

TIGV
250K
fikirden pazara sağlık

SAĞLIK TEKNOLOJİLERİNDE

MÜŞTERİ VE İŞ GELİŞTİRME PROGRAMI

DEMO-DAY

12 Aralık 2019, Perşembe
UNIQ Hall, Maslak/İstanbul

Hit bir **TIGV** programıdır.

hit
your technology • right market

TTGV 250K

SAĞLIK TEKNOLOJİLERİNDE

MÜŞTERİ VE İŞ GELİŞTİRME PROGRAMI

TTGV 250K Sağlık Teknolojilerinde Müşteri ve İş Geliştirme Programı ile amaç, sürdürülebilir bir ticari model üzerinde ürün ya da hizmetin daha etkin bir şekilde ticarileşmesini ve pazarla buluşmasını sağlamaktır.



İÇİNDEKİLER

▪ Program.....	1
▪ TTGV Hit Programı Hakkında.....	2
▪ TTGV 250K Programı Hakkında.....	3
▪ Moderatör Ve Jüri Üyelerimiz.....	4
▪ TTGV 250K 2019 Finalist Girişimciler.....	7
– Cognition.....	8
– Babystar.....	9
– ParkiBand.....	10
– HiGen.....	11
– Albert Health.....	12
– Pera Labs.....	13
– Avokad.io.....	14
– Medex Lab.....	15
– Nanotego.....	16
– Saf Diyet Labs.....	17
– Cosa.....	18
– Aksense.....	19
– Pet-GD.....	20
– Diyabet Günlüğüm.....	21
– Mikronos.....	22

PROGRAM

13.30 - 14.00 Kayıt

14.00 - 14.15 250K'nin Hikayesi

14.15 - 15.30 Finalist Sunumları Etap 1

▪ **Utkan Mentec - Cognity**

"Alzheimer ve Demans için Erken Tanı ve Takip Mobil Uygulaması"

▪ **Görkem Astarcioglu - Babystar**

"Bebeklerin Sağlık Takibi için Mobil Uygulama"

▪ **Abdülkadir Gümüşçü - ParkiBand**

"Parkinson Hastalarının Verimli İlaç Kullanımı için Akıllı Bileklik"

▪ **Cihan Taştan - HiGen**

"Virüsler ile Genetik Hastalıkları Tedavi Etmeyi Hedefliyor"

▪ **Recai Serdar Gemici - Albert Health**

"Sesli Sağlık Asistanı"

▪ **Burak Özkösem - Sperman**

"Yapay Zeka Tabanlı Sperm Analiz Cihazı"

▪ **Yunus Konmaz - Avokadio**

"Kişiyi Özel Ketojenik Diyet Sunan Cihaz ve Mobil Uygulama Geliştirilmesi"

15.30 - 15.45 Çay - Kahve Arası

15.45 - 17.00 Finalist Sunumları Etap 2

▪ **Fırat Kaçmaz - Medexlab**

"Sanal Gerçeklik Destekli Tıbbi Vaka Simülasyonları"

▪ **Yusuf Mencilođlu - Nanotego**

"Hastane Mikrobu Kaynaklı Enfeksiyon Döngüsünün Kırılması için Sol-Gel Antimikrobiyas (Antimic) Kaplama ve Anlık Ortam Havası Ölçümü ve Müdahale"

▪ **Sultan Aylın Fesli - Saf Diyet**

"Porsiyon Usulü ile Zayıflatan Machine Learning Tabanlı Chat Bot"

▪ **Ahmet Baştuğ - Cosa**

"Yoğun Bakım Ünitelerinde El Hijyeni Sağlamaya ve Hastane Enfeksiyonlarını Önlemeye Yönelik Bilgisayarlı Görü Sistemi"

▪ **Asiye Karakullukçu - Aksense**

"Hastane Enfeksiyonlarının Erken Evrede ve Hızlı Tanısını Sağlayan Yenilikçi Tanı Sistemlerinin Geliştirilmesi"

▪ **Nazlı Kocaeffe Özşen - Pet-GD**

"Hayvanlarda Viral Hastalıkların Tanısı Amaçlı Kişiselleştirilmiş Kit"

▪ **Ezgi Samut - Diyabet Günlüğü**

"Kan Şekeri Ölçümlerinin Kayıt Altında Tutmamızı Sağlayan Mobil Uygulama"

▪ **Özlem Yalçın - Mikronos**

"Global Pıhtılaşma Kaskadı Analiz Cihazı"

17.00 - 17.30 Jüri Değerlendirme Arası

17.30 - 18.00 Sonuçlar

TTGV HİT PROGRAMI

HAKKINDA

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 parçası olmuştur.

#TeknolojiÜretenTürkiye vizyonu ile oluşturulan programlardan biri olan HİT; teknoloji tabanlı erken aşama girişimlerin ilk müşteri/ilk satış süreçlerini hızlandırmaya odaklanan, TTGV'ye özgü "Girişim Geliştirme Modeli" üzerine kurgulanan bir tematik geliştirme programıdır. Modelin öngördüğü pazar uzmanlığı yoğunlaşmasının sağlanabilmesi için, dikey tematik bir alandaki girişimlere odaklanılmıştır. İlk tematik dikey sağlık sektörü olarak belirlenmiştir. Programa katılan girişimlerin, programın başlangıcında orta ve uzun vadedeki hedeflerine uygun olarak ihtiyaçları ve yol haritaları belirlenmektedir.

HEDEF KİTLE



SAĞLIK ALANINDA



ÖLÇEKLENEBİLİR



GELİŞTİRİLEBİLİR



PAZARLANABİLİR

Program kapsamına seçilecek girişimin, yönlendirmeye ve gelişmeye uygun nitelikte olması, yatırım alma olasılığının yüksek ve/veya program ile geliştirilebilir olması programa kabulü için tercih sebebi olacaktır.

HİT kapsamında erken aşama girişimleri odağına alan bir hızlandırma programı olarak TTGV 250K Sağlık Teknolojilerinde Müşteri ve İş Geliştirme Programı kurgulanmıştır. 250K programı kapsamında eğitim ve mentörlük süreçleri ile katkı sağlanacak ve TTGV tarafından aktif olarak izlenecek olan girişimler, ürün/hizmetlerini pazara ulaştırma aşamasına geldiklerinde HİT Programı'na aday girişimler olarak değerlendirilecektir.



Detaylı bilgi için
hit.ttgv.org.tr

TTGV 250K PROGRAMI

HAKKINDA

TTGV'nin 2018 yılında uygulamaya aldığı HİT Programı ile odaklandığı sağlık alanındaki girişimlerle, ürün validasyonu, pazara etkin giriş stratejisini sağlamaları ve yatırım alma potansiyellerinin artırılması için ortak çalışma pratiğine odaklanmıştır. Daha erken aşamalarda girişimlerin de teknolojik ürün/hizmetlerini sahada doğrulaması ve pazara giriş stratejilerini ürün geliştirme sürecinde ve öncesinde sürdürülebilir bir ticari model olarak ortaya çıkarabilmeleri adına, TTGV 250K Sağlık Teknolojilerinde Müşteri ve İş Geliştirme Programı kurgulanmıştır.



Eylül 2019
Girişimcilik-101
Fikri
Anlamlandırmak



Ekim 2019
Girişimcilik-151
Fikrin Pazardaki
Karşılığı



Kasım 2019
Girişimcilik-201
Ürünleştirme



Kasım 2019
Ara
Değerlendirme



Aralık 2019
Girişimcilik-251
İş Geliştirme
Satış Ve Sunum



12 Aralık 2019
TTGV 250K
Demo-Day

TTGV 250K Programı sürecinde girişimci adaylarının 'Müşteri Geliştirmelerine' odaklanması sağlanarak özellikle iş geliştirme, satış ve yatırımcı sunum teknikleri gibi konularda eğitim, seminer ve atölye çalışmaları gerçekleştirilmiştir.

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'de sağlık sektöründeki müşteri, iş modelleri, akreditasyon/sertifikasyon süreçleri konularında eğitim ve mentörlükler sağlanmıştır.



Detaylı bilgi için
hit.ttgv.org.tr/250k



MODERATÖR

ASLI KURUL TÜRKMEN

Endeavor, Genel Sekreter

Kariyerine finans ve danışmanlık alanında Chicago'da başlayan Aslı Kurul Türkmen, 2009 yılından beri Endeavor Türkiye'de görev yapmaktadır. 2018 yılında Derneğin Genel Sekreteri görevine getirilen Türkmen ayrıca, Endeavor'ın uluslararası Catalyst Yatırım Fonunun Türkiye temsilcisidir.

Aslı Kurul Türkmen, Northwestern Üniversitesi Ekonomi ve Öğrenme ve Kurumsal Değişim bölümlerinde çift ana dal yaptı. Yüksek Lisans eğitimini ise Columbia Üniversitesi'nde Sosyal-Kurumsal Psikoloji alanında tamamladı. Türkmen aynı zamanda,

dünya çapında yatırımcıları ve inovasyon liderlerini destekleyen ve bir araya getiren Kauffman Fellows Programı'nın da bir üyesidir.



