medisett

YATIRIMCI SUNUMU - 2026

Sağlık turizminin Airbnb'sini inşa ediyoruz.

Yurt dışından gelen hastaları Türkiye'deki doğrulanmış kliniklere yönlendiren bir platform; ilk kontrolü yapay zekâ ya da hastanın kendi şehrindeki anlaşmalı bir hekim yapıyor. İlk günden Türkiye'nin sağlık turizmi kurallarına uygun kuruldu.
Odak: saç ekimi - diş tedavisi - tüp bebek

HAZIRLAYANLAR

Dr. Mehmet Beyli - CEO & Kurucu Ortak

Tarık Taşçı - CTO & Kurucu Ortak

medisett.com

SORUN & ÇÖZÜM

Sorun ne, biz ne yapıyoruz?

SORUN

Hasta bugün nasıl karar veriyor?

- **Karşılaştırmak zor.** Klinik kalitesi, hekim deneyimi ve gerçek fiyatlar onlarca siteye dağılmış; yan yana görmek neredeyse imkânsız.
- **Fiyat belirsiz.** Aynı tedavi, bakılan yere göre çok farklı fiyatlarla satılıyor.
- **Çok fazla el değiştiriyor.** Rezervasyon, tercüman, transfer, otel ve tedavi sonrası takip ayrı ayrı kişilerce yürütülüyor.
- **Ödeme riskli.** Hasta %5–50 kapora verip kalanını klinikte nakit ya da kartla ödüyor. Tedavi bitene kadar bekletilen bir tutar yok.

ÇÖZÜM

Medisett ne yapıyor?

- **Sadece doğrulanmış klinikler.** Sağlık Bakanlığı'ndan sağlık turizmi yetkisi olan klinikleri listeliyoruz; üstüne kendimiz de kontrol ediyoruz.
- **Her hastaya bir ilk kontrol.** Tedavi uygunsa ve yapay zekâ yeterince eminse ilk kontrolü fotoğraflardan yapay zekâ yapıyor; değilse hastanın şehrindeki anlaşmalı bir hekim yapıyor. Ardından fiyat aralığı, €25'lik hekim görüntülü görüşmesi ve hekimin onayladığı son fiyat (Slayt 3).
- **Tüm süreç tek yerde.** Görüşme → teklif → seyahat → tedavi → ilk yıl boyunca takip. Otel, transfer ve sigorta, hekimin ön değerlendirmesinden sonra partnerler üzerinden ayarlanır.
- **Güvenli ödeme (planlanıyor).** Parayı hizmet tamamlanana kadar lisanslı bir ödeme kuruluşu tutar, sonra kliniğe öder. Hasta taksitle de ödeyebilecek.

BEŞ TEMEL ÖZELLİK

Yapay zekâ dosyayı hazırlar ve kontrol eder; tüm klinik kararları hekimler verir - Türkçe, İngilizce, Almanca, Arapça, Rusça

01

Klinik doğrulama

Lisans ve akreditasyon kontrolü; klinikler sonuçlarına göre puanlanır

02

Vaka yönetimi

Hasta dosyası, klinik paneli, partnerlerle seyahat, uçuş takibi, tedavi sonrası takip

03

İlk kontrol

Fotoğraflardan yapay zekâ ya da gerektiğinde evine yakın anlaşmalı hekim

04

Klinik eşleştirme

Klinikleri tedavi, fiyat, dil ve geçmiş performansa göre sıralar

05

Hasta sitesi ve rezervasyon

Beş dilde arama, net fiyatlar, rezervasyon ya da teklif isteme

Canlı: saç ekimi araması

FİYATLANDIRMA NASIL İŞLİYOR

Her fiyat bir ilk kontrolle başlar.

Fotoğraflar yeterliyse ve yapay zekâ eminse ilk kontrolü yapay zekâ yapar; değilse evine yakın anlaşmalı bir hekim yapar.

