağlık alanında erken aşamadaki girişimlerin ürün geliştirme sürecine geçmeden önce, iş fikirlerinin hangi sorunu nasıl çözebilecekleri ve rekabetçi değer önerilerinin etkin bir şekilde belirlenmesi için sahadan geri bildirim almaları çok kritik bir aşama olarak değerlendirilmektedir. Son kullanıcı, satın alıcı, aracı gibi değer zincirindeki katmanların konum ve taleplerini iyi belirlemek gerekirken, son derece regüle bir pazar olan ve yıllar içerisinde de ürün akreditasyonu anlamında süreci daha da karmaşık hale gelmesi beklenen bu sektörde mevzuat, regülasyon, endüstriyel tasarım, rekabet, pazara giriş ve fikri mülkiyet stratejisi gibi alanlarda eğitim ve mentörlük çalışmalarının sağlık alanındaki girişimlere erken aşamada oldukça değer ve fırsat getireceğini umuyoruz.

Sağlık sektörü, toplumsal fayda ve ihtiyaçlar göz önüne alınarak, son zamanlarda gelişen yeni teknolojilerin etkileri ve modülerleşmeye başlayan sektör oyuncularının gelişimi ile birlikte birçok girişim ve yatırımcı için önemli bir fırsat alanı olarak konumlanıyor.

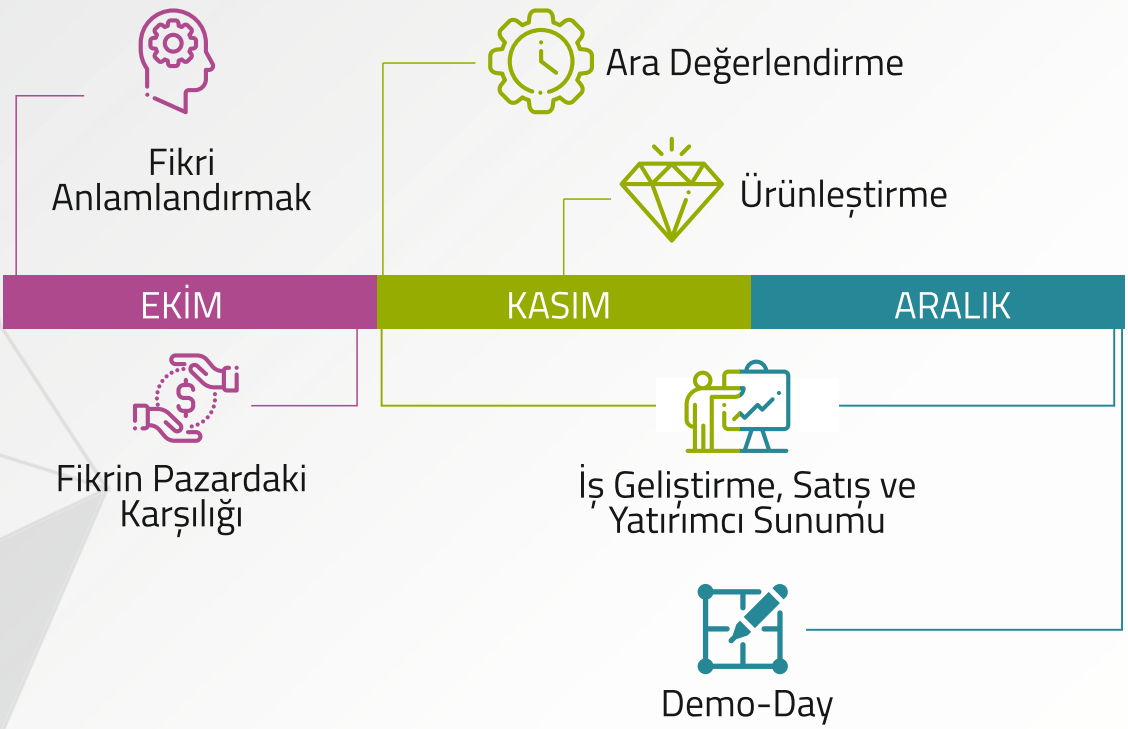
Tematik alanlarda yürütülen TTGV 250K Yarışması ve HİT Programı gibi faaliyetlerin, diğer paydaşların yürüttüğü destek, hızlandırma ve yatırım faaliyetleri için tamamlayıcı bir etki oluşturarak ülkemizin yüksek teknoloji ihracatına ve katma değerli üretim yapısına katkı sağlayacak araçlar olmasını diliyoruz.

TTGV 250K SÜRECİ

TTGV 2018 yılında uygulamaya koyduğu HİT Tematik Yatırım Programı ile odaklandığı sağlık sektöründe faaliyet gösterecek girişimlerle, ürün validasyonu ve pazara etkin giriş için gerekli kriterleri sağlamaları ve yatırım alma potansiyellerinin arttırılması için ortak çalışma pratiğine odaklanmıştır. Daha erken aşamalardaki girişimlerin de teknolojik ürün/hizmetlerini sahada doğrulaması ve pazara giriş stratejilerini ürün geliştirme süreci öncesinde bir ticari model olarak ortaya koyabilmeleri adına TTGV 250 K Sağlık Teknolojilerinde İş Fikri Yarışması'nı kurgulamıştır.

TTGV 250K süreci bir yarışmadan çok programa katılan her girişimin gelişimine değer katan bir araç olarak tasarlanmıştır. 3 ay süreli program içinde düzenlenen eğitim ve mentörlüklerle, girişimcilerin pazardaki problem ya da ihtiyacı, sektör ve müşteri katkıları ile belirleyerek çözümünü güçlendirmesine, bu şekilde iş fikrine yönelik "müşteri geliştirme odaklı" sürdürülebilir ticari modeli keşfetmesine destek sağlanması hedeflenmiştir.

Süreçte aynı zamanda, geliştirilecek ürün ya da hizmetin var olan bir problemi çözmesi ya da bir ihtiyacı karşılaması konusunu sektör bilgileriyle doğrulayabilmeye yardımcı olmak adına, Türkiye'deki sağlık sektöründeki müşteri, iş modelleri, akreditasyon/sertifikasyon süreçleri konularında içerik sağlanmaya çalışılmıştır. Program sürecinde girişimci adaylarının 'Müşteri Geliştirmelerine' odaklanması sağlanılarak dört ana başlıkta eğitim, seminer ve atölye çalışmaları yürütülmüştür:



SAYILARLA TTGV 250K

JÜRİ ÜYELERİ

Mevlüt Gülmen
Aselsan A.Ş. Sağlık Sistemleri Program Müdürü

Şule Mene, MD
MENE Health Group Yönetim Kurulu Başkanı

Prof. Dr. Rana Sanyal
Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü Öğretim Üyesi
RS Research Kurucu Ortak

Değerhan Usluel
TTGV Yönetim Kurulu Üyesi
Usluel Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi

İrem Yenice
Arven İlaç San. A.Ş. Biyoteknoloji ve Ar-Ge Direktörü

Sağlık Teknolojilerinde İş Fikri Yarışması

Finalist İş Fikirleri

HEY PULSE

Sektör: Wellnes/Medical App
Kurucu Ortaklar:
Serdar Akkol, Buğra Başalan, Abdullah Can Eser, Oğuzhan Nacak, Burak Suyunu, Hamza Üzümcü
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ekim / 2017
İletişim:
oguzhannacak@hotmail.com,

Hey Pulse girişimimiz giyilebilir cihazlar ile kişinin vücut algoritmasının takip edilmesini sağlamaktayız

Çözülmesi Beklenen Problem: Giyilebilir cihazlar üzerinde, kişiye özel tasarlanmış sağlık hizmeti uygulamasıyla ilk olarak, kalp krizinde hızlı ambulans müdahalesi ile geç müdahaleden kaynaklı komplikasyonların önlenmesi amaçlanmaktadır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Kullanıcının kalp krizi geçirdiğinin tespit edilmesiyle, çağrı merkezinin kişiyi araması, kalp krizi geçirdiğinin onaylanması ya da ulaşılamama durumunda kişinin bulunduğu konuma sağlık ekibinin yönlendirilmesi hizmeti sağlanması hedeflenmektedir.

Hedef Pazar: CE ve FDA'dan belge alınana kadar Türkiye pazarını hedeflemekteyiz. Türkiye'de akıllı saat kullanıcılarının sayısı 500.000 den fazla, Amerika'da 50.000.000 kişi olduğu için asıl odaklandığımız Pazar ABD pazarıdır.

Pazara Giriş Stratejisi: B2C: CE belgesi alınana kadar Türkiyede wellness app olarak piyasa girmeyi hedefliyoruz. CE belgesi alındıktan sonra ABD pazarına wellness app olarak girip FDA başvurusunun yapılması ve FDA alındıktan sonra medical app olarak pazarda yer almak amaçlanmaktadır.

B2B: Anlaşmalı özel hastane, sigorta şirketleri ve gsm operatörleri ile ambulans hizmetinin sağlanması hedeflenmektedir.

İş Modeli: Potansiyel müşteriye Apple Store ve Google Play aracılığıyla ulaşılacaktır. Ambulans servislerinin sağlanması için özel hastaneler ile işbirliği sağlanacaktır. Aynı zamanda özel sağlık sigortalarının kapsamlarına dahil olarak potansiyel müşterilere odaklanılması hedeflenmektedir. İlerleyen zamanda vizyon kısmında açıklanmış olan rahatsızlıkların tespiti ile ilgili bir platform olmak ve ilgili firmalarla işbirlikleri gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Kalp krizi, aort yetmezliği, aort darlığı, hipertrofik kardiyomiyopati, kalp yetmezliği, paroksismal taşikardi ve kan kaybı sorunlarının gittikçe yaygınlaşması ve müdahale sıklığının artması projemizi avantajlı hale getirmektedir. Özellikle Türkiye pazarında özel hastane zincirler sayılarının az olması ile ilk oyuncu olmanın avantajı kullanılacaktır. Vizyonumuz belirtilen rahatsızlıkların verilerinin toplanmasıyla birlikte alanında ilk platform olmaktır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Günlük veri alınan kullanıcı oranı.

Vizyon: Hey Pulse'ın sadece kalp krizi esnasında ambulans hizmeti vermesini değil, aynı zamanda aort yetmezliği, aort darlığı, hipertrofik kardiyomiyopati, kalp yetmezliği, paroksismal taşikardi ve kan kaybının tespitini yapan bir platforma dönüştürmektir.

Yatırım/Hibe: Beklenilen yatırım miktarı; ilk 6 ay için 215.000, asıl hedefimiz 1.815.000 TL

MEDVION

Web site: http://www.medvion.com
Sektör: Sağlık/Radyoloji
Kurucu Ortaklar: Ahmet KUMAŞ, Anıl DAĞDELEN, Çağrı KUMAŞ
Çalışma Başlangıç Tarihi: Şubat / 2018
İletişim:
Ahmet KUMAŞ: 546 726 27 77
ahmetkumas@medvion.com

Medvion, MR ve Tomografi görüntüleri üzerinden akciğer analizi ve süreç takibi yaparak doktorlara karar destek sistemi sağlar.

