medisett

YATIRIMCI SUNUMU - 2026

Sağlık turizminin Airbnb'sini inşa ediyoruz.

Türkiye'nin sağlık turizmi mevzuatına göre inşa edilmiş, ilk kontrolü AI ya da evine yakın anlaşmalı bir hekimle yapan hasta yönlendirme altyapısı.
Odak: saç ekimi - diş tedavisi - tüp bebek (IVF)

HAZIRLAYANLAR

Mehmet Beyli, MD - CEO & Kurucu Ortak

Tarık Taşçı - CTO & Kurucu Ortak

— PROJENİN ÖZETİ

Türkiye sağlık turizminden başlayan, AI destekli global bir dijital sağlık platformu.

NE YAPIYORUZ?

Uluslararası hastayı doğru klinikle eşleştiren bir **dijital sağlık platformu** — AI ya da yerel partner hekimle ilk kontrol, hekim onaylı fiyat, rezervasyon, emanet hesapla korunan ödeme (planlanıyor) ve çok dilli vaka yönetimi tek akışta.

KİMİN İÇİN?

İlk dikeyler: **Saç ekimi – Diş – Tüp bebek**.
Pilot pazarlar (0–12. ay): **Azerbaycan + İngiltere — saç ekimi & diş**. Seed turu genişlemesi: Almanya - Körfez - Rusya - Kazakistan - ABD.

NEDEN ŞİMDİ?

Türkiye sağlık turizmi olgun ve yüksek hacimli bir pazar (2023 zirvesinden bu yana yatay). Büyüme artık toplam hacimden değil, **pay alma, dönüşüm ve hizmet kalitesinden** gelecek.
AI ilk kontrolleri, partner hekimler ve otomasyon tam olarak bunu mümkün kılıyor.

1.4M
Türkiye sağlık turisti (2025, USHAŞ + TÜİK)

$3.02B
2025 Türkiye sağlık turizmi geliri

$273.7B
2032 global pazar projeksiyonu (%10.1 CAGR)

%50'ye kadar
seçili işlemlerde İngiltere / Almanya / ABD'ye göre fiyat avantajı

Kaynaklar: TÜİK / USHAŞ 2025 - Allied Market Research. Türkiye 2025'te 1,398,580 sağlık turistinden ~$3.02B gelir elde etti; global medikal turizm için 2032 projeksiyonu $273.7B, %10.1 CAGR.

PROBLEM

Hangi problemi çözüyoruz?

PROBLEM

Bugün karar nasıl veriliyor?

- **Bilgi asimetrisi:** Klinik kalitesi, hekim yetkinliği ve gerçek fiyatları tutarlı biçimde karşılaştırmak zor — üstelik nadiren tek bir yerde görünür.
- **Fiyat belirsizliği:** Aynı işlem farklı kanallarda çok farklı fiyatlarla sunuluyor.
- **Parçalı süreç:** Rezervasyon, tercüman, transfer, otel ve operasyon sonrası takip farklı taraflarca yönetiliyor.
- **Ödeme koşulları kanala göre değişiyor:** %5–50 depozito + kalan tutar klinikte, genellikle kart veya nakitle; tedavinin tamamlanmasına bağlı bir serbest bırakma yok.

ÇÖZÜM

Medisett ne yapıyor?

- **Doğrulanmış klinik ağı.** Yalnızca Bakanlık yetkili sağlık turizmi sağlayıcıları + kendi iç doğrulama sistemimiz.
- **Her hastaya bir ilk kontrol.** Fotoğraflar yeterliyse ve eminse AI, değilse evine yakın anlaşmalı bir hekim yapar; ardından fiyat aralığı, €25'lik hekim görüşmesi ve hekimin onayladığı son fiyat (Slayt 4).
- **Uçtan uca vaka yönetimi.** Konsültasyon → teklif → seyahat → tedavi → 12 aylık takip; otel, transfer ve sigorta partnerler üzerinden, hekimin ön değerlendirmesinden sonra.
- **Emanet hesap ve taksit (planlanıyor).** Ödemeyi hizmet tamamlanana kadar lisanslı bir ödeme kuruluşu tutar; taksit lisanslı finans partnerleriyle.

FIRSAT

Neden şimdi, neden Türkiye?

- **Lider destinasyon:** Türkiye 2025'te 1.4M sağlık turisti ve ~$3B sağlık turizmi gelirine ulaştı.
- **Fiyat avantajı:** Saç ekimi, diş ve tüp bebek gibi seçili işlemler Batı Avrupa ve ABD'ye göre çok daha erişilebilir.
- **Talep dijitalden geliyor:** Hastalar tedavi ararken klinikleri internetten keşfediyor.
- **Parçalı yerel rekabet:** Mevcut platformlar talebi doğruluyor; ancak hiçbiri Türkiye'nin 2025 uyum çerçevesi üzerine sonuç takibiyle kurulmadı.
- **Güven açığı:** Bekleme listeleri, fiyat baskısı ve güven sorunları hastaları şeffaf platformlara yönlendiriyor.

— FİYATLANDIRMA NASIL İŞLİYOR

Her fiyat bir ilk kontrolle başlar.

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

SAÇ EKİMİ — Pilot

AI ilk kontrolü

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

AI 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

AI ilk kontrolü

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

AI 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; AI 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 $P_{max} \le (1 + \gamma) \cdot P_{median}$

AI dosyayı hazırlar ve kontrol eder; kararı hekimler verir. Örnekler temsilidir. Fiyatlar yalnızca işlemi kapsar; seyahat partnerler üzerinden ayrıca ayarlanır (Slayt 9).

FIRSATIN DETAYI

Pazar büyüklüğü ve ilk adreslenebilir pazar

Türkiye'nin resmi sağlık turizmi gelir verileri ve global medikal turizm pazarı projeksiyonu.

