

# H&S

Healthy & Safe

# Yönetici Özeti

Hasta, yaşlı, engelli birey ve çocuklar için sağlık ve güvenlik takibi sağlayacak çoklu kullanıcı imkânı sunan bir app ile senkronize akıllı bileklik tasarlanmıştır. Böylece yakınları app üzerinden kontrol edip endişelerini giderebilecektir. Ürün panik butonu sayesinde hızlı bir biçimde yardım alınabilme imkânı sunar. Pazarda bu amaca hizmet eden bir ürün bulunmamaktadır. İşletmenin yenilik, rakiplerinden ayrılma, kârlılık ve büyüme stratejilerine uyumludur. Ürünün yatırım geri dönüş oranı % 39 dur.

# Business Case (Olabilirlik)

## 1) Pazarda görülen problem

Hasta, yaşlı, engelli bireyler ve çocuklar için hem sağlık hem de güvenlik takibi sağlayacak bir ürün bulunmamaktadır. Yaşlı, hasta, engelli bir yakınları olanlar ve çocuk sahibi bireyler yanlarında olmadıkları zaman yakınlarının iyi ve güvende olup olmadığı konusunda endişe duymaktadır.

## 2) Pazarda yakalanılabileceği düşünölen fırsat

Pazarda insanların günlük yaşantılarında kullanabildiği akıllı telefonlarla uyumlu akıllı bileklikler mevcuttur.

Ancak bu bileklikler çalışanlar, sporcular ve gençler gibi teknolojiyle yakından alakalı kişilere yönelik geliştirilmiştir. Tanımladığımız soruna çözüm getiren bir ürün bulunmamaktadır. Tasarlanan ürünle pazara yenilik getirilmesi planlanmaktadır. Yeni ve benzersiz bir ürünle pazara girilerek işletmeye avantaj sağlanması hedeflenmektedir.

### 3) Ürün/ hizmetin açıklaması

H&S ile hasta, yaşlı, engelli birey ve çocukların sağlık ve güvenlik takibi yapılabilmesi amaçlanmaktadır. Akıllı telefonlara yüklenilen bir app (mobil uygulama) ile senkronize çalışacak bu akıllı bileklik nabız takibi, kan basıncı ölçme, adımsayar, ilaç hatırlatma, uyku takibi, GPS, kamera, mikrofon ve bir panik butonu içermektedir. Kullanım kolaylığı için pil ile çalışmaktadır. Birden fazla kullanıcıya takip olanağı sağlaması için çoklu kullanıcı imkânı sunan bir app geliştirilecektir. Pil ömrü app üzerinden takip edilebilecektir. Panik butonuna basıldığında, bileklik çıkarıldığında, kapandığında ya da nabızda bir sorun olduğunda hem uygulama üzerinden kullanıcılara hem de 24 saat hizmet veren çağrı merkezine uyarı gidecektir. Uyarı incelenerek gerekli durumlarda 112 Acil Çağrı Merkezi yönlendirilecektir.

#### 4) Hedeflenen Pazar ve müşteri yapısı

**Toplam Mevcut Pazar (TMP):** Akıllı telefonu olan ve hizmet bölgelerinde yaşayan herkes

**Erişilebilir Mevcut Pazar (EMP):** Akıllı telefonu olan ve hizmet bölgelerinde yaşayan, yakınlarını merak eden ancak ürünü kullanmakta kararsız olan

- Endişelerini gidermek isteyen
- İlk müşterilerin deneyiminden olumlu etkilenen

**İlk Hedef Pazar (İHP):** akıllı telefonu olan, hizmet bölgelerinde yaşayan ve merak ettiği yakınlarını takip etme imkânı için çözüm arayan

- 65 yaş ve üzeri yakını olanlar
- Kronik bir hastalığa sahip olanlar ve yakınları
- Engelli bireyler ve yakınları
- Çocuk sahibi bireyler

## 5) Müşteri veya ürün segmentasyonu

Yaşlı yakını olan kişiler, hasta olan bireyler ve yakınları, engelli bireyler ve yakınları, çocukları olan kişiler olarak müşteriye baz alan bir segmentasyon yapılmıştır. Ürünler de kullanıcılara bağlı olarak adapte edilebilecektir.

