

استارتاپ تراویکا

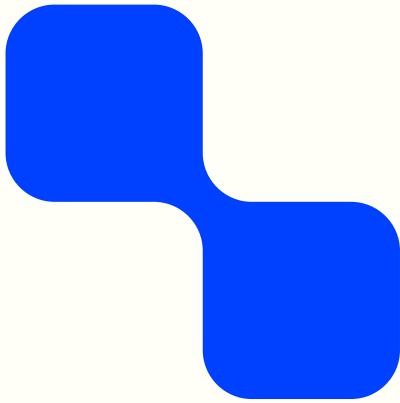
Pitch Deck

توسط مریم صمیمی

Present by Maryam Samimi



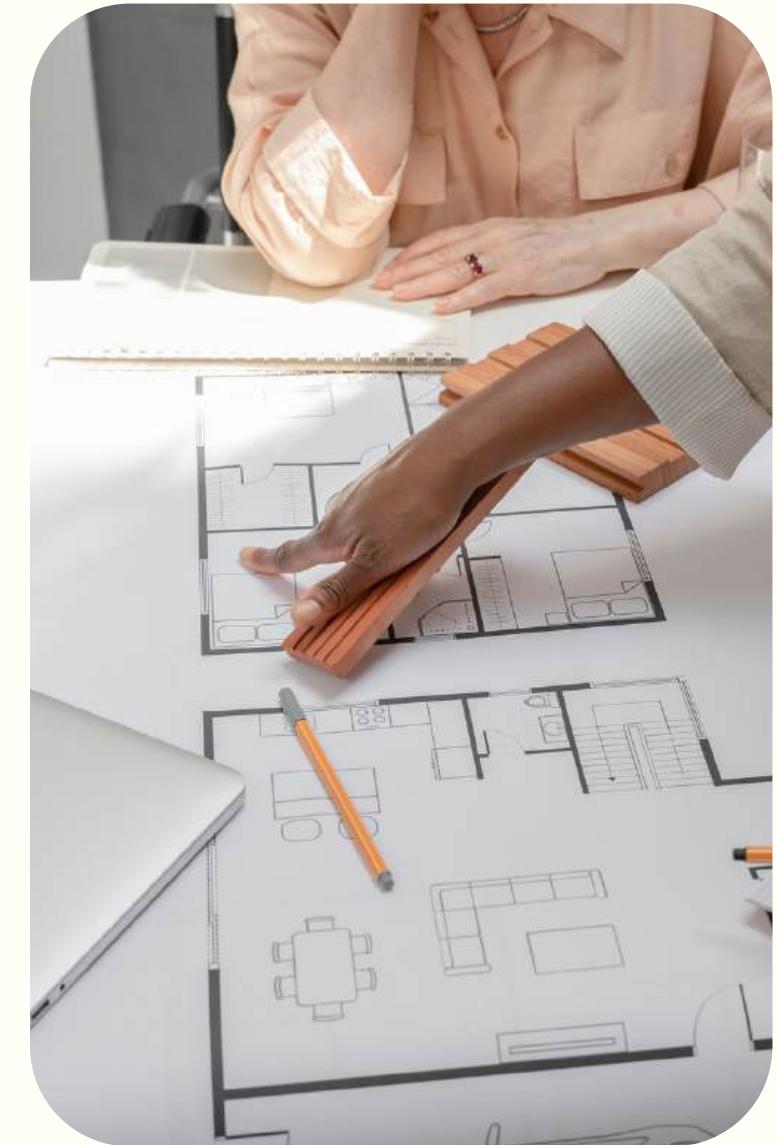
[www.Wiblo.ir](http://www.Wiblo.ir)