JÜRİ ÜYESİ

ASLI ŞEN SÖYLEMEZ

PwC, Birleşme ve Satın Alma Direktörü

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği bölümünden onur derecesi ile mezun olan Şen, 2018 yılında, Boğaziçi Üniversitesi ve The University of Texas at Austin işbirliği ile düzenlenen yönetici eğitim programını tamamladı. Şuan Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) unvanı sahibi ve SMMM Uzmanları Derneği üyesidir.

Kariyerine 2002 yılında PwC Denetim bölümünde başlayarak, 2005 yılında PwC Danışmanlık Hizmetleri bölümüne geçmiştir. Danışmanlık Hizmetleri bölümündeki kariyeri esnasında 200'den

fazla satın alma işleminde görev almış olup Tekel, Tüpraş, Petkim, Türk Telekom gibi Türkiye'nin en büyük özelleştirme projelerinin yanı sıra özellikle sağlık alanındaki birçok büyük işlemde proje liderliği yapmıştır. Bunlar arasında Eczacıbaşı İlaç iş kolunun satılması ve sonrasında grup tarafından sağlık alanında gerçekleşen tüm satın almalar ile çok sayıda hastane, medikal cihaz ve ilaç projesi yer almaktadır. Teknoloji sektöründeki projeleri arasında KYU Collective, Probil, Airties, Biznet, Infotech ve birçok e-ticaret sitesinin satın alma işlemleri ilk etapta sayılabilir.



JÜRİ ÜYESİ

E. GÖKTEKİN DİNÇERLER

Türkven Girişim Sermayesi, Direktör

Bilkent Üniversitesi elektrik ve elektronik mühendisliği mezunu olan Dinçerler, eğitimini Stanford Üniversitesi elektronik mühendisliği yüksek lisans derecesi ve Teksas Üniversitesi-Austin işletme yüksek lisans derecesi olarak tamamladı.

İş hayatına 1994 yılında McKinsey & Company ile Houston-Teksas ofisinde başlayan Dinçerler, yaklaşık on yıl süren yönetim danışmanlığı kariyerini McKinsey İstanbul ofisinde yönetici ortak olarak tamamladı. 2004 yılının başında Avea'ya (Aycell-Aria) satış, pazarlama ve müşteri hizmetlerinden sorumlu genel müdür

yardımcılığı yaptı. 2006 yılında itibaren Türkven'de yönetici ortak olarak çalışmakta ve yatırım yapılan şirketlerde yönetim kurullarında yer almaktadır.

TOBB Girişim Sermayesi Sektör Meclisi başkanı ve TOBB Genç Girişimciler Kurulu başkan yardımcısı olarak girişimcilik ekosisteminin desteklenmesi ile ilgili çalışmalarda aktif olarak yer alan Dinçerler aynı zamanda Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) yönetim kurulu üyeliği görevini sürdürmektedir.



JÜRİ ÜYESİ

HASAN ULAŞ ÖZCAN

EDHMed, Genel Müdür

Danışman, Proje Müdürü, Tedarik Zinciri Müdürü, Satış & Pazarlama Müdürü ve Genel Müdür gibi farklı rollerde ve 15 yıl Sağlık sektörü olmak üzere çeşitli sektörlerde toplam 20 yıllık deneyim sahibidir. Türkiye, ABD, Orta ve Doğu Avrupa, Orta Doğu Kuzey Afrika ve GCC bölgelerinde; Moleküler Görüntüleme ve Diagnostik, Nükleer Tıp, Radyofarmasötikler ve Tıbbi Cihaz segmentlerinde derin bilgi birikimi ve iş deneyimine sahiptir.



JÜRİ ÜYESİ

YAVUZ KAYNAR

Avrupa Yatırım Fonu (EIF), Fon Yöneticisi

Yavuz Kaynar, Avrupa Yatırım Fonunda (EIF) fon yöneticiliği görevini üstlenmektedir. Hali hazırda 200 milyon Avroluk Turkish Growth and Innovation Fund ve 160 Milyon Avroluk Istanbul Venture Capital Initiative fonlarını yönetmektedir. EIF'den önce Yavuz Kaynar EBRD'nin 100 Milyon Avroluk Girişim Sermayesi fonunun bir parçasıydı. EBRD öncesi ise Türkiye'nin önde gelen İnternet yatırım şirketlerinden biri olan iLab'de CTO görevini üstlenmişti. Kaynar'ın İnternet üzerinde rekabet etmek isteyen start-uplar ve yeni ürünler üretmek isteyen Fortune 500 şirketleriyle uzun yıllar çalışma tecrübesi mevcuttur. Kaynar, Virginia Üniversitesi

Sistem Mühendisliği lisans derecesine ve Massachusetts Institute of Technology'den MBA derecesine sahiptir.



JÜRİ ÜYESİ

ŞEBNEM YAŞAROĞULLARI

Chrondel, EMEA Bölgesi Direktörü

Saint Joseph Fransız Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümünde lisans derecesini alan Yaşaroğulları, sonrasında Yıldız Teknik Üniversitesi Pedagojik Formasyon ve İngilizce Öğretmenliği Programı'nı tamamladı.

2003 yılında mesleğinin hem bilimsel hem de beşeri yanını birlikte sergileyebileceği klinik araştırma dünyasına Lundbeck İlaç'ta başladı ve deneyimine yine uluslararası firmalar olan PPD CRO ve Lilly İlaç'ta devam etti. Bu görevleri sırasında, AIFD-Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği'nin ilgili komitelerinin yönetiminde görev

aldı. Türkiye'ye ek olarak, MENA bölgesinin de yöneticiliğini üstlendi ve klinik çalışmanın gönüllüler açısından yararına olan inancı ile bölgedeki klinik araştırma potansiyelini ortaya çıkarıp ekip kurulmasını sağladı.

Lilly İlaç'ta satış ve pazarlama ülke müdürlüğü görevine getirildi ve ardından global klinik araştırmalar organizasyonu bünyesinde 24 ülkenin bulunduğu EMEA bölgesinin yöneticiliğine getirildi. Halen Chrondel SA firmasının EMEA bölgesinde Merkez Yönetim Organizasyon Biriminin Direktörlüğünü yürütmektedir.



Programa kaç girişim başvurdu?

152 girişim başvurdu.

Kaç girişim kabul edildi?

75 girişim programa kabul edildi.



Ne kadar süre eğitim alındı?

8 eğitmen, toplam **60 saat** eğitim.

Kaç mentordan, kaç saat destek alındı?

41 mentordan, **352** saat destek.



Kaç girişim sunum yapacak?

15 girişim.

TTGV 250K 2019

FİNALİST GİRİŞİMLER



Cognity Görsel Tanıma Teknolojisi sayesinde, uzaktan Alzheimer ve Demans riskini hızlı ve kolayca hesaplayabilen, Yapay Zeka tabanlı bir mobil uygulamadır. Erken evrede Alzheimer ve Demans

hastalıkları fazla belirti vermediği için hastaların tanı alması gecikmektedir. Bu durum sosyal ve ekonomik problemlere neden olurken, hastanın yaşam süresini ve kalitesini kısıltmaktadır. Cognity ile uzaktan risk ölçümünün hızlı ve kolayca yapılabilmesini, böylece binlerce hastanın daha erken tanı almasını sağlayamay hedefliyoruz.



Problem

Alzheimer ve Demans hastalıklarının erken evrede fazla belirti vermemesi sebebiyle, erken tanı fırsatının kaçırılması.



Çözüm (Ürün/Servis)

Cognity Alzheimer ve Demans Tanı Uygulaması



Hedef Pazarı

Yurtiçi ve Yurtdışı Belediyeler



Pazara Giriş Stratejisi

Belediyelerle toplu halk sağlığı taramaları yapılması planlanmaktadır.



İş Modeli

Yapılacak test sayısına göre fiyatlandırma yapılmaktadır. Belediyelerle yapılacak sözleşmelerde, belediyelerin nüfuslarına göre ölçeklenen bir fiyat modeli sunulacaktır. Belediyeler tarafından toplu halk sağlığı taramaları gerçekleştirilecek, bu taramalarda mobil sağlık ekipleri Cognity ile 10 dakikada kişilerin Demans risklerini ölçümleyeceklerdir. Demans riski yüksek olan kişiler, doktor ekibimiz tarafından hastalığı yavaşlatmak için takibe alınacaktır.



Rekabet Avantajı

Görsel Tanıma Teknolojisi ile uzaktan hızlı test imkanı



Yatırım/Hibe

Cognity, 2 defa melek yatırım almış ve Görsel Tanıma Teknolojileri konusunda uzman Inoven firmasının geliştirdiği yeni bir üründür. Bu yeni ürün ile bir spin-off ve yeni yatırım planlanmaktadır. Değerleme ve yatırım miktarı ilk sözleşmelerden sonra netleştirilecektir.

Cognity ile Alzheimer ve Demans hastalıklarının risk ölçümünü uzaktan hızlı ve kolayca yapılabiliyor, böylece hastaların daha erken tanı almasını sağlıyoruz.

Kuruluş Tarihi 2016

Website www.cognity.app

Sektör Sağlık, Yapay Zeka

Kurucu Ortaklar Utkan Menteş, Hasan Ökten, Türker Şahiner, Ercüment İnaç

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim info@inoven.ai
+90 (505) 546 81 83



Babystar Bebek ve çocuklarının sağlığı konusunda endişe duyan ebeveynleri, tüm sağlık verilerini arşivleyerek, kesintisiz bilgilendirecek olan Babystar® uygulaması, onların endişelerini

azaltacaktır. Tekrarlayan başvuruları azaltarak, Sağlık Bakanlığımızın imkanlarının gereksiz yere meşguliyetini de azaltmış olacaktır.



