



İSTANBUL  
SANAYİ ODASI



ISO  
KOZA

KOZA'DA  
GİRİŞİMLER  
SANAYİYE  
DÖNÜŞÜYOR

# İSO KOZA Girişimcileri 2025



# ADLEMA

## Şirket Hakkında

ADLEMA, endüstrideki çeşitli üretim hatları için hızlı, kompakt ve yüksek hassasiyetli sızdırmazlık test cihazları sunarak otomasyon sistemlerine entegrasyon ve çoklu test seçenekleri ile süreç verimliliğini artırmaktadır. Ayrıca, sektördeki en geniş kaçak tespit makineleri portföyünü ortaklarına sunmaktadır.



### Değer Önerisi

ADLEMA, endüstrideki çeşitli üretim hatları için hızlı, kompakt ve yüksek hassasiyetli sızdırmazlık test cihazları sunarak, süreç verimliliğini artırmayı ve kritik sistemlerin güvenliğini sağlamayı amaçlamaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

ADLEMA BT4000 Serisi İleri Seviye Sızdırmazlık Test Cihazları, en küçük kaçakları bile tespit edebilecek hassasiyete sahip basınç ölçüm teknolojisi sunmaktadır. Çeşitli PLC modülleri ile uyumlu olup, endüstriyel otomasyona kolayca entegre edilebilmektedir.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Sızdırmazlık testi konusunda sektörün gereksinimleri doğrultusunda otomatik ve hassas test cihazları geliştirmektedir. Bu cihazlar, hızlı ve doğru sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır. Testler sırasında hataları raporlanabilir objeler ile tespit etmekte ve sızdırmazlık standartlarına uygun sonuçlar sunmaktadır.



### İş Modeli

ADLEMA, sızdırmazlık test cihazlarının satışları, servis ve bakım hizmetleri ile ek ürün ve hizmet gelirleri, franchise/distribütörlük ağı üzerinden geniş bir iş modeli sunmaktadır. İş birlikleri ve projelerle hedef pazarlama ve satış ağlarını genişletmeyi amaçlamaktadır.



### Sanayi ile İş Birliği

ADLEMA, Bosch, ASELSAN, TUSAŞ ve Mercedes-Benz gibi sanayi devleriyle iş birliği yaparak teknoloji odaklı çözümler sunan bir firmadır. KOSGEB ve Avrupa Birliği fonlarıyla projelerini destekleyen ADLEMA, sanayi firmalarının dijital dönüşüm süreçlerine katkıda bulunabilir. Özellikle Sanayi 4.0, otomasyon ve yapay zeka uygulamalarıyla sanayiye yönelik yenilikçi çözümler geliştiren firma, üretim süreçlerini optimize ederek verimliliği artırabilir. ADLEMA, KOBİ'lerden büyük sanayi kuruluşlarına kadar geniş bir yelpazede teknolojik iş birlikleri kurarak sektördeki rekabet gücünü desteklemektedir.



### Hedef Pazar

ADLEMA, Savunma Sanayi, Otomotiv, Medikal, Beyaz Eşya, İklimlendirme & Tesisat ve Elektronik sektörlerindeki üreticilere özel çözümler sunmaktadır. Üretim verimliliğini artırmak ve kalite standartlarını korumak isteyen firmalar için süreç optimizasyonu sağlayan ADLEMA, dijital pazarlama, reklam kampanyaları ve genişletilmiş satış ağları ile pazardaki etkinliğini artırmayı hedeflemektedir.



### Başarımlar ve Yol Haritası

ADLEMA, 2020'de kurulmuş olup kısa sürede BT4000 Serisi Sızdırmazlık Test Cihazı ile endüstride liderliğe ulaşmıştır. Referansları arasında Bosch Rexroth, TUSAŞ, FNSS gibi firmalar yer almaktadır. Şu anda 7 ülkeye ihracat gerçekleştirmekte ve gelecekte dijital çözümler ve yerel pazarlar için ürün portföyünü genişletmeyi hedeflemektedir. Ayrıca sızdırmazlık testleri konusunda global kaçak tespit projelerine katkı sağlamaktadır.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

ADLEMA, 1.250.000 Euro finansman arayışında olup, bu finansmanı uluslararası pazarlama, Ar-Ge ve yeni iş alanları için kullanmayı hedeflemektedir.

EKİP

#### ÇAĞDAŞ MUT

10 sene  
Mekanik  
Tasarım ve  
AR&GE tecrübesi

#### BARIŞ HÖKEVEK

Makine Mühendisi -  
10 sene  
Ürün &  
Proje Yönetimi  
tecrübesi

#### RÜMEYSA AKBULUT

İşletme Mühendisi -  
4 sene  
Yurt İçi & Yurt Dışı  
Pazarlama ve  
İş Geliştirme Tecrübesi

#### SERHAT YILMAZ

İmalat Mühendisi -  
11 sene  
AR&GE tecrübesi

# Bidustry

## Şirket Hakkında

Bidustry, endüstriyel ürünlerin ve tedarikçilerin bir araya geldiği etkili bir B2B pazaryeridir.