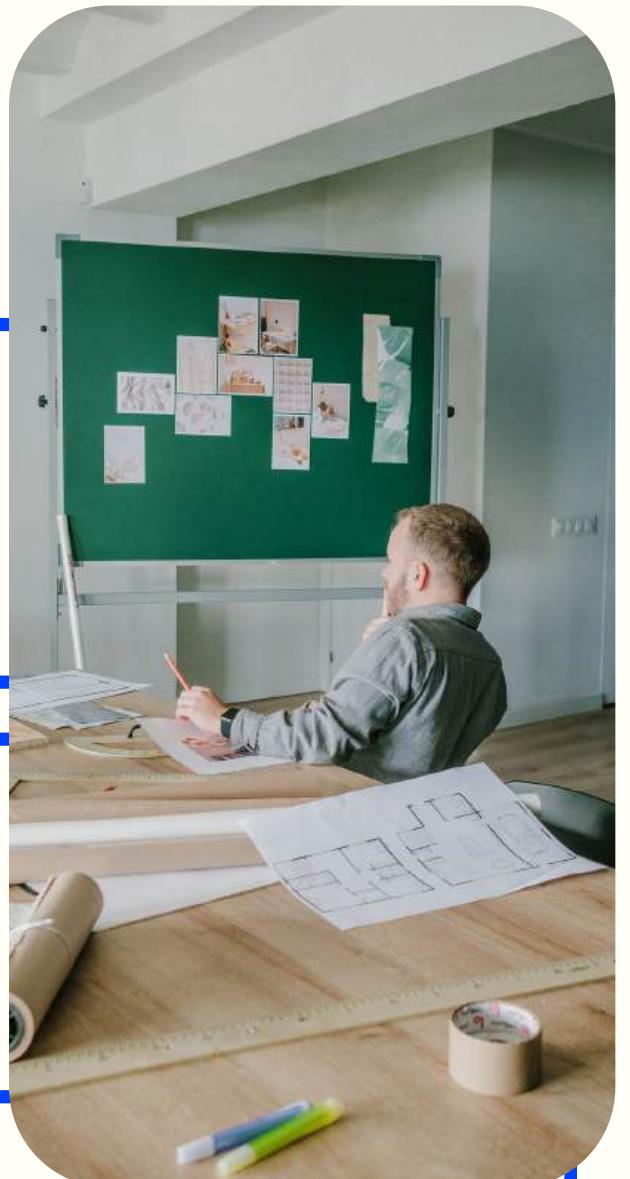
# معرفی

نام برنده: تراویا (Travica)

شعار : سفر درمانی هوشمند تجربه ای انسانی و بی دغدغه  
تراویکا پلتفرمی است برای توریسم سلامت که از تصمیم بیمار تا  
بازگشت او به کشور مبدا، همه چیز را مدیریت میکند انتخاب  
پزشک و کلینیک رزرو اقامت و پرواز ترجمه مدارک و مهم تر از همه  
انتخاب همراه مراقب ۲۴ ساعته برای مراقبت های قبل حین و بعد  
از درمان هدف ما تبدیل کردن سفر درمانی از تجربه ای پر استرس  
به تجربه ای امن شفاف و انسانی است.



# مشکلات



مسافران درمانی خارجی با مسائل جدی روبه رو هست

عدم اطمینان از اعتبار پزشکان و مراکز درمانی

دشواری هماهنگی بین درمان اقامت و پرواز

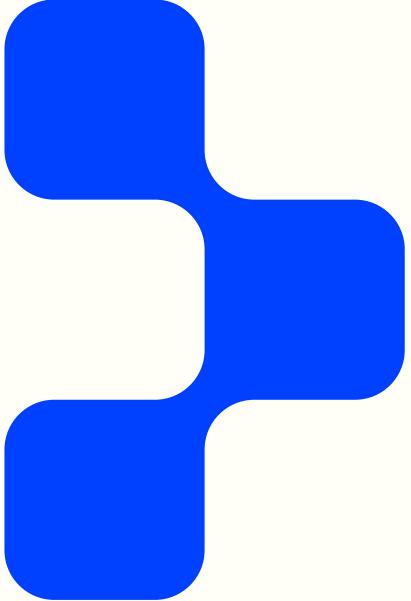
نبود پشتیبانی و مراقبت پس از درمان خصوصاً برای جراحی‌ها و  
مراقبت‌های طولانی مدت

ریسک‌های ناشی از نبود همراه آگاه و مورد اعتماد در طول اقامت

پیچیدگی‌های زبانی و فرهنگی که کیفیت مراقبت را پایین می‌آورد

نتیجه اضطراب هزینه‌های اضافی و ریسک سلامت بیمار نیاز به یک  
راهکار یکپارچه با پشتیبانی انسانی ۲۴/۷ وجود دارد.





