

# استارتاپ تراویکا

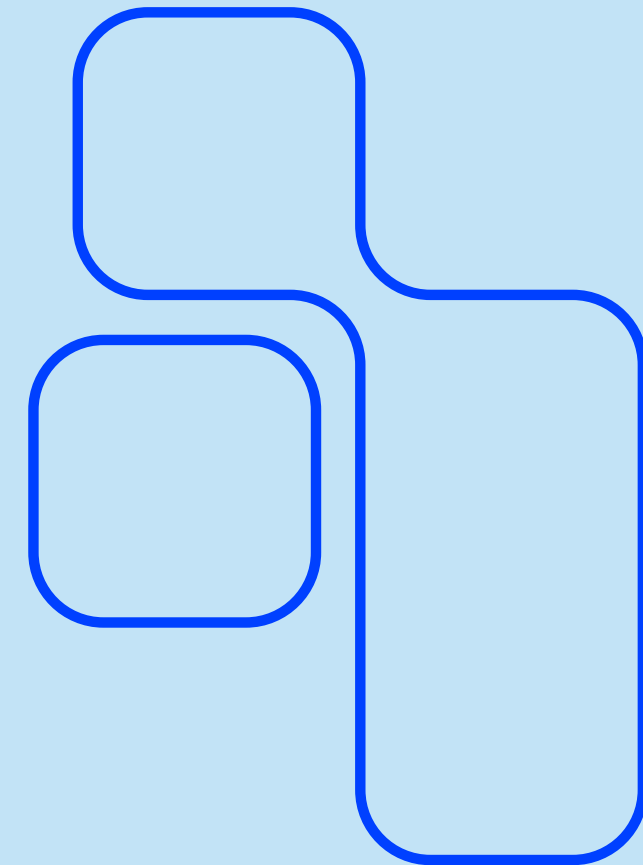
## Pitch Deck

توسط مریم صمیمی

Present by Maryam Samimi



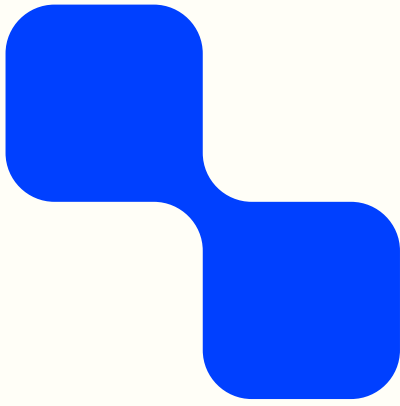
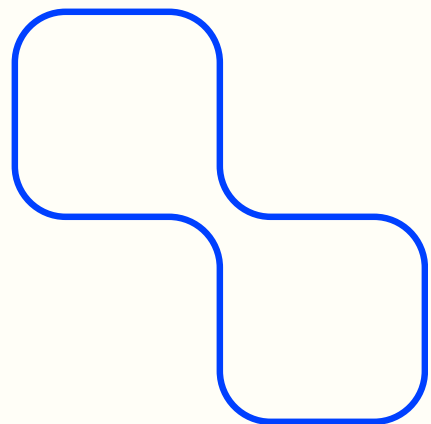
[www.Wiblo.ir](http://www.Wiblo.ir)



# معرفی

نام برند: 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 جراحی ها و  
مراقبت های طولانی مدت

ریسک های ناشی از نبود همراه آگاه و مورد اعتماد در طول اقامت

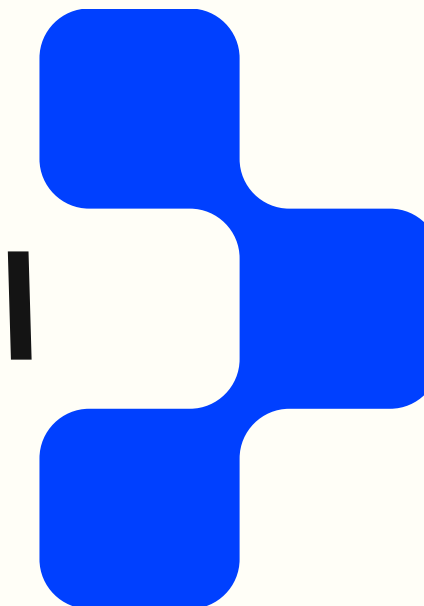
پیچیدگی های زبانی و فرهنگی که کیفیت مراقبت را پایین می آورد