Çözülmesi Beklenen Problem: Doktorların tanı koymaktaki başarıları geçmişte gördükleri hasta sayısı ile doğru orantılıdır. Bu durumda, hastaya tanı koyma aşamasında, çok hasta görmüş ve az hasta görmüş doktor arasında farklılıklar gözlemlenmektedir. Bununla birlikte doktorlar çok yoğun tempolarda rapor yazmaktadırlar. Ortalama bir doktor günde 110 adet rapor yazarken bu rakamın olması gerek seviyesi 35-40 olarak değerlendirilmektedir. Biz bu sorunlara yönelik görüntü işleme yazılımları ile doktorlara karar destek mekanizması sunmaktayız.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Geliştirdiğimiz bulut platform ile doktorların göz ile göremediği detayları yakalayıp anormallikleri algılayarak doktorlara kaçırabileceği detayları gösteren görüntü işleme yazılımları ve doktorların 3 kata kadar daha hızlı rapor yazmasına olanak vererek dikkat dağınıklığı gibi nedenlerin raporlara etki etmesini engelleyen bir karar destek mekanizması sağlamaktayız.

Hedef Pazar: Dünyada akciğer hastalıklarının toplam pazarı 250B $'dır. Avrupa'da ortalama bir görüntü çekim maliyeti 500-1.000 Euro arasındayken Amerika'da 1.000-3.000 $ arasındadır. Dünyada yaklaşık 120 milyon KOAH hastası bulunmaktadır ve bu rakam Türkiye'de 1 milyon seviyesindedir. Türkiye'de akciğer hastalıklarından şüphelenen hastalara, MR ve Tomografi görüntüleri kullanılarak teşhis konulduktan sonra hastaların tedavi görebileceği 560 özel hastane bulunmaktadır.

Pazara Giriş Stratejisi: Türkiye pazarında ilk yıl 20 hastane ile akciğer analizleri üzerinde çalışmayı planlamaktayız.

İş Modeli: Doktorların sorgu göndermesi üzerine çalışan bir modelimiz bulunmaktadır. Doktorlar ihtiyacı olduğu anda bulut platformumuza görseli göndererek detaylı analizi alabilmektedirler. Hastaneler paket halinde 1.000 sorguya kadar, 3.000 sorguya kadar ve 3.000+ şeklinde toplu sorgu paketleri satın almaktadır ve ücretlendirme bu paketler üzerinden yapılmaktadır.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Sisteme gönderilen her bir görselde sistem kendini iyileştirmekte ve yenilemektedir. Görüntüler üzerinden toplanılan bilgiler farklı hastalıkların teşhisinde kullanılmak üzere birikmektedir ve kimsenin aramadığı bilgiler, doğru yerde doğru değer önerisini bize sunmaktadır. Bu prensip ile yola çıkarak spesifik hastalıklara odaklandığımızda, rakiplerimizden farklılaşarak insanlara farklı değer önerileri sunuyoruz. Edindiğimiz yeni bilgilerle yeni hastalıkları ilişkilendirerek doktorlar için vazgeçilmez bir platform olmayı hedeflemekteyiz.

Vizyon: Beyin, Akciğer, Karaciğer, Kalp gibi organlarda spesifik hastalıklara cevap veren doktorlar için hayatı kolaylaştıran, hastalar için yanlış teşhisin getirdiği maddi ve manevi yükü ortadan kaldıran, hastaneler için itibar kaybettiren durumların önüne geçen bir "All in one" platform haline gelmeyi hedefliyoruz.

Yatırım/Hibe: -

Finans (varsa gelir): -

VAGUSTİM

Web site: www.vagustim.io
Sektör: Healthcare
Kurucu Ortaklar: Ali Can Erk, Dr Ali Veysel Özden, Serdar Gümüşkaya
Çalışma Başlangıç Tarihi: Haziran / 2016
İletişim:
alican@vagustim.io
0505 603 07 65

Vagustim, migren tedavisinde kullanılan mobil uygulama kontrollü medikal bir cihazdır.

Çözülen Problem: Dünya Sağlık Örgütü'ne göre her 7 kişiden birinde görülen migren dünyanın en yaygın 3. hastalığıdır. Amerika Migren Vakfı'na göre migren ataklarının %70'i stres kaynaklıdır. Çünkü stres faktörleri sempatik aktiviteleri arttırarak otonom sinir sisteminin dengesini bozmaktadır.

Ürün/Hizmet Niteliği: Vagustim, kulaktaki vagus sinirini elektriksel olarak uyararak otonom sinir sistemini regüle eder ve migren ataklarının oluşmasını engeller. Beraberinde akıllı bir saat yardımıyla kişiden bir takım veriler toplayan mobil uygulama, bunları kullanıcı verileri ile bir araya getirerek uyarım algoritmasının kişiye özel hale getirilmesini sağlamaktadır.

Hedef Pazar: Hedef pazarımız; ayda birden fazla atak geçiren, ataklarını stresle ilişkilendiren, 25-55 yaş arası, teknoloji okuryazarı, orta ve üzeri gelir düzeyine sahip kişilerdir.

Pazara Giriş Stratejisi: Doktorlar, pazara giriş stratejisi için en önemli kanallarımızdan biri olacaktır. Kongre, seminer ve konferanslarda yer almanın yanı sıra doktor ziyaretleri Türkiye için ürünümüzü müşteriye ulaştırmada önemli bir kanaldır. Yurtdışı için, fuarlar aracılığıyla distribütörler bulunacaktır.

İş Modeli: Gelir modelimiz ürün satışı ve aylık üyelik gelir modeli üzerine kuruludur.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: En önemli rekabet avantajımız topladığımız veriler ve bu veriler ile kullanıcıya özel uyarım algoritmasının oluşturulmasıdır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Cihaz kullanım saati ve hasta iyileşme oranı

Vizyon: Stresin vücutta tek yol açtığı hastalık migren değildir. Amacımız stres kaynaklı diğer hastalıklar için de aynı cihaz üzerinden, mobil uygulama ve dolayısıyla uyarım algoritmasını değiştirerek farklı hastalık grupları için cihazı kullanılabilir hale getirmektir.

Yatırım/Hibe: 50K TL – İTÜ Teknopark (Hibe) & 75K TL – Elginkan Vakfı (Hibe)

Finans (varsa gelir): +30.000 ABD Doları

ALPAŞ

Web site:
https://abs.firat.edu.tr/arisvanli
Sektör: Veteriner Medikal Cihaz
Kurucu Ortaklar: Prof. Dr. Ali Rışvanlı
Çalışma Başlangıç Tarihi: Eylül / 2017
İletişim: Alpaş Veteriner Medikal Danışmanlık Arge Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
Çaydaçıra Mah Fırat Teknokent Teknoloji Geliştirme Böl. Hacı Ömer Bilginoğlu Cad. No:65/ 5 ELAZIĞ
arisvanli@firat.edu.tr
0537 7188274

ALPAŞ, veteriner amaçlı argon plazma koagulasyon cihazının geliştirilmesini hedeflemiştir.

Çözülmesi Beklenen Problem: Süt inekçiliğinin büyük sorunlarından olan meme stenozlarının (tıkanıklıklarının) tedavisi için Veteriner Amaçlı Argon Plazma Koagulasyon Cihazı hayvanlarda kullanılmaya başlanmıştır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Veteriner amaçlı argon plazma koagulasyon cihazı geliştirilmeden önce, süt inekçiliğinin büyük sorunlarından meme stenozlarının (tıkanıklıklarının) tedavisi için kullanılan açık ya da kapalı cerrahi ameliyatlar ve değişik enzim preparatları gibi ilaçları içeren konvansiyonel yöntemlerin başarısı %1'in altında olmaktaydı. Geliştirilen cihaz ile meme stenozlarının (tıkanıklıklarının) tedavi oranı yaklaşık %85'lere ulaşabilmektedir.

Hedef Pazar: Geliştirilen cihazın Türkiye ve Dünyadaki müşteri segmenti şu şekilde özetlenebilir: 1. Özel ve resmi hayvan hastaneleri (Türkiye'de 500-1.000 adet olduğu öngörülmektedir.) 2. Veteriner klinikleri (Türkiye'de 5.000 civarında olduğu öngörülmektedir.) 3. Süt sığırı işletmeleri (Türkiye'de 10.000'den daha fazla olduğu öngörülmektedir.) 4. Veteriner medikal malzeme şirketleri (Türkiye'de 1.000 civarı olduğu öngörülmektedir.)

Pazara Giriş Stratejisi: Veteriner medikal malzeme pazarında geliştirilen cihazların sahada kullanımının yaygınlaştırılabilmesi için düşük fiyatlı olarak piyasaya sunulması gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında, kuruluşumuz cihazı düşük maliyetli olarak üreterek ilk aşamada düşük kar marjı ile pazara girmeyi planlamaktadır.

İş Modeli: Geliştirilen cihaz için kullanım izinlerinin devrine karşılık, veteriner medikal malzeme üretimi yapan veya beşeri medikal malzeme üretimi yapan firmalardan telif ücreti (% 5 standart tıbbi cihazlar) talep edilecektir. Bu şirketler için Türkiye'de ilk beş yılda 250.000 $'lık bir iş geliştirme imkanı sunulacaktır. Bu gibi bir imkan olmadığı takdirde taşeron firmalar aracılığıyla ürünü kendimiz üretip direkt hedef müşterilere satma yolunu da alternatif olarak düşünmekteyiz.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Cihazın geliştirilmesi için Alpaş Veteriner Medikal Dan. Arge San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin kurulmuş olması, cihazın tasarımın tamamlanması ve prototipinin geliştirilmesi ile birlikte bu prototipin atölye ve mezbaha materyali üzerindeki denemelerinin tamamlanması; ayrıca bu denemeler ile birlikte cihazın canlı hayvan üzerinde kullanımına hazır hale gelmesi ve yaklaşık 3 aydır da canlı hayvanlar üzerinde kullanılması sebebiyle de geliştirilen bu teknik, rakiplerine üstünlük sağlamaktadır. Geliştirdiğimiz cihazın canlı hayvan denemelerinde elde edilen başarının %85'lerin üzerinde olması ise bu cihazın TRL6 seviyesinde olduğunun göstergesidir.

Vizyon: Hayvancılık sektöründeki teknolojik alt yapıyı ve girişimcilik düzeyini geliştirecek faaliyetlerde bulunmak.

Yatırım/Hibe: Kuruluşumuz 2017 yılında TÜBİTAK TEYDEB 1512 kapsamında "Veteriner Amaçlı Argon Plazma Koagulasyon Cihazı" adlı proje desteği almıştır.

Finans (varsa gelir): Cihazımızı son ürün haline getirmek ve sahada kullanımı yaygınlaştırmak için TÜBİTAK, KOSGEB, Kalkınma Ajansları, Çeşitli Bakanlıklar ve melek yatırıcımlar gibi kurumlardan destek arayışı içindedir.

ANTI GRAVITY

Şirket Adı: Anti Gravity
Sektör: Medikal
Kurucu Ortaklar:
Aydın Sinan APAYDIN
Cevat AKINCI
Kaan AKTAŞ
Mehmet AKINCI
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Temmuz / 2017
İletişim: 05065897613

Anti Gravity tasarladığı AFPS çorap ile akciğere pıhtı atmasını ve bunun ölümcül sonuçlarını engelleyen pnömatik bir sistem geliştirmektedir.

Çözülmesi Beklenen Problem: Uzun süre hareketsiz kalması gereken insanlarda derin bacak toplardamarlarından akciğere pıhtı atmasını erken dönemde engellemekteyiz.