### Değer Önerisi

İnternette arama yapan alıcı firmalara, endüstriyel ürünler, üreticiler ve tedarikçilerle kolayca bağlantı kurarak teklif toplama süreçlerinde zaman tasarrufu sağlamaktadır. Bu, alıcıların ihtiyaç duydukları ürünlere hızlı ve verimli bir şekilde ulaşmalarını mümkün kılmaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Bidustry, endüstriyel ürün alıcılarının ihtiyaçlarına uygun teklifleri komisjonsuz ve doğrudan satıcılardan almasını sağlayan bir platformdur.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Fabrikalar, yapı projeleri, santraller ve mühendislik firmaları gibi kuruluşlar, internette endüstriyel ürünler, üreticiler ve tedarikçiler aramaktadır. Yapılan 1053 satıcı firma web sitesi araştırması, satıcı firmaların %88'ine internet üzerinden ulaşmanın pek mümkün olmadığını göstermektedir. Bu durum, kaynak bulma sürecini zorlaştırmakta ve online B2B satın alma yolculuğunu olumsuz etkilemektedir. Sonuç olarak, firmalar zaman ve para kaybı yaşamaktadır.



### İş Modeli

Alıcılar için ücretsiz. Satıcılar için ücretsiz ve ücretli planlar mevcut.



### Sanayi ile İş Birliği

Bidustry, sanayicilerin endüstriyel ürünlerini geniş bir kitleye sunabileceği etkili bir B2B pazaryeridir. Sanayiciler, platformu kullanarak ürünlerini farklı dil seçenekleriyle listeleyebilir ve potansiyel alıcılardan teklif alabilirler. Böylece, ürünlerini hem yerel hem de uluslararası pazarlarda sergileyip satış fırsatlarını artırabilirler. Bidustry'nin kullanıcı dostu arayüzü sayesinde, sanayiciler hızlıca hesap oluşturup ürünlerini platforma ekleyebilir, sipariş ve teklif süreçlerini yönetebilirler.



### Hedef Pazar

Bidustry'nin hedef pazarı, endüstriyel ürün satışı yapan üretici ve tedarikçilerden oluşmaktadır. Şu anda platformda 115 satıcı bulunmakta ve 310.000'den fazla endüstriyel ürün sunulmaktadır. Hedef, satıcı sayısını 1000'e çıkararak aylık 50.000 USD ciroya ulaşmaktır.

Platform, Amerika ve Avrupa pazarlarına odaklanmakta olup İngilizce, Almanca ve Fransızca dillerinde hizmet vermektedir. Son iki yılda 150.000'den fazla tekil alıcıya ulaşılmış, satıcılar arasında Portekiz, Almanya, Tayvan, Malezya, Hindistan ve Çin gibi ülkelerden firmalar yer almıştır.

Ziyaretçi çeşitliliği açısından platform, 88 farklı ülkeden kullanıcı çekmekte ve ziyaretçilerin %50'si uluslararasıdır. Bugüne kadar 5000'den fazla teklif, mesaj, arama ve web sitesi tıklaması gibi satış fırsatı yaratılmıştır. Şu anki aylık ciro 4500 USD olup, ortalama işlem tutarı 200 USD'dir.



### Başarımlar ve Yol Haritası

Bidustry'de PoC ve prototip süreçlerini tamamlayarak ürünümüzü pazara konulduk ve network etkimiz çalışıyor. İlk ödeyen müşterilerimize ulaştık.

2022: İlk satış ve İngilizce dil seçeneği

2023: Konumlama ve network etkisi

2024: Diğer diller ve ölçekleme

2025: 1000 satıcıya ulaşma ve B2B satışta aracılık işlemleri



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

300K USD tohum öncesi yatırım,  
3M USD değerlendirme. (İlk yatırım turu)

EKİP

Hakan Taşlı

CEO

Yiğit Can Bandıran

CTO

# Büyütech

## Şirket Hakkında

Büyütech, araçların dünyayı algılamasında yenilikçi teknolojiler geliştirerek trafik kazalarının olmadığı -bu kazalarda insanların ölmediği veya yaralanmadığı- bir dünya yaratmak için çalışır.



### Değer Önerisi

Büyütech bugün, yolları daha güvenli hale getirecek kamera tabanlı ADAS çözümleri geliştirmekte ve üretmektedir. Gelecekte ise, otonom araçların dünyayı algılama şeklini değiştirerek bu teknolojiyi herkes için ulaşılabilir hale getirmeyi amaçlamaktadır.



### Sanayi ile İşbirliği

Büyütech otomotiv sanayi başta olmak üzere, kamyon, iş makineleri gibi araçların dünyayı algılamasına yönelik firmalarla ortak ArGe projeleri yürütme, ürün geliştirmekte ve üretmektedir. Ayrıca GSYF fonu ile teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan veya ArGe merkezine sahip sanayi firmalarına %3 yükümlülükleri kapsamında yatırım imkanı sunmaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Büyütech ürün gamında geri görüş kamerası, çevre görüş sistemi, sürücü yorgunluk algılama kamerası, ön ve arka ADAS kamerası gibi güncel ürünlerin yanı sıra, yan ayna kamerası, termal kamera ve Podar gibi geleceğe yönelik geliştirilen ürünler de yer almaktadır.