SAÇ EKİMİ — Pilot

Yapay zekâ kontrolü

HASTA GÖNDERİR
Sağlık öyküsü ve yönlendirmeli fotoğraflar: saç çizgisi, tepe, yanlar, donör bölge

YAPAY ZEKÂ KONTROL EDER
Fotoğraf kalitesi ve uygunluk; emin değilse yerel hekim devralır

HEKİM VERİR
€25'lik görüşmeden sonra plan, greft aralığı ve son fiyat

ÖRNEK
`2,800–3,400 greft, tahmini`

DİŞ KAPLAMA VE KRON — Pilot

Yapay zekâ kontrolü

HASTA GÖNDERİR
4 yönlendirmeli gülüş fotoğrafı: gülüş, yakın plan, üst ve alt dişler

YAPAY ZEKÂ OKUR
Gülerken görünen dişler, diş rengi, boşluklar, kırıklar ve diş dizilimi

SONUÇ
İlk fiyat aralığı; son fiyatı hekim onaylar, muayenede kesinleşir

ÖRNEK
`Üst ön 8 diş → 8 kaplama`

DİŞ İMPLANTI — Pilot

Yerel hekim kontrolü

HASTA YAPAR
Evine yakın anlaşmalı diş hekiminde muayene ve 3D tarama (CBCT); yeni kayıtlar da sayılabilir

DİŞ HEKİMİ KONTROL EDER
Eksik dişler, diş eti ve her boşluktaki kemik; yapay zekâ ölçer, kararı hekimler verir

SONUÇ
Fiyat aralığı, ardından hekimlerin onayladığı plan için sabit fiyat

ÖRNEK
`3 boşluk, yeterli kemik → 3 implant`

TÜP BEBEK — Yakında

Yerel hekim kontrolü

Önce uygunluk: evli çift, kendi yumurta ve spermi. Döngünün 2–3. gününde evine yakın partner laboratuvarda testler.

Sonuçlar kliniğe gider; fiyat aralığı, ardından hekimin onayladığı son fiyat ve ilaç tahmini.

Diğer tedaviler, ilk kontrolleri hazır olduğunda açılır.

Her ilk kontrolden sonra: fiyat aralığı → hekimle €25'lik görüntülü görüşme, tedavi bedelinden düşülür → son fiyatı hekim onaylar → rezervasyon. Plan yüz yüze kesinleşir; değişirse önce yeni teklif.

ÖZEL FİYATLAMA FORMÜLÜ
Her fiyatı belirler; katsayılar gizlidir

$P_{max} = f(\text{clinical cost, logistics, risk buffers, margin, fees})$
$P_{paid} = \min(P_{max}, P_{realised})$ · hasta düşük olanı öder
$P_{max} \le (1 - \delta) \cdot P_{home}$ ve $P_{max} \le (1 + \gamma) \cdot P_{median}$

Yapay zekâ dosyayı hazırlar ve kontrol eder; kararı hekimler verir. Örnekler temsilidir; fiyatlar yalnızca işlemi kapsar.

— PAZAR

Pazar ne kadar büyük?

Türkiye'nin resmi sağlık turizmi rakamları ve global tahmin.

ÜÇ KATMAN

GLOBAL PAZAR

Dünyadaki tüm medikal turizm

$97.3B → $273.7B

2022 gerçekleşen → 2032 tahmin, yılda %10.1 büyüme

TÜRKİYE PAZARI

Türkiye'nin sağlık turizmi geliri

$3.02B

2025 - 1,398,580 hasta

İLK HEDEFİMİZ

Saç - Diş - Tüp Bebek × Azerbaycan, İngiltere, Almanya, Körfez, Rusya

$0.9–1.2B

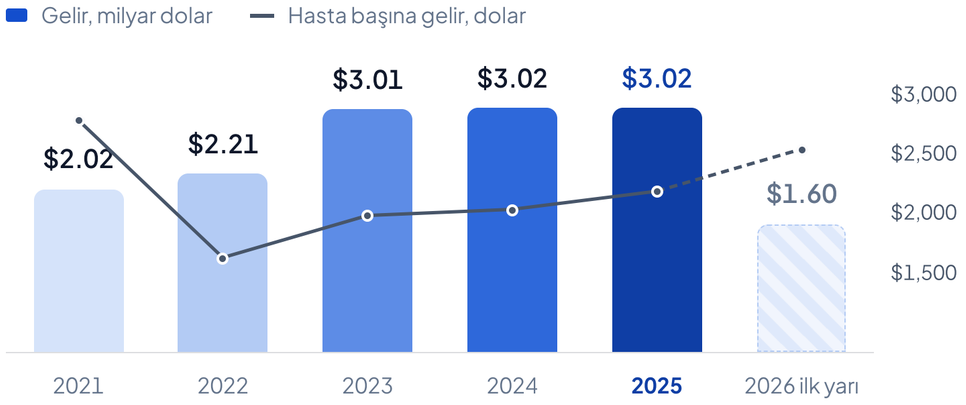
segmentimizdeki toplam hasta harcaması — çok yıllı tavan