Ürün/Hizmetin Niteliği: İki kanallı pnömatik sistem ile hem ayak bileğine pasif hareket yaptırmak hem de ayak bileğinden dize kadar sıvazlama hareketi ile bacakta göllenen kanı yukarı iletmekteyiz.

Hedef Pazar: Evde bakım hastaları (Sağlık Bakanlığı verileri 800.000 civarı olarak ifade etmektedir), uzun süren uçak ve otobüs yolculuklarına seyahat eden bireyler, hastanelerin cerrahi ve fizik tedavi klinikleri hedef pazarımızdır.

Pazara Giriş Stratejisi: Pazara giriş stratejisi olarak tek kanallı pnomatik sistem ile çalışan ve sertifikasyon süreci daha kısa süren bir model ile uzun uçuş süreleri olan uçak ve otobüs firmaları ile anlaşarak girmeyi planlıyoruz.

İş Modeli: AFPS çorap için öncelikle sertifikasyon ve etik kurul süreçlerinin başlatılmasının takiben süreç tamamlanana kadar uçak ve otobüs firmalarına, yolculuk öncesinde ve yolculuk sırasında talep belirten ortalama yolcu sayısı göz önünde bulundurularak ürünümüzün satış planlanmaktadır. Sürecin tamamlanmasının ardından bu şekilde edilecek gelir ile sağlık sektöründe daha aktif kullanabileceğimiz çift pnomatik kanallı modeli geliştirmeyi planlamaktayız. Çift kanallı pnomatik model ile evde bakım hizmeti bekleyen hastalara doktor tavsiyesi ile doğrudan satış ve hastane şartlarında cerrahi öncesi veya yoğun bakımda uzun süre hareketsiz kalmış hastalarda kullanılmak üzere hastanelere satış hedeflemekteyiz.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Mevcut problemin çözümü için hem ölüm katılığını (kontraktur) engellemesi hem ayak bileğine pasif egzersiz hareketler yaptırması hem de akciğere pıhtı atmasını engellemesi açısından piyasa ürünlerine göre üstünlük içermektedir.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Akciğere pıhtı riski olan hastaların AFPS çorabı kullanmadan önceki yapılan tetkikler ve kullanım sonrasında yapılan tetkiklerin karşılaştırılması öncesi ve sonrası akciğer emboli oranları. Hastanelerin, evde bakım hastalarında yoğun bakımlarda takip edilen hastalarda ve cerrahi kliniklerde uzun süre immobil kalan hastalardaki kullanım ve satın alma oranları.

Vizyon: Medikal ve mühendislik bölümlerinde oluşan ekip arkadaşlarımızla aktif olarak sahada bulunup mevcut problemleri yerinde tanımlayıp çözüm odağı sunmaya devam edeceğiz. Mevcut problemin çözümüne yönelik geliştirdiğimiz sistem ile sadece yerli piyasada değil uluslararası piyasada da yer almak istemekteyiz. Uluslararası patent başvurusu yapılmış olup ürün üzerinde ki gelişimsel süreçler devam edecektir.

Yatırım/Hibe: -

Finans (varsa gelir): -

CEPTE DİYETİSYEN

Web site: ceptediyetisyen.com
IOS ve Android App: Cepte Diyetisyen
Sektör: Diyet ve Sağlıklı Beslenme
Kurucu Ortaklar: Diyetisyen Ayşe Tuğba Şengel / Murat Dilek
Çalışma Başlangıç Tarihi: Kasım / 2017
İletişim: info@ceptediyetisyen.com

Cepte Diyetisyen: Kaçamaklara Rağmen, Yüksek Motivasyonlu Zayıflatan Online Diyet Programı

Çözülmesi Beklenen Problem: Zayıflamak isteyen ve diyete başlayan bireyler yılda ortalama 4 kez diyeti bırakmaktadır. Bu bireylerin motivasyonları genellikle ilk haftada yaptıkları kaçamaklar neticesinde hızla düşmektedir. Düşen motivasyon ile ilk haftadan sonuç alamadıkları için diyeti bırakmaktadırlar.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Kişilerin istek, hedef ve özel durumlarına göre, ilk haftada sonuç veren diyet programları hazırlamaktayız. Diyetisyen Ayşe Tuğba Şengel, bireylerin her gün yediklerini takip ederek değerlendirmektedir ve aynı zamanda sosyal ortam, özel günlerde diyeti bozabilecek kaçamakların telafisini sağlanmaktadır.

Hedef Pazar: Yaptığımız çalışmalara göre, Türkiye genelinde her ay 11bin kişinin Diyetisyenlerden diyet hizmeti aldığını tahmin etmekteyiz. Son 100 müşterimizin profil analizine dayanarak, hedef pazarımızda 25-45 yaş arası bayanlar bulunmaktadır. Ancak, çok özel hedef kitleleri yani, kişiye özel durumları hedeflemekteyiz. Özel hedef kitlelerimiz arasında: Doğum sonrası kilolarını vermek isteyen emziren anneler, metabolizmalarını hızlandırmak isteyen insülin direnci veya tiroid hastalığı olan kişiler, anne adayı olmak isteyen PCOS durumdaki bireyler, kan şekerini dengelemek ve aç kalmak istemeyen diyabetli bireyler, kalp sağlığını korumak isteyen kolesterol veya tansiyonu olan kişiler yer almaktadır.

Pazara Giriş Stratejisi: Toplamda 100 bin üyemize daha etkin ulaşarak ve hedef kitlemizin problemlerine özel büyümeyi ölçeklendirmeyi planlamaktayız. Yukarıdaki 7 farklı özel durumdaki hedef kitlelere organik (reklamsız) olarak makale ve video içerikler ile ulaşmayı hedefliyoruz. Varış sayfası ziyaretçi sayısı: aylık 60 bin tekil kullanıcı olarak hedeflenmiştir.

İş Modeli: İş modelimiz içinde fotoğraflı beslenme günlüğü tutma ve Diyetisyen'in kişiye özel değerlendirme ve öneriler yer almaktadır. Kişiler aynı zamanda, hedeflerine uygun diyet listesi talep etmektedir. Tek öğün değerlendirmesi ücretsiz, tüm öğünlerin değerlendirilmesi haftalık 12.9TL, 2 Haftalık Diyet listesi 49TL ve 4 Haftalık Diyet listesi 89TL'dir.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Sürdürülebilir rekabet avantajlarımız: müşteri hedef kitlemizi çok iyi tanımak ve birebir iletişimde olmak ve kişiye özel birebir diyet hizmetini, öğrenen algoritmalar ile ölçeklenebilir bir yapıda sunmak.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Aylık aktif kullanıcı sayısı ve aylık online diyet programındaki kişi sayısı

Vizyon: Görüntü işleme ve öğrenen algoritmalar ile Diyetisyen'in manuel işlerini hızlandırarak, kişilerin özel durumlarına göre kişiselleştirilmiş bir diyet hizmeti sunmayı planlamaktayız.

Yatırım/Hibe: Bu kapsamda, önümüzdeki 12 aylık dönem için en az 65bin TL'ye ihtiyacımız bulunmaktadır. (%90 Ekip: Full-stack Developer, Stajyer Diyetisyen / %10 İş Geliştirme ve Pazarlama Gideri)

Finans (varsa gelir): TTGV Programının 1 aylık kapsamında girişimimiz haftalık %8 büyüyerek, Ekim Ayında 7 Bin TL seviyesine ulaşmıştır. Yaptığımız çalışmalar ile Kasım ayı gelirimizin 8-9bin TL seviyesinde gerçekleşmesini öngörmekteyiz.

INNOVATIVE POLYMER TECHNOLOGIES

Sektör: İlaç
Kurucu: Bekir Dizman
Çalışma Başlangıç Tarihi: Temmuz / 2018
İletişim:
Tel: (535) 966 6083
bekirdizman@sabanciuniv.edu

Innovative Polymer Technologies şirketinin hedefi, geliştirdiği yenilikçi polimer platformuyla kanser ilaçlarının salınımını daha etkili yaparak kanser hastalarına daha uzun ve daha kaliteli bir yaşam sunmaktır.

Çözülmesi Beklenen Problem: Kanser tedavisi üzerine çalışmaktayız. Kanser en ölümcül ikinci hastalık olup her yıl teşhis edilen 14 milyon hastadan 8,8 milyonu ne yazık ki hayatını kaybetmektedir. Kanserin yıllık ekonomik maliyeti 1,2 trilyon $'dır. Kansere karşı 100% etkili bir tedavi yöntemi bulunmamaktadır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Ürünümüz polimer temelli bir ilaç salınım sistemidir. İlaç salınımını kontrollü ve hedefli yaparak daha etkili bir hale getirmektedir. Diğer taraftan ilacın yan etkilerini ve kullanma sıklığını azaltarak daha rahat bir tedavi imkânı sunmaktadır. Bu sayede kanser hastalarına daha uzun ve daha kaliteli bir yaşam sunmayı hedeflemekteyiz.

Hedef Pazar: Ürünümüz ile ilk olarak girmek istediğimiz pazar 5 milyar $ büyüklüğündeki polimer-kanser ilacı konjugatları pazarıdır. Bir sonraki aşamada ise 100 milyar $ büyüklüğe sahip olan kanser ilacı pazarını hedeflemekteyiz. Platformumuzun konvansiyonel ve biyoteknolojik ilaçlar ile birlikte kullanılabilir olması, hedeflediğimiz pazara girişte imkânlarımızı artırmaktadır.

Pazara Giriş Stratejisi: Pazara ortaklıklar kurarak ve lisanslama yaparak girmeyi planlamaktayız.

İş Modeli: Ortaklıklar ve kendi bünyemizde yürüttüğümüz programlar ile kanser ilaçlarının platformumuzla modifikasyonunu yapacağız. Bunu iki yöntemle yapmayı planlıyoruz. İlk yöntem, platformumuzun ortak şirkete tedariğini ve modifikasyonun yapılabilmesi için gerekli olan teknoloji transfer eğitimini kapsamakta olup lisanslama ile gerçekleştirilecektir. İkinci yöntem ise ilacın kendi bünyemizde modifikasyonunun yapılmasıdır. Bunu yaparken ilaç tedariğinin ortak şirketten yapılması veya satın alma ile gerçekleştirilmesi düşünülmektedir.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Özgün ve yenilikçi olan ürünümüz, rakip ürünlere kıyasla teknolojik olarak birçok üstün özelliğe sahiptir olup kopyalanması oldukça zordur.

Vizyon: Yüksek kaliteli farmasötik ürünler ve hizmetler sunarak tercih edilen ve güvenilir bir uluslararası ilaç şirketi olmak.

Yatırım/Hibe: Şu ana kadar 150.000 hibe alınmıştır. Avrupa Araştırma Konseyi'ne ve TÜBİTAK'a toplam 1.600.000 tutarında bir hibe için başvuru yapılmıştır. Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı'na 4 milyon tutarında bir hibe başvurusu yapılmaktadır.

Finans (varsa gelir): -

BİOXTRONİK

Web site:
www.bioxtronic.com
Sektör:
Biyomedikal – IVD Tanı
Kurucu Ortaklar:
Berhan Dimelik – Yılmaz Telli
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ekim / 2017
İletişim: hello@bioxtronic.com

BİOXTRONİK, genetik ve moleküler biyoloji laboratuvarları için test öncesi hazırlık işlemlerini otomatik hale getiren sistemler tasarlayan bir girişimdir.