## اندازه بازار (Market Size)

- بازار جهانی گردشگری سلامت (۲۰۲۴): بیش از ۵۰ میلیارد دلار و رشد سالانه ۱۵ درصد
- بازار توریسم سلامت ایران حدود ۱.۲ میلیارد دلار سالانه
- میانگین هزینه هر بیمار خارجی برای درمان و خدمات پشتیبانی شامل همراه مراقب : ۲۵۰۰-۵۰۰۰ دلار
- بخش خدمات همراه مراقب پشتیبانی پس از عمل پرستاری روزانه مراقبت های ویژه سهم قابل توجهی از هزینه کل سفر درمانی را تشکیل میدهد - بازار منطقه ای این سرویس ها با رشد تقاضا برای پروسیجرهای تهاجمی و زیبایی افزایش می یابد.

# محصول (product)

## خدمات همراه/مراقب ۲۴ ساعته

همراه حرفه‌ای (پرستار، مراقب پس از عمل، همراه هم‌زبان) با گزینه‌های سطح‌بندی (پایه، حرفه‌ای، VIP). همراهها توسط تراویکا آموزش‌دیده، اعتبارسنجی و تحت قرارداد ارائه می‌شوند

## داشبورد بیمار

پیگیری مراحل درمان، رزروها، مدارک و ارتباط مستقیم با تیم پشتیبانی

## سیستم پیشنهاددهی هوشمند

طبیق پزشک، کلینیک، اقامت و سطح مراقبت همراه با پروفایل و بودجه بیمار

## پلتفرم انتخاب و رزرو درمان

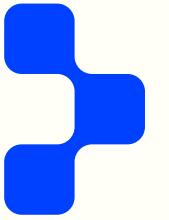
پروفایل پزشک، امتیاز کاربران، نظرات و قیمت‌ها

## رزرو هوشمند سفر و اقامت

اتصال به خطوط هوایی، هتل‌ها و ویلاها با قیمت شفاف

## خدمات مدیریت سفر درمانی

ترجمه مدارک، هماهنگ ترانسفر فرودگاهی، مترجم حضوری.



# مدل درآمدی (Revenue Model)



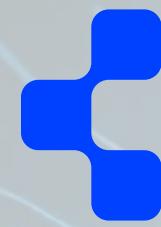
کمیسیون از کلینیک‌ها و مراکز اقامتی: ۵-۱۵٪ از هزینه درمان/اقامت.

هزینه سرویس همراه/مراقب: قیمت‌گذاری ساعتی/دوره‌ای (مثلًا بسته‌های ۷۲ ساعته بعد از عمل یا مراقبت طولانی) — حاشیه بالاتر نسبت به سایر سرویس‌ها.

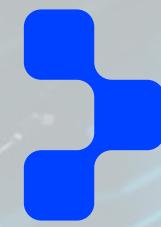
اشتراک ویژه برای کلینیک‌ها: برای نمایش برتر و تبلیغات هدفمند.

کارمزد خدمات جانبی: ترجمه حرفه‌ای مدارک، مترجم، ترانسفر خصوصی، بسته‌های VIP

B2B برای بیمه‌ها و آژانس‌ها: قراردادهای سازمانی برای ارسال بیماران.



# مزیت رقابتی (Competitive Advantage)



هوش مصنوعی تطبیقی برای پیشنهاد  
بسته‌های درمان+مراقبت بر مبنای نیاز  
بیمار.

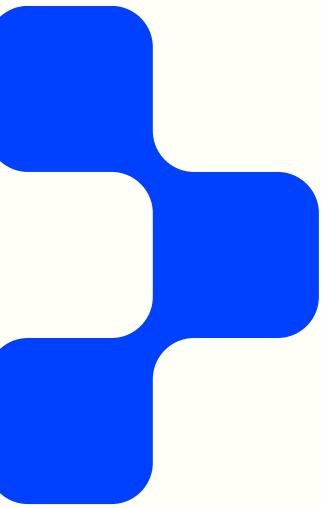
خدمات همراه/مراقب ۲۴/۷ که تراویکا  
را از پلتفرم‌های صرفاً رزو درمانی  
متمايز می‌کند.