1. yıl hedefi, aşağıdan yukarıya hesaplandı: ~230 tedavi → ~€0.94M tedavi bedeli → Medisett'e ~€140K komisyon (Slayt 9)

Kaynaklar: TÜİK / USHAŞ sağlık turizmi serisi (2021–2025), TÜİK 2026 ilk yarı turizm istatistikleri, HİB açıklaması (Temmuz 2026). Global pazar: Allied Market Research, Medical Tourism Market 2023–2032. İlk hedef = çok yıllı tavan, tek yıl hedefi değil.

TÜRKİYE: DAHA AZ HASTA, HASTA BAŞINA DAHA ÇOK GELİR

Hasta sayısı 2023 zirvesinin %9.1 altında, ama gelir aynı kaldı — her hasta artık %39 daha fazla harcıyor (2026 ilk çeyrek, bir yıl öncesine göre). Büyüme hacimden değil, değerden geliyor.



— İŞ MODELİ

Klinikler, tamamlanan her tedavinin %12–18'ini bize öder.

Bu, tedavi bedelinden almayı hedeflediğimiz pay — henüz sözleşme imzalanmadı. Hasta hekim görüşmesi için €25 öder, bu tutar tedavi bedelinden düşülür; komisyonumuzu yalnızca tedavi gerçekleşince kazanırız.

TEDAVİ BAŞINA KOMİSYONUMUZ

TEDAVİ	TEDAVİ FİYATI	PAYIMIZ %	PAYIMIZ €
Saç ekimi	€2,000 – €4,000	%12 – 15	€240 – €600
Diş tedavisi	€3,000 – €8,000	%14 – 17	€420 – €1,360
Tüp bebek	€4,000 – €10,000	%15 – 18	€600 – €1,800
Ortalama	**~€4,070**	**~%14.8**	**tedavi başı ~€600**

Varsayılan karma: %60 saç, %30 diş, %10 tüp bebek → ortalama tedavi ~€4,070, ortalama pay ~%14.8.

Kaynaklar: Bookimed 2025 fiyat veritabanı; Smile Hair Clinic, Adalya Dental, Dentatur, ovu.com, my1health 2025. Tüp bebek fiyatları donasyon ve taşıyıcı annelik hariç (Türkiye'de izinli değil).

TEDAVİ BAŞINA KAZANCIMIZ

€600

üç tedavinin ortalaması; doğrudan maliyetler sonrası %65–72'sini elimizde tutmayı hedefliyoruz (Slayt 9).

PARA NASIL HAREKET EDER

Hastanın ödemesini Merkez Bankası lisanslı bir ödeme kuruluşu tutar (anlaşma sürüyor) ve ancak tedavi tamamlandıktan sonra kliniğe aktarır. Medisett hiçbir zaman müşteri parası tutmaz. **Taksitleri lisanslı finans partnerleri verir — kredi riski onlarda, Medisett'te değil.**

SONRAKİ GELİR KALEMLERİ

6. ay Partnerler üzerinden ayarlanan otel, transfer ve sigorta komisyonları (%5–15)