نتیجه اضطراب هزینه های 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

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

## پلتفرم انتخاب و رزرو درمان

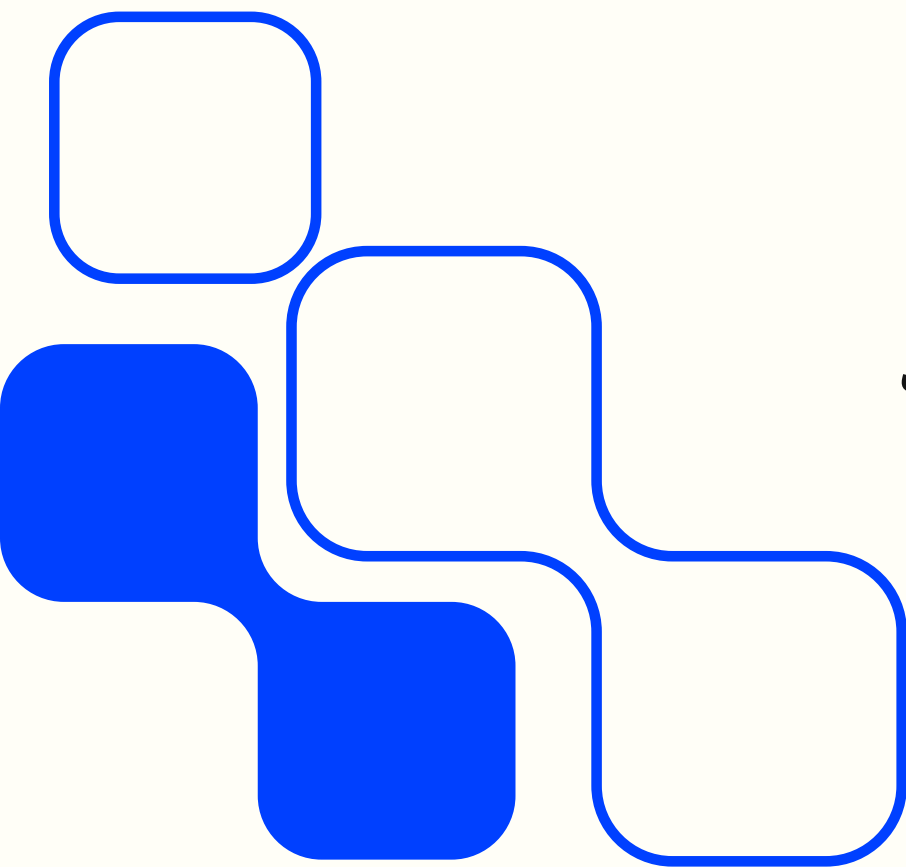
پروفایل پزشک، امتیاز کاربران، نظرات و قیمت‌ها

## رزرو هوشمند سفر و اقامت

اتصال به خطوط هوایی، هتل‌ها و ویلاها با قیمت شفاف

## خدمات مدیریت سفر درمانی

ترجمه مدارک، هماهنگی 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 (مثلاً 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 رزرو درمانی  
متمایز می‌کند.