یکپارچگی کامل درمان، سفر، اقامت و  
مراقبت انسانی.

پشتیبانی چند زبانه ۲۴/۷ و پرداخت‌های  
بین‌المللی امن.

اعتبارسنجی و آموزش همراهان  
(گواهی‌نامه، سابقه کاری، بررسی سلامت  
روانی/جسمی).

# استراتژی بازاریابی (Marketing Strategy)



## B2B همکاری

آژانس‌های گردشگری، بیمه‌ها و سفارت‌خانه‌ها



## محور محتوا

داستان‌های واقعی بیمارانی که از همراه/مراقب استفاده کرده‌اند (ویدئوهای قبل/بعد و مصاحبه)



## هدف‌گیری جغرافیایی

کمپین‌های دیجیتال در بازارهای هدف (عراق، عمان، افغانستان، خلیج فارس).



## تبليغات در شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها

محتواهای آموزشی درباره اهمیت همراه بعد از عمل، مزايا و ايمنى



## برنامه ارجاع

بیماران و کلینیک‌ها برای معرفی همراهان و بیماران جدید پاداش می‌گیرند



## پارتнерشیپ با کلینیک‌ها

بسته‌های پیشنهاد مشترک (خدمات جراحی + بسته مراقبت پس از عمل)

# نقشه راه توسعه محصول

## Product Roadmap



### فاز ۱ (۰-۱ ماه)

- توسعه MVP وب و پنل رزرو درمان
- راهاندازی ماذول رزرو اقامت/پرواز
- راهاندازی سرویس پایه همراه/مراقب (ثبت و اعتبارسنجی اولیه)



### فاز ۲ (۱-۳ ماه)

- اپ موبایل (iOS/Android)
- بسته‌های مراقبت پیش‌تعریف شده (بسته‌های ۷۲ ساعته، ۱۴ روزه، VIP)
- راهاندازی پرداخت‌های بین‌المللی و بیمه‌پذیری برخی از بسته‌ها



### فاز ۳ (۳-۵ ماه)

- پیاده‌سازی AI پیشرفته برای پیشنهاد کامل بسته درمان+مراقبت
- گسترش شبکه همراهان حرفه‌ای در شهرهای کلیدی
- توسعه B2B برای بیمه‌ها و آژانس‌ها

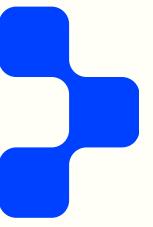
ارائه نهایی



# تحلیل رقبا (Competitor Analysis)

AI پیشنهادگر	همراه/مراقب	رزو سفر/اقامت	رزو درمان	رقبا
				شیدرخ
				مدتریپ سنتر
				تراویکا