ÜÇ PAZAR KATMANI

TAM - GLOBAL PAZAR

Global medikal turizm pazarı

$97.3B → $273.7B

2022 gerçekleşen → 2032 projeksiyon, %10.1 CAGR - pazar GMV'si

SAM - TÜRKİYE PAZARI

Türkiye sağlık turizmi geliri

$3.02B

2025 - 1,398,580 hasta - pazar GMV'si

İLK HEDEF PAZAR - HİZMET EDİLEBİLİR GMV

Saç - Diş - Tüp Bebek × AZ/UK/DE/GCC/RU

$0.9–1.2B

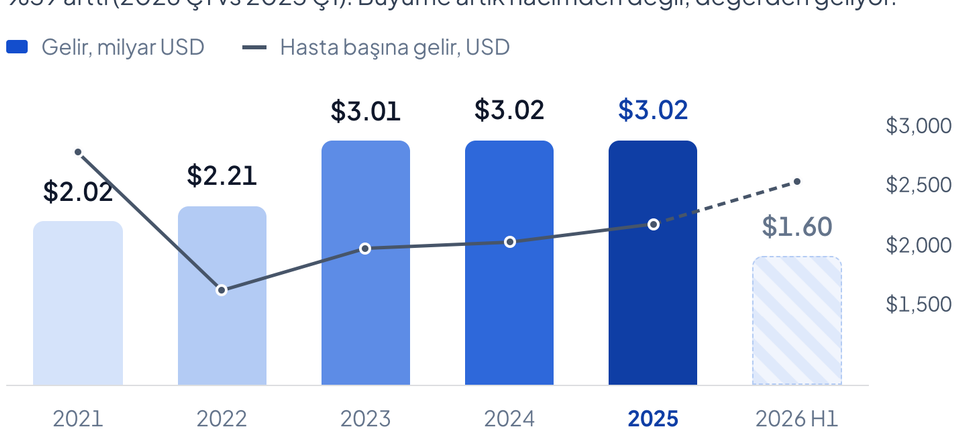
pazar GMV'si — çok yıllı tavan

12 aylık doğrulama hedefi (bottom-up): ~230 vaka → ~€0.94M GMV → ~€140K komisyon (Slayt 15)

Kaynak: TÜİK / USHAŞ sağlık turizmi serisi (2021–2025), TÜİK 2026 Ç1–Ç2 turizm istatistikleri, HİB açıklaması (Temmuz 2026). Global pazar: Allied Market Research, Medical Tourism Market 2023–2032 (Kasım 2023). İlk hedef pazar = çok yıllı tavan, tek yıl hedefi değil; 12 aylık doğrulama hedefi Slayt 15'te bottom-up modellendi.

TÜRKİYE SAĞLIK TURİZMİ: HACİM YATAY, DEĞER YÜKSELİYOR

Hasta hacmi 2023 zirvesine göre %9.1 düşerken gelir yatay kaldı — hasta başına gelir %39 arttı (2026 Ç1 vs 2025 Ç1). Büyüme artık hacimden değil, değerden geliyor.



— ÇÖZÜM DETAYI & ÜRÜN MİMARİSİ

Beş temel özellik

01

Klinik Doğrulama & Yeterlilik Katmanı

USHAŞ lisans ve akreditasyon kontrolleri; ardından işlem hacmi, sonuçlar ve komplikasyon şeffaflığına göre skorlama

Çekirdek

02

Vaka Yönetimi & Operasyon

Hasta dosyası, klinik paneli, hekimin ön değerlendirmesinden sonra partnerlerle otel/transfer/sigorta, uçuş takibi, 12 aylık takip.

Operasyonel

03

İlk Kontrol: AI ya da Yerel Hekim

Tedavi uygunsa ve eminse fotoğrafları AI kontrol eder; değilse evine yakın anlaşmalı bir hekim muayene eder. Ardından fiyat aralığı, €25'lik hekim görüşmesi ve hekim onaylı fiyat. **AI tanı koymaz.**

AI

04

AI Skorlama & Eşleştirme Motoru

Tedavi, lokasyon, fiyat, dil, akreditasyon ve klinik performansına göre en uygun hekim/klinikleri sıralar.

AI

05

Hasta Arayüzü & Rezervasyon Akışı

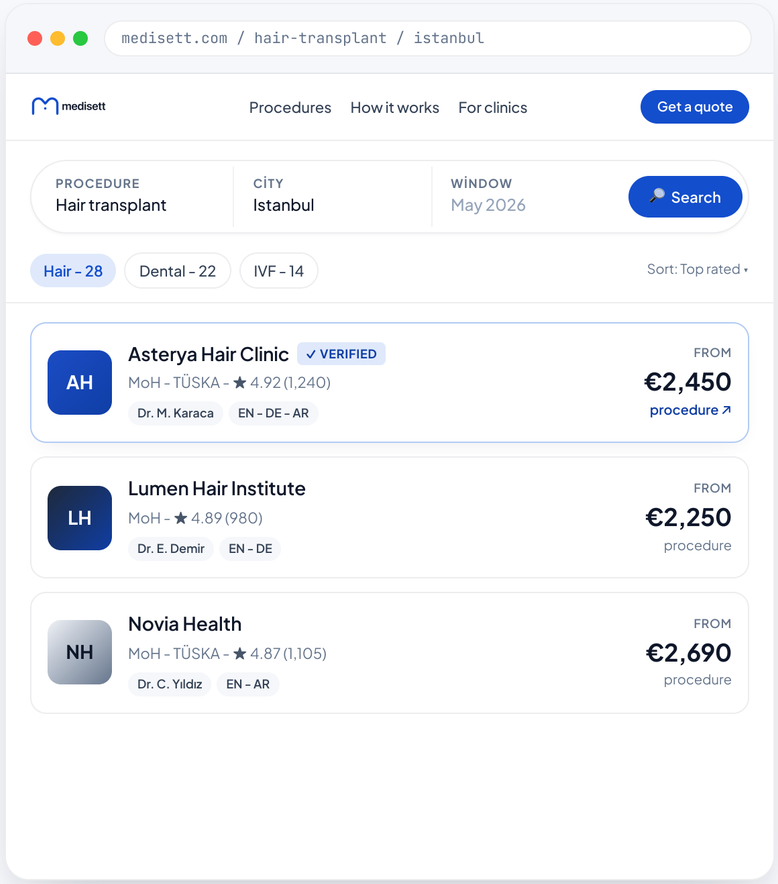
Çok dilli arama, sonuç listesi, filtreleme, şeffaf fiyatlama, klinik profilleri ve rezervasyon/teklif akışı.

