**XYZ AŞ**

# Şirket Özeti:

ŞİRKET LOGONUZ

 **Şirket Profili**

URL: www.xyz.com

Sektör : Sağlık Çalışan Sayısı : 3

Kuruluş Tarihi : 10.07.2018

 **İletişim**

İsim Soyisim : Ahmet Duman

Mail: ahmet@xyz.com

Telefon: +905300000000

**Adres**

Incubation.Istanbul

Beşyol Mah. Karadeniz Sok. No:5-7/1
Kçekmece- İstanbul

**Finansal Bilgiler (TL)**

Son 12 Ay Toplam Ciro: 78.000

Ödenmiş Sermaye: 12.500 Son Ay Gider: 6.000

Şirket Değeri: 10.000.000 TL

Yatırım Arayış Miktarı: 1.000.000 TL

 **Ortaklık Yapısı:**

Ahmet Duman %96

Aykut YIldız %4

**Patent:**

No. 68594.10, 2013/07515 PCT/TR2017/095322

‘XYZ Aparatus Unique Advantage Application’’

USPTO 15705313

 **Alınan Destekler:**

BigShot 2017 Ödülü 15.000

Ön sipariş 86.000

Öz sermaye 40.000

XYZ AŞ, solunum hastalıklarına akılcı ve pratik çözümler üretmeyi hedefleyen İstanbul merkezli bir medikal cihaz üreticisidir. Çalışmalarına şimdiden başlanan ileri nesil akıllı teknolojiler ile donatılmış olarak gelecek ve serinin zamanla gelişmesine katkıda bulunacaktır.

#  Ürün/Servis:

* Şirketin ilk projesi; hafif ve orta düzey uyku apnesi sendromunun ve horlamanın tedavisinde kullanılabilecek olan, sessiz, taşınabilir, konforlu ve yenilikçi bir ağız içi apareydir. Kullanıcıların mevcut yöntemlerde yaşadıkları rahatsızlığı ve yan etkileri en aza indirirken, hastalığı yüksek verimle tedavi eder.
* Uyku takip sensörleri ve mobil uygulama ile veri toplama\*
* Üyelik sistemi ile servis sunmak\*
* Sonraki versiyonlar için

# Yönetim:

Ahmet Duman, Aykut Yıldız

# Müşteri Problemi:

Çene, dil ve çevre dokuların havayolunu tıkaması sonucunda uyku süresince tekrarlı biçimde yaşanan geçici süreli nefes durması.

# Hedef Market:

Uyku apnesi tedavi cihazları

# Müşteriler:

* + Hafif ve orta seviye uyku apnesi hastaları ve horlayan kişiler.
	+ CPAP tedavisini reddeden ağır seviye uyku apnesi hastaları.

# Satış/Pazarlama Stratejisi:

Akademik çalışmalara devam ederek yayınlar ve kongreler üzerinden söz sahibi uzman doktorlar arasında network etkisi yaratmak.

Distribütörler aracılığı ile doktor ve hastalara düşük maliyet ile ulaşmak. Eczane satışı ile ürün için güvenilirlik ve ulaşılabilirlik sağlamak.

# İş Modeli:

Geleneksel Distribütör Satışı – Eczane & Medikal Market - B2B

Hastane Gruplarına veri satışı – B2B

Üyelik sistemi ile hastalara veri satışı – B2C

# Rekabet Avantajı:

Konforlu Taşınabilir Sessiz

Hesaplı Ayarlanabilir \*Kişiye özel

Klinik kanıt \*Uyku Takibi \*İlaç salımı

\*Sonraki versiyonlar için

# Rakipler:

ABC AŞ, Duman LTD