## 6) Rekabet unsurları

Geliştirilen ürün sahip olduğu özelliklerle pazarda yeni bir üründür. Diğer akıllı bileklikler geliştirilerek ürünümüzün sahip olduğu özellikler eklendiği takdirde pazarda rakiplerimiz oluşacaktır. Bu nedenle diğer akıllı bileklik üreten şirketler potansiyel rakiplerimizdir.

## 7) Ürünün işletmeye sağlayacağı faydalar

Pazarda hem sağlık hem de güvenlik takibi sağlayan başka bir akıllı bileklik bulunmadığı için yeni bir üründür ve ürünün doğrudan bir rakibi bulunmamaktadır. Bu ürün işletmenin pazarda ilk olmasını ve isim yapmasını sağlayacaktır. Ayrıca rakipsiz oluşu finansal açıdan da fayda sağlayacaktır.

## 8) Pazarlama hedefleri

Bu ürün için Farklılaştırılmış Pazar Stratejisi uygulanması planlanmaktadır. Ürünü kullanacak kişilere (hasta, yaşlı, engelli birey, çocuk) göre farklı renk, desen ve birtakım özelliklerle farklılaştırılarak piyasaya sürülecektir. Ürün basit ve anlaşılabilir tasarıma sahip olup kullanım kolaylığı sağlayacaktır.



## 9) Stratejilerle uyumu

Teknoloji sektöründe yer alan bir işletme için farklı ve yeni bir ürünle pazara girmek işletmenin rakiplerinin önüne geçme stratejisine uyumludur. Ayrıca ürünün medikal malzeme özelliği barındırması da işletmenin isim yapmasına ve farklı pazarlarda yer almasına olanak sağlayacağı için firmanın kârlılık ve büyüme stratejisine uyumlu olacaktır.

## 10) Temel riskler

RİSKLER	OLASILIK	ETKİ	ÖNLEM
Yazılım sürecinde problem yaşanması	Yüksek	Yüksek	Sık sık testler yapıp problemler tespit edilerek sorun büyümeden düzeltme yapmak
Diğer akıllı bilekliklerin geliştirilerek ürünümüze rakip olması	Düşük	Orta	Ürüne yeni özellikler adapte edilerek rakibe avantaj sağlamak
Öngörülemeyen enflasyon oranı sebebiyle üretim maliyetlerinin planlananın üzerinde olması	Orta	Orta	Bütçeleme yapılırken böyle olasılıklara karşı ek bir bütçe dahil etmek

## 11) Ürünün finansal modeli

Finansal Tablo	1-3 Ay	4-6 Ay	7-9 ay	10-12 Ay	13-24 Ay	25- 36 Ay
Yazılım Mühendisi Maaşları	300.000	300.000	300.000	300.000	1.350.000	1.560.000
Çağrı Merkezi Eleman Maaşları	300.000	300.000	300.000	300.000	1.440.000	1.800.000
Satış ve Pazarlama Elemanı Maaşları	432.000	432.000	432.000	432.000	1.920.000	2.208.000
Elektrik Faturası	150.000	168.000	172.000	180.000	720.000	800.000
İdari Giderler	68.000	60.000	65.000	66.000	330.000	375.000
Reklam Giderleri	2.000.000	1.800.000	1.950.000	2.200.000	10.000.000	12.000.000
Kira	180.000	180.000	180.000	180.000	900.000	1.100.000
Üretim Giderleri	9.000.000	11.000.000	10.000.000	12.000.000	48.000.000	56.000.000
Çağrı Merkezinde Kullanılacak Ekipmanlar	1.000.000	-	-	-	-	-
Sunucular	1.500.000	-	-	-	-	-
Üretim Hattı İçin Ek Ekipman	3.000.000	-	-	-	-	-
Toplam	17.930.000	14.240.000	13.399.000	15.658.000		
Yıl Sonu Toplam Gider				61.227.000	64.660.000	75.843.000

## 12) Çıkış Stratejisi

Üründen beklenen başarı elde edilmezse projenin başka bir şirkete satılması çıkış stratejisi olarak belirlenmiştir.