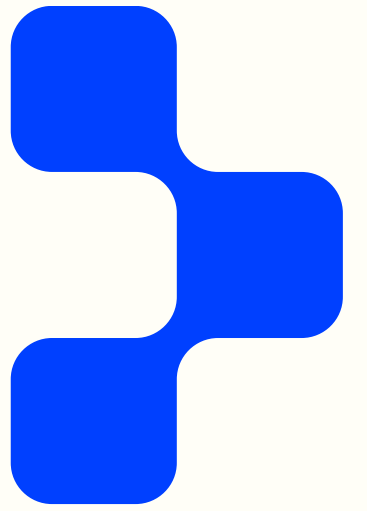
یکپارچگی کامل درمان، سفر، اقامت و  
مراقبت انسانی.

پشتیبانی چندزبانه 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).



## تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها

محتوای آموزشی درباره اهمیت همراه بعد از  
عمل، مزایا و ایمنی



## برنامه ارجاع

بیماران و کلینیک‌ها برای معرفی همراهان و  
بیماران جدید پاداش می‌گیرند



## پارتنرشپ با کلینیک‌ها

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



# نقشه راه توسعه محصول

## فاز ۱ ۰-۱ ماه

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


## 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

## فاز ۲ ۱-۳ ماه

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

## ارائه نهایی

 **Product Roadmap**



# تحليل رقبا (Competitor Analysis)

رقبا	رزرو درمان	رزرو سفر/اقامت	همراه/مراقب	AI پیشنهادگر
شیدرخ				
مدتريپ سنتر				
تراويكا				

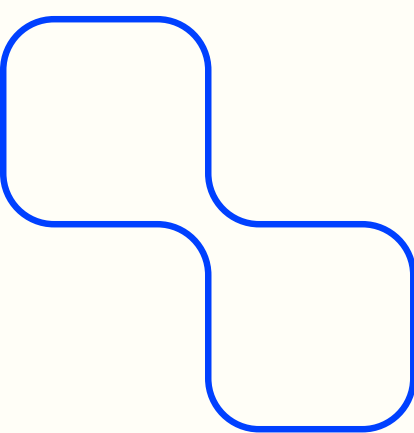
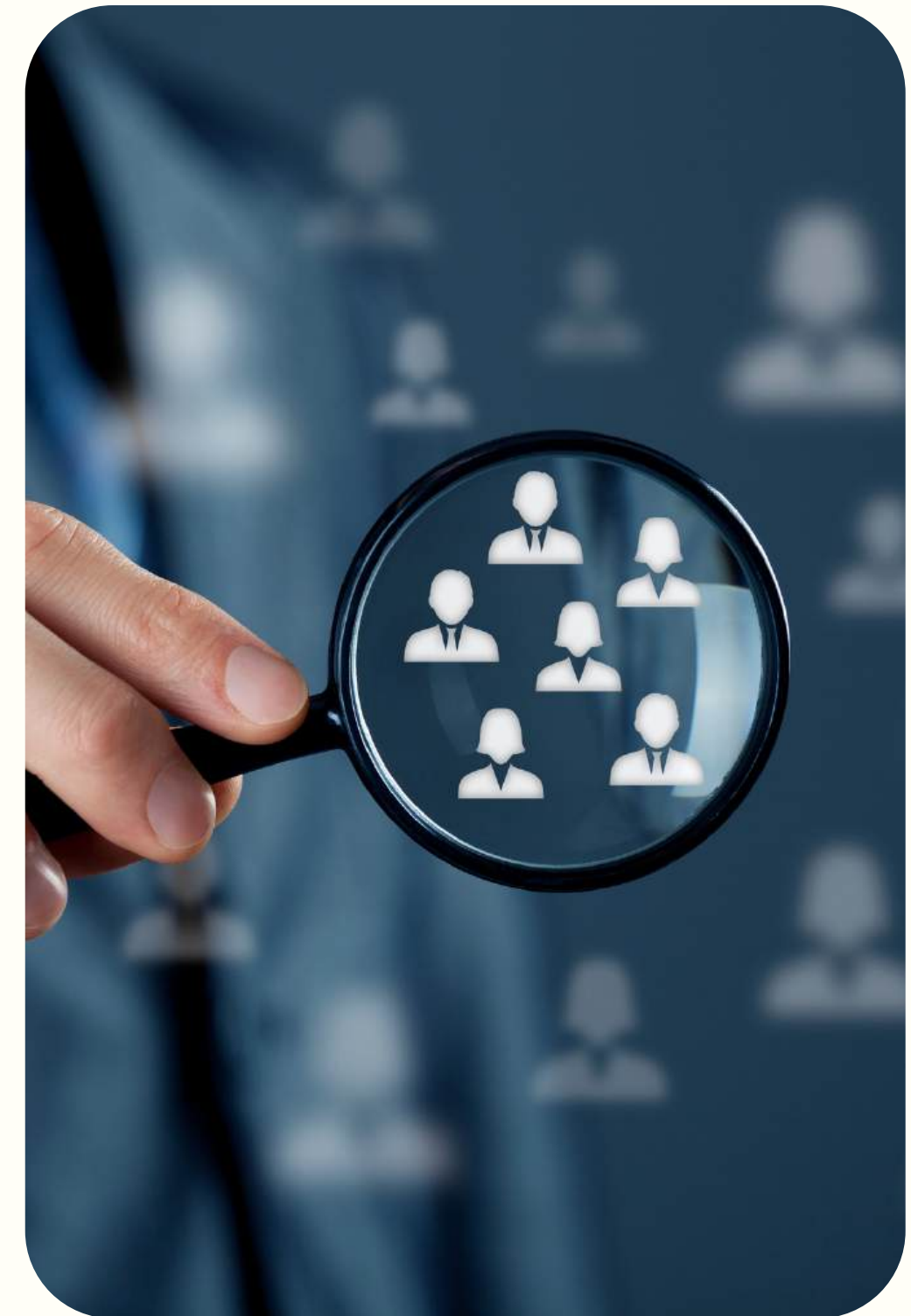
# مشتریان هدف (Target Customers)