Booking.com · airbnb · Uber · lyft · Allianz

Örnek sağlayıcılar — entegrasyon planlanıyor

9. ay Kliniklere aylık abonelik

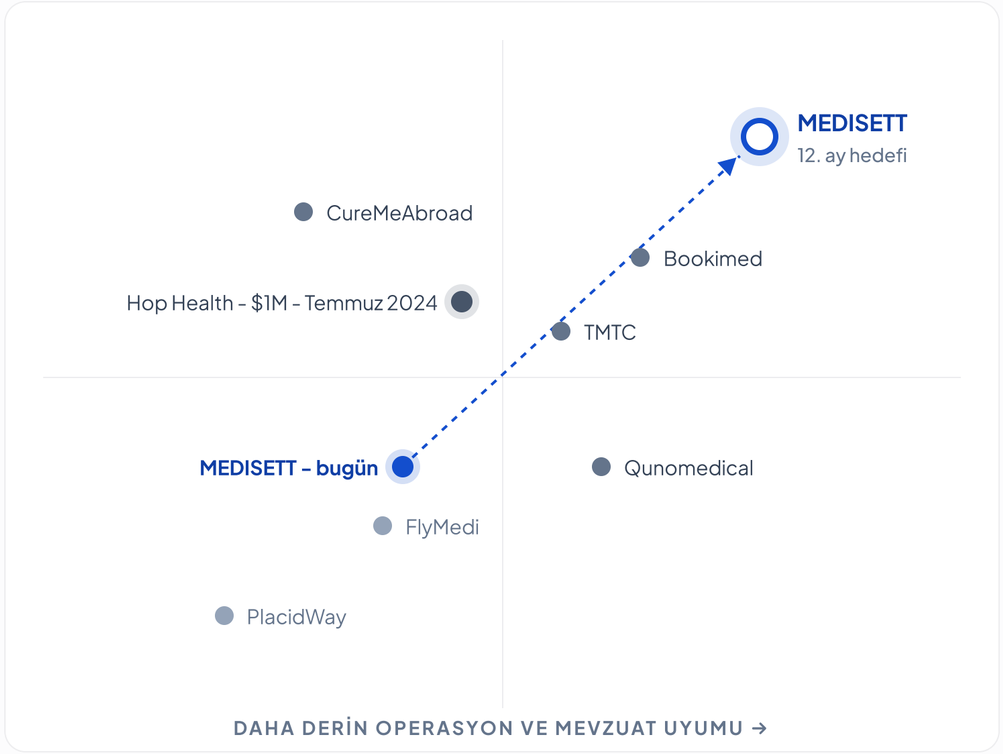
9. ay Hasta finansmanından yönlendirme komisyonu, lisanslı partnerler üzerinden

Seed Platformda ücretli klinik tanıtımı

REKABET

Diğer platformlar talebin gerçek olduğunu gösteriyor. Hiçbiri Türkiye'nin 2025 kurallarına göre kurulmadı, hiçbiri hasta sonuçlarını takip etmiyor.

NEREDE DURUYORUZ



Her platformun yayımladığı bilgilere dayanan kendi değerlendirmemiz.

NEDEN KOPYALAMAK ZOR

01 **Kurallar bizden yana**

İlk günden 2025 kurallarına göre kurulduk: USHAŞ yetkisi, TÜSKA akreditasyonlu klinik filtresi, HealthTürkiye sistemine raporlama. Eski aracılar ya uyum sağlayacak ya da lisansını kaybedecek — son tarih 26 Ekim 2025'te geçti.

02 **Klinik ağını bir hekim kuruyor**

CEO'muz hekim. Klinikleri hekimden hekime, Türkiye'de sahada doğruluyor.

"Bunu Türkiye'nin içinden kuran bir hekim ve bir mühendisiz. Klinik ağı yüz yüze, Türkçe kuruluyor — uzaktan çalışan satış ekipleriyle değil. Yabancı bir listeleme sitesi bunu sonradan ekleyemez."

03 **Sonuçları takip ediyoruz**

Hastaların durumunu ilk yıl boyunca izliyoruz: 1., 3., 6. ve 12. ay. Listeleme siteleri bu veriyi toplamıyor.

REGÜLASYON

Klinik değil, aracı kuruluşuz: kararı hekim verir, fiyatı klinik onaylar.

Hukuken Medisett bir sağlık turizmi aracı kuruluşudur. Ameliyat yapmaz, reçete yazmaz, ilaç satmaz; bilgiyi toplar, yolculuğu organize eder ve takibi yapar.

KİM NE YAPAR

01 İlk kontrol — MEDİSETT + ANLAŞMALI HEKİM

Yapay zekâ ya da evine yakın anlaşmalı bir hekim bilgileri toplar ve tahmini fiyat aralığını gösterir.

→

02 Hekim görüşmesi — KLİNİĞİN HEKİMİ

Vakaya bakar, planı belirler ve klinik onaylı, kalem kalem teklif verir.

→

03 Tedavi — YETKİLİ KLİNİK

Sağlık Bakanlığı'nın yetki verdiği klinikte yapılır. Muayene planı değiştirirse önce yeni teklif gelir.

