





Sağlık Asistanı Uygulaması

INDEKS

O1.
PROBLEM

Pazar, tüketici ve teknoloji problemi

> **03.** ÇÖZÜM

Ürün açıklaması ve uygulama mimarisi **02.** FIRSAT VE RİSKLER

Pazar büyüklüğü ve riskler

04.PAZARLAMA VE STRATEJİ

Hedef pazar, müşteri segmentasyonu ve rekabet unsurları

GIRIŞ

Sağlık koçluğu, danışan kişinin ilgili konuda aldığı uzman önerilerini kendi yaşamına aplike etmesine dayanır.



GIRIŞ



- Bilgi aktarımı
- İkna
- Stratejilerin uygulanması süreci,
- Aktif katılım
- Geri dönüş

- istatistikler,
- örnek olaylar,
- Veriler









GIRIŞ



"Şifasız hastalık yoktur; irade eksikliğinden başka." İbn Sina



01. PROBLEM

PROBLEM

Teknoloji destekli olarak kişiselleştirilmiş sağlık koçluğu hizmeti eksikliği





Dijital Dönüşüm

- Veri toplama ve analiz süreçlerinin hızlanması,
- IoT ve yapay zeka teknolojileri,
- Sektörün dijitale yönelmesi,
- Yeni sağlık uygulamaları







02. FIRSAT VE RİSKLER

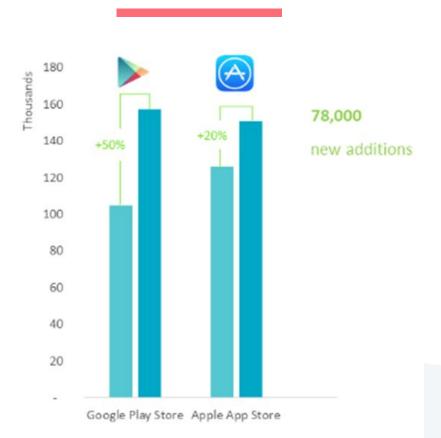


54,500

Google Play mağazasındaki sağlık uygulaması sayısı*

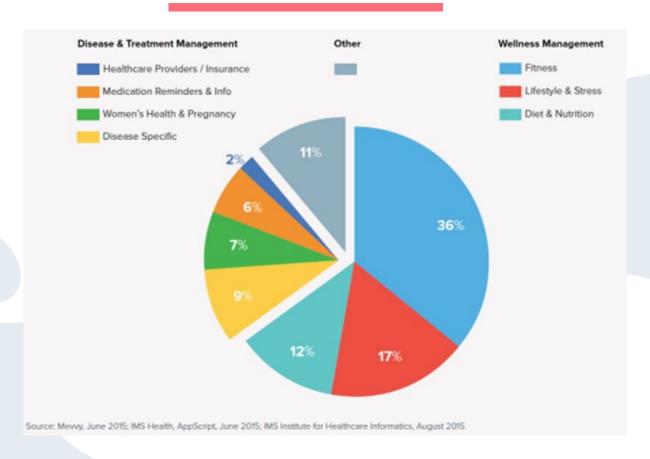


PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ



2016 ve 2017 yılları Google Play ve Apple mağaza platformlarında yer alan sağlık uygulaması sayısı

KATEGORİLERİNE GÖRE SAĞLIK UYGULAMALARI



BEKLENEN SEKTÖR BÜYÜMESİ



BEKLENEN SEKTÖR BÜYÜMESİ

2027 için beklenen pazar büyüklüğü:



312,000,000\$



BÖLGESEL PAZAR RAKIPLERI

RAKIPLER

Geleneksel yöntemlerle yüz yüze danışmanlık hizmeti







DEVA APP

Yeni teknolojiler destekli danışmanlık hizmeti



BÖLGESEL PAZAR RAKIPLERI



RAKIPLER

Sahip oldukları sosyal çevre, prestij ve mesleki ünleri sayesinde iş yapan profesyoneller



DEVA APP

Yapay zeka, nesnelerin interneti teknolojileriyle desteklenmiş e-nabız, akıllı sağlık aletleri ile entegre sistem

RISKLER

- Ekonomik Riskler
- Hedeflenen indirme miktarına ulaşılamaması
- Kişisel verilerin korunması ile ilgili yasal sorunlar
- Yazılımsal problemler
- Müşteri beklentilerini karşılayamama
- Müşteriyi yanlış analiz etme





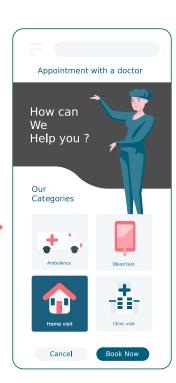


İleri teknoloji destekli, entegre kişiye özel danışmanlık sunan sağlık koçluğu uygulaması

ÜRÜNE GENEL BAKIŞ

IoT

Giyilebilir teknoloji aletleri ile entegrasyon



Yapay Zeka

Yapay zeka destekli kişiselleştirilmiş sağlık verileri analizi

Hastane entegrasyonu

Kullanıcının e-devlet ve hastane verileri ile entegrasyon

ÜRÜN STRATEJİSİ

Minimum olarak uygulanabilir ürün stratejisi

- Geliştirme maliyetini minimize edecek şekilde ürünün temel sağlık takip fonksiyonlarının müşteriye ilk soft launch-up esnasında sunulması amaçlanıyor.
- Sonra beta versiyona alınan geri dönüşlerin gerektirdiği iyileştirmeler ve e-nabız ile entegre olunacak.
- Daha sonra IoT teknolojisi entegrasyonları gerçekleştirilecek.