# Ürünleştirme

## ➤ Persona

- 65 yaş ve üzeri yaşlılar ve yakınları
- Kronik hastalıkları olan bireyler ve yakınları
- Engelli bireyler ve yakınları
- Çocuk sahibi bireyler

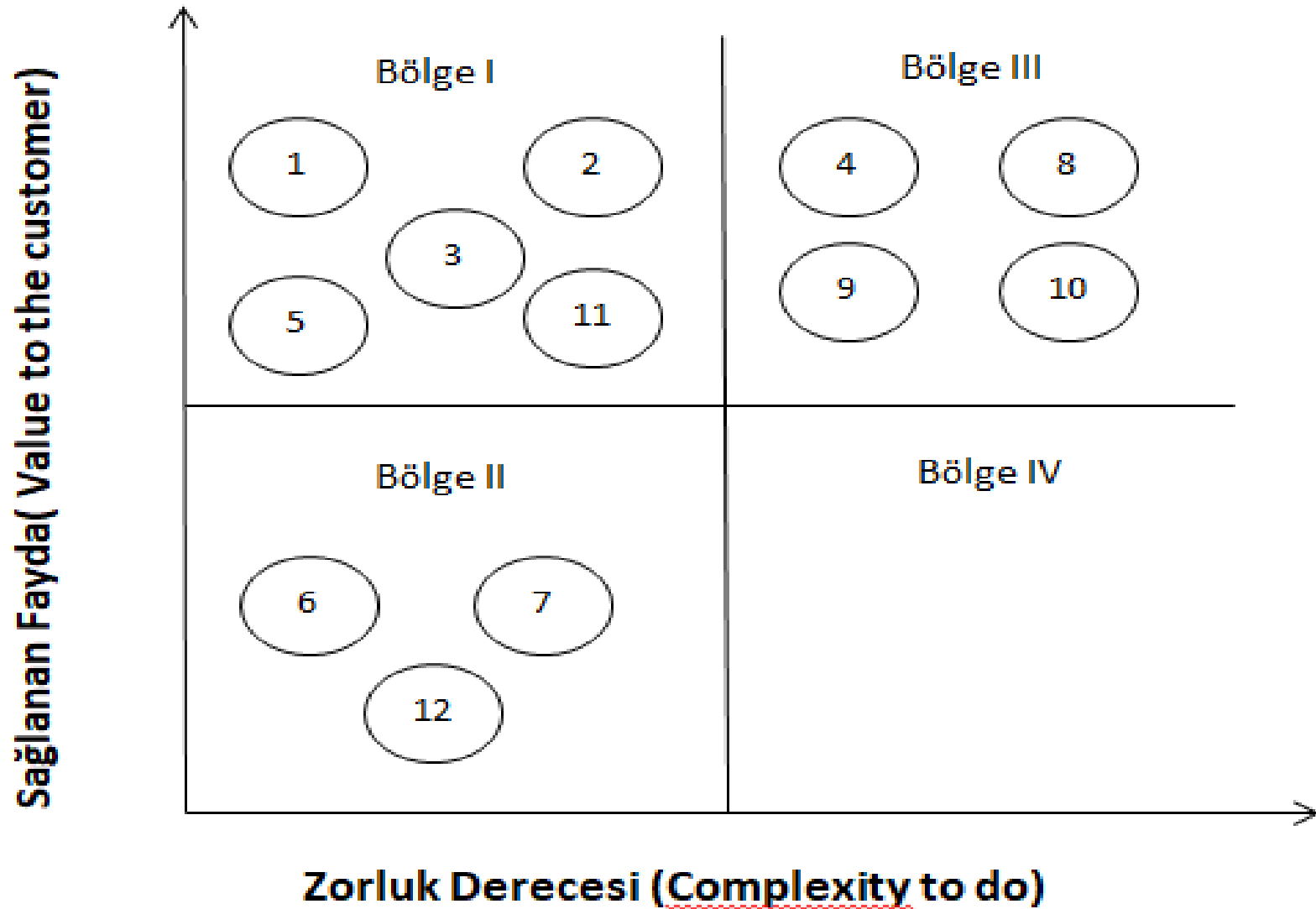
## ➤ Use Case

- Akıllı bilekliği kullanan engelli bir birey bir sağlık sorunu yaşadığında panik butonuna basarak app ya da çağrı merkezi üzerinden yardım çağırabilir.
- Alzheimer hastası bireyler zaman ve mekan kavramını yitirebilmektedir. Bu tarz hastalar sıklıkla kaybolabilmektedir. Bileklikteki 24 saat aktif GPS takibi özelliği sayesinde hastanın yeri tespit edilip hastaya ulaşılabilir.
- 65 yaş ve üzeri bir bireyin nabzında bir sorun olduğunda app üzerinden yakınlarına ve çağrı merkezine uyarı gidip sağlık ekipleri yönlendirilip gerekli yardımı alması sağlanır.
- Uyku apnesi bireylerin uyurken nabız takibi yapılabilir ve uyku düzeni takip edilebilir.

## ➤ Fonksiyon Listesi

Fonksiyon Listesi	Açıklaması
Fonksiyon 1	Nabız takibi yapma
Fonksiyon 2	Kan basıncı (tansiyon) ölçme
Fonksiyon 3	Adımsayar
Fonksiyon 4	Mobil uygulamaya kullanılan ilaçlar ve kullanılacağı saatler girilerek ilaç hatırlatma alarmları oluşturma
Fonksiyon 5	24 saat aktif GPS sistemiyle anlık konum takibi yapabilme
Fonksiyon 6	Bileklik ve mobil uygulama üzerinden aktive edilebilen kamera
Fonksiyon 7	Bileklik ve mobil uygulama üzerinden aktive edilebilen mikrofon