# مشتریان هدف (Target Customers)

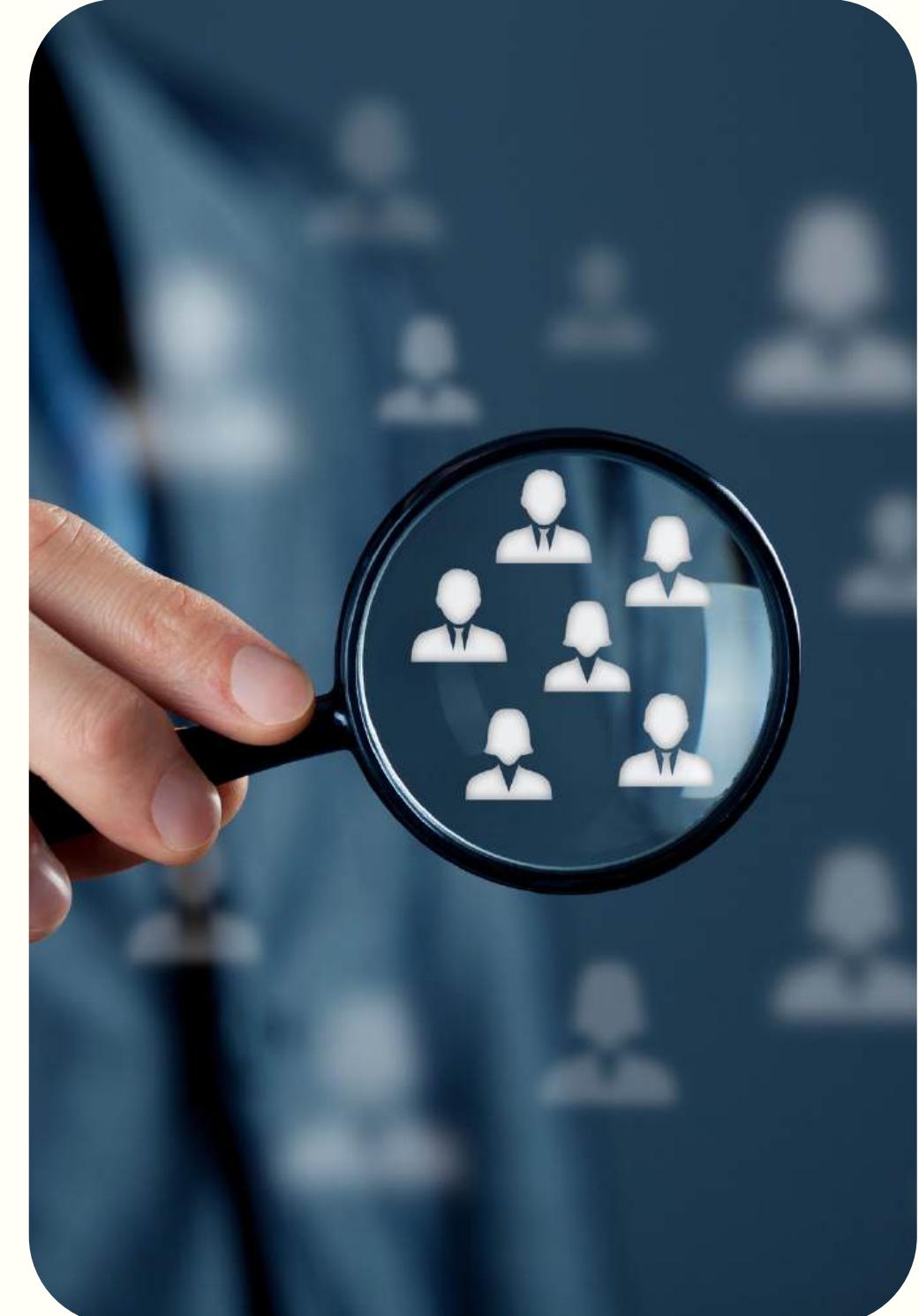


بیماران نیازمند جراحی یا درمان‌های پیچیده از کشورهای همسایه و خلیج (عراق، عمان، قطر، افغانستان، آذربایجان).

خانواده‌های بیمارانی که نگران مراقبت بعد از عمل هستند و همراه قابل اعتماد می‌خواهند.

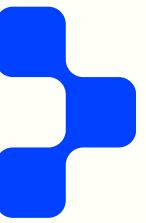
کلینیک‌ها و بیمارستان‌هایی که بسته‌های خدمات کامل (درمان+مراقبت) ارائه می‌دهند

آژانس‌های بیمه و شرکت‌های سلامت بین‌المللی به دنبال شریک برای مدیریت سفر درمانی بیمه‌شدگان



# تیم مورد نیاز

- مدیرعامل (CEO): تجربه در استراتژی دیجیتال و توریسم سلامت، مدیریت پروژه‌های بین‌المللی.
- مدیر فنی (CTO): متخصص سیستم‌های توصیه‌گر و توسعه اپلیکیشن.
- مدیر عملیات مراقبت (Head of Care Ops): مسئول جذب، آموزش و اعتبارسنجی همراهان/پرستاران.
- مدیر بازاریابی بین‌المللی: تجربه در بازار عربی/خليج فارس.
- مشاور پزشکی: پژوهش معتبر برای بررسی کیفیت کلینیک‌ها و برنامه مراقبت.