UYDUĞUMUZ KURALLAR

01

USHAŞ yetkisi

Nisan 2025 kurallarına göre Türk klinikleri yalnızca USHAŞ yetkili aracı kuruluşlarla çalışabilir. Şirket kurulunca başvuruyoruz; hastalara reklamı yalnızca yetkiden sonra yapıyoruz (3–4. ay civarı).

02

Hasta verisi

KVKK (Türkiye) ve GDPR (İngiltere ve AB) gereği sağlık verisini yalnızca hastanın açık rızasıyla kullanır, yalnızca seçtiği hekim ve klinikle paylaşırız.

03

Reklam ve fiyat

Google şirket belgelerimizi kontrol eder; bu, yetkinin yerine geçmez. İlaç satmıyor ya da temin etmiyoruz, bu yüzden Google'ın LegitScript şartı bize uygulanmaz. Reklamda "tahmini fiyat aralığı" ve "klinik onaylı teklif" deriz; değişmez fiyat vaat etmeyiz.

04

Yapay zekâ

Dosyayı hazırlar, teşhis koymaz. Diş röntgeni gibi görüntü okuyan özellikler yayına çıkmadan önce tıbbi cihaz açısından incelenir (İngiltere MHRA).

Kendi değerlendirmemizdir, hukuki görüş değildir. Kaynaklar: Sağlık Turizmi Yönetmeliği (Resmî Gazete, 26 Nisan 2025); USHAŞ; Google Ads politikaları; İngiltere reklam kodu (CAP), 3. bölüm; MHRA.

BUGÜN NEREDEYİZ & 12 AYLIK PLAN

Bugün neredeyiz, önümüzdeki 12 ayda ne olacak

BUGÜN NEREDEYİZ

Ürün	Saç ekimi araması ve sonuçları medisett.com'da canlı; diş ve tüp bebek geliştiriliyor
Klinikler	Kliniklerle gayriresmî görüşmeler; henüz imzalı niyet mektubu yok
Şirket	Henüz kurulmadı — ilk kapanıştan önce kurulacak
USHAŞ yetkisi	Henüz başvurulmadı; önce şirketin kurulması gerekiyor
Talep verisi	Bir hasta kazanmanın maliyeti Google Keyword Planner ile tahmin edildi; henüz reklam verilmedi
Ekip	Mehmet (CEO, hekim) ve Tarık (CTO) — şimdi yarı zamanlı, seed turu kapanınca tam zamanlı

ÖNÜMÜZDEKİ 12 AY

1-3. ay	Şirket kuruluşu - USHAŞ başvurusu - 5 klinikle niyet mektubu - Azerbaycan ve İngiltere'de 30 hasta görüşmesi - İngilizce, Azerice ve Rusça açılış sayfaları
3-4. ay	**USHAŞ yetkisi** → ilk canlı Google Ads testi (€3K) → gerçek reklam maliyeti tahminin yerini alır
6. ay	~55 tamamlanan tedavi - sözleşmeli 20 klinik - gerçek hasta kazanma maliyeti yatırımcılarla paylaşılır
9. ay	toplam ~135 tedavi - sözleşmeli 30 klinik - ilk otel ve transfer geliri
12. ay	**~230 tedavi – sözleşmeli 40 klinik – listelenen 150 klinik profili – gerçek hasta kazanma maliyeti ve komisyon oranı – 100 ve üzeri hastada 30 ve 90. gün sonuç verisi → kanıta dayalı seed turu (€1–1.5M)**

1. yıl pilot pazarları: Azerbaycan ve İngiltere — saç ekimi ve diş. Almanya, Körfez, Rusya, Kazakistan ve ABD seed turuyla gelir. - **USHAŞ yetkisi alınmadan hastalara reklam yapmak yasal değil** (yetki ~3–4. ayda bekleniyor); bu yüzden ilk çeyrek harcaması yalnızca klinik tarafına ve markaya gider. Nisan 2025 yönetmeliğine göre klinikler Sağlık Bakanlığı'ndan, Medisett gibi aracılar USHAŞ'tan yetki alır.

— FİNANSALLAR

€250K 12 ayı karşılıyor. En fazla €137K'sını harcıyoruz ve yılı kasada yaklaşık €113K ile kapatıyoruz.