TR - EN - DE - AR - RU

Canlı: saç ekimi araması

DEMO - KLİNİK ARAMA & SONUÇ SAYFASI

Temsili demo verisi



— YARATILAN DEĞER

Hasta için güvenli karar; klinik için daha düşük edinim maliyeti ve global erişim.

HASTA İÇİN

PROBLEM	BUGÜN	MEDİSETT İLE
Karar süresi	4–8 hafta	**3–7 gün**
Fiyat belirsizliği	%20–40 fiyat farkı	**Fiyat aralığı + hekim onaylı fiyat**
Klinik doğrulama	Hastanın üzerinde	**Bakanlık yetkili sağlayıcılar, akreditasyon kriterleriyle filtreli**
Operasyon sonrası takip	Çoğunlukla yok	**İlk yıl boyunca takip (1., 3., 6. ve 12. ay)**
Ödeme koşulları	%5–50 depozito + kalan tutar klinikte; tamamlanmaya bağlı serbest bırakma yok	**Lisanslı ödeme kuruluşunda emanet hesap, hizmet tamamlanınca serbest bırakılır, + taksit (ikisi de planlanıyor)**

KLİNİK İÇİN

%60'a kadar
Koordinasyon süresinde hedeflenen tasarruf — hipotez, pilotta doğrulanacak

2–3× hedef
Hızlı ilk kontrol ve hekim görüşmesiyle lead→hasta dönüşümünde potansiyel artış — hipotez, pilotta doğrulanacak

≤ €620
12. aya kadar ölçülen hasta CAC hedefi — bugün Keyword Planner tahmini, bkz. Slayt 15

Raporlamaya hazır
USHAŞ raporlaması için tasarlanmış veri altyapısı — HealthTürkiye entegrasyonu planlanıyor

PİLOT HİPOTEZLERİ — GERÇEKLEŞMİŞ SONUÇLAR DEĞİL

Klinik hunisi: Listelenen → Doğrulanmış → Sözleşmeli (12. ayda 40) → Aktif (90 günde ≥1 vaka; 12. ayda 28).

12 AYLIK DOĞRULAMA HEDEFLERİ

Projeksiyon, gerçekleşen değil

KPI	3. AY	6. AY	9. AY	12. AY
Listelenen profil (SEO / karşılaştırma envanteri)	40	80	120	**150**
Sözleşmeli klinik	5 (LOI)	20	30	**40**
Aktif klinik (son 90 günde ≥1 vaka)	0	12	20	**28**
Tamamlanan vaka / ay	0	~19	~26	**~32**
Ölçülen CAC	—	≤ €800	≤ €700	**≤ €620**
Klinik yanıt süresi - SLA (medyan)	—	<24 sa	<18 sa	**<12 sa**

Hasta pazarlaması USHAŞ yetkisi sonrası (~3–4. ay) başlar; 3. ay rakamları yetki öncesidir - Rakamlar yuvarlanmıştır.

MEVCUT DURUM

Mevcut Durum

BUGÜN NEREDEYİZ

Ürün	Saç ekimi için arama & sonuç akışı medisett.com'da canlı; diş & tüp bebek geliştirmede
Klinik ağı	Gayriresmî klinik görüşmeleri; LOI süreci henüz başlamadı
Şirket	Henüz kurulmadı — ilk kapanıştan önce planlanıyor
USHAŞ yetki belgesi	Başvuru henüz yapılmadı; önce kurulmuş bir şirket gerekiyor
Talep verisi	CAC, Google Ads Keyword Planner (UK/DE) ile modellendi; henüz canlı harcama yok
Ekip	Mehmet (CEO, MD) + Tarık (CTO) — yarı zamanlı, seed kapanışında tam zamanlı; bkz. Slayt 17–18