Fonksiyon 8	Çağrı merkezine ve mobil uygulama üzerinden uyarı veren panik butonu
Fonksiyon 9	Çoklu kullanıcı imkânı sunan mobil uygulama (app)
Fonksiyon 10	Mobil uygulama üzerinden uyku takibi yapabilme
Fonksiyon 11	Pil ile çalışma
Fonksiyon 12	App üzerinden pil ömrünü takip edebilme

## ➤ Fayda / Zorluk Matrisi





## ➤ Yol Haritası

Zaman	0-1 Ay	2-3 Ay	4-6 Ay	7-9 Ay	10-12 Ay	13-24 Ay	25-36 Ay
Fonksiyonlar	Fonksiyon 1	Fonksiyon 5	Fonksiyon 2	Fonksiyon 4	Fonksiyon 8	Renk ve desen seçeneklerinin getirilmesi	Kişiselleştirilmiş özellikler eklenmesi
	Fonksiyon 3	Fonksiyon 6	Fonksiyon 9	Fonksiyon 10		Şarj edilebilir pil eklenmesi	Kadınların güvenlik amacıyla kullanımına adapte edilmesi
	Fonksiyon 11	Fonksiyon 7		Fonksiyon 12			

➤ Fizibilite ( İlk 1 yıl için hesaplanmıştır)

■ Tahmini Gelir

Ürün Fiyatı \* Satılan Ürün Sayısı

850 TL fiyatla 100.000 adet satış yapıldığında

$$850 * 100.000 = 85.000.000 \text{ TL}$$

■ Müşteri Edinme Maliyeti (CAC)

Satış & Pazarlama Maliyetleri / Kazanılan Yeni Müşteri

$$9.678.000 / 100.000 = 96,78 \text{ TL}$$

■ Müşteri Başına Ortalama Gelir (ARPU)

Toplam Gelir / Müşteri Sayısı

$$85.000.000 / 100.000 = 850 \text{ TL}$$

■ Yatırım Geri Dönüşü (ROI)

(Gelir – Satılan Ürünlerin Maliyeti) / Satılan Ürünlerin Maliyeti

$$(85.000.000 - 61.227.000) / 61.227.000 = 0,39$$

$$\text{ROI} = \% 39$$

Hazırlayan

BÜŞRA SÜMER