Problem

Ebeveynlerin çocuklarının büyüme gelişme süreçlerini izleyememesi, aşı kartlarının kaybolması, düzenli işlenmemesi, basit problemlerin yüksek endişe ile birleşerek gereğinden fazla Acil Servis' lere başvurulması. Çocuk Hekimleri ile iletişimin kesintiye uğraması, Çocuk Hekimlerinin ofisleri dışındayken hastalarına konsantre olamamaları, önerilerin yüzeysel ya da eksik olabilmesi. Farklı merkezlere başvuru sırasında tetkiklerin görülememesi nedeniyle tekrarlanması ve Sağlık Bakanlığımızın imkanlarının tekrarlayan meşguliyeti.



Çözüm (Ürün/Servis)

Bebeği doğduktan itibaren uygulamayı kullanmaya başlayacak olan ebeveyn, gelişim verilerini, aşılarını, sağlık kontrollerini profiline kolayca yükleyebilecek, uygulamayı kullanan hekimini yetkilendirdikten sonra evladı ile ilgili durumları hekimi ile paylaşabilecektir.



Hedef Pazarı

İlk çocuğu için minimum 1000TL/ay harcayan 20-35 yaş arası ebeveynler ile özel hizmet veren çocuk hekimleri



Pazara Giriş Stratejisi

Anne-bebek pazarına, Çocuk Hekimleri ile kurulacak stratejik ortaklıklar ve sosyal medya üzerinden agresif giriş yapılması planlanmaktadır. İlk olarak girişimcinin instagram uygulamasında sahibi olduğu @hekimanne sayfasının 200K takipçisine ulaşılması hedeflenmektedir.



İş Modeli

Premium Üyelik, Uygulama içi satın almalar, Doktor Üyelik aidatı, Kullanıcı canlı-destek masasına ücretli bağlanma, Anne-bebek Pazar araştırmaları için biriktirilen verilerin satışı, Anne-bebek pazarı reklam çalışmalarından elde edilecek gelirler.



Rekabet Avantajı

Kolay kullanılabilirlik, yaş sınırı olmaması, bir annenin seneler sonra evladına bırakabileceği en değerli miras olan tüm verileri saklanmış Sağlık Arşivi, uzman hekimler tarafından bireysel önerilere ulaşılma.



Yatırım/Hibe

TÜBİTAK BİGG 2019 sürecinde bulunmaktadır.

Sağlık Takip ve Doktor İletişim Uygulaması
Bebeklikten başlayarak sağlık verilerini
arşivleyen, büyüme gelişme grafiği
tutan ve aşıları kaydeden, ilgili hekim ile
iletişim kurmaya imkan sağlayan mobil
uygulamadır.

Kuruluş Tarihi 18 Ocak 2018

Website www.babystar.co,
www.drgorkem.com

Sektör Sağlık, Mobil Uygulama

Kurucu Ortaklar Dr. Görkem ASTARCIOĞLU
Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı

Şehir/Ülke İzmir/ Türkiye

İletişim info@drgorkem.com,
+90 (505) 805 89 64

ParkiBand ilaç tedavisine devam eden Parkinson hastalarının daha etkin bir ilaç tedavi süreci geçirmelerini sağlayabilecek, yeni bir hasta takip ve ilaç tavsiye sisteminin tasarımı ve gerçekleştirilmesi sağlayacak bir ürün geliştirilmesi hedeflenmektedir.



Problem

Parkinson hastalığının ilaç tedavisi doktorlar tarafından yapılan gözlemsel ve subjektif testlere dayanmaktadır. Yöntemler subjektif olduğu için ve hastanın sadece o anki anlık durumuna bağlı olduğundan verilen ilaç kararları hastalığın tam olarak kontrol altına alınmamasına sebep olmaktadır.



Çözüm (Ürün/Servis)

ParkiBand ile ilaç tedavisine devam eden Parkinson hastalarının daha etkin bir ilaç tedavi süreci sağlayabilmeleri için anlık değil sürekli olarak yapılan testlere bağımlı bir ilaç tedavi süreci geçirmeleri hedefleniyor. Parkinson hastaların bilek ve parmaklarına takılacak sensörler ile hastaların hareket kabiliyetleri skorlanarak hasta raporları oluşturulacak ve hasta raporları oluşturulurken hastanın tremor analizi, hareket analizi, ses analizi ve parkinson spiral çizim analizi kullanılacaktır.



Hedef Pazarı

Dünya'daki 10.000.000, ülkemizde ise 100.000 Parkinson hastası tedavi görmektedir. İlaç tedavisi uygulanan Parkinson hastaları ürünün temel müşteri grubunu oluşturmaktadır. Bunun yanında hastaneler ve huzurevleri ve yaşlı bakım evleri de potansiyel müşteri sınıfındadır.



Pazara Giriş Stratejisi

Sağlık sektöründe doktor görüşünün müşterilerin satın alımlarını önemli ölçüde etkilediği düşünüldüğünde Akademik/Tıbbi çalışmalar üzerinden ve hastaya danışmanlık yapan yön vericiler (ör. doktorlar) üzerinden de dağıtım yapılması planlanmaktadır. Bunun yanında Türkiye'deki medikal firmalar ve internetten satış yapan medikal firmaları ile dağıtım yapılması pazara giriş stratejilerindedir.



İş Modeli

Bu aşamada akıllı bileklik ve online platformun kullanıldırılması karşılığında aylık abonelik satışlarından gelir elde edilecek. Akıllı bileklik ve yüzük satışından 100 USD kar elde edilmesi ve abonelik ücretinin de aylık 15 USD kar sağlaması planlanmaktadır.



Rekabet Avantajı

Girişim, pazardaki diğer rakiplerle hem uzaktan hasta kontrolü hem de skorlama ölçütü olarak farklılaşıyor. Girişim kapsamında olası rakipler ile rekabet edebilmesi için temel alınan ilke, araştırma ve geliştirme sürekliliğidir. Hastaların düşme kontrolü, konum kontrolü ve global ölçekte toplanan verilerin anlamlandırılması gibi alanlarda çalışılarak rekabet avantajı sağlanacaktır.



Yatırım/Hibe

Girişimimiz TÜBİTAK-BİGG programı kapsamında yaklaşık 200.000 TL hibe desteği almış ve prototip çalışmaları tamamlanma aşamasına gelmiştir.

Parkinson hastalarının hareket kabiliyetini objektif şekilde ölçebilen ve doktorların rapora dayalı hasta kontrollerini uzaktan yapmaya olanak sağlayan akıllı bileklik

Kuruluş Tarihi Mayıs 2019

Website www.antres.com.tr

Sektör Uzaktan Sağlık Uygulamaları

Kurucu Ortaklar Dr.Abdülkadir Gümüşçü

Şehir/Ülke Şanlıurfa/Türkiye

İletişim info@antres.com.tr
+90 (414) 318 32 17



HiGen Girişimi olarak
"Genetik Hastalıkların
Tedavisinde Adeno-İlişkili

Virüs (AAV) Üretim Platformu" projemiz ile ülkemizde genetik tedaviler üzerine araştırmalar ve klinik denemeler için maliyet etkin yerli bir hizmet sunulacaktır. SMA, DMD ve retinal distrofi gibi birçok genetik hastalığa sahip milyonlarca insan, her yıl ithal edilen ilaçlar ile yaşam kalitelerini korumaya çalışmaktadır. Ancak tek uygulamada iyileşme sağlayabilen AAV virüs gen terapi yöntemlerinin ülkemizde geliştirilmesi, üretilmesi ve uygulanmasıyla katma değerli ve global ürünler oluşturması açısından ülke ekonomisine katkıda bulunacaktır.

Genetik Hastalıkların Tedavisi için AAV
Virüs Gen Terapi Ajanları Üretiyoruz.

Kuruluş Tarihi 29.08.2019

Sektör Biyoteknoloji, Sağlık

Kurucu Ortaklar Cihan Taştan, PhD

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim cihantastan.ct@gmail.com
+90 (505) 058 26 52



Problem

Tanı konulmuş yedi binden fazla genetik kaynaklı nadir hastalık bulunmaktadır. Ancak bunlardan sadece %5'ten azının tedavi edilebildiği hesaplanmaktadır. Bu sebeple, yaşam kalitesini düşüren ve ömrü kısaltan genetik bozuklukların sebep olduğu nadir hastalıkları olan bireyler için AAV virüs gen terapi yöntemlerine ihtiyaç son yıllarda hızla artmıştır.



Çözüm (Ürün/Servis)

AAV virüsü, hedef hücre ve dokuda gen ekspresyonu, CRISPR genom düzenleme, optogenetik ve kemogenetik araştırmaları da dâhil olmak üzere birçok çeşitli klinik deneme ve pre-klinik uygulamalarda kullanılabilmektedir. Bu sebeple HiGen girişimi olarak, genetik tedavilerin araştırılması ve klinik deneme aşamalarına gelebilecek niteliklere ulaşması amacıyla yerli olarak genetik mühendislik aşamasını da kapsayan AAV virüs üretilmesini sağlayacağız.