ÖNÜMÜZDEKİ 90 GÜN

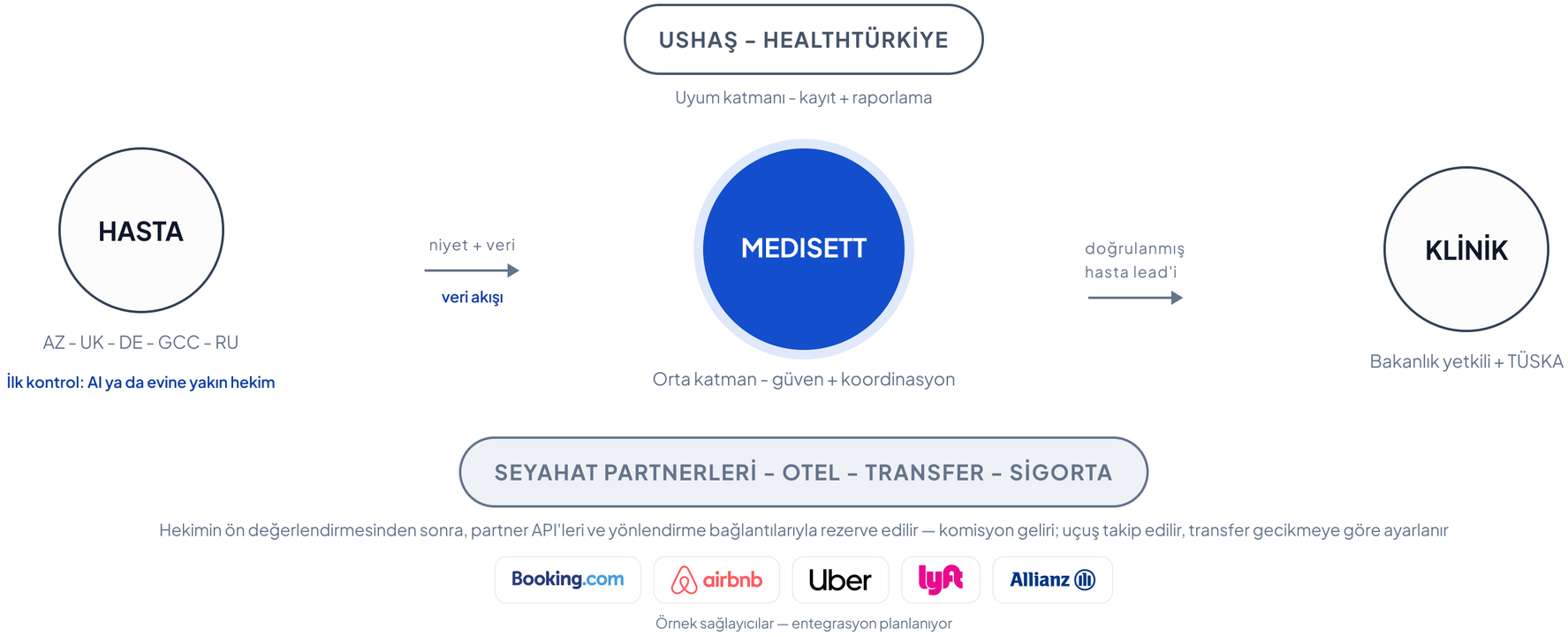
01	Şirketi kur (Medisett … A.Ş./Ltd.)	1. ay
02	USHAŞ aracı kuruluş yetki belgesi başvurusunu yap	1. ay
03	Yazılı komisyon aralığıyla ilk 5 klinik LOI'sini imzala	2–3. ay
04	Azerbaycan + İngiltere diaspora topluluklarında 30 hasta görüşmesi (reklam değil) - EN/AZ/RU açılış sayfaları	2–3. ay
05	2025 düzenlemesi kapsamında uluslararası hasta reklamı için hukuki görüş	2. ay
06	**USHAŞ yetkisi sonrası:** canlı Google Ads testi (€3K) — ölçülen CPL ve form→konsültasyon oranı Keyword Planner tahmininin yerini alır	~3–4. ay

Kritik yol: hasta pazarlaması yalnızca USHAŞ yetkisi sonrası başlar. Gecikirse: pazarlama bütçesi dokunulmadan ileriye kayar; beklerken yalnızca ~€6K/ay sabit maliyet tüketilir (bkz. Slayt 15 stres tablosu).

Regülasyon (RG 26 Nisan 2025): tesisler Sağlık Bakanlığı'ndan, aracılar (Medisett gibi) USHAŞ'tan yetki alıyor. Uyum süresi (26 Ekim 2025) ve zorunlu komplikasyon sigortası (31 Aralık 2025) tarihleri geçti; TÜSKA akreditasyonu / Bakanlık belgelendirmesi 31 Aralık 2026'da kapanıyor; 12 ay hareketsiz kalan lisanslar düşüyor; aracılar 7/24 çok dilli hasta desteği sunmak zorunda. - **Kategori turları:** TMTC $4.5M (2025 Ç4) - CureMeAbroad $600K (2026 Ç2).

— PAYDAŞ AKIŞLARI

Beş paydaş, tek orkestrasyon katmanı



EMANET HESAP Ödemeyi TCMB lisanslı ödeme kuruluşu partneri tutar ve işlemden sonra kliniğe aktarır (entegrasyon planlanıyor — anlaşma sürecinde) — Medisett müşteri fonu tutmaz. **Taksitlendirme lisanslı sağlık finansmanı partnerleri üzerinden — hedef yapı: partner fonlu, Medisett bilançosunda kredi riski yok.**

— GELİR MODELİ

Başarı bazlı klinik komisyonu, %12–18 (hedef take rate — henüz imzalı sözleşme yok).

Hastadan platform ücreti alınmaz — €25'lik hekim görüşmesi tedavi bedelinden düşülür.

İŞLEM BAZLI KOMİSYON - VAKA BAŞI

İŞLEM	VAKA FİYATI	KOMİSYON %	KOMİSYON €
Saç Ekimi	€2,000 – €4,000	%12 – 15	€240 – €600
Diş Tedavisi	€3,000 – €8,000	%14 – 17	€420 – €1,360
Tüp Bebek (IVF)	€4,000 – €10,000	%15 – 18	€600 – €1,800
Ortalama	**~€4,070**	**~%14.8**	**~€600 / vaka**

Varsayılan vaka karması: saç %60 - diş %30 - tüp bebek %10 → ağırlıklı ort. ~€4,070 - ~%14.8.

Kaynaklar: Bookimed 2025 fiyat veritabanı; Smile Hair Clinic, Adalya Dental, Dentatur, ovu.com, my1health 2025. IVF paketleri donasyon/taşıyıcılık hariç (Türkiye'de izinli değil).