### Hedef Pazar

Büyütech otomotiv sektöründe doğrudan OEMlerle (Orijinal Ekipman Üreticisi) çalışmaktadır. Araçların dünyayı algılaması otonom sürüşün en kritik noktalarından biridir ve her geçen gün araçlardaki kamera sayısı artmaktadır. 2030 yılına gelindiğinde kamera tabanlı ADAS (ileri seviye sürüş destek sistemleri) pazar büyüklüğünün 25 milyar \$ olacağı öngörülmektedir.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Otonom sürüşün önündeki en önemli bariyer araçların dünyayı algılamasıdır. Büyütech, araçların dünyayı algılamasına yönelik çözümler ve ürünlerle otomotiv firmalarının kritik çözüm ortağıdır.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2011 - Kuruluş yılı  
2013 - Türkiye'nin endüstriyel alanda ilk akıllı kamerası geliştirildi  
2016 - Savunma sanayi ve son kullanıcı ürünleri alanında firmalara teknoloji sağlayıcı olarak kamera geliştirme çalışmaları başladı.  
2020 - Otomotiv sektörüne odaklanma kararı alındı.  
2022 - Türkiye'nin ilk otomotiv sınıfı kamera fabrikası kuruldu.  
Türkiye'nin önde gelen otomotiv firmalarından Farplas Otomotiv'den yatırım alındı.  
2023 - Togg için üretim başlamıştır  
2024 - Ford, Hidromek ve Tofaş ile sözleşme imzalanmıştır.



### İş Modeli

Büyütech'in iş modeli otomotiv firmalarının ihtiyaçlarına yönelik olarak kamera tabanlı sistemleri tasarlama, geliştirme ve üretme üzerine kuruludur.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Büyütech, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmak ve uluslararası pazarlara açılmak için Seri A yatırım turunu yürütmektedir.

**2021 Tohum Yatırım: €2,5M**, yatırım sonrası değerlendirme €10M.

**2023 Seri A Öncesi Yatırım: \$4,23M**, yatırım sonrası değerlendirme \$28,23M.

**2024 Seri A:** Planlanan yatırım tutarı \$10M, yatırım öncesi değerlendirme \$50M.

Seri A yatırım turu, Büyütech GSYF üzerinden gerçekleştirilecektir.

EKİP

Ömer Orkun Düztaş

Kurucu Ortak ve CEO

Alparslan Işıklı

Kurucu Ortak ve COO

Ece İdil Kasap

Büyüme Ofisi Direktörü

Mert Assoy

İş ve Ürün Geliştirme  
Direktörü

Umut Çalkavur

CFO

Olgun Hatiboğlu

Planlama, Tedarik ve  
Lojistik Direktörü

Gamze Taşpınar

Kalite Yöneticisi

Çiğdem Gamsızkan

Fonksiyonel Güvenlik  
Direktörü

# Car4Future Technologies

## Şirket Hakkında

Elektrikli araç veya şarj ünitesi sahibi bireysel ve kurumsal kullanıcılar için yazılım ve donanım çözümleridir.



### Değer Önerisi

Car4Future, yapay zekâ ve makine öğrenimi destekli yazılım algoritmalarıyla şarj deneyimini optimize eden, tamamen kendi geliştirdiği donanım ve yazılım altyapısıyla entegre, yenilikçi ve yüksek verimli bir enerji yönetim sistemi sunmaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

**Car4Future Software:** Kurumsal kullanıcılar için enerji paylaşım ağı ve şarj yönetim altyapısı.

**Car4Future Smart City:** Bireysel kullanıcılar için enerji paylaşım ağı ve şarj yönetim altyapısı.

**Car4Future Charge Box:** 3-22 kW kapasitesinde, yerli devre kartı ve yazılıma sahip şarj üniteleri.

**Drive4Future:** Elektrikli araçlar için yapay zeka destekli veri yönetimi ve API platformu.

**Charge4Future:** Otonom sürüş özellikli bataryalı DC şarj robotu.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Elektrikli araç sahipleri, şarj süreçlerini etkin yönetebilecekleri gelişmiş yazılım ve donanımlara ihtiyaç duymaktadır. Kurumsal şarj istasyonu sahipleri için ise daha akıllı ve teknik olarak yetkin çözümler gereklidir.

Şirket, QR kod ile başlatılan şarj deneyimini aşan yenilikçi teknolojiler geliştirerek ticarileştirmektedir. Kullanıcı yalnızca hedef konumunu belirler; sistem, şarj sürecini optimize ederek yönetir.



### İş Modeli

Şirket, elektrikli araç ve şarj ünitesi sahipleri için yenilikçi yazılım ve donanım çözümleri geliştirip ticarileştirmektedir. İş modeli; B2B yazılım lisans satışları (Car4Future Software), B2C reklam ve hizmet gelirleri (Car4Future Smart City) ve şarj ünitesi satışları (Car4Future Charge Box) olmak üzere üç ana kaynaktan oluşmaktadır. Drive4Future ve Charge4Future ürünlerinin ticarileştirme süreci devam ederken, şirket entegre çözümleriyle pazardaki konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.