Hedef Pazarı

AAV virüs gen terapi ajanı platformumuzla, ilaç/biyoteknoloji şirketlerinde, araştırma enstitülerinde ve üniversitelerde, genetik hastalıkların tedavisi üzerine araştırmalar ve uygulamalar yapan araştırmacılara hizmet verilecektir.



Pazara Giriş Stratejisi

Yurt dışındaki rakiplere göre sadece araştırmalar için ürün hizmeti vermekle kalmayıp, hastalar için AAV virüs tabanlı genetik tedavi ürünü satmak isteyen yerli şirketler için klinik standartlarda ArGe ve ÜrGe çalışmalarını da lisanslama ile gerçekleştirmeyi planlamaktayız.



İş Modeli

HiGen girişimi olarak "AAV Üretim Platformu" ile yurt dışındaki rakiplere nazaran ülkemizde genetik tedavi araştırmaları yapmak isteyen yerli ilaç şirketleri, araştırma enstitüleri ve üniversiteler için 4 basamakta (Genetik mühendislik, Araştırma, Hayvan ve Klinik denemeyi kapsayan üç farklı kalite standartlarında AAV virüs üretim) hizmet sunmayı planlamaktayız.



Rekabet Avantajı

Türkiye'de pre-klinik ve klinik deneme düzeylerinde kullanılabilecek AAV vektörleri üreten yerli bir kuruluş bulunmamaktadır. Bu çalışmalar, dünyadan 65 milyondan fazla ülkemizde ise yaklaşık 8 milyon civarında bulunan genetik tabanlı nadir hastalıklara sahip insanların AAV virüs gen terapi ajanlarıyla tedavi edilebilmesini mümkün kılacaktır.



Yatırım/Hibe

HiGen girişimi olarak 2020 yılı içerisinde AAV virüs üretim platformunun kurulması amacıyla TÜBİTAK 1512 Girişim Programı kapsamında, 200 bin TL'lik hibe alınması için, final karar sürecindeyiz. Bununla birlikte, pre-klinik hayvan ve klinik hasta denemelerinde kullanılabilecek AAV virüs gen terapi ajanı üretilmesini sağlamak amacıyla 800.000 TL'lik seri üretim laboratuvar kurulması gereksinimi 2022 sonuna kadar gerekmektedir.



Albert Health 2018 yılında 3 eski Siemens çalışanı tarafından kuruldu. Kronik hastaların ilaçlarını zamanında ve doğru dozda almasına yardımcı olmak için yola çıkan girişim daha sonrasında sağlık personellerinin de hayatını kolaylaştırmayı amaçlayan yeni bir ürün geliştirmiştir. Şu anda çalışmalarına Acıbadem Üniversitesi Kuluçka Merkezi'nde devam etmektedirler.



Problem

Doktorlar ve hemşireler zamanlarının ortalama %40'ını dokümantasyona ayırıyorlar. Genellikle sağlık kayıtlarının sisteme girilmesi, sorgulanması gibi konuları kapsayan bu iş yükü, doktorları ve hemşireleri asıl işleri olan hastalarla ilgilenme görevlerinden alıkoymaktadır. Bu zamansızlık nedeniyle istenilen çeşitte ve içerikte veri girilmemektedir, sağlık verilerinin genel kalitesi düşmektedir.



Çözüm (Ürün/Servis)

Albert, doktor ve hemşirelerin sesli olarak hastane bilgi yönetim sistemine(HBYS) veri girmesine, veri sorgulamasına olanak sağlayan medikal ses tanıma servisedir. Albert, yapay zeka tabanlı ses tanıma ve dil işleme algoritmaları ile doktorları ve hemşireleri anlar ve ilgili komutu yerine getirmek için HBYS'ye komut gönderir. Örneğin hemşire hasta başındayken HBYS üzerine entegre Albert tuşuna basıp "Hastanın nabızı 92, tansiyonu 11'e 8, oksijen desteği yok" diyerek hastanın verilerini sisteme kaydedebilir. Bu sayede yüzde 70'e kadar zaman tasarrufu sağlanırken sisteme girilen verinin kalitesi de önemli ölçüde artmaktadır. Ayrıca hasta başında gerçek zamanlı girilen sağlık verisi, hasta güvenliği ve çalışanların performans takibi açısından da pozitif bir etki yaratmaktadır.



Hedef Pazarı

Hedef pazar öncelikle Türkiye'deki özel hastanelerdir. Özel hastanelerde yaratılan başarı hikayelerinden sonra ise ikinci fazda başta şehir hastaneleri olmak üzere kamu hastaneleri hedeflenmektedir.



Pazara Giriş Stratejisi

İlk adımı, hem problemi çokça yaşayan hem de ürünü son haline getirmede yardımcı olabilecek hastane zincirlerinden biriyle çalışmaktadır. Hali hazırda kuluçka merkezinde çalıştıkları Acıbadem Sağlık Grubu ile bu konuda çalışmalar başlamış durumda. İlk olarak yaşlı bakım merkezinde test edilen model çalışırılığını kanıtladıktan sonra hastanelerin kullanımına sunuldu. Kozyatağı Hastanesi'nde hemşirelerin kullanımı için "Vital Bilgi Formu" ve "Hasta İzlem Formu" nu sesle girilebilir hale gelmiş durumda ve HBYS'ye entegredir. Acıbadem grubunun tıbbi direktörlüğü ve üst yönetimi ile yapılan görüşmeler sonucunda da Kozyatağı Hastanesi'ndeki çalışmanın sonucuna göre tüm hastanelerde kullanılması yönünde bir görüş birliğine varmıştı.



İş Modeli

Servisimiz kullanıcı (hemşire ve doktor) başına aylık bazda ücretlendirilmektedir.



Rekabet Avantajı

Hali hazırda bazı HBYS sistemi geliştiricileri 3.parti diktasyon yazılımları ile benzer uygulamalar geliştirmeye çalışmışlardır. Daha çok radyoloji alanında kullanılan bu teknolojiler hastaların ve doktorların günlük ziyaretlerinde kullandıkları bir uygulama haline gelememiştir. Ayrıca daha önce hastalara özel geliştirdiğimiz mobil uygulamamız nedeniyle 1 yıla yakın süredir medikal alanda eğittiğimiz dil işleme modeli gelebilecek olası rakiplere karşı bir bariyer oluşturmaktadır.



Yatırım/Hibe

Şuana kadar Techstars ve Next47(Siemens'in yatırım kolu) tarafından alınan toplam yatırım \$150.000'dir.

Albert Health hastaların ve sağlık personellerinin hayatlarını kolaylaştıran ses teknolojisi tabanlı çözümler üretir.

Kuruluş Tarihi 08.08.2018

Website albert.health

Sektör Dijital Sağlık

Kurucu Ortaklar Recai Serdar Gemicı, Ensar Güneşdoğdu, Serhat Uzun

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim founders@albert.health
+90 (531) 104 50 70



PERA LABS

Yapay zekayı tüp bebek tedavisiyle buluşturan bir dijital sağlık şirkettir.



Problem

İlk tüp bebek doğduğundan bugüne 40 yıl geçti ama tüp bebek tedavisinde çok kritik bir aşama olan sperm analizi hala manuel metotlarla yapılıyor. Sperm analizi çok zaman alan, ileri seviye uzmanlık gerektiren ve sonuçları klinikten kliniğe çok değişken bir süreç. Ayrıca, babanın spermdeki DNA kalitesi invazif olmayan yolla ölçülemiyor.



Çözüm (Ürün/Servis)

Yapay zeka ve mikroakışkan çip teknolojisini birleştiren bir akıllı sperm analiz cihazı olan SPERMAN'ı geliştirdik. SPERMAN, yüksek DNA kalitesine sahip en iyi sperm hücrelerini, hızlı bir şekilde hem tespit edip hem de seçebilen ilk ve tek otomatik sperm analiz cihazıdır.



Hedef Pazarı

İnsan Sağlığı: Tüp Bebek Merkezleri, Stage 4 Hastaneler ve Sperm Bankaları
Hayvan Yetiştiriciliği: Hayvan Islah Laboratuvarları, Üniversitelerin Veteriner ve Zootekni bölümleri (boğa ve yarış atı ıslahı)



Pazara Giriş Stratejisi

Distribütörler yoluyla Avrupa'dan başlayarak satış başlıca hedefimiz. Ayrıca doğrudan satış için endüstride tanınmış söz sahibi fikir liderleri ile ortak klinik çalışmalar yapıp bilimsel kongrelerde ve fuarlarda farkındalık yaratmak ve demolar düzenlemeyi hedefliyoruz. Şu ana kadar 4 distribütörden LOI aldık. İki merkez ile (Temple University, US & Radboud Medical Center, Netherlands) pilot çalışma anlaşması imzaladık. Avrupa'da satabilmek için gereken CE Belgesi ve ABD'de satabilmek için gereken FDA Onayı için başvurularımız başladı.



İş Modeli

Cihaz satışı/leasing, sarf malzemeleri (tek kullanımlık çipler ve DNA solüsyonu) satışı ile yıllık bulut entegrasyonu üyeliği satışından oluşan bir gelir modelimiz var.