ORTALAMA VAKA BAŞI GELİR

€600

vaka başı, üç dikeyin karması → Brüt marj hedefi %65–72

Brüt marj = net gelir – doğrudan vaka maliyetleri (ödeme komisyonları, vaka yönetimi, tıbbi inceleme, destek, iadeler). Bkz. Slayt 15.

İKİNCİL GELİR KANALLARI

+6 ay	Partner yönlendirmeleriyle otel & transfer & sigorta komisyonları - %5–15 baz senaryoda — Ç3'ten ~€7K, Slayt 15
+9 ay	Klinik abonelik sistemi
+9 ay	Lisanslı partnerlerle hasta finansmanı / BNPL - €2–10K işlemler için taksit planı, fonlanan vaka başına yönlendirme komisyonu
Seed	Platform içi klinik tanıtım reklamları

NEYİ FARKLI YAPIYORUZ?

Mevcut platformlardan daha dar ve daha derine indiğimiz yerler.

BOYUT	STATUS QUO	MEDİSETT
Klinik doğrulama	Önde gelen platformlar lisansları ve uluslararası sertifikaları (JCI/ISO/Temos) doğrular, hijyen denetimi yapar; **hiçbiri Türkiye Bakanlık yetkisi + TÜSKA durumunu hastaya dönük bir filtre olarak sunmaz**.	**Bakanlık yetkisi + TÜSKA filtresi**, hekim incelemeli skorlama, komplikasyon oranı şeffaflığı
Fiyat şeffaflığı	Liste fiyatları klinik fiyat listeleriyle uyumlu; **nihai paket bedeli fatura öncesinde vaka bazında teyit edilir**	**İlk kontrolden sonra fiyat aralığı, rezervasyondan önce hekim onaylı fiyat** - neyin dahil olduğu ve plan değişirse ne olacağıyla
Ödeme	%5–50 depozito (veya €200 platform depozitosu) + kalan tutar klinikte kart/nakit; **tedavinin tamamlanmasına bağlı serbest bırakma yok**; taksit yalnızca bazı pazarlarda	**Lisanslı ödeme kuruluşunda emanet hesap, hizmet tamamlanınca serbest bırakılır** + lisanslı partnerlerle taksit (ikisi de planlanıyor)
Ön konsültasyon	Koordinatör yönetiminde; talep üzerine hekimle video konsültasyon	Al ya da evine yakın anlaşmalı hekimle ilk kontrol + **her rezervasyondan önce €25'lik hekim görüntülü görüşmesi**
Değerlendirme & sınıflandırma	Puan ve yorumlar; sonuç bazlı skorlama yok	**Sonuç verisiyle** objektif klinik skorlaması
Veri güvenliği	Pratikler pazarda değişkenlik gösterir	**Uyum öncelikli, rıza temelli mimari** (KVKK + GDPR)
Operasyon sonrası takip	Tipik olarak **1 ay** koordinatör takibi	**12. aya kadar yapılandırılmış takip** (6. ayda ara değerlendirme), veri toplamayla
Regülatör görünürlüğü	Platform iş akışlarının parçası değil	**HealthTürkiye'ye hazır raporlama**, otomatik

Status quo sütunu: platformların yayımladığı koşullar (Bookimed "Your guarantees" ve "Payment and deposit terms" sayfaları, 2026); Medisett sütunu planlanan yetenekleri tanımlar.

PAZARA GİRİŞ STRATEJİSİ

12 ayda ~230 ölçülen vakaya ve 40 sözleşmeli kliniğe nasıl ulaşıyoruz?

HASTA TARAFI - 1. YIL KANAL KARMASI



Google Arama - SEO + ücretli reklam	%35
TikTok / Instagram Reels	%20
Diaspora toplulukları + partner acenteler (İngiltere + AZ diasporası; yetki öncesi 30 görüşme)	%15
Hasta referans döngüsü (12 aylık takip akışı)	%10
Klinikle ortak pazarlama	%8
Hekim influencer'ları	%5
Devlet destekli kanallar (Heal in Türkiye / HİB fuarları)	%4
Tüm kanallarda yeniden pazarlama	%3

Açık artırma kanallarının payı %58 — referans & diaspora kanalları sıfıra yakın CAC taşır (12. ayda vakaların ≥ %25'i hedefi) ve €800→€620 iniş patikasını fonlar. Pazarlama sabit bütçedir: vaka = bütçe ÷ CAC.

CAC - Ç2 LANSMAN (KEYWORD PLANNER TAHMİNİ)

~€800

CAC - 12. AY HEDEFİ (ÖLÇÜLEN)

≤ €620

%14.8 TAKE RATE'TE BAŞABAŞ CAC

€450

€800, Google Ads Keyword Planner tahminidir (UK/DE) — yetki sonrası canlı testin ardından ölçülen verilerle değiştirilir (Slayt 8).

PAZAR ÖNCELİĞİ - 12 AYLIK DOĞRULAMA

0-12. ay	🇦🇿 **Azerbaycan** - Saç + Diş - AZ/RU - 1. aydan diaspora görüşmeleri, yetki sonrası reklam	Pilot pazar
0-12. ay	🇬🇧 **İngiltere** - Saç + Diş - EN - yetki sonrası canlı Google Ads testi (~3-4. ay)	Pilot pazar
Seed	**Seed turu genişlemesi** - Almanya (Saç + Diş) - Körfez (Tüp Bebek) - Rusya / Kazakistan - ABD — ölçülen pilot CAC'e göre sıralanır	Doğrulama sonrası

KLİNİK EDİNİMİ — KURUCU (MD) LİDERLİĞİNDE DOĞRUDAN SATIŞ

Listelenen profil → **Doğrulanmış** (SB / TÜSKA evrakı) → **Sözleşmeli** (SLA + komisyon) → **Aktif** (90 günde ≥1 vaka)

Hedef: 12. ayda 150 listelenen - 40 sözleşmeli - 28 aktif — Slayt 7, 15 ve 20 ile aynı tanımlar.