### Sanayi ile İş Birliği



### Hedef Pazar

Car4Future, Kuzey Avrupa ve Türkiye'de hızla büyüyen elektrikli araç ve şarj altyapısı pazarında, yapay zekâ ve makine öğrenimi destekli çözümleriyle bireysel ve kurumsal kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Kendi geliştirdiği 3-22 kW aralığındaki donanım ve yazılım altyapısıyla akıllı şarj çözümleri sunan şirket, şarj istasyonu sahipleri, filo operatörleri ve enerji paylaşım ağları için operasyonel verimliliği artıran sistemler geliştirmektedir. Önümüzdeki 10 yıl içinde 100 milyar doları aşması beklenen sektörde stratejik konumlanarak, hızla büyüyen pazarda yüksek ölçeklenebilirlik ve katma değer yaratmayı hedeflemektedir.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2019 – Kuzey Avrupa'da altyapı sağlamak için Estonya'da şirketleşti.

2020 – TÜBİTAK 1512 desteğiyle Türkiye'de şirketleşti.

2021 – B2B hizmet için Car4Future Software enerji paylaşım ağını ticarileştirdi.

2022 – B2C hizmet için Car4Future Smart City enerji paylaşım ağı ve şarj yönetim platformunu uygulama marketlerinde yayınladı.

2023 – 3-22 kW şarj ünitesi devre kartı, kontrolcüsü ve yazılımını geliştirip ticarileştirdi.

2024 – 30 kW DC şarj ünitesi geliştirmeye başladı, Kuzey Avrupa'da 500 bin entegre istasyona ulaştı.

2025 – Drive4Future yapay zekâ destekli veri yönetimi ve API platformu geliştirilmektedir; elektrikli araçlardan anlık verilerle çalışacaktır.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Şirket, 500.000 \$ tohum yatırımı arayışındadır. Yatırım, AC/DC şarj ünitesi seri üretimi, Kuzey Avrupa'da pazar genişlemesi, enerji paylaşım ve şarj yönetim yazılımı geliştirilmesi ve Car4Future Smart City B2C cüzdan/ödeme entegrasyonu için kullanılacaktır. 2020'den beri 5 milyon TL'yi aşan ciroyla faaliyet gösteren şirket, ölçeklenebilir ve yenilikçi çözümleriyle büyümesini hızlandırmayı hedeflemektedir.

EKİP

OĞUZHAN SARITAŞ

Kurucu Ortak – CEO

DOĞU CAN SEYİDOĞLU

Kurucu Ortak – CTO

SADIK MERT GÜLÇİÇEK

İş ve Ürün Geliştirme  
Direktörü

# ESULAR

## Şirket Hakkında

Esular, tarım ve su yönetimi sektörlerini dijitalleştirerek, veri tabanlı kararlarla su ve gübre kaynaklarının daha verimli kullanılmasını ve sürdürülebilir tarıma öncülük etmeyi amaçlayan bir yapay zeka destekli su ve enerji yönetim platformudur.



### Değer Önerisi

Esular, yapay zeka destekli su ve enerji yönetim platformu ile tarım ve su yönetimini dijitalleştirerek, veri tabanlı kararlarla kaynakların daha verimli kullanımını sağlayarak sürdürülebilir tarıma öncülük eder.



### Sanayi ile İş Birliği

Esular, tarımsal sulamayı akıllı otomasyonla yöneten yenilikçi bir sistem sunmaktadır. Su yönetimi, enerji tasarrufu, akıllı tarım teknolojileri ve IoT çözümlerine odaklanan endüstriyel firmalarla iş birliği yapma potansiyeline sahiptir. Sanayinin, sulama ve tarım süreçlerini optimize etmeyi amaçlayan birimleri, Esular'ın teknolojilerini kullanarak operasyonel verimliliği artırabilir. Bunun yanı sıra, yeni pazarlara açılma stratejileri doğrultusunda sanayi ile ortak çalışmalar yürütülmesi de hedeflenmektedir.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Bulut tabanlı, yapay zeka destekli yazılımlar ile entegre edilmiş sulama ve enerji yönetim dijital altyapı çözümleri sunmaktadır. Bu çözümler tarım ve peyzaj alanındaki uygulayıcılara yönelik tasarlanmıştır. Esular'ın bu teknolojiyi geliştirme amacı, müşterilerin operasyonel verimliliklerini artırmalarını sağlamaktır. Bu teknoloji, suyun ve enerjinin etkin yönetimi için pratik çözümler sunmaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Küresel su kaynakları üzerindeki baskı giderek artmaktadır. Dünya genelindeki tatlı su tüketiminin %80'i tarımsal faaliyetlerden kaynaklanmaktadır. Artan enerji maliyetleri, etkin ve sürdürülebilir çözümlere duyulan ihtiyaç ve su kaynaklarının azalması üreticiler üzerindeki baskıyı artırmaktadır. Esular, bu sorunu çözmek için akıllı sulama otomasyonu çözümü sunarak üreticilerin sulama süreçlerini daha verimli bir şekilde izlemelerini ve yönetmelerini sağlamaktadır. Bu sayede maliyetler de düşmektedir.



### İş Modeli

Esular, dijital altyapı, donanım ve bulut tabanlı abonelik hizmetleri sunar. Lisanslı yazılım, sensör ve kontrol üniteleri ile bu hizmeti sağlar. %15 yıllık büyüme hedefiyle, geniş bayi ağı ve B2B iş birlikleriyle yenilikçi çözümler sunmaktadır.