Rekabet Avantajı

Rakiplerimizden 5 katı daha hızlı, 2 katı daha doğrulukta analiz yapan SPERMAN cihazımızın en önemli iki özelliği:

- Diğerlerinin aksine en iyi spermi hem tespit eder hem de ayırabilir.
- Babanın DNA kalitesine spermde bakabilmeyi sağlar.



Yatırım/Hibe

Alınan yatırım: €95,000 Rockstart Health, Hollanda

Tüp bebek tedavisinde günlerce sürebilen sperm analizini dakikalara indiren, standardize eden ve DNA kalitesine göre en iyi spermi seçebilen bir akıllı sperm analiz cihazı.

Kuruluş Tarihi 2018

Website peralabs.co

Sektör Tıbbi Cihaz

Kurucu Ortaklar Burak Özkösem

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim burak@peralabs.co
+90 (530) 866 82 64



Avokadio insan nefesindeki gazları ölçerek kişinin anlık metabolizmasını gösteren ve bu veriye dayalı beslenme ve diyet tavsiyesi vererek sürdürülebilir kilo verme ve sağlıklı yaşama destek veren bir girişim.



Problem

Dünya nüfusunun %50'si aşırı kilolu ya da obez. Bu durum şeker, kalp hastalıkları gibi önemli sağlık sorunlarının temelini oluşturuyor ve sağlık sistemlerine ciddi yük bindiriyor. Diyet programlarının %90'ı başarısız oluyor ya da sürdürülebilir değil; çünkü kişisel metabolizma verileri yerine 'tek tip elbise' mantığında tasarlanıyor. Oysa bütün metabolizmalar birbirinden farklıdır.



Çözüm (Ürün/Servis)

Avokadio, nefesteki aseton gazı yoluyla yağ yakma metabolizma verisini ölçüyor. Bu veriyi bir mobil uygulama ile takip ederek kişiye en uygun diyeti ve beslenme tavsiyesini vererek kilo vermesini ve sağlıklı beslenmesini sağlıyoruz.



Hedef Pazarı

Başta kadınlar olmak üzere kilo vermek isteyen ya da sağlıklı beslenme bilinci olan, özellikle ketojenik diyet gibi trendleri takip eden, spor salonu aboneliği olan, diyetisyene giden yetişkinler.



Pazara Giriş Stratejisi

Diyetisyenler üzerinden pazara girip daha sonra son tüketiciye satılmasını planlıyoruz. Öncelikle ketojenik diyet yapan kişileri hedefliyoruz. Daha sonra sadece diyet değil sağlıklı beslenme ve spor yapanları da hedefleyeceğiz.



İş Modeli

Cihaz satışı ve mobil uygulama aboneliği.



Yatırım/Hibe

55k \$ yatırım arıyoruz.
2 yılda tahmini satış: 2.4M \$

Pazarlama: %23, EBITDA: %34

Kilo vermek ve sağlıklı beslenmek isteyenler için nefes yoluyla anlık metabolizma ölçen cihaz tabanlı mobil uygulama.

Kuruluş Tarihi 01.02.2019

Website avokadio

Sektör Wellness/Sağlık

Kurucu Ortaklar Dr. Gökçen Garipoğlu,
Yunus Konmaz, Ufuk Şafak

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim info@avokadio
+90 (530) 422 82 16



MEDEX LAB

Sağlık alanında eğitim materyallerinin karma gerçeklik tabanında dijital dönüşümünü sağlayan; 3 boyutlu, interaktif ve oyunlaştırılmış simülasyon deneyimleri geliştiren bir ciddi oyun firması.

Sağlık alanında eğitim materyallerinin karma gerçeklik tabanında dijital dönüşümünü sağlayan, 3 boyutlu, interaktif ve oyunlaştırılmış simülasyon deneyimleri

Kuruluş Tarihi Ocak 2017

Website medexlab.co

Sektör Medikal Eğitim Teknolojileri

Kurucu Ortaklar Fırat Kaçmaz, Arda Aksaray, Ercan Nalbantoğlu

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim firat@medexlab.co
+90 (530) 048 66 75



Problem

Oldukça uzun ve yoğun bir eğitim olan tıp eğitimi sırasında öğrenciler bunaldığı, ayrıca eğitim bu kadar uzun çalışma gerektirdiği için strese ve depresyona girdiği biliniyor. Var olan eğitimin, z-kuşağı için dijital bir dönüşüme uğraması gerekiyor.



Çözüm (Ürün/Servis)

Teorik sağlık eğitimini dijitalleştirip oyunlaştırarak akılda kalıcı ve kolay erişilebilir içerikler halinde üniteleştiren, uygulamalı eğitimde ise vaka deneyimlerini karma gerçeklik teknolojisiyle simülasyona dönüştüren sağlık eğitimi platformumuz, öğrencilerin meslek hayatlarına daha yeterli ve güvenli başlamalarını sağlar.



Hedef Pazarı

Hedef pazarımız medikal eğitim teknolojileri ve simülasyon pazarıdır. 2020 projeksiyonlarına göre toplam pazar büyüklüğünün \$2.2 milyar seviyelerine ulaşması bekleniyor.



Pazara Giriş Stratejisi

Platformumuz, ünite sayısını üniversite partnerlikleri aracılığıyla genişletecektir. Hazırlanan ünite üzerinde akademik çalışma ile ürünü valide edip ilgili bölümlerin dikkatleri çekilecek olup sağlık alanındaki kongrelere ve üniversite etkinliklerine deneyim alanları ile katılım gösterilerek bilinirlik sağlanacaktır.



İş Modeli

Yurtiçi ve yurtdışı tıp fakültelerine satış – B2B

Yurtiçi ve yurtdışı hemşirelik yüksekokullarına satış – B2B

Tıp sektöründeki özel kurumlarla ürün ve hizmetleri hakkında eğitici içerikler oluşturmak üzere özel projeler geliştirilmesi – B2B



Rekabet Avantajı

Tıp Fakülteleri ve akademik ağ ile yakın olmamız, sektördeki eğitim eksikliklerine yönelik uygulamalar geliştirmemizi kolaylaştırıyor. Ayrıca simülasyon laboratuvarlarında direkt olarak kullanıcılardan geri bildirimler alarak iyileştirmeler yapabilmemiz, içeriklerimizin hedefe yönelik olarak büyümesinde katkı sağlıyor.



Yatırım/Hibe

1512 Tübitak (BIGG) hibesi – 150.000 TL / 2017



Nanotego Tüm dünyada sağlık sektörünün en büyük sorunu ve toplumsal bir problem olan hastane kaynaklı enfeksiyon zincirini kıran ve böylelikle buna bağlı yüksek ya da gereksiz ve yanlış antibiyotik kullanımından kaynaklanan antibiyotik direncini de önleyen, yeni nesil, çevreci, uzun süre etkili antimikrobiyal temizleme/koruma ürünü geliştireyoruz.



Problem

ABD’de 2002’de yayınlanan araştırmalar sonucu olarak çıkan yüksek tedavi maliyetleri ve yüksek ölüm oranları ortaya çıkmış olup bu durum, 2006 yılı ve sonrasındaki araştırmaları sık dokunulan yüzeylerin dezenfeksiyonuna yönlendirmiştir. Standart dezenfeksiyonda kullanılan malzemelerin uçucu olması nedeniyle dezenfekte edilen yüzeylerin 3 saat içerisinde yeniden kirlenmesi, aynı zamanda uçucu klorlu bileşiklerin sık kullanımlarında uygulayıcılarda koah hastalığına neden olması bilimsel gerçeklerdir. 2009 yılı ve sonrasında ise ortam havası kaynaklı enfeksiyon riski konusunda çalışmaların arttığı gözlemlenmektedir. Enfeksiyona yol açan bileşenlerin, ortam havasındaki 3-5 mikron boyutundaki tozlar üzerinde konaklayabildiği ve uzun süre askıda kaldığı bir gerçektir.



Çözüm (Ürün/Servis)

Hastane kaynaklı enfeksiyon ile mücadelede klasik dezenfeksiyonun yeterli olmadığı, uzun süre etkili dezenfeksiyon ve ortam havası dezenfeksiyonu dahil entegre bir uygulamanın önemi ortaya çıkmaktadır. Biz, insan sağlığını tehlikeye sokacak ağır metal ve toksik kimyasallar içermeyen doğada kolaylıkla parçalanabilir bir ürün olan Alkoksisilan Kuarternler Amonyum bileşiği ile tüm yüzeylerin kaplanmasını öneriyoruz. Yüzeylerde oluşturduğu çok ince, camsı ve elastik tabaka nedeniyle aktivitelerini uzun süre korumakta ve düzenli temizlik ile sürekli aktif hale gelmektedir. Bu koruma yöntemi sayesinde hastanelerimizde çapraz bulaşma riskini en aza indirerek enfeksiyon zinciri kırılacaktır. Ürün, su bazlı ve kokusuz olup hastane ortamındaki sık dokunulan yüzeylerden, bölüm perdelerine, ortam havasının dezenfeksiyonundan, birey ellerinde koruyucu mikro-eldiven oluşturmaya kadar birçok alanda kolaylıkla uygulanabilmektedir. Yapılan laboratuvar çalışmalarında Antimic’in, dirençli mikroorganizmalar dahil bir çok bakteri küf mantara karşı etkinliği saptanmış olup yüzeydeki kalıcılığı hem saha denemelerinde hem de standart testler ile kanıtlanmıştır.