# مالی و پیش‌بینی‌ها

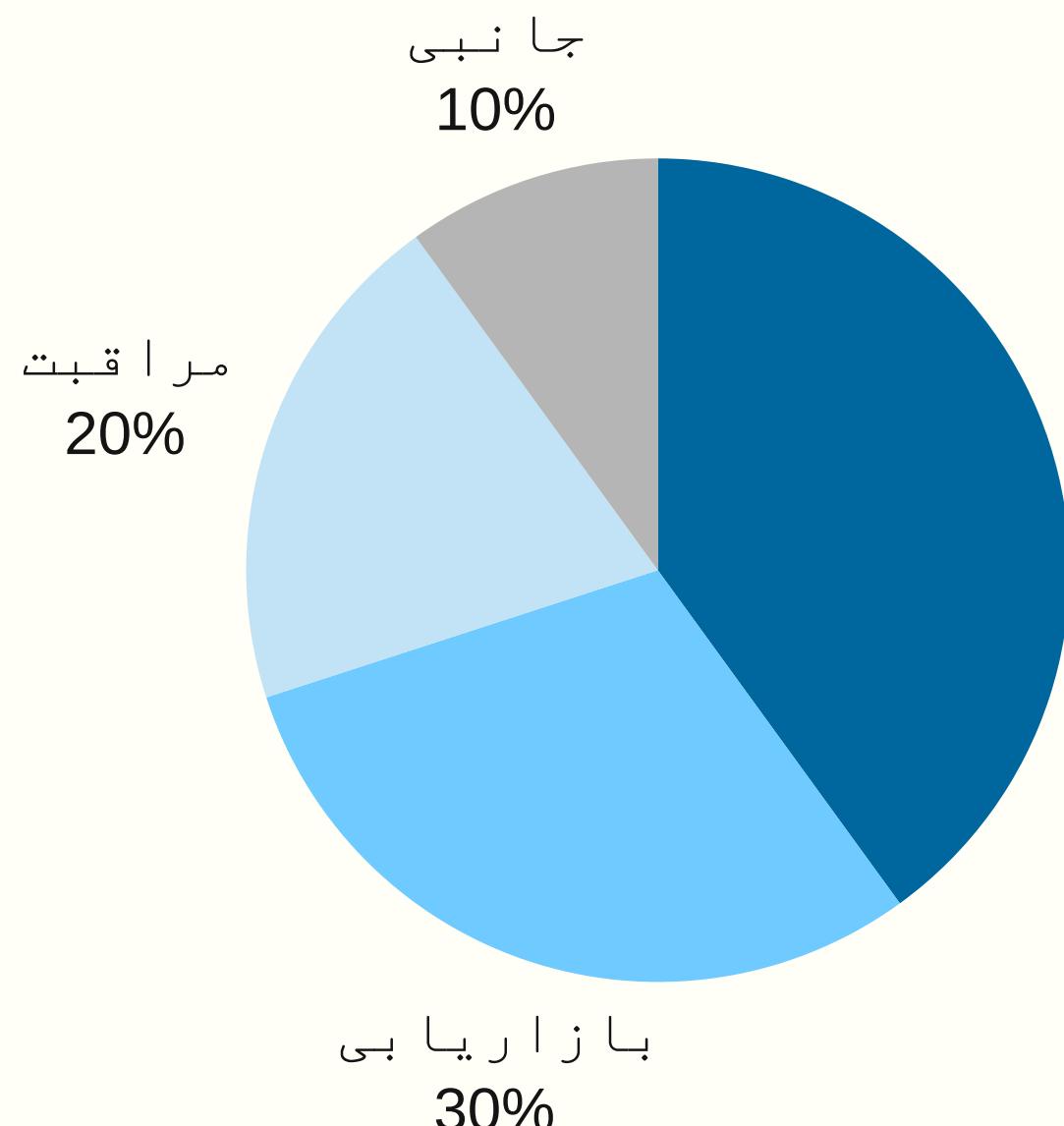
(Financial Projections)

سود خالص	درآمد سالانه	میانگین درآمد/بیمار	بیماران سالانه	رقبا
				2025
				2026
				2027

# میزان سرمایه موردنیاز (Funding Ask)



درخواست سرمایه: 700.000 میلیون تومان



هزینه‌های اداری، حقوقی و مقرراتی

عملیات مراقبت (استخدام و آموزش همراهان، قراردادها، بیمه همراهان)

بازاریابی و توسعه بازار (کشورهای هدف)