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 قابل‌اعتماد می‌خواهند.

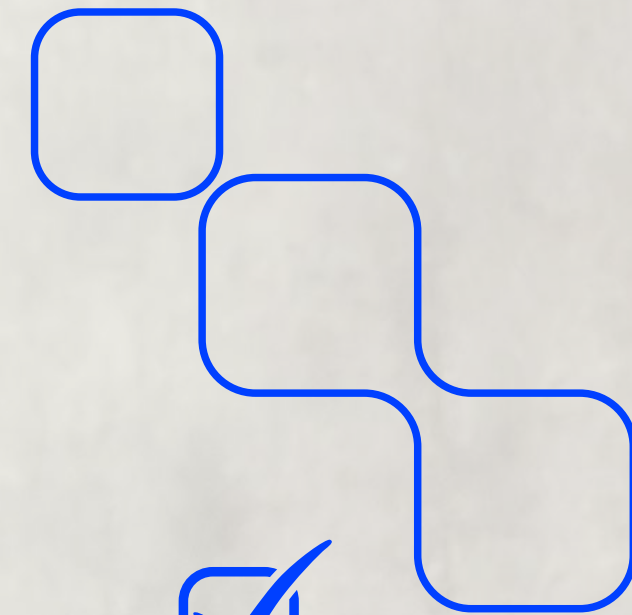
کلینیک‌ها و بیمارستان‌هایی که بسته‌های خدمات کامل (درمان+مراقبت) ارائه می‌دهند