Hedef Pazarı

Pazarı Sağlık sektörü; Hastaneler, Diyaliz merkezleri, Diş klinikleri, Ambulanslar, sağlık sektörü hizmet sağlayıcıları, ekipman üreticileri



Pazara Giriş Stratejisi

Hastanelerde ön klinik çalışma yapılması, anlık hava örnekleme çalışmaları ile problem tespiti ve hızlı çözüm



İş Modeli

Antimic küçük, orta ve büyük boy sprey formatında şişelenmiş olup iş modeli B2B’dir. Orta vadede eczanelerde de satışa sunulması planlanan Antimic, küçük boy sprey ile evlerde de yerini alacaktır.



Rekabet Avantajı

Patenli ürün, yerli üretim, güçlü ar-ge altyapısı, esnek formülasyon yeteneği sayesinde tüm yüzeylere uygulanabilirlik, uzun süre kalıcılık



Yatırım/Hibe

Kuruluş aşamasında, üretim ve formülasyon çalışmaları için Sabancı Üniversitesi-Inovent’den 250K yatırım alındı. 2014 yılında TIM proje yarışmasında 1.lik ödülü, 2014 ERANET TEYDEB 1509 127K ve 2016 yılında İstanbul Üniversitesi ile 190 K TEYDEB 1005 projeleri gerçekleştirildi.

Nanotego A.Ş
Hastane Kaynaklı Enfeksiyon Zincirini
Kırıyor ve Antibiyotik Direncini Önüyoruz

Kuruluş Tarihi Şubat 2010

Website www.antimic.com.tr

Sektör Hijyen, Sağlık

Kurucu Ortaklar Yusuf Z. Menceloğlu

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim info@antimic.com.tr
+90 (532) 614 63 69



Kilo vermek isteyen kişilerin, ne yediklerinden çok ne kadar yemeleri gerektiğine odaklandıkları ve porsiyon kontrolü ile her şeyi yiyerek zayıfladıkları; yiyecekleri yemeği

WhatsApp üzerinden SAF DİYET'e yazdıkları ve 1 Dakika içinde cevap aldıkları kişiselleştirilmiş porsiyon bilgisi sunan Chatbot hizmeti.



Problem

Sürdürülebilir olmayan, aşırı kısıtlı olan diyet yaklaşımlarının daha çok kilo aldıracağı ve verilen kiloların 1 yıl içinde tekrar alınması. Zayıflamak isteyen bireylerin sosyal hayatlarından ödün vermek zorunda kalarak ya da kendilerine ayrı yemekler yaparak kilo verebileceklerini düşünmeleri.



Çözüm (Ürün/Servis)

Kullanıcı, ne yemek istediğine karar verir.

WhatsApp'dan SAF DİYET'e öğün ve yemek ismini yazar. SAF DİYET, kişiselleştirilmiş porsiyon miktarını hesaplayarak 1 dakika içinde kullanıcıya o öğünde ne kadar yiyebileceğini bildirir. Sürdürülebilir, sosyal yaşamdaki değişkenliklere ve geleneksel beslenme düzenine uyumlu, "yanlış yaptım" düşüncesi hissettirmeyen ve sağlıklı oranlarda kilo verme süreci sunan bir chatbot.



Hedef Pazarı

Daha önce kilo vermek için kısıtlı ya da uygulanabilir olmayan diyetler denemiş; fakat verdiği kiloları geri almış, 5-15 kg arasında kilo vermek isteyen 23-40 yaş aralığındaki bireyler



Pazara Giriş Stratejisi

İlk hedef kitle daha önce diyet listesiyle zayıflamayı denemiş ama başarısız olmuş, 8-10 kilo arasında kilo vermek isteyen 25 – 30 yaş arasındaki çalیشان kadınlardır.



İş Modeli

Kullanıcılar 1 aylık ya da birkaç aylık paket satın alarak SAF DİYET'e kayıt olurlar.



Rekabet Avantajı

Pazar, belli bir planı takip edenler ve kalori sayanlar olarak ikiye ayrılmıştır. Bu noktada SAF DİYET, 3. bir yaklaşım olarak zayıflamak isteyen insanlara spesifik ve anlaşılabilir porsiyon bilgisi vermesi ve sürdürülebilir bir beslenme yaklaşımı önerdiği için pazarda rekabet avantajı kazanmaktadır.



Yatırım/Hibe

İhtiyaç: Server, Şirket kurulum ve WhatsApp aracı firmaları için 30K, Pazarlama ve Ekibin genişletilmesi için 50K.

Porsiyon Bilgisi Vererek Kilo Verdiren Chatbot

Website www.safdiyet.com

Sektör Dijital Sağlık

Kurucu Ortaklar Sultan Aysin Fesli,
Hasbi Sevinç

Şehir/Ülke Türkiye

İletişim firat@hello@safdiyet.com
+90 (543) 205 81 35



Hastane kaynaklı enfeksiyonları önlemek için Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ/WHO) el hijyeni tavsiyelerini referans alan bir

çözüm geliştirilmektedir. Sunulan teknoloji ile sağlık personelinin el hijyeni protokolüne uyumluluğu artırılarak, özellikle yenidoğan yoğun bakım ünitelerinde el aracılığı ile bulaşan enfeksiyonların önüne geçilmeye çalışılmaktadır.



Problem

Hastane enfeksiyonları, enfeksiyon dışı bir nedenle hastaneye yattıktan 2 ila 3 gün sonra ortaya çıkan hastalıkların, ölümlerin ve maliyetlerin artmasına sebep olan bir durumdur. En önemli sebebi de sağlık personelinin türlü sebeplerle ellerini yeterli süre boyunca ve doğru şekilde yıkamaması ya da dezenfektan madde kullanmamasıdır. Personel eğitimi, uyarı afişleri gibi tedbirler yeterli olmaktan çok uzaktadır.



Çözüm (Ürün/Servis)

İlk aşamada, sistemin, söz konusu problemin daha kritik olduğu yenidoğan yoğun bakım ünitelerinde uygulanması planlanmaktadır. Yenidoğan yoğun bakım ünitesinin geneli, bebek kuvöz bölgeleri ve musluk bölgeleri kameralar ve diğer sensörler ile gözlemlenmektedir. İleri görüntü işleme ve tamamlayıcı teknolojileri kullanan sistem, üniteye çalışan personeli takip eder. El yıkama ve dezenfektan madde kullanımı denetlenir. Personel, kuvöz etrafı ve musluk etrafına konumlandırılmış ekranlardan bilgi ve ikaz verilerek el hijyeni protokolüne uygun davranması için yönlendirilir. Protokole uyulmadığında bildirimde bulunulur. Uyumluluk metrikleri üzerinden de istatistiksel veri üretilir ve raporlama yapılır.



Hedef Pazarı

Hastane ve sağlık kuruluşlarındaki tüm hasta yatış üniteleri olmakla birlikte, pazara ilk giriş için yenidoğan yoğun bakım üniteleri hedeflenmektedir. Problemden kaynaklı maliyetin en yüksek olduğu ABD ve Avrupa Birliği ülkeleri öncelikli pazarlardır.



Pazara Giriş Stratejisi

Türkiye'de ve Avrupa'da 5 hastaneye düşük tutarlı satışlar ile ilk müşteri ve referans portföyü oluşturulacaktır. Bu çalışmalar ile ürünün sahada kendini kanıtlanmasının akabinde distribütörler vesilesiyle Avrupa ve ABD pazarını hedefleyen bir büyüme stratejisi izlenecektir.



İş Modeli

Küvöz başına kurulum maliyetleri ve yıllık lisans bedeli üzerinden gelir elde edilecektir. Satış, pazarlama, kurulum ve bakım ağı ilerleyen süreçte distribütörlükler aracılığıyla genişletilecektir.



Rekabet Avantajı

Pendik Eğitim ve Araştırma Hastanesi enfeksiyon komitesi doktorları ve yenidoğan ünitesi ile 2 senedir gerçekçi kriterler dahilinde çalışılmaktadır. Çözümü oluşturan bileşenler (know-how) Ar-Ge gerektiren yüksek teknoloji bileşenleridir. Bu bileşenlerin bir kısmı patent aracılığıyla korunacaktır. Alınan Avrupa Birliği SME Phase 1 desteği de rekabet avantajı sağlamaktadır.



Yatırım/Hibe

Ticarileşme sürecinde 2 yıl için yaklaşık 1.5 - 2 Milyon Euro finansmana ihtiyaç duyulacağı öngörülmektedir. Avrupa Birliği SME Phase 2 desteği başvurusu planlanmaktadır.

Yenidoğan yoğun bakım ünitelerinde hastane kaynaklı enfeksiyonların elle yayılmasını önlemeye yönelik bilgisayarlı görü sistemi

Kuruluş Tarihi Mart 2020

Sektör Medikal IT/IoT Servisleri

Kurucu Ortaklar Ahmet Baştuğ (Ph.D.), İnaç Kanık (Ph.D.), Onur Özcan

Şehir/Ülke Amsterdam/Hollanda

İletişim ahmet.bastug@videoanalitik.com
+90 (532) 442 92 37



Aksense Portatif bir bakım biyosensörünü kullanarak hastane enfeksiyonu hızla teşhis etmek için yeni bir kan analiz yöntemi geliştirmiştir.