USHAŞ yetkisi öncesinde hastaya dönük tanıtım yok (2023 tanıtım yönetmeliği, Md. 8). Yetki, kapanıştan ~3-4 ay sonra bekleniyor — Ç1 harcaması yalnızca klinik tarafı & marka (Slayt 15). Uluslararası reklam Kasım 2025 kurallarına göre: yetkili kuruluş, TR dışı dil, yurt dışı hedefleme† († hukuki incelemede — görüş 2. ayda, Slayt 8).

REKABET HARİTASI

Mevcut platformlar talebi doğruluyor. Hiçbiri Türkiye'nin 2025 uyum çerçevesi üzerine sonuç takibiyle kurulmadı.

KONUMLANDIRMA



Konumlandırma = kamuya açık yeteneklere göre öz değerlendirme.

KOPYALANMASI NEDEN ZOR — 3 YAPISAL HENDEK

01 **Regülasyon bariyeri**

İlk günden mevzuata uyumlu: USHAŞ yetkisi, TÜSKA filtresi, HealthTürkiye raporlaması. Eski aracılar 26 Ekim 2025 sonrasında ya uyum sağlamak ya da lisans kaybetmek zorunda.

02 **Kurucunun kurduğu klinik ağı**

Hekimden hekime doğrulama, Türkiye'de sahada.

"Bir hekim ve bir mühendis olarak bunu Türkiye'nin içinden kuruyoruz. Klinik ağı kurucudan hekime, Türkçe, sahada kuruluyor — uzaktan satış temsilcileriyle değil. Hekim seviyesinde klinik doğrulama ve yerel regülasyon operasyonu, yabancı bir listeleme platformunun sonradan ekleyebileceği bir şey değil."

03 **Sonuç verisi**

Listeleme sitelerinin toplamadığı, ilk yıl boyunca (1., 3., 6. ve 12. ay) yapılandırılmış ameliyat sonrası veri.

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

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

→

02 Hekim görüşmesi — KLİNİĞİN HEKİMİ

Vakayı değerlendirir, tedavi planını belirler ve klinik onaylı, kalem kalem teklif verir.

→

03 Tedavi — YETKİLİ KLİNİK

Sağlık Bakanlığı yetkili klinikte yapılır. Muayene planı değiştirirse önce yeni teklif verilir.

UYDUĞUMUZ KURALLAR

01

USHAŞ yetki belgesi

Nisan 2025 yönetmeliğine göre Türk klinikleri yalnızca USHAŞ yetkili aracı kuruluşlarla çalışabilir. 1. ayda başvuruyoruz; hasta reklamları yalnızca yetkiden sonra (~3–4. ay).

02

Hasta verisi

KVKK ve GDPR gereği sağlık verisi yalnızca hastanın açık rızasıyla işlenir ve yalnızca seçtiği hekim ve klinikle paylaşılır.

03

Reklam ve fiyat dili

Google şirket belgelerimizi doğrular; bu, yetki belgesinin yerine geçmez. İlaç satmıyor ya da temin etmiyoruz, bu yüzden LegitScript gerekmez. Reklamda önce “tahmini fiyat aralığı”, sonra “klinik onaylı teklif” deriz; değişmez fiyat vaat etmeyiz.

04

AI ve tıbbi cihaz

AI dosyayı hazırlar, teşhis koymaz. Diş röntgeni gibi görüntü okuyan özellikler yayına çıkmadan önce tıbbi cihaz yazılımı olarak incelenir (İngiltere MHRA).

Kendi değerlendirmemizdir, hukuki görüş değildir; hukuki görüş 2. ayda planlanıyor (Slayt 8). Kaynaklar: Sağlık Turizmi Yönetmeliği (RG 26.04.2025); USHAŞ aracı kuruluş belgeleri; Google Ads politikaları (reçeteli ilaç, reklamveren doğrulaması); İngiltere CAP Kodu, 3. bölüm; MHRA tıbbi cihaz yazılımı kılavuzu.

— FİNANSALLAR - PAZARLAMA ODAKLI DOĞRULAMA MODELİ

€250K, 12 aylık doğrulama turunu fonluyor — tepe kümülatif yakım €137K, dönem sonu nakit ~€113K.

Varsayımlar: ort. vaka değeri €4,070 - harman take rate %14.8 (€600/vaka) - COGS €190/vaka - Ç3'ten itibaren yan gelir €40/vaka - CAC (Keyword Planner tahmini) Ç2 €800 → Ç3 €700 → Ç4 €620 - USHAŞ yetkisi Ç1 sonu, hasta pazarlaması Ç2'den itibaren. **Pazarlama sabit bütçedir; vaka = bütçe ÷ CAC — nakit yakımı CAC ile değil, bütçeyle sınırlıdır.**

KALEM - €	Ç1	Ç2	Ç3	Ç4	12 AY
Tamamlanan vaka	0	56	79	97	**232**
GMV - €4,070/vaka	0	228K	322K	395K	**944K**
Net komisyon - %14.8	0	33.7K	47.6K	58.4K	**139.7K**
Yan gelir - otel / transfer	—	—	3.2K	3.9K	7.0K
Doğrudan vaka maliyeti - €190/vaka	0	−10.6K	−15.0K	−18.4K	−44.1K
Brüt kâr	**0**	**23.1K**	**35.7K**	**43.9K**	**102.7K**
Pazarlama & hasta edinimi - Ç1: yalnızca klinik tarafı & marka	10K	45K	55K	60K	**170K**
Sabit OPEX - kurucu maaşı yok	20K	16.6K	16.6K	16.6K	**~70K**
Net nakit akışı	**−30.0K**	**−38.5K**	**−35.9K**	**−32.7K**	**−137K**
Kümülatif - tepe fonlama ihtiyacı	−30.0K	−68.5K	−104.4K	**−137.1K**	**karşılandı - €113K fazla**