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





# تیم مورد نیاز



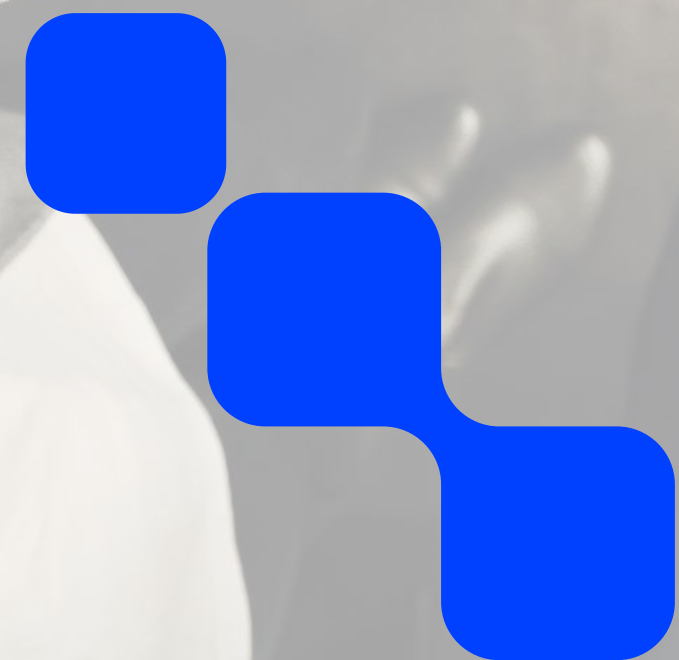
✓ مدیرعامل (CEO): تجربه در استراتژی دیجیتال و توریسم سلامت، مدیریت پروژه‌های بین‌المللی.

✓ مدیر فنی (CTO): متخصص سیستم‌های توصیه‌گر و توسعه اپلیکیشن.

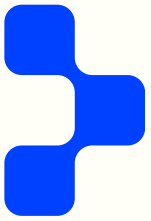
✓ مدیر عملیات مراقبت (Head of Care Ops): مسئول جذب، آموزش و اعتبارسنجی همراهان/پرستاران.

✓ مدیر بازاریابی بین‌المللی: تجربه در بازار عربی/خلیج فارس.

✓ مشاور پزشکی: پزشک معتبر برای بررسی کیفیت کلینیک‌ها و برنامه مراقبت.



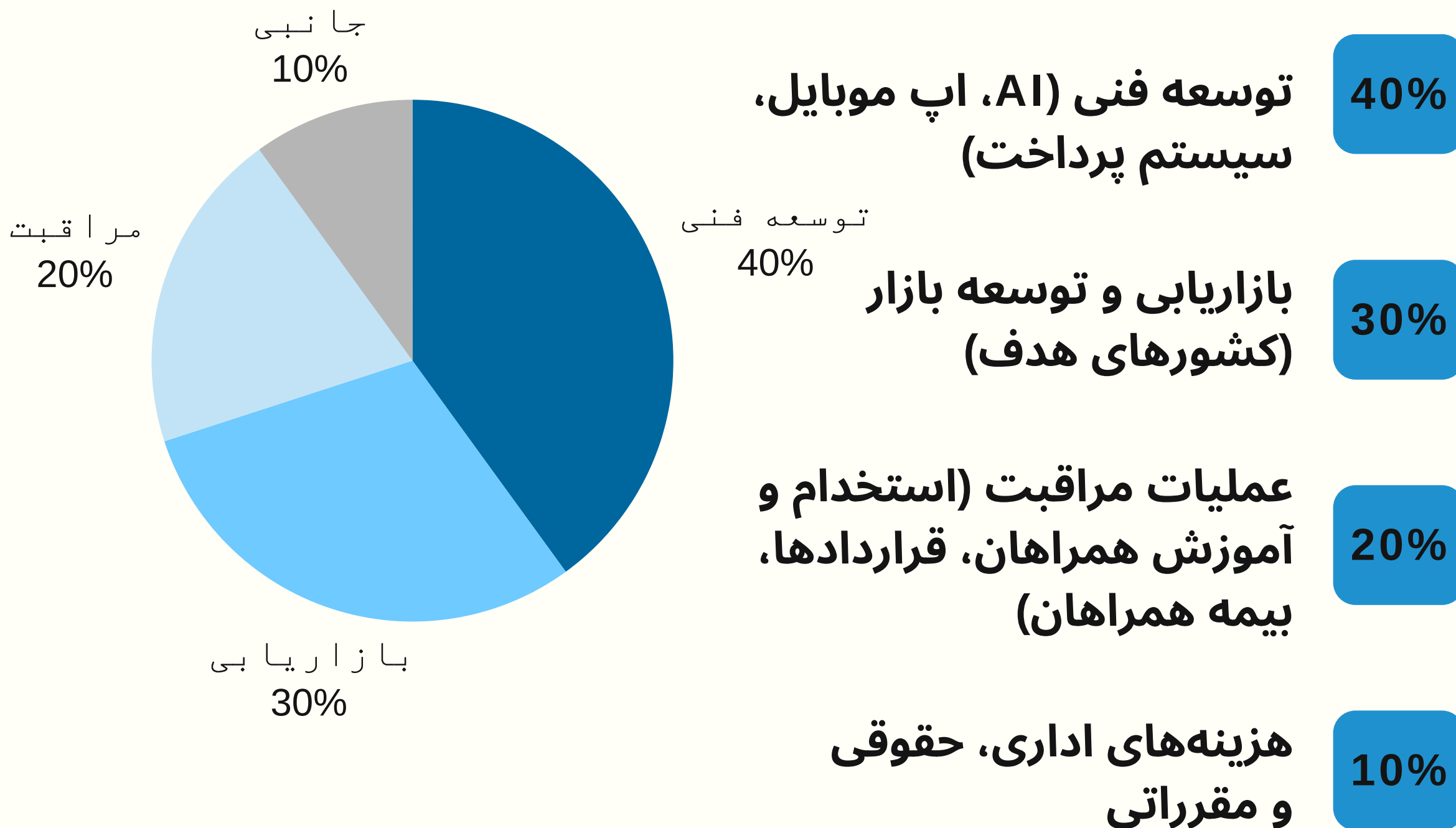
# مالی و پیش‌بینی‌ها (Financial Projections)