### Hedef Pazar

Esular, tarım ve sulama otomasyonu firmalarını, büyük ölçekli tarımsal üretim yapan işletmeleri ve su ayak izi yüksek endüstriyel tesisleri hedeflemektedir. Hedef pazar büyüklükleri şunlardır:

- 36 Milyar Dolar Sürdürülebilir Su Pazarı
- 51 Milyar Dolar IoT Pazarı
- 12 Trilyon Dolar IoT Pazarı



### Başarımlar ve Yol Haritası

2019- Şirket Kuruluşu

2019- İlk Müşteri Edinimi

2021 İTÜ Çekirdek BigBang Finalisti

Günümüz- İstanbul, Ankara, Eskişehir'de ofisi faaliyetlerine devam etmektedir.

Türkiye, Azerbaycan, Kıbrıs pazarında aktif müşteriler var. Esular 30+ bayi satış partneri ile global hacmini genişletiyor



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1 Milyon \$ Yatırım

Yurtdışı pazarını genişletmek için kullanılacaktır.

## EKİP

#### Fatma Aktaş

CMO  
Elektrik Elektronik  
Mühendisi

#### Erhan Sandal

CEO  
Donanım Mühendisi

#### Peri Güneş

R&D Director  
Elektrik Elektronik  
Mühendisi

#### Utku Boztosun

Genel Koordinatör  
Ziraat Mühendisi

# FatigPro

## Şirket Hakkında

FatigPro, endüstriyel uygulamalarda yapısal sağlık izleme (SHM) teknolojileri geliştiren yenilikçi bir firmadır. ABD'de patentli sensör teknolojisi ile havacılık, uzay yapıları, gemicilik, offshore platformlar, demiryolları, köprüler ve rüzgâr türbinleri gibi kritik yapıların yapısal bütünlüğünü izleyerek yapıların ömrünü uzatır, riskleri azaltır ve yapısal hasarları önceden tespit eder.



### Değer Önerisi

FatigPro, patentli sensör teknolojisiyle kritik yapıların yapısal sorunlarını önceden tespit ederek güvenliği artırır ve bakım maliyetlerini düşürür.



### Sanayi ile İş Birliği

Yenilikçi sensör teknolojileri, inşaat, mühendislik ve bakım sektörlerinde yapısal güvenliği artırarak hasarları önceden tespit etmeye olanak tanır. Sanayi firmalarına sunduğu veri analizi ile bakım stratejilerini optimize eder ve yapısal bütünlüğün korunmasında önemli bir rol oynar. Ayrıca, AR-GE, ürün geliştirme, büyüme, yatırım ve yeni pazarlara açılma alanlarında sanayiyle iş birliği yapabilir.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Ürün, IoT tabanlı bir sensör ağı olarak geliştirilmiştir. Yapay zekâ ve entegre edilen kestirimci bakım algoritmalarıyla dijital ikiz (digital twin) modelleri oluşturmak için uygun bir altyapı sunar. Bu yapı, müşterilere entegre ve kapsamlı bir izleme ve analiz hizmeti sağlar.



### Hedef Pazar

FatigPro'nun hedef pazarları arasında havacılık, uzay yapıları, gemicilik sektörü, offshore platformlar, demiryolları, köprüler, rüzgâr türbinleri ve nükleer tesisler yer almaktadır. Özellikle kompozit ve metal yapıların ömrünün uzatılması, bakım süreçlerinin optimize edilmesi ve yapısal hasarların erken tespiti konularında çözümler sunar. Ürün, bu sektörlerde yapısal sağlık izleme (SHM) uygulamaları için uygun bir teknolojik çözüm sağlamaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Yapısal ve kompozit malzemelerden üretilen yapıların ömrünün uzatılması önemli bir gereksinimdir. Bu doğrultuda geliştirdikleri sensör teknolojisi, yapıların kritik bölgelerinde oluşabilecek yapısal hasarları algılar. Sensörler, milimetre seviyesinde yapısal değişimleri tespit ederek, olası kazaların önüne geçer. Kullanıcılar, bu sensörler sayesinde uzaktan izleme yaparak risk yönetimini daha etkin bir şekilde gerçekleştirebilir. Sensör ömrü 20 yıldır ve yayın 80 km mesafeden ve uydudan algılanabilir.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2021 yılında kurulan FatigPro, kısa sürede önemli başarılar elde etmiştir. Hello tomorrow global Challenge'ta dünyanın en kritik 500 teknolojisi arasında yer almıştır. Avrupa Birliği (EU) ve TÜBİTAK gibi prestijli kurumlardan destek almış, TÜBİTAK 1501 Programı'ndan yararlanarak AR-GE çalışmalarını genişletmiştir. HAVELSAN, BOEING ve BİYOTEK gibi sektörün büyük oyuncularıyla iş birliği yaparak ürünün yaygınlaşmasını sağlamıştır. FatigPro, bu süreçte ulusal ve uluslararası düzeyde birçok ödül kazanmıştır.