Çözülmesi Beklenen Problem: Genetik testlerin ilk basamağını, nükleik asitlerin izolasyonu oluşturmaktadır. Testin doğruluğu için bu sürecin güvenilir bir şekilde ilerlemesi elzemdir. Teknisyen odaklı yapılan bu ön işlemler hem nitelikli eleman ihtiyacı doğurmakta hem de test edilecek örnek sayısının artması ile izolasyon sürelerinin uzamasına neden olmaktadır; ayrıca, insan kaynaklı kontaminasyonlarda (örnek kirlenmesi) testlerin başarı oranını düşürmektedir. Bizim sistemimiz, teknisyen ihtiyacını en düşük seviyeye indirerek cihazımızı kullanan laboratuvarların eleman ihtiyaçlarını azaltacak hem de insan kaynaklı hataları en aza indirerek ziyan olan testlerin ortaya çıkardığı mali külfeti de en aza indirecektir. Ayrıca, yoğun laboratuvarların artan test süresi sorunlarına da çözüm olacaktır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Cihazımız açık bir platform olarak tasarlanmıştır. Birden çok laboratuvar işlemini yerine getirebilmesi için üzerindeki modüler yapılar ihtiyaç doğrultusunda takıp çıkartılabilecektir. Ana platformumuz, takılacak pipetleme modülü ile 16 adet örneği aynı anda işleyebilmektedir. Yoğun laboratuvarlar için bu sayı ikinci bir pipetleme ünitesi ile 32'ye çıkartılabilmektedir. Cihaza takılabilen harici bağımsız pipetleme ünitesi ile cihaz, ayrıca pipetleme istasyonu görevi de görebilmekte ve izolasyon sonrası işlemler de cihaz dışına çıkmadan tamamlanabilmektedir. Cihazımız açık platform yapısında olduğu için daha fazla modül eklenebilmektedir.

Hedef Pazar: Genetik test marketi 4,6 milyar Amerikan Doları değerindedir. Ülkemizde bu değerin 100 milyon Türk Lirası dolaylarında olduğu tahmin edilmektedir.

Pazara Giriş Stratejisi: Genetik test marketi her geçen gün büyümekte ve piyasaya her geçen gün yeni bir genetik test üreticisi girmektedir. Öncelikli hedefimiz cihazımızın esnek yapısından güç alarak bu test üreticilerin ihtiyaçları doğrultusunda cihazımıza modüller ekleyerek onların kendi testleri ile kullanabilecekleri bir sistem sunmaktır. Bu sayede pazara etkili bir giriş yapabileceğiz.

İş Modeli: Ürettiğimiz cihazların doğrudan satışının yanı sıra cihazla beraber sunmayı hedeflediğimiz solüsyonları kartuş haline getirip kartuş satışı üzerinden cihaz kiralama hizmeti vermeyi planlamaktayız.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Cihazımızı faydalı model tescili ile korumanın yanı sıra cihazımız ile satmayı planladığımız kartuşlar kodlu barkod sistemi ile koruma hedefindeyiz, bu sayede cihazımızda kendi geliştirdiğimiz kartuşların kullanılmasını sağlamış olacağız.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Satılan Cihaz Sayısı, Satılan Modül Sayısı, Satılan Kartuş Sayısı.

Vizyon: Vizyonumuz, örnekten tanıya kadar laboratuvarların ihtiyacı olan modüler sistemler üretmektir.

Yatırım/Hibe: -

Finans (varsa gelir): -

HEXAGON İLERİ MALZEMELER

Web site: www.hexagonadm.com
Sektör: Malzeme
Kurucu Ortaklar:
Boran Berberoğlu
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ocak / 2018
İletişim:
boranb@hexagonadm.com
Tel: 05343189893

Hexagon İleri Malzemeler olarak, ilk yerli ve kaliteli ışıkla sertleşebilen kompozit diş dolgu malzemesi üretimini gerçekleştirmekteyiz.

Çözülmesi Beklenen Problem: Günümüzde kullanılan ikame ürünlerin teknik aksaklıklarını gidererek, hem daha kaliteli hem de biyouyumluluk özellikleri daha yüksek bir ürün üretmekteyiz.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Kompozit diş dolgu malzemeleri, ultraviyole (UV) ışık kaynakları yardımıyla sertleştirilen yüksek teknoloji ürünü kompozit malzemelerdir. Diş hekimliğinde, diş dolgu tedavisinde ve estetik restoratif işlemlerde kullanılmaktadırlar.

Hedef Pazar: Hedef pazarımız; yurt içinde ve yurt dışındaki serbest çalışan diş hekimleri, özel ağız ve diş sağlığı poliklinikleri, özel hastaneler ve devlet hastaneleri olarak belirlenmiştir.

Pazara Giriş Stratejisi: Söz konusu ürün, Sınıf II A Tıbbi Cihazlar kategorisinde yer almaktadır. Bu nedenle gerekli sertifika ve onayların alınmasına kadar olan süreçte pazara giriş stratejimiz, ürünün diş hekimliği öğrencilerine preklinik dönemde kullanmaları için bir eğitim kiti olarak satılması üzerine kurulmuştutr. Böylece, hem ürün hakkında geri bildirimler alarak bu geri bildirimler doğrultusunda ürünü geliştirmeyi ve rakiplerimizi geride bırakacak ayrıntıları keşfetmeyi hem de ürün ve markanın tanıtımını yapmayı hedeflemekteyiz.

İş Modeli: Ürünün eğitim kiti olarak satışından elde edilen gelir ile gerekli sertifikasyon ve onayların alınması sonucunda, ürünün dünya dental sektörüne satışı hedeflenmektedir.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Ürünün, rakip ürünlerden daha üstün biyouyumluluk özellikler göstermesi ve teknik açıdan diş hekimlerinin diğer ürünlerde yaşadığı memnuniyetsizliklere çözüm sunacak olması ile rekabet avantajı sağlanması ön görülmektedir.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Girişim için, yapılacak kapsamlı biyouyumluluk testleri ve alınması gereken ISO 14485 kalite standardı ile CE belgesi anahtar metrikleri oluşturmaktadır. Ayrıca büyük ölçekli üretim için daha büyük bir laboratuvarın kurulması ve gerekli cihazların alınması da bir diğer önemli anahtar metriktir.

Vizyon: Hexagon İleri Malzemeler olarak, Türkiye'de ilk kompozit diş dolgu malzemesi satışını gerçekleştirerek kendimize belirli bir pazar payı oluşturmayı ve adımızı tüm dünyaya duyurmayı hedeflemekteyiz. Ayrıca Türkiye'deki ve dünyadaki endüstriyel malzeme üretimlerini ve malzeme alanındaki akademik çalışmaları iyi analiz ederek, geleceğe yön verecek ve katma değeri yüksek malzemelerin üretimini gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz.

Yatırım/Hibe: TTGV 250k etkinliği kapsamında gelecek hedeflerimizi gerçekleştirmek için 100.000 TL'lik bir hibe almayı hedeflemekteyiz.

Finans (varsa gelir): Projemiz 2018 yılı başında TÜBİTAK BİGG çağrısı kapsamında desteklenmeye uygun görülmüştür.

LIFECARE

Web site: www.lifecare.fit / www.groupqwerty.com
Sektör: Beslenme ve sağlık
Kurucu Ortaklar: Büşra Özcan
Çalışma Başlangıç Tarihi: Şubat 2018
İletişim: busra@groupqwerty.com

Lifecare, kişisel vücut analiz cihazı ve buna bağlı mobil uygulama ve diyetisyen kontrol paneli sayesinde, danışan ve diyetisyen arası iletişimi, takibi ve kontrolü analiz sonuçlarına dayalı olarak en doğru ve verimli bir şekilde sağlamaktayız.

Çözülmesi Beklenen Problem: Uzaktan beslenme takip sisteminin günümüzde fazlası ile talep görmektedir ve bu sistem içerisinde, vücut analiz cihazı ile diyetisyen-danışan görüşmeleri yapılmamaktadır. Geliştirdiğimiz vücut analiz cihazı ve mobil uygulama sayesinde kişilerin bütçe, zaman, veri takibi ve diyetisyeni ile sağlayacağı motivasyon problemlerini çözmekteyiz. Ayrıca diyetisyenler açısından, yeni mezun olan binlerce diyetisyene yepyeni bir hizmet alanı oluşturuyoruz. Bir ofise tabi olmadan uzaktan verilere dayalı danışanlarını takip ederek iletişim kurabilecekleri bir sistem sunmaktayız.

Ürün/Hizmet Niteliği: Geliştirdiğimiz ve tasarladığımız vücut analiz cihazı ile kişinin yağ, kemik, kas, metabolik yaşı ve hızı hakkında bilgi vermekteyiz. Yenilikçi ve kullanıcı dostu tasarımı ile istenilen her yerde ölçüm yapılmasını sağlamaktayız. Doğru ve güvenilir ölçüm sonuçları ile diyetisyen ofisindeki profesyonelliği müşteriye getirmekteyiz. Analiz cihazı verilerini Lifecare mobil uygulaması üzerinden takip ederek uzmanlardan çevrimiçi destek alınmasını sağlıyoruz. Uzmanımız ise kendi profesyonel ortamında kullandığı Lifecare diyetisyen kontrol paneli aracılığı ile danışan ölçüm sonuçlarını takip ederek en uygun beslenme programını danışanlara ulaştırabilmektedir.

Hedef Pazar: Kişisel sağlık, beslenme ve fitness bizim öncelikli pazarımızdır. Hedeflediğimiz pazarlar günümüzün ve geleceğimizin hızla büyüyen sağlık pazarlarını oluşturmaktadır.

Pazara Giriş Stratejisi: Öncelikli hedefimiz kilo problemi olan, spor yaparak kişisel takibini sağlamak isteyen son kullanıcılarımıza yeni mezun diyetisyenler ve spor antrenörler ile ürün ve hizmetimizi ulaştırmaktır. Ayrıca 2019 sonunda Fransa pazarına ürünümüzü konumlandırmak istemekteyiz.

İş Modeli: Lifecare vücut analizinin son kullanıcılara satışı ile öncelikli gelirimizi sağlamaktayız. Diyetisyenlere kuracağımız diyetisyen kontrol paneli ile aylık hizmet alım ücreti ile diyetisyen – danışan iletişim ağından komisyon almaktayız, böylece sürdürülebilir bir gelir modeli sunmaktayız.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Vücut analiz cihazımız sayesinde geliştirdiğimiz donanım bizim en önemli rekabet avantajımızdır. Şu an kullanılan diyet ve beslenme hizmeti uygulamaları bu teknolojiden uzak çalışmaktadırlar. Ayrıca süreç içerisinde sistemimize spor antrenörlerini de dahil ederek hedef kitlemizin bütün ihtiyaçlarını çözmeyi planlamaktayız.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): 1 yıl içerisinde 1.000 son kullanıcı ile ürünümüzü buluşturarak kar elde etmeyi, diyetisyenlerin %50'sinin sistemimizi kullanmasını hedeflemekteyiz.

Vizyon: Tasarım ve teknolojinin uyumuyla yeniliklerin öncüsü olmak.