توسعه فنی (AI، اپ موبایل، سیستم پرداخت)

10%

20%

30%

40%

بازاریابی

مراقبت

جانبی

این سرمایه به صورت مرحله‌ای در 6 ماه نخست صرف توسعه فنی پلتفرم (از جمله اپ موبایل و سیستم پیشنهاددهی هوشمند)، گسترش شبکه‌ی همراهان و مراقبان آموزش دیده، بازاریابی هدفمند در کشورهای عربی و خلیج فارس، و ایجاد زیرساخت پرداخت بین‌المللی امن خواهد شد. تمرکز ما بر رشد پایدار و سودآوری مرحله‌ای است؛ به گونه‌ای که در پایان سال دوم، تراویکا بتواند از طریق مدل درآمدی ترکیبی درمان، اقامت و خدمات مراقبتی، به نقطه‌ی سربه‌سر و سپس سودآوری پایدار برسد.



نقاط عطف و دستاوردها &  
Milestones (Achievements)

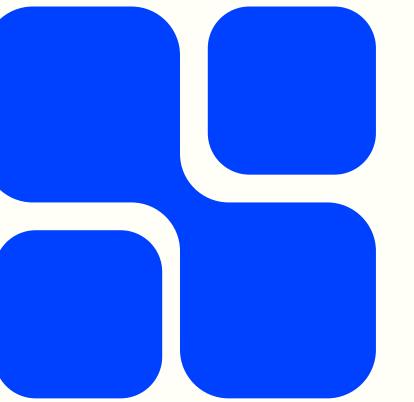


روندهای صنعت  
(Industry Trends)

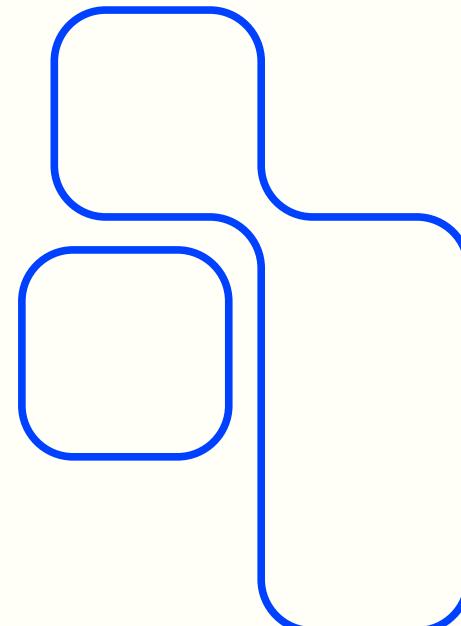


توسعه MVP و تست اولیه با 10 طراحی پروتکل جذب و اعتبارسنجی همراهان پیاده سازی نسخه اولیه سیستم امتیازدهی پزشکان و مکانیزم بازخورد پس از خدمات همراه

افزایش جهانی تقاضا برای درمان های زیبایی و تخصصی مقرر و به صرفه .  
رشد تله مدیسین و سرویس های پس از درمان دیجیتال  
نیاز رو به رشد به خدمات مراقبت شخصی همراه پس از جراحی به دلیل پیچیدگی ها و ریسک های بعد از عمل  
حرکت به سمت قراردادهای BB بین پلتفرم ها و بیمه ها آژانس ها