### İş Modeli

FatigPro, teknolojisini lisanslayarak, sensörlerin OEM firmalarına entegrasyonunu sağlamaktadır. Yapay zekâ destekli dijital ikiz (dijital twin) uygulamaları ile entegre ederek müşterilere özel çözümler sunar ve bu şekilde gelir elde eder.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

FatigPro, havacılık, denizcilik ve benzeri sektörlerde büyüme fırsatlarını değerlendirmek amacıyla yatırımcılarla iş birliği yapmayı hedeflemektedir. Bu süreçte, küresel ölçekte stratejik ortaklıklar kurarak büyümeyi ve sektördeki konumunu güçlendirmeyi planlamaktadır.

## EKİP

Dr. HALİT KAPLAN

Makine Mühendisi  
Mekanik Tasarım

Prof. Dr. TARIK ÖZKUL

Elektrik Elektronik  
Mühendisi

MUHAMMED İHSAN

Yazılım Mühendisi

ABDULLAH HASAN

Elektrik Elektronik  
Mühendisi

YUSUF ÇAKIRCA

Üretim



# F-RAY FINTECH

## Şirket Hakkında

JetScoring, satın alma yöneticilerinin, tedarikçi finansal ve ticari risklerini yükledikleri belgeler ve resmi kaynaklar aracılığıyla anında değerlendiren daha güvenilir seçimler yapmalarını sağlayan bir tedarikçi analiz platformudur.



### Değer Önerisi

JetScoring, tedarikçi kabul ve ölçüm süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren bir platformdur. Gelişmiş belge dijitalleştirme ve finansal analiz özellikleri ile rakiplerinden ayrılır, kapsamlı risk değerlendirmesi sunar.



### Sanayi ile İş Birliği

Sanayi firmalarıyla iş birliği alanlarımız, tedarikçi yönetimi ve risk analizi süreçlerinin dijitalleştirilmesine odaklanmaktadır. JetScoring, bu firmaların tedarikçi finansal analizlerini hızlandırır, riskleri minimize eder ve daha güvenli iş ortaklıkları kurmalarını sağlar.



### Sunulan Ürün/Hizmet

JetScoring, finansal belgeleri (mizan, BDR, KVB) ve ticari dokümanları (vergi levhası, hazirun cetveli, faaliyet belgesi) hızla dijitalleştirir. Ayrıca, bu verilerden kapsamlı bir analiz yaparak tedarikçileri çeşitli resmi kaynaklar (Ticaret Sicil Gazetesi, MASAK, SPK, ilan.gov.tr, OFAC) aracılığıyla tarar ve risk raporu oluşturur.



### Hedef Pazar

İdeal müşterilerimiz, İSO 500 listesinde yer alan büyük kurumsal firmalar, bankalar ve fintech şirketleridir. Bu müşteriler, genellikle yüksek hacimli tedarikçi ilişkileri ve karmaşık risk yönetimi süreçlerine sahip, finansal ve ticari risk analizlerine ihtiyaç duyan işletmelerdir. Özellikle tedarik zinciri yönetiminde hızlı ve güvenilir karar alma süreçlerine önem verirler. Küresel tedarik zinciri yönetimi yazılımları pazarı 2023 itibarıyla yaklaşık 16,4 milyar dolar değerinde olup, yıllık ortalama %10 büyümeye göstermektedir. Türkiye, MENA ve APAC bölgeleri ise dijital tedarikçi yönetim çözümlerinde önemli büyüme potansiyeli taşımaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

JetScoring, satın alma yöneticilerinin tedarikçi seçiminde manuel süreçlerden kaynaklanan zaman kaybı ve riskleri ortadan kaldıran bir platformdur. Finansal ve ticari belgeleri dijitalleştirerek tedarikçilerin risklerini hızlı ve entegre bir şekilde değerlendirir. Bu sayede, firmaların daha hızlı ve güvenilir kararlar almasını sağlar.



### Başarımlar ve Yol Haritası

F-Ray, 2021 yılında Tübitak Teknogirişim Sermayesi Desteği ile ODTU Teknokent'te kurulmuş bir finansal teknoloji girişimidir. Ürünlerimizi kullanan müşterilerimiz arasında TÜBİTAK, İş Bankası, Aktif Bank, Petkim, Socar, Tofaş, Star Rafineri, Çalık Enerji, Garanti Yatırım, TEB Yatırım, Param-Kredim, WorqCompany, Tameed FinCo (Suudi Arabistan) gibi lider kurumlar bulunmaktadır.



### İş Modeli

B2B SaaS, API, On-Prem



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Mevcut Yatırım Turu:  
Val. post \$7.5m, \$750k  
Önceki Yatırım Turu:  
Val. post \$2.5m, \$250k –  
SWG, Mindvest, TTVentures

EKİP

#### Mehmet Eray

Sektöründe Türkiye ve Avrupa'da 10 yılı aşkın deneyime sahiptir. UCD'de ekonomi alanında yüksek lisansının yanı sıra ICTF Uluslararası Kredi Derecelendirme Sertifikası ve SPK Kredi Derecelendirme ile Düzey 3 lisanslarına sahiptir.

#### Erdem Uzun

10 yılı aşkın deneyimiyle full-stack developer, yazılım mimarisi ve proje yönetiminde uzmandır. 10'dan fazla yazılım dilinde yetkin olup birçok fintech projesinde görev almış ve kurumsal şirketlerde yazılım müdürlüğü görevi üstlenmiştir.