Yatırım/hibe: TÜBİTAK 1512 (Şubat 2018 – Şubat 2019)

Finans (varsa gelir): -

Girişimimiz, nadir hastalıklardan olan lizozomal depo hastalıklarının taramasına yönelik ELISA test sistemi geliştirilmesini hedeflemektedir.

Web site: -
Sektör: Sağlık, Biyoteknoloji
Kurucu Ortaklar:
Dr. Öğr. Üyesi Cevahir Altınkaynak
Dr. Öğr. Üyesi Murat Ekremoğlu
Doç. Dr. Nalan Özdemir
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ağustos / 2018
İletişim: akcevahir@gmail.com,
murat_ekremoglu@yahoo.com.tr
nalanoz_dmr@hotmail.com

Çözülmesi Beklenen Problem: Son yıllarda tüm dünyada büyük önem verilen nadir hastalıklardan lizozomal depo hastalıkları (LSD; Gaucher, Fabry, Krabbe ve Nieman-Pick) vücutta spesifik bir enzim veya lizozomal bileşenin eksikliği şeklinde etki göstermektedir. SUT uygulama tebliğine göre bu türden hastalıklar, enzim düzeyi ölçümü veya mutasyon analiz sonuçlarına göre tespit edilmektedir. Mutasyon analizi sadece gen düzeyinde tespit içindir; ancak son ürün olan enzim aktivitesi ölçümü daha önemlidir. Çünkü enzim yeterli düzeyde üretilmemiş veya fonksiyonel halde ortama verilmemiş olabilir. Dünya pazarında yer alan ELISA kitleri her hastalık için ayrı ayrı olmak üzere hem pahalı hem de soğuk zincir gerektirmektedir ve ülkemize ithal edilmektedir. Bu proje ile ilk defa soğuk zincir gerektirmeyen Gaucher, Fabry, Krabbe ve Nieman-Pick hastalıklarının tanısını tek bir analiz kitinde gerçekleştiren ELISA kiti üretilecek, hem zaman hem de ekonomik olarak fayda sağlanacaktır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Nadir hastalıklardan olan Gaucher, Fabry, Krabbe ve Nieman-Pick hastalıklarının tanısı için doğru, hızlı, maliyeti düşük, soğuk zincir ve uzmanlık gerektirmeyen, 4 hastalığı tek bir analiz kitinde tarama yapan, otomatik veya manuel olarak çalışabilme imkanı sunan bir ELISA tarama kiti geliştirilecektir.

Hedef Pazar: Global Enzim Replasman tedavi pazarının 2028 yılında 13.7 milyar ABD Dolarına ulaşması beklenmektedir ve bu hastalıkların tanısına yönelik analiz kitlerine olan ihtiyaç tüm dünyada artacaktır.

Pazara Giriş Stratejisi: Proje ekibi daha önce ELISA test kiti geliştirmiş, satış ve pazarlamasını dünya pazarına gerçekleştirmiş, alanında tecrübeli ve know-how bilgiye sahip kişilerdir. İlk aşamada araştırma kiti olarak piyasaya (özellikle uzak doğu pazarına) arz edilip ardından ISO ve CE sertifikasyonunun tamamlanmasıyla var olan distribütör ağımız kullanılarak, yurtiçi ve yurtdışı pazarına satış gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

İş Modeli: Ürünün Ar-Ge süreci araştırma projeleri ve hibe ile fonlanacak, prototip geliştirildikten sonra iş fikri Teknopark bünyesinde şirketleştirilerek (spin-off) başlangıçta araştırma amaçlı olarak pazara sunulacaktır. Direkt satış yolu ile hedef müşterilerimiz diagnostik kit satışı yapan firmalar ve nihai kullanıcı olan müşteriye pazarlama gerçekleştirilecektir. Girişimimiz bünyesinde ürünün sertifikasyon süreçleri tamamlanarak devamında Avrupa ve ABD pazarına giriş planlanmaktadır. Beraberinde ülkemizde devlet alım ihalelerine giriş imkanı doğacaktır.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Dört hastalığı tek bir analiz kitinde tarama yapan, kısa sürede analiz sonucu veren, optimizasyon ve uzmanlık gerektirmeyen, analiz için pahalı cihazlara ihtiyaç duymayan, maliyeti düşük, soğuk zincir gerektirmeyen belgelendirme süreçleri tamamlandığında rutin laboratuvar malzemesi haline gelecek bir ürün olması, ürünün tercih edilebilirliğini artırmaktadır.

Vizyon: Nadir hastalıklarda uzmanlaşarak hastalıkların tanısında çözüm odaklı sonuçlar üretmektir.

Yatırım/Hibe: Projenin ön çalışmalarının yapılması ve gerekli sarf malzeme temini için TTGV'den 100 bin TL hibe öngörülmektedir.

Finans (varsa gelir): TÜBİTAK destekli bir proje hazırlığı yapılmaktadır.

ORBİS

Web site: https://www.orbishelp.me
Sektör: Sağlık&Sıhhat
Kurucu Ortaklar:
Ece Gözde Ergür, CEO
Özgür Özkan, CTO
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ağustos / 2018
İletişim:
Mail: ece.ergur@orbishelp.me
Telefon: 05392503702

Orbis depresyon ve kaygı bozukluklarından müzdarip kişilere psikolojik rehberlik sunan bir yapay zeka botudur.

Çözülmesi Beklenen Problem: Orbis hedef kitlesi olan hafif ve orta düzey depresyondan müzdarip kişilerin psikolojik durumlarını belirlemesini ve destekleyici eğitim(psikolojik eğitim) alarak tedavi olmasına yardımcı olmak istemektedir. Orbis ile birlikte kullanıcılar damgalamaya (ing:stigma) rağmen doğru psikolojik rehberlik alacak ve düşük maliyetle, etkin bir şekilde tedaviye yönlenecektir.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Orbis kendine özel yapay zeka çözümü ile kullanıcıların bilişsel bozukluklarını konuşmalarından anlayarak doğru psikolojik örnekleri kullanıcıya öğretir ve sonucunda kullanıcının kendine yardım etmesini sağlamaktadır. Prototip bulunmaktadır.

Pazara Giriş Stratejisi: Blog, instagram, facebook grupları, whatsapp grupları (140 Journos), günlük bülten ve özel hastaneler aracılığı ile dağıtım yapılacaktır. Orbis'in temel hizmet vereceği Facebook Messenger'a bu kanallar üzerinden yönlendirme yapılacaktır.

İş Modeli: Freemium. Yönlendirmeden Komisyon. Ücretli testler ve egzersiz paketleri. Kullanıcılar konuşmaya ücretsiz başlayıp konuşmanın ortasında ödeme yaparlarsa kullanmaya devam edip yararlanmaya devam edecekler. Aynı zamanda psikologa yönlendirirken yönlendirilen psikologdan komisyon alınacaktır.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Yapay zeka yöntemi kullanan tüm rakipler İngilizce diliyle hizmet vermektedir ve kullandıkları yapay zeka çözümü sadece İngilizce dilinde son kullanıcılarda çalışmaktadır. Onu başka dillerde çalışır hale getirmek için tüm Ar-Ge süreçlerinin baştan yapılması gerekmektedir. Bu çok yüksek bir teknik bariyer yaratmaktadır. Türkiye'de var olan rakipler ise her müşteriyi bir psikologla görüştürdüğünden 7/24 hizmet verememektedir ve tabu problemini çözememektedir. Kullanıcılar iyileşemedikleri için bir insandan hizmet alma konusunda kendini yetersiz hissetmektedir ve utanç duymaktadır. O yüzden kendileri çözmeye çalışmaktadır. Yapay zeka botu utancın çözümü konusunda bir alternatif olarak ortaya çıkmaktadır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Orbis'in anahtar metriği depresyon ve anksiyete problemleri azalmış insan sayısıdır. Beck depresyon ve anksiyete ölçeğinin kullanım başında ve sonunda yapılmasıyla bu veri elde edilecektir.

Vizyon: Vizyonumuz profesyonel hizmeti kişiselleştirilmiş bir şekilde demokratize etmektir. Kendine yardım çözümü ile profesyonel psikolojik yardım arasında konumlanan Orbis, hafif ve orta düzey depresyon ve kaygı bozukluklarını ölçeklenebilir bir şekilde çözüm sağlamayı hedeflemektedir.

Yatırım/Hibe: TÜBİTAK 1512 sürecinde son aşamada istatistiklere göre %60 ihtimalle 200.000TL hibe alacak.

Finans (varsa gelir): -

NB SENS

Web site: www.nbsens.com
Sektör: Çevre Biyoteknolojileri
Kurucu Ortaklar: Elif Esen / Umut Karadirek
Çalışma Başlangıç Tarihi: Eylül / 2018
İletişim: elif.c.esen@gmail.com

NB Sens içme ve kullanma sularındaki mikrobiyal kirliliğin tespitini tam otomatik olarak yapabilen online takip cihazı geliştirmektedir.

Çözülmesi Beklenen Problem: İçme suları, şebeke suları ve yer üstü kaynak sularının mikrobiyal kirliliğinin analizleri manuel numune alma sonrasında gelişmiş laboratuvarda konvansiyonel yöntemlerle yapılmaktadır. Bir numunenin kirli olup olmadığı ve kirlilik miktarının belirlenmesi yaklaşık 24-72 saat sürmektedir. Hali hazırda kullanılan test yöntemleri hem uzman personel hem de gelişmiş laboratuvar altyapısı gerektirmektedir. Test sonuçlarının elde edilmesi için gerekli olan sürenin uzun olması sebebiyle herhangi bir yoğun kirlenme durumunda acil müdahale imkanı mümkün olmamaktadır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Ürünümüz, mikrobiyal kontaminasyonu test eden cihaz-kit ikilisi ile uzaktan izleme sağlayan yazılım alt yapısından oluşan bir platformdur. Otomatik numune toplama aparatına entegre şekilde çalışan cihaz, nano partiküller ile zenginleştirilmiş deney seti ile çalışan bir biyosensör ve mikro-akışkan sistemden oluşmaktadır. Cihaz, bir numunenin test süresi 10 dakika ve bir sonraki numune için hazırlık süresi 10 dakika olmak üzere toplam 20 dakikada bir ölçüm alma kapasitesine sahiptir. Mikro ölçekte çalışan sistem, minimum kimyasal kullanımı ve atık üretimi ile çalışma prensibiyle de çevre dostu bir teknolojiye sahiptir. Özelleştirilmiş yüzey kimyası kullanımı ile uzun raf ömrüne sahip biyosensör ve 500-1.000 kapasiteli kit desteği sayesinde operasyonel maliyetlerde verimlilik ve tasarruf sağlanmaktadır. Uzaktan izleme (IOT) alt yapısı ise sel, taşkın, sızıntı gibi ani kirliliklere sebep olan durumların anında tespiti ve müdahalesini mümkün kılmaktadır.