Varsayımlar: ortalama tedavi €4,070 - payımız %14.8 (tedavi başı €600) - doğrudan maliyet tedavi başı €190 - üçüncü çeyrekten itibaren tedavi başı €40 otel ve transfer geliri - bir hasta kazanmanın maliyeti: ikinci çeyrekte €800 → €700 → dördüncü çeyrekte €620 (tahmin) - ilk çeyrek sonunda USHAŞ yetkisi, ikinci çeyrekten itibaren hasta reklamı.

1. YIL RAKAMLARLA — BAZ SENARYO

Tamamlanan tedavi	**232**
Aracılık edilen tedavi bedeli - tedavi başı €4,070	€944K
Komisyonumuz - %14.8	€139.7K
Otel ve transfer geliri - üçüncü çeyrekten	€7.0K
Doğrudan maliyet - tedavi başı €190	−€44.1K
Brüt kâr	**€102.7K**
Pazarlama - sabit bütçe; ilk çeyrek yalnızca klinik ve marka	−€170K
Sabit giderler - kurucular maaş almaz	−€70K
12 ayda kullanılan nakit	**−€137K**
Kalan nakit - toplanan €250K eksi €137K	**~€113K**

Sabit giderler €70K: şirket kuruluşu, hukuk, USHAŞ başvurusu, kişisel veri uyumu ve sözleşmeler €25K - teknoloji ve yapay zekâ €12K - vaka operasyonu ve 7 gün 24 saat çok dilli destek €24K - muhasebe, sigorta, idari işler €9K. Rakamlar yuvarlanmıştır.

BİR TEDAVİ NE KAZANDIRIR — başlangıçta → olgunlukta

Komisyonumuz	**€600**
Otel ve transfer	**~€40**
Doğrudan maliyet	**−€190**
Hastayı kazanma maliyeti (tahmin)	**−€800** → **−€440**
Tedavi başı kâr	−€350 → **~+€10**

Bugünkü %14.8 payla bir tedavi, hastayı kazanma maliyeti **€450** olduğunda başabaş gelir; %18 payla bu sınır **€583**. Yıllık ~€70K sabit gider, tedavi başı €150 kârla yılda ~470 tedavide karşılanır — seed turunun hedefi bu. **Devlet desteği** (bu rakamlara dahil değil): yetkiyi alınca pazarlama harcamasının %60'ı yıllık sınırlarla geri döner — €800'lük hasta maliyeti €320'ye iner.

NEDEN PARAMIZ BİTMEZ

Pazarlama sabit bütçedir. Hasta beklenenden pahalıya gelirse daha az hasta kazanırız — fazla harcamayız. **Bütçeyi yalnızca gerçek hasta maliyeti iki ay üst üste €700 ya da altında kalırsa artırırız.** Stres testleri: hasta %25 daha pahalı → €92K kalır; USHAŞ yetkisi üç ay gecikir → €93K; ikisi birden → yaklaşık €72K.

— EKİP

Kurucu Ekip



Dr. Mehmet Beyli

CEO & KURUCU ORTAK

Tıp doktoru, Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi - Erasmus, Aristotle University of Thessaloniki - Harvard Medical School – McLean Hospital gözlemci hekimlik (2019) - Medikal Müdür, Abdiibraim (2018–2021) - Bayburt Devlet Hastanesi (2024–2025) - Aile Hekimliği, Alanya (2026–). **Klinik ağını, tıbbi incelemeyi ve hasta operasyonlarını yürütür.**