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

# میزان سرمایه موردنیاز (Funding Ask)

درخواست سرمایه: 700.000 میلیون تومان



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 آموزش‌دیده، 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 سر به سر و سپس سودآوری پایدار برسد.





## نقاط عطف و دستاوردها & Milestones (Achievements)



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

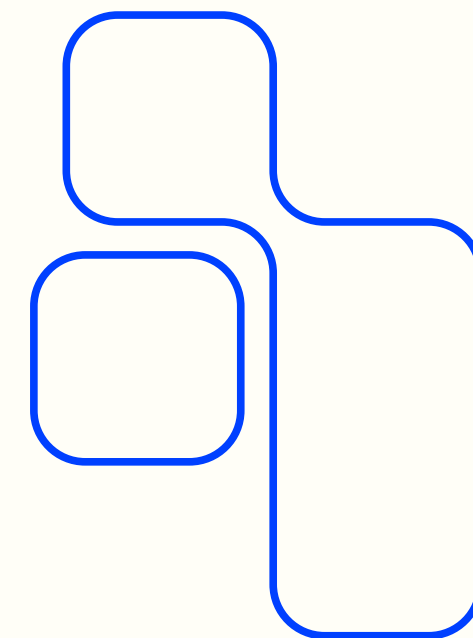
## روندهای صنعت (Industry Trends)



افزایش جهانی تقاضا برای درمان های زیبایی و تخصصی مقرون 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 بخشی بخش خدمات همراه مراقب میتواند به شرکتهای خدمات پرستاری یا  
بهداشت محور فروخته یا جدا شود برای کسب ارزش افزوده



# جمع بندی (Conclusion)

تراویکا تنها یک پلتفرم رزرو نیست؛ این یک تجربه درمانی امن و انسانی است. افزودن همراه مراقب ۲۴ ساعته باعث می شود 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 تراویکا یعنی مشارکت در آینده ای که سفر و درمان هماهنگ انسانی و بدون مرز انجام میشود.