Hedef Pazar: Dünya Bankası'nın "Sürdürülebilir Gelişim Hedefleri" raporuna göre "Su Güvenliği" global risk sıralamasında birinci durumda olduğunu belirtilerek, 2030 yılına kadar kullanılabilir su miktarının yüzde 40 düşeceği ve 2050 yılında dünya nüfusunun 9 milyara ulaşmasıyla su tüketiminde yüzde 15'lik bir artış olacağı öngörülmektedir. Aynı rapora göre dünyada 2,4 milyar kişinin kullandığı suyun arıtılamadığı, 700 milyon kişinin ise temiz su tüketemediği ifade edilmektedir. Avrupa Birliği Çevre Uyum Stratejisi raporuna göre; 2007 – 2023 yılları arasında içme suyu arıtma tesisleri ve şebekelerinin ilk yatırım ve yenileme maliyetlerinin toplam 23,6 milyar TL olacağı ve yenileme maliyetleri için ilk yatırım faaliyetlerinden 3 kat daha fazla finansmana ihtiyaç olduğu öngörülmektedir. NB Sens olarak geliştirdiğimiz teknoloji ile 3 yıl içerisinde temiz su teknolojileri pazarından % 2 pay almayı hedeflemekteyiz.

Pazara Giriş Stratejisi: Ürünümüzün kullanım alanı şehir şebekeleri ile sınırlı olmayıp özellikle denizcilik, savunma sanayi, tarım ve üretim sanayini de içermektedir. Ancak pazara giriş stratejisi olarak Türkiye'de bulunan 30 büyükşehir belediyesinden 3'ünü hedeflemiş bulunmaktayız. Şu anda bir büyükşehir belediyesi ile AR-GE ve pilot çalışmaların ortak yürütülmesi amacıyla görüşmelerimiz devam etmektedir.

İş Modeli: Cihazın satışı ya da kiralanması gerçekleştirildikten sonra, yenilenmesi süreklilik arz eden kullan-at biyoçipler ve test kitleri tarafımızca tedarik edilecektir. Bakım ve kurulum maliyetlerini, bölge veya şehir distribütörlüğü modeli ile alt taşeronlar aracılığıyla ek maliyet oluşturmadan çözmeyi planlamaktayız.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Cihazımızın kullanımında zorunlu olan biyoçip ve test kiti kimyasallarının içeriği patent hakları ile koruma altına alınacağı için, ölçüm başına biyoçip ve test kiti tedariği ile iş modelinin de sürdürülebilir olmasını sağlamaktayız.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Test/ölçüm sayısı.

Vizyon: Suyun mikrobiyal kalitesinin kontrolünde Türkiye'den çıkan ve dünyaya açılan ilk firma olmayı hedeflemekteyiz.

Yatırım/Hibe: 12 aylık süreç içerisinde ihtiyacımız olan tutar yaklaşık 600 bin TL'dir. Destekleyen Kuruluşlar TTGV (250K programı kapsamındaki mentörlük ve eğitimler), Zemin İstanbul, TÜBİTAK 1512 BİGG

Finans (varsa gelir): -

VİTRİOL

Web site: vitriolcorp.com
Sektör: Sağlık ve İyi Yaşam
Kurucu Ortaklar: Emel Sokullu, Levent Cücük
Çalışma Başlangıç Tarihi: Ekim / 2018
İletişim: info@vitriolcorp.com
emelsu@gmail.com
zleventcucuk@hotmail.com
twitter.com / vitriolcorp

Vitriol, Dr. Emel Sokullu ve Levent Cücük'ün kurucu ortaklar olduğu, çocuk aşısına yönelik mikroiğne üretimi konusunda çalışmalarına devam eden, transdermal terapatik sistemler alanında uzmanlaşmayı hedefleyen yeni bir Ar&Ge projesidir.

Çözülmesi Beklenen Problem: Acısız, kontrollü, biyouyumlu ve kullanıcı dostu bir çocuk aşısı taşıyıcı sistemi geliştirmekteyiz.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Hedefimiz mikrofabrikasyon metotlarıyla, çocuk aşılarının transdermal olarak infüzyonuna olanak sağlayan polimer ilaç taşıyıcı mikroiğneler üretmektir. Projemiz şu anda halihazırda bir polikarbonat prototip üretmiş olup ar&ge çalışmalarımız son hızla devam etmektedir.

Hedef Pazar: Hedef pazarımız olan transdermal ilaç iletim sistemleri pazarı 2018 itibari ile global olarak yaklaşık 20 Milyar dolarlık bir pazardır ve 2024 için pazar payı yaklaşık 50 milyar dolar olarak ön görülmektedir.

Pazara Giriş Stratejisi: Bu hali hazırda çok büyük ve hızla gelişen pazara domestik olarak devlet hastaneleri, özel hastaneler, eczaneler ve laboratuvarlarla giriş yapıp yerel pazardan sonra kısa sürede Türki Cumhuriyetler, Orta Doğu ve Avrupa pazarına açılmayı planlamaktayız.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Sürdürülebilir rekabet avantajlarımız: transdermal ilaç iletim sistemleri pazarına ülkemizde ilk olarak girmemiz, özgün tasarımımız ve global network ağımızdır.

İş Modeli: Global network ağımız ile sektördeki yerel ve global distribütörlerle işbirliği yaparak hızlı bir büyüme hedeflemekteyiz.

Vizyon: Uzun vadeleri hedefimiz sadece çocuk aşısı ile sınırlı olmayıp farklı mikroiğne modelleri ve formülasyonlar ile farklı transdermal ilaç iletim çözümleri sunan ar&ge odaklı, patent üreten, kalite ve sürekli iyileştirme bilincine sahip bir uluslararası mikro ve nanoteknoloji firması olmaktır.

Yatırım/Hibe: -

Finans (varsa gelir):

EPHEAL

Web site: www.epheal.com
Sektör: Sağlık
Kurucu Ortaklar: Hidir Mag, Gökhan Akbulut, Serkan Yasin
Çalışma Başlangıç Tarihi: Mayıs / 2018
İletişim: hh.mag@epheal.com

Epheal, isimli girişimimiz ile aile hekimlerinin hasta muayene ve koruyucu hekimlik görevlerini verimli ve mobil bir şekilde yapabilmesini sağlayan, doktorlar tarafından geliştirilmiş, yapay zeka ve vücut bulguları sensörleri ile güçlendirilmiş hasta yönetim platformu oluşturmaktayız.

Çözülmesi Beklenen Problem: Aile hekimlerinin mobil olarak daha hızlı ve doğru karar almasının sağlanması, koruyucu hekimliğin ön plana çıkarılması ve takip edilebilir kronik koşulların tehlikeli seviyelere gelmeden izlenmesini sağlamayı hedeflemekteyiz.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Ürünümüz mobil tabanlı, tablette çalışan ve vücut bulguları sensörleri ile entegre olan bir yazılım platformudur. Makine Öğrenimi ile güçlendirilmiştir. Doktorlarla beraber dizayn edildiği için, doktor ve hasta odaklı olarak bir kullanıcı tecrübesi oluşturulması hedeflenmiştir.

Hedef Pazar: Hedef pazarımız, öncelikli olarak Türkiye'de sayısı 26.000'i bulmuş aile hekimleridir. Bu sayının birkaç yıl içerisinde 50.000 üzerine çıkacağı beklenmektedir. Ayrıca Amerika Birleşik Devletleri'nde aile hekimleri sayısı 230.000 civarında olup gene birkaç yıl içerisinde 300.000'e çıkması beklenmektedir. Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nde tüm aile hekimleri ve birinci basamak sağlık hizmetleri hedef pazarımızdır.

Pazara Giriş Stratejisi: 2019 Mart ayında ürünümüzün sağlık sistemine entegrasyonunu müteakiben, seçilmiş 10 aile hekimi ile pilot gerçek kullanım başlayacaktır. Daha sonra Ege Bölgesi'nde ilk olarak 100 aile hekimi hedefine 2019 Ağustos ayında ulaşılması beklenmektedir. 2019 yılı sonuna kadar hedefimiz, farklı bölgelerdeki 500 aile hekimine ulaşmak olacaktır.

İş Modeli: Aile Hekimi, platforma üye olacak ve yıllık aidat ödeyecektir. Bu üyelik ile tablet ve vital bulguları ölçme sensörlerini de alabilecektir.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Sürdürülebilir rekabet avantajlarımız: Teşhis ve tedavide yapay zeka olması, Windows ortamından Android ortamına geçerek ciddi bir masraf azaltımı sağlanması ve doktor odaklı yazılım ve devletle beraber çalışmasıdır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Kullanan aile hekimi sayısı, sistemdeki hasta sayısı, programın yüklendiği tablet sayısı, vital bulguları ölçen entegre alet sayısı (Ateş ölçer, Tansiyon ve Nabız Ölçer, Oximetre)

Vizyon: Dünya çapında 5 Milyon doktorun kullanacağı birinci basamak sağlık platformunu oluşturmak.

Yatırım/Hibe: KOSGEB Ar-Ge Inovasyon Desteği

Finans (varsa gelir): -

DNAFECT

Web site: www.dnafect.com
Sektör: Biyoteknoloji
Kurucu Ortaklar: Hüseyin Taş, Murat İşbilen
Çalışma Başlangıç Tarihi: Haziran / 2017
İletişim: 0539 264 5862
muratisbilen@dnafect.com
Tel: +34 637 55 64 68
huseyintas@dnafect.com

DNAFect, çocukların doğuştan gelen özelliklerini bilimsel olarak belirleyerek ailelerin doğru yatırımları ve gerçek kariyer planlaması yapmalarını sağlamaktadır.

Çözülmesi Beklenen Problem: Çocukların beyin gelişiminin %90'ı 0-6 yaş aralığında tamamlandığından, çocukların bu yaşlarda yatkın oldukları alanlara yönlendirilmeleri daha başarılı ve mutlu bir hayat yaşamaları için önemlidir. Aileler çoğu zaman deneme-yanılma yöntemi ile para ve zaman harcayarak çocuklarının yetenek ve yatkınlıklarını tespit etmeye çalışmaktadır. En çok kullanılan yöntem olan psikolojik testler soru-cevap ve uygulama temelli olduğu için bebeklerde kullanılamamaktadır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Ürünümüz tükürük vasıtasıyla çocuktan alınan genetik materyali, en son teknoloji ve en güncel bilimsel literatür üzerinden analiz ederek çocuğun kişilik, yetenek, zeka türü, beyin gelişimi gibi konulardaki genetik yatkınlıklarını ortaya çıkarmaktadır. Bu yatkınlıklara bağlı olarak meslek, çalışma düzeni, oyun ve uyku önerileri vermekteyiz.

Hedef Pazar: Öncelikli olarak 2-6 yaş aralığındaki çocuklara ulaşabileceğimiz özel kreş ve anaokullarını hedefliyoruz. Sonrasında kariyer planlaması yaparken kendi potansiyellerini keşfetmek isteyen öğrenciler için de özel okulları (ilkokul ve ortaokul) hedefliyoruz. Türkiye'de, 10.000'den fazla özel okulun 1.200.000'dan fazla öğrencisi bulunmakta. 2023 yılı ile OECD ülkelerine uyum sağlamak amacıyla, Türkiye'deki özel okul sayısının 30.000 olması ve öğrenci sayısının da buna bağlı olarak artması bekleniyor. Aileler özel okulda okuyan her çocuk için yıllık ortalama 30.000 harcıyor. Her yıl onlarca milyar liralık hacmi olan bir pazara girmeyi hedeflemekteyiz.

Pazara Giriş Stratejisi: Sosyal medya ve annelerin problemlerini dile getirdiği platformlar üzerinden çocuklarının geleceği konusunda endişeli velilere ulaşmaya çalışıyoruz. Özel okul yönetimleri ile görüşerek veli toplantılarında tanıtım yapmaktayız. Bu konuda, bizimle çalışan bir pazarlama, satış ve sosyal medya ekibi bulunmaktadır.