F-Ray ekibi 12 kişiden oluşur.



# GSB Tech

## Şirket Hakkında

GSB, hem teknik hem de teknik olmayan kullanıcılar için geliştirme alanını açan bir düşük kodlu (Low-Code) yazılım geliştirme platformudur. Kullanıcılar ve cihazlar arasındaki etkileşimi güçlendiren zengin altyapı ve çeşitli araçlar sayesinde, projelerinizi 10 kat daha hızlı bir şekilde geliştirebilirsiniz. İnovasyon ve verimlilik odaklı yaklaşımı, yazılım geliştirme süreçlerinizi kolaylaştırır ve hızlandırır.



### Değer Önerisi

GSBApps, düşük kodlu bir platform olarak, herkesin kolayca ve hızlı profesyonel kalitede uygulamalar geliştirmesini sağlar. Kullanıcı dostu arayüzü, esnek entegrasyon seçenekleri ve güçlü araç seti ile dijital dönüşümünüzü hızlandırır, maliyetlerinizi düşürür ve rekabet gücünüzü artırır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

GSBApps yazılım geliştirme süreçlerini otomatize eder. DevOps çalışmalarına olan ihtiyacı ortadan kaldırır, test süreçlerini ciddi oranda azaltır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

**Sorun:** Gelişen teknoloji ve artan rekabet ortamında, firmalar hızla değişen ihtiyaçlarına yanıt verebilecek, güvenli ve kapsamlı yazılım çözümlerine ihtiyaç duymaktadır. Mevcut düşük kodlu platformlar genellikle sadece prototip ve basit uygulamaların geliştirilmesine olanak tanıdığından, daha kompleks gereksinimlere sahip firmalar için yeterli olmamaktadır.

**Çözüm:** GSBApps, 8 yıllık AR-GE çalışmaları sonucu geliştirilmiş kapsamlı altyapısıyla, en karmaşık ihtiyaçlara dahi hızlı ve etkili çözümler sunar. GSBApps ile geliştirilen yazılımlar, her detayıyla profesyonel ve güvenlidir.



### İş Modeli (PAAS ve SAAS)

GSBApps, platform ve yazılım hizmetlerini aylık abonelik ücreti karşılığında tüm bileşenleri, sunucu ve bakım hizmetleri dahil olarak sunar. Ana gelir kaynağımız, kullanıcı başına lisans ücretidir. Ayrıca, büyük ölçekli satın alımlarda on-premise kurulum seçenekleri de sağlanarak, müşterilerimize esneklik ve güvenlik sunulur.



### Sanayi ile İşbirliği

GSBApps, hazır ERP altyapısı ile sanayi firmalarına yeni nesil bir çözüm sunmaktadır.

- Güncel üretim süreçleri hızla ERP sistemine yansıtılabilir.
- İç ve dış uygulama ihtiyaçları ERP'ye otomatik entegre edilerek güvenli ve anında oluşturulabilir.
- Yazılım maliyetleri ciddi oranlarda azalır. Son kullanıcılar, gelişmiş araçlarla daha verimli bir çalışma alanına sahip olur.



### Hedef Pazar

- Kurumsal firmalar
- KOBİ'ler
- Startup'lar



### Başarımlar ve Yol Haritası

- 2016: İlk analiz ve kodlama çalışmaları başlatıldı.
- 2019: Bigg Garaj aracılığıyla TÜBİTAK BİGG Desteği alındı.
- 2020: İTÜ Çekirdek programına katılım sağlandı ve ardından İSO KOZA'ya dahil olundu.
- 2021: İlk prototip geliştirildi.
- 2024: Altyapı tüm detaylarıyla tamamlanarak pazarlama faaliyetlerine başlandı.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1,500,000 dolar.  
Kurumsallaşma, personel ve pazarlama giderleri.

EKİP

Ali Yıldırım

Kurucu, CEO

# İltema A.Ş.

## Şirket Hakkında

Isınma ihtiyacı olan her yerde enerji verimli çözümler sunulmaktadır.



### Değer Önerisi

İltema, esnek ve korozyon direnci yüksek ısıtıcı kumaşlar ve giyilebilir ısıtmalı ürünler ile teknik tekstil alanında yenilikçi çözümler sunarak konforu ve verimliliği bir araya getirir.



### Sunulan Ürün/Hizmet

İltema, özellikle tekstil sektöründe ısıtıcı kumaş üretimi ile giyilebilir ısıtmalı ürünlerin yanı sıra tekstil, oto koltuk ısıtma, batarya ısıtma, zemin ısıtma, metal alaşım rezistans üretimi gibi çeşitli alanlarda hizmet sunmaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Elektrikli ısıtıcılar metal rezistans kullanırlar, ancak metallerin esnek olmayışı, korozyon dirençlerinin düşük olması, yüksek yoğunlukları birtakım alanlarda uygulanabilirliğini sınırlandırmaktadır. Bu alanların başında her geçen gün önemi ve uygulama sayısı artan teknik tekstiller gelmektedir. Bu alanda uygulanacak malzemelerin esnek olması, tekstil yapı ile uyumlu olması beklenmektedir.