Problem

Dünya sağlık örgütüne göre her on hastadan biri tedavi sırasında hastane enfeksiyonuna maruz kalıyor. Hastane enfeksiyonları, hastanın yatış süresini 2.5 kat uzatan, antibiyotik kullanımı 2 katına çıkaran ve ölüm riskini 5 kat arttıran global bir sağlık problemidir.



Çözüm (Ürün/Servis)

Aksense, hastane enfeksiyonlarının erken evrede ve hızlı tanısını sağlayan hasta başı tanı cihazı geliştirdi. Kan bazlı çalışan bu metodu yoğun bakım ünitelerinde yatan 400'den fazla hasta ile test ettik ve özgünlüğünü %90 üzerinde tespit etti. Aksense tanı cihazı, hastane enfeksiyonlarına en sık neden olan yedi farklı bakteriye ait sensörler ile enfeksiyonu elektro kimyasal olarak tespit etmektedir. Hastane enfeksiyonların tanısı mevcut teknoloji ile 48-72 saatte sonuçlanırken, Aksense sensörü bu enfeksiyonları dakikalar içerisinde tanımlar. Laboratuvara ve uzman kişiye gereksinim duymaz.



Hedef Pazarı

Hedef pazar Türkiye ve Globalde İngiltere'dir.



Pazara Giriş Stratejisi

Pazara Türkiye ve Globalde İngiltere üzerinden girmeyi hedeflemekteyiz. 2021 yılsonunda CE sertifikasına sahip olup 2022'de ilk pazara giriş planlanmaktadır.



İş Modeli

Ürünü hastanelere test başına sensör üzerinden satacağız. Tahmini birim sensör fiyatı 50\$ olacaktır.



Rekabet Avantajı

Aksense hızlı tanısı, gereksiz antibiyotik kullanımı ve bulaşıcı hastalık ilerlemesini ve bu enfeksiyonların hastadan hastaya yayılmasını önleyerek bakteriyel enfeksiyonların kontrolünü sağlamaktadır. Aksense biyosensörü ile bakteriyel enfeksiyonlar laboratuvar, pahalı ekipman, uzman veya teknisyen olmadan teşhis edilir.

Aksense, hastane enfeksiyonlarının erken evrede ve hızlı tanısını sağlayan hasta başı tanı cihazıdır.

Kuruluş Tarihi 2017

Website aksense.com

Sektör Tıbbi Cihaz, Sağlık Hizmeti

Kurucu Ortaklar Dr. Asiye Karakullukçu

Şehir/Ülke Londra/İngiltere

İletişim asiye@aksense.com
mursel@aksense.com

Pet-GD

Pet-GD evcil hayvanlardan alınacak ağız içi örneğinden,

viral hastalıkları ev ortamında, 2 saat içerisinde, DNA düzeyinde tespit eden bir kittir. Pet-GD ile hayvan sahipleri, evcil hayvanlarını evden çıkartmadan, viral enfeksiyonların tespitini yapabilmektedir.



Problem

Ekonomik ve fiziksel koşullar sebebiyle birçok hayvan sağlık hizmetlerinden faydalanamamaktadır. Ayrıca hayvanları enfekte eden virallerin tespiti genellikle kandan yapılmaktadır. Bu durum hayvanlarda strese neden olmaktadır. Genellikle kullanılan immün tanı yöntemleri; yanlış pozitif veya yanlış negatif sonuç ihtimaline karşı belirli süre sonra tekrara ihtiyaç duyabilmektedir. Bu durum hayvanın tekrar strese girmesine neden olmakla birlikte, hastalığın kesin teşhis süresini de uzatmakta ve dolayısıyla teşhis maliyetini de arttırmaktadır.



Çözüm (Ürün/Servis)

Pet-GD tespit kiti; hayvanın ağız içi örneğinden, viral tespiti yapan ve evde uygulanabilen bir kittir. Pet-GD, hayvandaki virüsü DNA üzerinden tespit eden bir mekanizmayla çalışmaktadır. DNA üzerinden tespit ise immün testlerde ortaya çıkan tekrar ihtiyacını ortadan kaldırmakta olup, maliyeti düşürmekte ve tespit süresini kısaltmaktadır.



Hedef Pazarı

Evcil hayvan ve çiftlik hayvanları enfeksiyon teşhis pazarının 2019'daki küresel hacmi 1,4 milyar ABD\$ olup, Birleşik Yıllık Büyüme Oranı %8,4'tür. Evcil hayvan sahibi birey sayısının her geçen gün artması, hayvan sahiplerinin hayvan hastalıkları konusunda bilinçlenmeleri ve gelişen teknoloji ile tanı sistemlerinin gelişmesi; bu pazarın giderek büyüyeceğini göstermektedir. Ayrıca viral enfeksiyonların görülme sıklığı da pazar hacmini belirlemede önemli bir faktördür. Türkiye'deki kedilerde %22,3 oranında FIV, %4 oranında FeLV, %69,8 oranında FCoV gözlenmektedir.



Pazara Giriş Stratejisi

Ürünün pazara girişi kedilerde enfeksiyona neden olan iki virüs olan; FIV ve FeLV'in tespitini sağlayan "Pet-GD FIV&FeLV Test" ile olacaktır. Ürün satışının öncelikle ürünün kendi internet sitesi, online pet ürünleri satışı yapan firmalar ile diğer e-ticaret siteleri üzerinden yapılması hedeflenmektedir.



İş Modeli

Sipariş üzerine küçük ölçekli üretimlerle satışlara başlanması ve internet satış platformlarının kullanılması hedeflenmiştir. Son kullanıcılarımız ve işbirlikçilerimiz hayvan sahipleri, barınaklara destek veren sponsor firmalar, sivil toplum kuruluşları ile belediyelere bağlı barınaklar olacaktır. Tanıtımlar internet bültenleri, fuar ve kongreler üzerinden gerçekleştirilecektir.



Rekabet Avantajı

Piyasada dominant olarak kullanılan kitlelere göre Pet-GD'nin en önemli farkı DNA üzerinden tekrara ihtiyaç duymadan tespit sağlamasıdır. Bu durum; zaman kaybının (tekrarlardan dolayı 2-6 ay) ve hayvandaki stres faktörü olan kan alınmasının önüne geçecektir. Ayrıca ileri tetkikler olarak nitelendirilen diğer DNA düzeyinde tespit sağlayan metotlar, özelleşmiş laboratuvar ve teknik personele gereksinim duymalarından, ayrıca uzun süreçleri (ortalama 5 iş günü) ve yüksek maliyetlerinden ötürü, çok az sayıda ve yerde uygulanabilir durumdadır. Pet-GD ise hemen herkesin yapabileceği kolaylıkta olup 2 saatte tespit sağlamaktadır.



Yatırım/Hibe

Prototipi geliştirmek için gerekli sarf ve kimyasallar 10.000 ABD\$ olarak hesaplanmıştır. Bunun dışında gereken cihaz ve donanım için de TÜBİTAK BIGG Destek Programı'na başvurulmuş olup, son aşamaya gelinmiş, panel sonucu beklenmektedir.

Hayvanlardaki viral hastalıkların acısız, hızlı, kolay ve ekonomik şekilde tespiti.

Kuruluş Tarihi Ağustos 2019

Sektör Biyoteknoloji

Kurucu Ortaklar Nazlı Kocaefe Özşen

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim nazlikocaefe@gmail.com
+90 (538) 442 96 88



Diyabet Günlüğüm

Diyabet hastalığının takibinde hastaları bilinçlendirerek diyabetle nasıl mücadele etmeleri gerektiği konusunda rehber olacak bir mobil

sağlık platformudur.



Problem

Hastalığın takibinde ve tedavisinde kan şekeri değerlerinin normal düzeyde stabilize edilebilmesi için ömür boyu düzenli ve disiplinli bir takip gerekir. Ayrıca doktorlar tedavi kararı verirken hastanın geçmişe yönelik verilerine ihtiyaç duyar. Hastalar şeker takip kartları ile yalnızca 1 haftalık veri tutarlar. Bu durum çoğunlukla doktora kısıtlı ve karmaşık veriler sağlar.



Çözüm (Ürün/Servis)

Diyabet Günlüğüm hastaların verilerini ölçüm zamanı, öğün, ilaç takibi, egzersiz takibi, duyu durumu gibi kritik veriler kapsamında kaydeder ve trend eğrilerini oluşturur. Doktor randevusu, rapor tarihi, ölçüm saati, ilaç saati gibi hastalar için önemli zamanları önceden haber verir. Diatech kansız şeker ölçüm cihazı ile entegre çalışır. Verilerinizi dışa aktararak doktorunuza mail olarak iletmenizi sağlar. Klinikler için tasarlanan uygulama sayesinde doktorunuzun verilerinizi her an takip ve analiz edebilmesine olanak sağlar.