İş Modeli: Özel okullar, kreşler ve anaokulları ile B2B modeli ile çalışıyoruz. Bunun yanında B2C modeli ile bireysel müşterilerimize web sitemiz ve Amazon Türkiye üzerinden satış yapıyoruz. Bireysel müşterilerimiz için danışmanlık hizmeti ve öneriler verilen kapsamlı testin fiyatı 5.000 'dir. Belirli yetenekler için yatkınlık hesapladığımız 500 'lik test de bulunmaktadır. Ürünün B2B modelindeki fiyatı özel okullarla yaptığımız anlaşmaya göre değişmektedir.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Yapmakta olduğumuz testlere müşterilerimizin talebine göre psikolojik danışmanlık opsiyonu ekleyerek müşterinin bizimle iletişim halinde kalmasını sağlıyoruz. Bu danışmanlık hizmeti yaklaşık 1 senelik dönem için öneriliyor. Ayrıca, müşterilerimizin yeni çıkan testlerden ve test içeriklerinden ücretsiz haberdar olmalarını sağlıyoruz. Böylelikle, yeni testlerimizde ve test yükseltmelerinde (örneğin bir üst kapsamdaki teste geçmek isteyenlerde) uygun fiyat avantajları sunuyoruz. Üyelik sistemi ile müşterilerimize web sitesi üzerinden fiyat avantajlı yeni özelliklerin bakılmasını sağlayan sistem ile birlikte müşterinin DNA Kimliğini şirketimiz ile oluşturmasını ve devamlı etkileşim halinde kalarak şirketimizden elde ettiği faydayı maksimize etmesine odaklanıyoruz. Son olarak, DNAFect uygulaması ile IOS ve Android tabanlı mobil cihazlarda müşterilerimize uzmanların gözetiminde anlık danışmanlıklar sunmayı planlıyoruz.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Biz ve benzeri firmaların büyümeleri ellerinde bulundurdukları DNA bilgisine çok bağlıdır. Yapılan ciro bir ölçü olmakla birlikte tek ölçü değildir. Şirketimizin sahip olduğu test sayısı da hitap ettiğimiz pazar payı nedeniyle başarı metriklerinden bir diğeridir. Ar-Ge çalışmalarına yapılan yatırım şirketin değişimlere ayak uydurma katsayısının bir diğer metriğidir. Patentler bir metrik değildir, çünkü çoğu zaman sahip olduğumuz bilimsel altyapıyı rakip şirketlere teşhir edecek adımlardan kaçınmak önceliktir. Bunun yanında yapılan bilimsel çalışmalar akademik makaleler şeklinde yayınlanır ve bu da akademik bir metriktir.

Vizyon: Kişinin davranış ve özelliklerini temelde iki faktör etkiler. 1) Doğuştan gelen özellikler, yani genetik faktörler. 2) Çevresel faktörler, yani öğrenilen faktörler. Kişi doğuştan gelen özelliklerini kontrol edemezken çevresel faktörler üzerinde kısmen de olsa belirleyici rol oynar. Eğer kişinin çevresi doğuştan gelen özellikleri ile uyum göstermezse kişi kendisini yeterince geliştiremez ve mutlu ve başarılı bir hayata sahip olmakta zorlanır. Bu çerçevede vizyonumuz, geliştirmiş olduğumuz ürün ile kişilere doğuştan gelen özelliklerini, yani potansiyellerini, tanıtmak vasıtasıyla çevresel faktörleri kendilerine uygun hale getirerek daha mutlu ve başarılı bir hayata sahip olmalarına yardımcı olmaktır.

Yatırım/hibe: TÜBİTAK 1512 BİGG Desteği (150.000 TL + 45.000 TL)

Finans (varsa gelir): 20.000 TL + 3.000 Euro

PHYSIO TECH

Sektör: Biyomedikal
Kurucu Ortaklar: Osman CİNGİTAŞ
Ekip Üyeleri:
1- Ebru İBAR
2- Merve BAYSAL
3- Mustafa ÖZTÜRK
4- Dilaray TÜFEKÇİ
5- Samet ÖZTÜRK
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ekim / 2017
İletişim: 05309358051

Physio Tech, yarı veya tam bağımlı yatan hastalarda oluşan komplikasyonları önleyecek bir tıbbi cihaz geliştirmektedir.

Çözülmesi Beklenen Problem: Yarı veya tam bağımlı yatan hastalarda oluşan basınç yarası (yatak yarası), kasılma, kas güçsüzlüğü ve ödemleri önlemeyi hedefliyoruz.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Physio Tech baş, göğüs, bel, diz ve ayak bölgelerinde düzenli pozisyon değişimleri, eklem hareket açıklık egzersizleri ve elevasyona alma işlemleriyle komplikasyonları önleyecektir.

Hedef Pazar: - A-1 ve A-2 sınıfı özel hastaneler - Ülkemizdeki Sayıları: 375

- A+ mobil bakım hizmeti veren kurumlar - Ülkemizdeki Sayıları: 80

- Mobil bakım hizmeti alan evde bakım hastaları - Ülkemizde 100.000-200.000 arası

Pazara Giriş Stratejisi: İlk 5 müşteriye birebir ziyaretler, ilk 50 müşteriye fuar tanıtımları ve ilk 500 müşteriye yurtiçi ve yurtdışı online pazarlama gerçekleştirilecektir.

İş Modeli:

1.A-1 ve A-2 sınıfı özel hastanelere

- Doğrudan Satışlar; 20.000 TL

2. A+ mobil bakım hizmetleri veren kurumlar ve evde bakım hastalarına

- Aylık Kiralamalar: 2.500 TL

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Rakiplerimiz problemleri 3 ayrı cihaz ile ortak çözmeye çalışırken Physio Tech cihazımız, bütün problemleri tek başına yenilikçi olarak çözmektedir.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Komplikasyonları önleyecek yenilikçi biyomedikal cihaz.

Vizyon: Kendi yöntemlerimizi sürekli geliştiren akılcı ve lider biyomedikal şirketi olmayı hedeflemekteyiz. Herkes için erişilebilir satış, teknik servis ve çağrı merkezi imkanları olan biyomedikal şirketi olmak vizyonumuzdur.

Yatırım/hibe: 1/1 Prototip için makine ve teçhizat desteği (hibe)

Finans (varsa gelir): -

BİOM BİYOTEKNOLOJİ

Web site: www.biombiotech.com
Sektör: Biyoteknoloji
Kurucu Ortaklar: Oya ARI UYAR
Işıl KURNAZ
Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ekim / 2018
İletişim: oyaariuyar@gmail.com
isil.kurnaz@gmail.com

BİOM Biyoteknoloji, biyoteknolojik ilaç ve tıbbi cihaz sektörlerine yönelik hammadde üretmeyi hedefleyen bir girişim şirketidir.

Çözülmesi Beklenen Problem: Ülkemizde son yıllarda özellikle biyoteknolojik ilaçlarda yerli ve milli üretime yönelik teşvikler oldukça artmış olmakla birlikte, bu alanda yan sanayi ve hammadde hizmet ekosistemi henüz gelişmekte olduğundan bu üretimin de dışa bağımlı olduğu gözlenmektedir. Ekosistemi tamamlayarak dışa bağımlılığı azaltmayı hedefleyen şirketimiz, bu sanayinin ihtiyacı olan biyoteknolojik hammadde çözümlerine odaklanmıştır.

Ürün/Hizmetin Niteliği: Girişimimiz, ilaç ve tıbbi cihaz başta olmak üzere biyoteknolojik ürünlerin üretimine yönelik hammadde katkı maddelerini üretmeyi hedeflemiştir. Bu amaçla özellikle hücre kültürü sıvılarında kullanılması gereken bazı proteinler ile protein yapıda biyomürekkepler birincil ürün gruplarımızdır.

Hedef Pazar: İç pazarda daha çok biyoteknolojik ilaç üretimi yapan firmalar ve benzer protein hammaddeleri araştırmalarında kullanan merkezler ve araştırmacılar hedeflenmekle birlikte, dış pazar açısından protein yapıda biyomürekkep ile Orta Doğu ve Avrupa pazarı hedeflenmektedir.

Pazara Giriş Stratejisi: Bu alanda çalışmakta olan firmalara ve araştırmacılara numune temin etmek, çeşitli firmaların distribütörlüğünü yapan firmalar aracılığı ile potansiyel müşterilere ulaşmak, fuar ve kongrelerde firmamızı ve ürünümüzü tanıtarak potansiyel müşterilere doğrudan ulaşmak ya da stratejik iş ortaklıkları kurmak ana pazara giriş stratejilerimiz olarak belirlenmiştir.

İş Modeli: Girişimin temel iş modeli, özellikle küçük proteinlerin üretimi, geliştirilmesi ve bu alanlarda danışmanlık ve hizmet sağlanması şeklindedir. Ana müşteri kitlesinin kurumsal firmalar olması öngörülmekle birlikte, distribütörler üzerinden farklı araştırmacılara da ulaşılması planlanmaktadır.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: İç pazardaki rekabet avantajı, ekosistemin hammadde ayağının oldukça zayıf olması ve bu alanda üretim yapan teknoloji firmalarının bulunmamasıdır. Dış pazarda ise, özellikle yeni gelişmekte olan 3 boyutlu biyobaskı sistemlerine yönelik protein yapıda biyomürekkeplerin üretimi hedeflenmekte olup bu alanın henüz yeni ortaya çıkan bir pazar olması ve global düzeyde de çok az sayıda firmanın bulunması ciddi bir rekabet avantajı sağlayacaktır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): İlk 3 yıl ve 5 yıl için firmanın geliştirdiği ürün sayısı ve çeşitliliği, satışa yönelik imzalanan anlaşmalar ve yapılan satış miktarları, eğitim ve danışmanlık hizmet gelirleri, yatırım ve destek miktarları, patent başvuruları, Ar-Ge projeleri büyüme takibinde kullanılacak başlıca parametreler olacaktır.

Vizyon: Biyoteknolojik hammadde alanında sadece yerli ve milli üretime yönelik olarak Türkiye iç pazarına değil, global pazara da yönelik tanınan ve tercih edilen, yüksek katma değerli teknolojik ürünler geliştirilebilen bir marka olmak.

Yatırım/Hibe: TÜBİTAK 1512 desteği kapsamında 150.000 TL hibe ve 50.000 TL öz sermaye ile kurulan firmamız, KOSGEB, TEYDEB vb proje hazırlıklarına da devam etmekte olup ayrıca yatırımcı görüşmeleri de hedeflemektedir.

Finans (varsa gelir): Henüz yeni kurulan şirketimizin danışmanlık, eğitim ve hizmet satışları Şubat 2019'dan itibaren başlayacak olup ilk ürünlerle piyasaya çıkışının da 2020 yılı olması öngörülmektedir.

DUAN

Sektör: Spor-Sağlık

Kurucu Ortaklar:
Ozan Özdemir-Duygu Baykal

Çalışma Başlangıç Tarihi:
Ekim / 2018

İletişim:
ozanboun@hotmail.com / 05343858780
duyguu.baykal@gmail.com / 05363663927

Duan: Sporcularda laktat ölçümlerine yepyeni bir yaklaşım

Çözülmesi Beklenen Problem: Laktat ölçümlerinde numune alımı sırasında yaşanan veri kayıpları problemini çözmekteyiz.