Tarık Taşçı

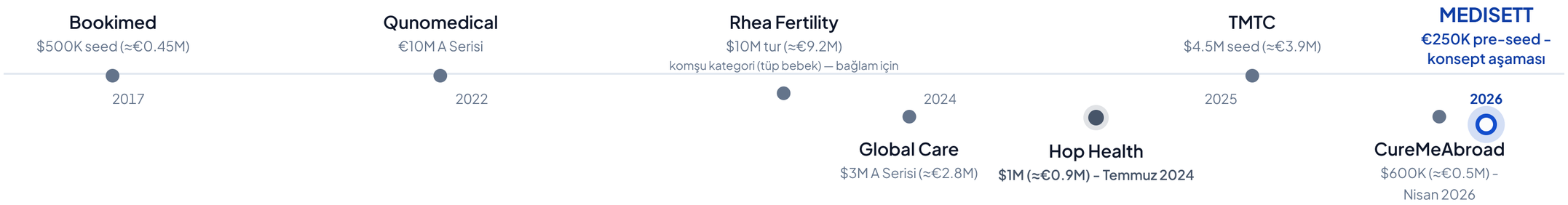
CTO & KURUCU ORTAK

Kurucu, Pixir (2022–) - Ar-Ge Uzmanı, Ensoft (2025–2026): yapay zekâ ile güneş enerjisi üretim tahmini - Yazılım Geliştirici, Naturel Enerji (2024–2025) - TAV Havalimanları, bilgi teknolojileri (2019) - Bilgisayar Bilimleri Lisansı (yapay zekâ ve makine öğrenmesi), University of London — devam ediyor - E-Ticaret ve Pazarlama, OSTİM Teknik Üniversitesi (2020–2022) - Harvard CS50×. **Platformu, yapay zekâyı ve online hasta kazanımını kurar.**

Taahhüt: iki kurucu da 12 aylık doğrulama yılında yarı zamanlı ve maaşsız çalışır; seed turu kapanınca tam zamanlıya geçer (Slayt 12).

EMSAL TURLAR

Bu alanda başka kim yatırım aldı



2024'ten bu yana beş tur. Komşu kategorideki Rhea Fertility ($10M) dışında hepsi $4.5M ya da altında — yatırımcılar bu alanı henüz büyüme değil, seed büyüklüğünde fonluyor.

Tüm rakamlar kamuya açık kaynaklardan: Crunchbase - Tracxn - TechCrunch - şirket basın bültenleri. Kurlar, her turun tarihine göre (yaklaşık).

YATIRIM TALEBİ

€250K

Pre-seed turu. Rakamları kanıtlamak için on iki ay.

İndirimli SAFE (Türk hukukuna uyarlanmış): bir sonraki fiyatlı turda, o turun hisse fiyatından %20 indirimle hisseye dönüşür; değerleme tavanı yok - 12 ay yetecek nakit - hedef kapanış: 2027 ilk çeyrek.

TUR KOŞULLARI

Sonraki turun hisse fiyatına iskonto	%20
En iyi koşul maddesi (sonraki yatırımcıya verilen daha iyi şart size de uygulanır)	Evet
En düşük yatırım	€25K melek - €50K fon
Şirket	Henüz kurulmadı — ilk kapanıştan önce kurulacak

NEDEN BU YAPI?

Değerlemeyi gerçek veri olduğunda, seed turunda belirliyoruz. İskonto ve en iyi koşul maddesi erken yatırımcıyı ödüllendirir. Pazarlama sabit bütçe olduğu için hastanın beklenenden pahalı çıkması nakit açığı değil, daha az veri anlamına gelir.

PARA NEREDEN GELİYOR, NEREYE GİDİYOR — 12 AY

GİREN

Pre-seed turu	€250K
1. yılda kazanılan brüt kâr (Slayt 9)	~€103K
Toplam giren	**~€353K**

ÇIKAN

Pazarlama ve hasta kazanımı - sabit bütçe	€170K
Sabit giderler Şirket kuruluşu, hukuk, USHAŞ, kişisel veri uyumu €25K - teknoloji ve yapay zekâ €12K - vaka operasyonu ve 7 gün 24 saat destek €24K - muhasebe, sigorta, idari işler €9K - kurucu maaşı €0	~€70K
Toplam çıkan	**€240K**
12. ayda kalan nakit	**~€113K**

KURUCULAR MAAŞ ALMAZ — TURUN %100'Ü MODELİ KANITLAMAYA GİDER

12 aylık doğrulama yılında kurucuların karşılığı yalnızca hisse; sonraya bırakılan bir maaş borcu da yok. İkisi de seed turunda, seed lideriyle belirlenen piyasa maaşlarıyla tam zamanlıya geçer.

İLETİŞİM

Dr. Mehmet Beyli - CEO & Kurucu Ortak

mehmet.beyli@medisett.com - tarik.tasci@medisett.com

DEMO

Ürün önizlemesi

medisett.com

Yalnızca bilgilendirme amaçlıdır — satış teklifi ya da yatırım daveti değildir. Tüm projeksiyonlar tahmindir. Kaynaklar: USHAŞ + TÜİK 2025 - Allied Market Research 2023 - Crunchbase / Tracxn 2025–26.