Hedef Pazarı

Mobil sağlık teknolojileri ile ilgili olan diyabet hastaları ve özel hastanelerin diyabet klinikleri hedef pazarımızı oluşturmaktadır. İlk aşamada yurt içi pazara giriş yapmayı hedefliyoruz. Diyabetin global bir hastalık olması ve dünya çapında küresel sağlık harcamalarının %12'sini (673 milyar ABD Doları) kapsamı sebebiyle küresel pazara giriş yapmayı da hedeflemekteyiz.



Pazara Giriş Stratejisi

Diyabet hastaları arasında düzenli takip sürecini rekabetçi bir hale getirip, ödüllendirme ve çekişler yaparak hem düzenli takibi sağlamak hem de kullanımı arttırmak ve yaygınlaştırmak. (Aynı en düzenli takip yapan kullanıcıyı seçerek 3 aylık spor salonu üyeliği hediye etmek gibi...) Mevcut organizasyon ve vakıflarla iletişim halinde olarak büyük topluluklara hitap edip diyabet klinikleri ile bağlantılar kurmak. Sosyal medyanın gücünün kullanarak diyabet hastaları için hastaların iletişim kurabileceği bir organizasyon yapısı oluşturmak. Google reklamlarını aracılığı ile kullanıcı sayımızı artırıp arayüzde yapacağımız geliştirmeler ile kullanıcıyı içerde tutmak.



İş Modeli

Nihai kullanıcılar için aylık ve yıllık abonelik modeli seçenekleri sunuyoruz. Doktorlar ve özel kliniklerde kullanım için tasarladığımız klinik uygulamanın satışına yönelik B2B iş modelimiz mevcuttur.



Rekabet Avantajı

Hastalar arasında oluşturacağımız ölçüm rekabeti stratejisi, klinik arayüz ile doktor ve hastaneler kanalına da erişme, kullanıcı deneyimine yönelik çalışmalar, hastaların verilerini ölçüm zamanı, öğün, ilaç takibi, egzersiz takibi, duyu durumu gibi kritik veriler kapsamında değerlendirip makine öğrenmesi teknolojilerini kullanarak hastalığın seyriyle ilgili olumlu etki yaratabilecek bir bildirim/öneri sistemi algoritması oluşturma.



Yatırım/Hibe

Yatırımcıya \$75K için %10 taahhüt ediyoruz. Buradan edineceğimiz gelir ile UX/UI tasarımcı ekip üyesi edinerek arayüzde geliştirmeler yapılacak. Reklam ve tanıtım giderleri için bütçe ayrılacak. Ayrıca bir de IOS geliştirici ekibe dahil edilecek.

Diyabet Günlüğüm
Diyabet Takip Platformu

Kuruluş Tarihi Ekim 2019

Website www.diyabetgunlugum.com

Sektör Mobil Sağlık

Kurucu Ortaklar Ezgi Samut

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim ezgisamutt@gmail.com



Mikronos 2019 yılında TÜBİTAK BİGG programı desteği ile İTÜ Teknokent'te kurulan Mikronos

Biyomedikal Mühendislik ve Danışmanlık firması, teknolojik doğrulaması 2015 yılında Tübitak 1003 proje desteği alınarak tamamlanan hemostatik fonksiyonu hızla değerlendiren, düşük maliyetli, yatak başı global pıhtılaşma analiz sistemi μ TEM'in son kullanıcıya yönelik versiyonun geliştirilmesi üzerine çalışmaktadır.



Problem

Travma sonrası pıhtılaşma problemlerinin tespiti için tavsiye edilen PT/INR ve aPTT testleri sadece pıhtılaşmanın başlangıcını test ettiği için kritik hastaların pıhtılaşma sorunlarını belirlemede yetersiz kalır, daha detaylı bilgi için viskoelastik test sonuçları kullanılmalıdır. Fakat bu testler pahalıdır ve uzman personel gerektirir.



Çözüm (Ürün/Servis)

Mikroakışkan tabanlı μ TEM sistemi; hasta kanının viskoelastik özelliklerini ölçerek kanamalı ve kanama bozuklukları olan hastalarda koagülasyon yollarının ayrıntılı şekilde değerlendirilmesini mümkün kılmakta ve koagülasyon bozukluklarının tespitine yönelik analiz algoritmaları kullanarak tedavi tavsiyesi sunmaktadır.



Hedef Pazarı

Ürünümüzün IVD sertifikasyonu tamamladıktan sonra hedefimiz öncelikle 2021'de Türkiye'deki şehir hastaneleri, özel hastaneler ve daha sonra da başta Avrupa olmak üzere 284 milyon dolarlık global pazardır.



Pazara Giriş Stratejisi

μ TEM sistemi "Research Use Only" olarak araştırma laboratuvarlarına ön klinik araştırmalarda kullanılmak üzere satılacak ve bu sayede sertifikasyon öncesi gelir sağlanacak ve sistem tanınırlığı arttırılacaktır. Sonrasında 2021'nin ilk çeyreğinde CE sertifikasyonu ile Türkiye'deki özel ve şehir hastanelerine satışı ve takibinde de FDA ve diğer sertifikasyonlar ile global pazara açılım planlanmaktadır.



İş Modeli

Ulusal ve uluslararası hastanelere direkt ve distribütörler aracılığıyla kartuş ve analiz cihazı satışı şeklinde kurgulanmıştır.



Rekabet Avantajı

μ TEM sistemi mikroakışkan tabanlı tasarımı sayesinde koagülasyon testlerini, örnek hazırlama işlemlerine gerek duymadan hızla gerçekleştirerek mevcut sistemlerin 30'da biri miktarda kan ile ölçüm yapabilmektedir. Ayrıca pıhtılaşmadan kaynaklanan hassas kuvvetlerin ölçümlerini yüksek maliyetli sensörler yerine mikroyapıların hareket takibi ile analiz ederek sistem maliyetini kayda değer oranda düşürmektedir. μ TEM sistemi düzenli kalibrasyona ve uzman personele ihtiyaç duymayarak sistem masraflarını azaltmaktadır. Üstelik düşük hacimli örneklerle çalıştığı için kimyasal sarf maliyetlerini de azaltmakta, yapay zeka destekli yazılımı ile de hastaya müdahalede zaman kazandırmaktadır.



Yatırım/Hibe

2015 yılında almış olduğumuz Tübitak 1003 kapsamındaki SBAG-115S120 nolu 750.000TL'lik proje desteği ile teknolojik doğrulama gerçekleştirilmiş olup PCT/TR2018/050405 nolu uluslararası patent başvurusu yapılmış ve olumlu sonuç alınmıştır. 2019 yılında da 200.000TL Tübitak BİGG desteği alınarak Mikronos firması kurulmuştur. Hollanda'dan R&R Mechatronics International ve Singapur'dan IPI Singapore ile yatırım görüşmeleri devam etmektedir.

Kanamalı hastaların hayatta kalma ihtimalini %70'e kadar arttıracak pıhtılaşma ölçüm teknolojisi geliştiriyoruz.

Kuruluş Tarihi 28.05.2019

Website www.mikronos.com.tr

Sektör Sağlık

Kurucu Ortaklar Ahmet Can Erten,
Özlem Yalçın

Şehir/Ülke İstanbul/Türkiye

İletişim ahmeterten@gmail.com
ozlemyalcin@ku.edu.tr
+90 (545) 35411 80

KATKIDA BULUNAN

TÜM DANIŞMANLARIMIZA

TEŞEKKÜR EDERİZ.

- Ahmet Saraçoğlu
- Ali Özgenç
- Arda Karaduman
- Atahan Işık
- Baran Korkut
- Başak Baranoğlu Demirci
- Beliz Bediz Sinan
- Bihter Trabzon
- Burak Yaman
- Can Garipoğlu
- Can Kağıtçıbaşı
- Cengizhan Öztürk
- Dilek Uzunok
- Efe Sezginer
- Emir Uzunoğlu
- Engur Rutkay
- Fikret Küçükdeveci
- Hamit Kuralkan
- İnci Usta
- İzmail Uzun
- Kemal Eren Cengiz
- Melih Efeoğlu
- Merthan Öztürk
- Muhammed Tüfekyapan
- Muhammet Armutlu
- Murat Topçu
- Mustafa Kopuk
- Mustafa Tandoğan
- Nazmi Berhan Kongel
- Nuri Murat Avcı
- Orhan Bayram
- Ozan Sönmez
- Recep İlkbahar
- Sadık Köseoğlu
- Selçuk Ergin
- Semih Boyacı
- Serkan Bağce
- Serkan Topaloğlu
- Serkan Yağız
- Sinem Ergun
- Tolga Bildirici
- Türkü Suna Dikme
- Yağız Karadeniz



250k@ttgv.org.tr hit.ttgv.org.tr/tr/250k www.ttgv.org.tr

#TeknolojiÜretenTürkiye #250K

MERKEZ / HEAD OFFICE
CYBERPARK CYBERPLAZA B
Blok Kat: 5-6
06800 Bilkent
ANKARA - TÜRKİYE
Tel: +90 (312) 265 0272
Faks: +90 (312) 265 0262

İSTANBUL/İSTANBUL OFFICE
ARI TEKNOKENT Arı 2 Binası A
Blok Kat: 7 34469 İTÜ Ayazaęa
Yerleşkesi, Koruyolu
Maslak İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 276 7560
Faks: +90 (212) 276 7580