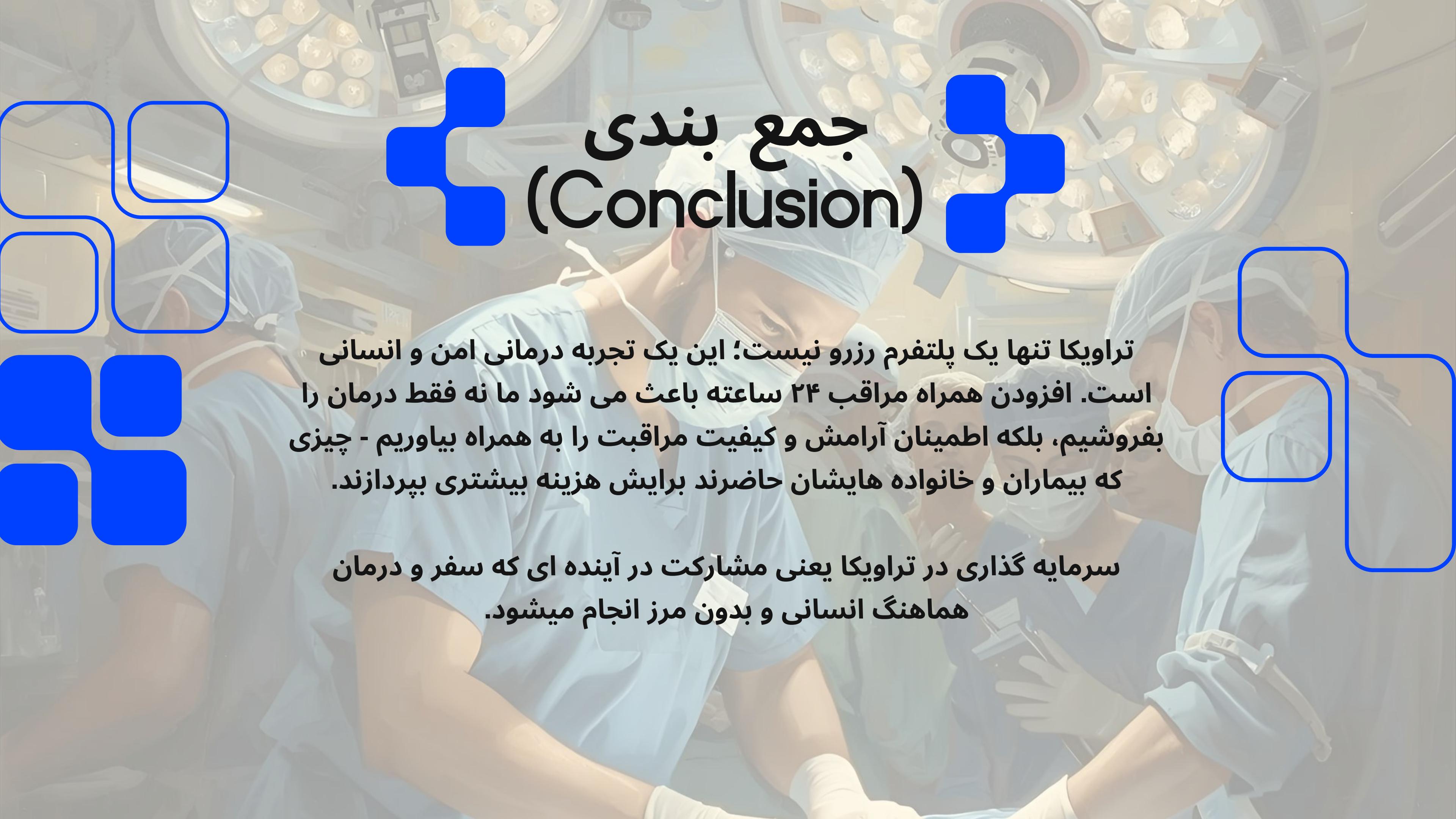
# استراتژی خروج (Exit Strategy)



ادغام فروش (Acquisition) با پلتفرم های بزرگ  
گردشگری سلامت یا شرکتهای بیمه بین المللی

خروج از طریق IPO پس از تصاحب سهم قابل توجه منطقه ای  
و ایجاد جریان پایداری از درآمد خدمات همراه

فروش بخش بخش خدمات همراه میتواند به شرکتهای خدمات پرستاری یا  
بهداشت محور فروخته یا جدا شود برای کسب ارزش افزوده



# جمع بندی (Conclusion)

تروایکا تنها یک پلتفرم رزرو نیست؛ این یک تجربه درمانی امن و انسانی است. افزودن همراه مراقب ۲۴ ساعته باعث می‌شود ما نه فقط درمان را بفروشیم، بلکه اطمینان آرامش و کیفیت مراقبت را به همراه بیاوریم - چیزی که بیماران و خانواده هایشان حاضرند برایش هزینه بیشتری بپردازند.

سرمایه گذاری در تروایکا یعنی مشارکت در آینده ای که سفر و درمان هماهنگ انسانی و بدون مرز انجام میشود.