Veri Toplanması ve İşlenmesi

Danışan kişinin verileri toplanıp işlenerek olası problem tahminlemesi yapılır.

Problem tespiti veya tanımlanması

Yapay zeka tahminlemesi veya danışan kişinin tanımlaması sonucu problem tespit edilmiş olur.

Bilgi aktarımı ve İkna

Problem çözümüne dair bilgi aktarımı ve çözümlerin uygulanmasına dair ikna süreci başlar.

Stratejilerin uygulanması süreci ve Aktif katılım

Ortaya konmuş olan çözümlerin danışan kişi tarafından uygulanması motive edilir ve uygulanıp uygulanmadığının takibi yapılır.

Geri dönüş

Problemin çözülüp çözülmediği ve hizmet sonrası memnuniyet ölçülür.

04. PAZARLAMA VE STRATEJİ

SWOT ANALYSIS

STRENGTHS

Bölgesel pazarda oyuncu eksikliği

OPPORTUNITIES

Pazar potansiyelinin yüksek olması



WEAKNESSES

Sağlık verilerinin nitelikli veri sayılması nedeniyle daha yüksek veri güvenliği masrafları

THREATS

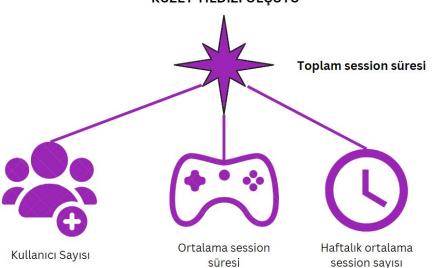
Küresel pazara yüksek giriş bariyeri ve yüksek rekabet ortamı Problem: Sağlık Hizmetleri Danışmanlığına Erişim



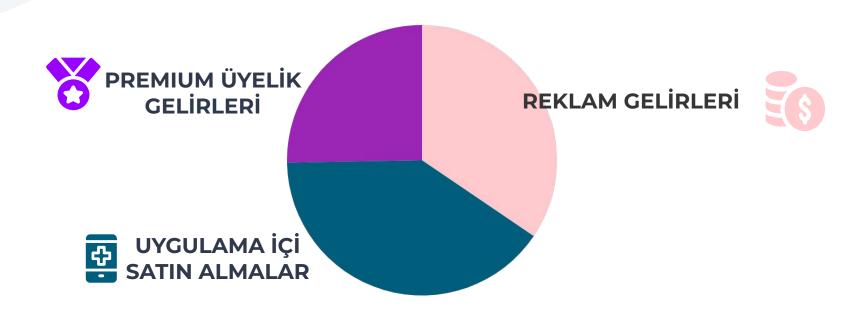
Ürün Stratejisi

Kişiye ve kişinin sağlık tercihlerine özel danışmanlık hizmeti vermek Vizyon: İnsanların sağlık sorunlarına deva bulacakları bir platform olmak

KUZEY YILDIZI ÖLÇÜTÜ



GELIR MODELI





TARIFELERIMIZ

BASIC ÜYE

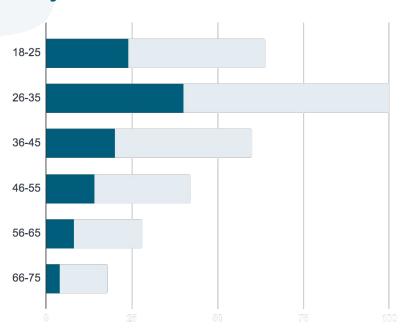
- Yapay zeka destekli koçluk servisi
- Online mağaza
- Takip uygulamaları

PREMIUM ÜYE

- Tıp profesyonelleri ile düzenli görüşmeler
- Yapay zeka destekli koçluk servisi
- Online mağaza
- Takip uygulamaları

HEDEF KITLE

YAŞ GRUPLARI



1. yılın sonunda

50,000

KAYITLI KULLANICI

Teşekkürler techcareer.net

Bootcamp adaylık sürecimden başlayarak emeği geçen tüm techcareer.net ekibine teşekkür ederim.

deniz.mbekar@gmail.com +90 507 659 62 30



https://www.linkedin.com/in/denizbekar/