Ürün/Hizmetin Niteliği: İş fikrimiz laktat ölçümleri için geliştirdiği ana cihazın yanında ölçüm kitleri ve spor branşına özgü test protokolleri de sunmaktadır. Aynı anda birden fazla cihazın yönetilmesine imkân veren kontrol ünitesi (bilgisayar vb.) sayesinde ölçümlerden alınan sonuçlar tek bir kişi tarafından değerlendirebilecektir.

Hedef Pazar: DUAN Laktat Ölçüm Cihazı ve sunduğu hizmetler özellikleri itibari ile globalde 6,75 trilyon TL'lik Türkiye'de ise 14 milyar TL'lik pazar büyüklüğüne sahip olan spor endüstrisinde faaliyet gösterecektir. Pazarın performans analizlerine ve ölçümlerine ayrılan payına bakıldığında tüm dünyada 2016 yılında 643,3 milyon TL iken 2021'de bu tutarın 3,2 milyar TL olması beklenmektedir. Öte yandan bahsedilen pazar payının %43'ü sadece futbol sektörüne ait iken basketbol %6'lık ve tenis %4'lük oranla diğer büyük paya sahip branşlardan biridir.

Pazara Giriş Stratejisi: Hedeflenen pazar payları incelenerek Türkiye'deki öncelikli potansiyel müşterilerimiz olan 2.lig futbol kulüpleri, 1. Lig futbol kulüplerinin alt yapıları, 2.lig basketbol kulüpleri ve 1.lig basketbol altyapılarına birebir ziyaretler yapılacak ve ürün tanıtılacaktır. Bununla birlikte ürünümüzün kolay ve verimli kullanım imkanının bulunmasından dolayı tenis gibi bireysel spor branşlarında performans antrenörleri gibi diğer öncelikli potansiyel müşterilerimizle de aynı strateji ile yaklaşılacaktır. Ayrıca sporcu performansı ve gelişimi üzerine bilimsel araştırma yapan üniversitelere araştırma kiti şeklinde sunulacak olan ürünümüzün tanıtımı ve satışı yapılacaktır.

İş Modeli: Sporcular için kondisyonun daha yüksek sıklıklarda ve daha verimli ölçümlenmesi; antrenörler için sporcunun performansını daha iyi takip edip sporcuyu müsabakalara daha iyi hazırlama; ve kulüpler için sporcudan maksimum performans ile yararlanma imkânı sunan projemiz kapsamında ana cihaz ve ölçüm kitleri satışı ile değişik spor branşlarına uygun test protokolleri hizmeti sunulacaktır. Bu doğrultuda uzman ekibimiz ile hayata geçireceğimiz projemiz öncelikle arge çalışmaları, müşteri görüşmeleri, tanıtım ve pazarlama süreçlerinden oluşmaktadır.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Rakiplerinin aksine ergonomik tasarımı ile giyilebilir olan, sürekli analize olanak sağlayan biyosensör teknolojisine sahip, kontrol ünitesi (bilgisayar v.b.) entegrasyonu sayesinde zamandan tasarruf sağlayan ve uzun vadede çok daha ekonomik olan ana cihaz bu özellikleri ile potansiyel müşterilerin dikkatini çekmektedir. Bu nedenle ana cihaz satışlarından sonra düzenli test yapacak olan müşterilerimize biyosensör kitlerinin satışları yıl içerisinde sürekli bir şekilde yapılacaktır. Ayrıca yine rakiplerin sunmadığı her spor branşa özel test protokolleri tasarlanarak yazılım güncellemeleri ile birlikte ek paketler halinde kullanıcıların hizmetine sunulacaktır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Bir yıllık arge çalışmalarının ardından araştırma kiti olarak spor üzerine araştırma yapan üniversitelere satışımız başlayacak olup 50 adet araştırma kiti satışı hedeflenmektedir. İkinci yıl gerekli sertifikasyonların alınması ile birlikte yılda 200 adet cihaz satışı ve her cihaz için yıl içerisinde ortalama 42 adet biyosensör kiti satışı hedeflenmektedir. Böylece ilk yıl 1 milyon TL'nin üzerinde satış gerçekleştirmek ve yurtdışında satışlara başlamayı planlamaktayız.

Vizyon: Sporcuların bütüncül performans bileşenlerini kan analizleri yoluyla çıkartarak, bu alanda ölçüm yapan cihazlar ve yenilikçi metotlar geliştirmektir.

Yatırım/hibe: Resmileşmiş yatırım veya hibemiz bulunmamaktadır. TÜBİTAK BiGG Teknogirişim Sermaye Desteği Programında yer almaktayız.

Finans (varsa gelir): Öz kaynaklarımız dışında gelirimiz bulunmamaktadır.

MICRO-S BİYOTEKNOLOJİ

Web site: www.micro-s.co
Sektör: Tarım, Hayvancılık, Sağlık
Kurucu Ortaklar: Ömer Faruk Taştan, Aslı Semerci
Çalışma Başlangıç Tarihi: Ağustos / 2017
İletişim: Genel Müdür, Ömer Faruk Taştan
Cep: +905077966292
Mail: micros.biotech@gmail.com
Facebook: microsbiotechnology
Instagram: microsbiotechnology
Twitter: microsbiotech

MICRO-S Biyoteknoloji olarak doğal probiyotiklerle, global sorunlardan biri olan arı hastalıklarına karşı önleyici etki oluşturmak ve ölümlerini engellemek üzere microBEE geliştirdik.

Çözülmesi Beklenen Problem: Özellikle son 5 yıldır arı ölümleri daha hızlı artmaktadır. Bu yüzden ülkemizde ve dünyada arıcılar arıcılığı bırakmakta ve bal elde etmek giderek zorlaşmaktadır. Ülkemizdeki Merkez Arıcılar Birliği'nin yaptığı araştırmaya göre 2018 yılı boyunca 200.000 arı kovanı tamamen yok olmuştur. Arıların yok olması sadece arıcılığa ve arı ürünlerine değil, tarıma da zarar vermektedir. Çünkü arılar sofralarımıza gelen meyve ve sebzelerin %80'inden sorumludur. Arıların yok olması tarımın ekonomik tehdit altına girmesidir.

Ürün/Hizmetin Niteliği: TÜBİTAK 1512 desteği ile arılara yararlı etkisi bilimsel olarak kanıtlanmış farklı mikroorganizmalardan (probiyotik) bir kokteyl oluşturulmuştur. Ülkemizin 6 farklı bölgesinde bu probiyotik kokteylin testleri gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına göre prototip, arı koloni büyüklüğünü %400 arttırmakla beraber bal verimini de kontrol gruplarına göre arttırmaktadır. Test yaptığımız Şile bölgesinde kontrol grubu olan 5 kovandan 4'ü tamamen yok olurken, uygulama yaptığımız 5 kovandan 5'inin de sağlıklı durumda olduğu gözlemlenmiştir. Testlerin bitmesini takiben bu aylarda ürün microBEE olarak pazarlanmaya başlanmıştır.

Hedef Pazar: Firmanın ilk ürünü microBEE'den sonra, firmanın asıl hedefi doğal probiyotik kütüphanesi ile probiyotik firması olmaktır. microBEE ile beraber bir eczacılık firması ile bir probiyotiğin üretilerek taraflarına satılması için iyi niyet sözleşmesi yapılmıştır. Böylelikle hammadde satışı firmanın probiyotikler alanında yan ürünü olacaktır.

Pazara Giriş Stratejisi: Arıcıların en çok takip ettiği Bereket TV'de ve arıcıların yoğun kullandığı Facebook gruplarında ürün tanıtımı yapılmaya başlanmıştır. Pazara girişte iki kanal bulunmaktadır: e-ticaret siteleri ve dağıtıcılar olan aracılar ve internet reklamları üzerinden iletişime geçen arıcılara doğrudan tedarik.

İş Modeli: microBEE'nin; tarafımızdan doğrudan dağıtımı (B2C) ve çoğunlukla hali hazırda arıcılık ürünleri dağıtan ve pazara yerleşmiş arıcılık ürün dağıtıcıları (B2B) ile dağıtılması planlanmıştır.

Sürdürülebilir Rekabet Avantajı: Ürün içeriğindeki probiyotiklerin özel suşlarımız olması, arıcılık özelinde arıcılık destek ürünlerinden istenilen sonuçların alınmaması ve sürekli uygulanma zorunluluğu (haftada 3 defa, fakat microBEE ayda bir defa) avantajımızdır. Ayrıca, ekibimizin probiyotik konusunda üniversite işbirlikleriyle çalışması, çıkan ürünlerin kalitesini hep bir adım önde tutmaktadır. Çünkü bu alanda üretim ve dağıtım olsa da, bilimsel Ar-GE çalışmaları sınırlıdır.

Büyüme Sürecinde İzlenecek Anahtar Metrik(ler): Probiyotiklerin yaşam oranı, yeni probiyotiklerin keşfi, bu alanda yapılacak bilimsel yayınlar ve toplantılar, ürünü kullanan arıcıların geri dönüşleri.

Vizyon: Probiyotikler alanında dünyada öncü olmak ana hedefimizdir. Doğadaki problemleri mikro solüsyonlarla çözmek ve bunu kalıcı hale getirmek firmanın vizyonudur.

Yatırım/hibe: 148.399 TL TUBİTAK 1512 projesi başarı ile tamamlanmıştır. İTÜ Çekirdek BİG BANG yarışmasından 12.000 TL değerinde İTÜ-Magnet'te 4 kişilik ofis hakkı kazanılmıştır.

Finans (varsa gelir): Şu ana kadar 500 TL'lik bir satış gerçekleşmiştir.

MENTORLARIMIZ

Ali Arslan Nazan
Ali Özgenç
Arda Karaduman
Başak Baranoğlu Demirci
Berhan Kongel
Burcu Karakaya
Bülent Bingül
Bülent Yılmaz
Can Garipoğlu
Dilek Uzunok
Doğan Taşkent
Duygu Yılmaz
Efe Sezginer
Engür Rutkay
Erman Turan
Gaye Göker
Hakan Çetinkaya
Hasan Ürey
İdil Totay Gülsoy
İsmail Uzun
Kemal Eren Cengiz
Leyla Türker Şener
Mehmet Demir
Mehmet Emin Sandıklı
Merthan Öztürk
Muhammed Tüfekyapan
Murat Emre Duman
Nuri Murat Avcı
Özer Sinan Yalavuz
Özhan Teker
Serdar Akın
Serkan Bayraktar
Serkan Haşlak
Serkan Topaloğlu
Serkan Yağız
Tolga Bildirici
Yunus Emre Tokmak

TEŞEKKÜRLER

Notlar

Ankara
Cyberpark Cyberplaza
B-Blok Kat:5-6, Bilkent
06800 ANKARA

Tel: (312) 265 02 72
Faks: (312) 265 02 62
E-posta: info@ttgv.org.tr

İstanbul
İTÜ Ayazağa Yerleşkesi
Arı Teknokent Arı II Binası
Koruyolu A Blok Kat:7
Maslak-Sarıyer İSTANBUL

Tel: (212) 276 75 60
Faks: (212) 276 75 80
E-posta: info@ttgv.org.tr