STRES SENARYOLARI — DÖNEM SONU NAKİT

SENARYO	VAKA	BRÜT KÂR	DÖNEM SONU NAKİT
Baz	232	€103K	**€113K**
CAC +%25 (€1,000 → €775)	185	€82K	**€92K**
USHAŞ yetkisi bir çeyrek gecikir (pazarlama kayar, + €17K sabit)	15 ayda 224	€99K	**€93K**
CAC +%25 **ve** bir çeyrek gecikme	15 ayda ~180	~€79K	**~€72K**

Pazarlama sabit bütçe olduğu için daha kötü bir CAC, iflas değil daha az veri noktası demektir. **Harcama yalnızca ölçülen CAC iki ardışık ay ≤ €700 olduğunda artırılır.**

*Sabit OPEX €70K / 12 ay: şirket kuruluşu, hukuk, USHAŞ başvurusu, KVKK/GDPR & sözleşmeler €25K (Ç1 ağırlıklı) - teknoloji & AI altyapısı €12K - vaka operasyonu & 7/24 çok dilli hasta desteği (Ç2'den itibaren iki yarı zamanlı, iki dilli koordinatör; AI triyaj) €24K - muhasebe, sigorta, idari €9K - **kurucu maaşları €0**. COGS ~€190/vaka — ödeme komisyonları GMV'nin ~%2.5'i, vaka yönetimi, tıbbi inceleme, iade rezervi. Ç1 pazarlaması = yalnızca klinik tarafı & marka/açılış sayfası hazırlığı (yetki öncesi hasta reklamı yok). **Devlet desteği:** yetki sonrası pazarlama harcamasının %60+'ı geri ödenebilir (yıllık tavanlı); €170K'nın büyük kısmı geri dönebilir — burada hesaba katılmadı (Slayt 16). Rakamlar yuvarlanmıştır; toplamlar tutmayabilir.*

— BİRİM EKONOMİ & KÂRLILIK YOLU

Vaka başı katkı, henüz elimizde olmayan iki sayıya bağlı. Bu tur, hangi hücrede olduğumuzu ölçmek için var.

BİRİM EKONOMİ / VAKA Lansman (Ç2) → Olgun	Komisyon	Yan gelir	COGS	CAC (Keyword Planner tahmini)	Katkı
	€600	~€40	−€190	−€800 → −€440	**−€350 → ~+€10**

DUYARLILIK — VAKA BAŞI KATKI

katkı = komisyon + €40 yan gelir − €190 COGS − CAC − komisyon = €4,070 × take rate

TAKE RATE	CAC €300	CAC €440	CAC €600	CAC €800
%12 (€488)	**+€38**	−€102	−€262	−€462
%14.8 (€600) - bugünkü harman	**+€150**	**+€10**	−€150	−€350
%18 (€733)	**+€283**	**+€143**	−€17	−€217

Başabaş CAC bugünkü harman take rate'te **€450**, %18'de **€583**.

BİZİ SAĞ ÜSTE TAŞIYAN ÜÇ KALDIRAÇ

01 **Sözleşmeli take rate.** Saç ekimi sözleşmeleri üst bantta (%15–18) müzakere ediliyor.

02 **Organik ve referans payı** — sıfıra yakın CAC taşır; 12. ayda vakaların ≥ %25'i hedefi.

03 **Pazarlamaya devlet desteği.** USHAŞ yetkisi gelince reklam, tanıtım ve pazarlama harcamasının %60'ı geri ödenir (hedef ülkelerde %70; Heal in Türkiye portalı üyelerine 1 Haziran 2025'ten beri +10 puan). %60'la €800 CAC net €320'ye iner — katkı −€350 → +€130. Harcamadan sonra geri ödenir, yıllık tavanlıdır; baz senaryoya dahil değil.

SABİT MALİYET KARŞILAMA

~€70K/yıl sabit maliyet, **€150 katkıyla yılda ~470 vakada** karşılanır — seed turu hedefi.

Ölçülen CAC ve sözleşmeli take rate 6. ve 12. ayda yatırımcılarla paylaşılır (Slayt 7, 20). Harcama yalnızca ölçülen CAC iki ardışık ay ≤ €700 olduğunda artırılır (Slayt 15).

— YATIRIM TALEBİ

€250K

Pre-seed - doğrulama turu - ölçülen birim ekonomiye 12 ay.

İndirimli SAFE (Türk hukukuna uyarlanmış): bir sonraki fiyatlı turda, o turun hisse fiyatından %20 indirimle hisseye dönüşür; değerleme tavanı yok - 12 aylık doğrulama runway'i - hedef kapanış 2027 Ç1.

TUR YAPISI

Sonraki tur fiyatına iskonto	%20
MFN maddesi	Evet
Min. yatırım	€25K melek - €50K kurumsal
Şirket	Henüz kurulmadı — kuruluş, ilk kapanışın ön koşulu

NEDEN BU YAPI?

Fiyatlama seed turuna ertelenir; iskonto ve MFN erken yatırımcının getirisini korur. Pazarlama sabit bütçedir — daha kötü bir CAC nakit açığı değil, daha az veri noktası üretir.

KAYNAK & KULLANIM — 12 AY

KAYNAKLAR	
Pre-seed turu	€250K
Üretilen brüt kâr (Slayt 15)	~€103K
Toplam kaynak	**~€353K**
KULLANIM	
Pazarlama & hasta edinimi - sabit bütçe	€170K
Sabit OPEX Hukuk, kuruluş, USHAŞ, KVKK/GDPR €25K - teknoloji & AI €12K - vaka operasyonu & 7/24 destek €24K - muhasebe, sigorta, idari €9K - kurucu maaşları €0	€70K
Toplam kullanım	**€240K**
Dönem sonu nakit €353K – €240K = €113K - Ç4'teki €137K tepe kümülatif yakım karşılanır - seed turuna kadar runway uzatması (12–15. ay)	**~€113K**

SIFIR KURUCU MAAŞI. TURUN %100'Ü DOĞRULAMAYA GİDİYOR.

Kurucular 12 aylık doğrulama döneminde **maaş almaz ve ertelenmiş ücret tahakkuk ettirmez**. Karşılık yalnızca hisse.

Yaşam giderleri kurucuların mevcut mesleki gelirleriyle karşılanır (pratisyen hekim; ajans kurucusu) — şirketin kurucu bordro yükümlülüğü yoktur.

Taahhüt: Mehmet — yarı zamanlı; klinik ağı, tıbbi inceleme, hasta operasyonları. Tarık — yarı zamanlı; ürün, AI, edinim. **İkisi de seed kapanışında tam zamanlıya geçer**; seed turundan fonlanan, seed lideriyle belirlenen piyasa rayici maaşlarla.

— EKİP

Kurucu Ekip



Mehmet Beyli, MD

CEO & KURUCU ORTAK

Tıp doktoru, Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi - Erasmus, Aristotle University of Thessaloniki - Harvard Medical School – McLean Hospital observership (2019) - Medical Manager, Abdiibraim (2018–2021) - Bayburt Devlet Hastanesi (2024–2025) - Aile Hekimliği, Alanya (2026–). **Klinik ağı, tıbbi inceleme ve hasta operasyonlarından sorumlu.**



Tarık Taşçı

CTO & KURUCU ORTAK

Kurucu, Pixir (2022–) - AR-GE Uzmanı, Ensoft (2025–2026): yapay zeka destekli GES üretim tahmini - Yazılım Geliştirici, Naturel Enerji (2024–2025) - TAV Havalimanları BT (2019) - Bilgisayar Bilimleri Lisansı (AI & ML), University of London — devam ediyor - E-Ticaret & Pazarlama, OSTİM Teknik Üniversitesi (2020–2022) - Harvard CS50×. **Platform, AI altyapısı ve dijital edinimden sorumlu.**

Taahhüt: her iki kurucu 12 aylık doğrulama döneminde yarı zamanlı ve maaşsız; seed kapanışında tam zamanlı (Slayt 17).

EMSAL TURLAR

Kategorideki emsal turlar



2024'ten bu yana beş tur; bitişik alandaki Rhea Fertility ($10M) hariç tümü ≤ $4.5M — kategori henüz büyüme değil, seed ölçeğinde fonlanıyor.

Tüm rakamlar kamuya açık kaynaklardan derlendi: Crunchbase - Tracxn - TechCrunch - şirket basın bültenleri. Kur, tur tarihi itibarıyla (yaklaşık).

— BÜTÇE & KİLOMETRE TAŞLARI

Kaynak & kullanım — ve 12 aylık kilometre taşları

KAYNAK & KULLANIM — 12 AY

KAYNAKLAR

Pre-seed turu	€250K
Üretilen brüt kâr (Slayt 15)	~€103K
Toplam kaynak	**~€353K**

KULLANIM

Pazarlama & hasta edinimi - sabit bütçe	€170K
Sabit OPEX Hukuk, kuruluş, USHAŞ, KVKK/GDPR €25K - teknoloji & AI €12K - vaka operasyonu & 7/24 destek €24K - muhasebe, sigorta, idari €9K - kurucu maaşları €0	€70K
Toplam kullanım	**€240K**
Dönem sonu nakit €353K – €240K = €113K - Ç4'teki €137K tepe kümülatif yakım karşılanır - seed turuna kadar runway uzatması (12–15. ay)	**~€113K**

12 AYLIK KİLOMETRE TAŞLARI

`0–3. ay`	Şirket kuruluşu - USHAŞ başvurusu - ilk 5 klinik LOI'si - Azerbaycan + İngiltere'de 30 hasta görüşmesi (diaspora toplulukları, reklam değil) - EN/AZ/RU açılış sayfaları
`~3–4. ay`	**USHAŞ aracı kuruluş yetkisi** → canlı Google Ads testi (€3K) → ölçülen CPL ve form→konsültasyon oranı Keyword Planner tahmininin yerini alır
`6. ay`	~55 tamamlanan vaka - 20 sözleşmeli klinik - ölçülen CAC yatırımcılarla paylaşılır
`9. ay`	~135 kümülatif vaka - 30 sözleşmeli klinik - ilk yan gelir
`12. ay`	**~230 tamamlanan vaka – 40 sözleşmeli klinik – 150 listelenen profil – ölçülen CAC & take rate – ≥100 vakada 30/90 gün sonuç verisi → kanıta dayalı seed turu (€1–1.5M)**

Pazarlama sabit bütçedir: vaka = bütçe ÷ CAC; nakit yakımı CAC ile değil bütçeyle sınırlıdır (Slayt 15). Harcama yalnızca ölçülen CAC iki ardışık ay ≤ €700 olduğunda artırılır. Doğrulama döneminde kurucu maaşı €0 (Slayt 17).

KAPANIŞ

Teşekkürler

İLETİŞİM

Mehmet Beyli, MD

CEO & Kurucu Ortak

mehmet.beyli@medisett.com

tarik.tasci@medisett.com

DEMO

Ürün önizlemesi

medisett.com

Bu sunum yalnızca bilgilendirme amaçlıdır; halka arz veya yatırım daveti değildir. Tüm sayısal projeksiyonlar tahmindir. Kaynaklar: USHAŞ + TÜİK 2025 - Allied Market Research 2023 - Crunchbase / Tracxn 2025–26.