### İş Modeli

İş modeli B2B, B2C, B2G  
Satış, bayilik, proje ortaklığı



### Sanayi ile İş Birliği

İltema, enerji verimliliği sağlayan ısıtma çözümlerini otomotiv, inşaat ve savunma sektörlerinde hayata geçirebilmektedir. Örneğin, otomotiv sektöründe elektrikli araçlar için batarya ısıtma teknolojileri, sektör firmalarıyla yürütülen ortak projelerde kullanılabilirliği gibi, araç koltuk ısıtma sistemleri de iş birliği çerçevesinde geliştirilebilir. İnşaat sektöründe, zemin ısıtma teknolojileri sayesinde binalarda enerji tasarrufuna yönelik çözümler sunulması mümkündür. Savunma sanayii ile yapılan iş birlikleri kapsamında ise esnek ve dayanıklı ısıtıcı tekstil ürünleri geliştirilerek sektörel ihtiyaçlara yönelik yenilikçi çözümler sunulabilir.



### Hedef Pazar

İltema, elektrikli araçların yoğun olduğu soğuk iklim bölgelerinde (Norveç, İsveç) batarya ısıtma ve iç mekân ısınma çözümleri için yenilikçi sistemler sunmayı hedeflemektedir. Ayrıca Türkiye'deki konut projelerine zemin ısıtma çözümleriyle katkı sağlamayı planlamakta ve tekstil esaslı ısıtıcı kablolarıyla enerji verimliliği arayışlarına yanıt vermektedir. Yüksek sıcaklıklarda kullanılan özel rezistanslarla küçük ev aletlerinde de performans ve dayanıklılığını kanıtlamıştır.



### Başarımlar ve Yol Haritası



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1.000.000 \$  
Makine, Genel giderler, Pazarlama

EKİP

AYHAN PREPOL  
Nano Teknoloji ve Tekstil

Doç. Dr. MUSTAFA EROL  
Isı Yayan Polimerler

# iyiMetal

## Şirket Hakkında

iyiMetal, yüksek silisyumlu/döküm alüminyum alaşımlarına çeşitli fonksiyonel özellikler kazandırmak amacıyla anodizasyon (Eloksal/ Sert Eloksal) teknolojileri geliştiren bir malzeme teknolojileri girişimidir.



### Değer Önerisi

Eloxwell, karmaşık şekilli alüminyum parçaların yüzey özelliklerini iyileştirip işlevselliğini artıran, estetik bir görünüm kazandıran, görece uygun maliyetli, hızlı ve çevre dostu bir alüminyum yüzey işlem teknolojisidir.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Eloksal, Sert Eloksal, Döküm Eloksal ve türev uygulamaların yerine geçen, çok yönlü bir yüzey işlem teknolojisidir.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

iyiMetal tarafından geliştirilen elektrokimya ve yazılım tabanlı yüzey işlem teknolojisi Eloxwell, karmaşık şekilli alüminyum parçaların üretiminde kullanılan farklı alüminyum alaşımları için oyunun kurallarını değiştiren yenilikçi bir çözüm sunmaktadır. Eloxwell, parça yüzeyinde homojen kalınlıkta, son derece sert ve kontrollü bir seramik tabaka oluşturarak alüminyum alaşımlarının korozyon ve aşınma direncini önemli ölçüde artırmakta ve yüzey sertliği ile pürüzlülüğü gibi kritik parametreleri optimize etmektedir. Bu sayede, geleneksel yöntemlerin yetersiz kaldığı veya maliyet açısından uygulanabilir olmadığı durumlarda önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Özellikle elektrikli araç üreticileri başta olmak üzere birçok sektör, Eloxwell teknolojisi sayesinde yüksek silisyum içeren döküm alüminyum parçaları istenilen kalınlık ve fonksiyonel özelliklerde işleyebilmektedir. Ayrıca, bu yenilikçi yöntem, geleneksel yüzey işlem tekniklerine kıyasla enerji ve su tüketimini önemli ölçüde azaltarak, üreticilerin Avrupa Birliği'nin sanayide karbon nötr hedeflerine uyum sağlamasına katkıda bulunmaktadır. Eloxwell, standart eloksalin yetersiz kaldığı, sert eloksalin ise maliyet veya teknik gereklilikler nedeniyle tercih edilmediği uygulamalar için ideal bir çözüm sunarak üstün yüzey kalitesi elde edilmesine olanak tanımaktadır.



### İş Modeli

B2B & B2B2B



### Sanayi ile İş Birliği

Sanayi firmaları ile potansiyel iş birliği alanları:

- İnovasyon ve teknoloji geliştirme
- Üretim ve operasyonel verimlilik
- Dağıtım ve pazar erişimi
- Ar-Ge ve ürün geliştirme
- Büyüme ve yatırım fırsatları
- Sürdürülebilirlik ve çevresel iş birlikleri
- Yetenek ve insan kaynakları
- Yeni pazarlara açılma



### Hedef Pazar

Savunma, otomotiv, uzay/havacılık, beyaz eşya, elektrikli araçlar ve alüminyum kullanan diğer sektörler.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2019: Şirket kuruluşu, İTÜ ARI Teknokent bünyesinde faaliyetlerine başlamıştır.

2022

- Otomotiv İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması'nda ikincilik ödülüne layık görülmüştür.
- İTÜ Teknokent tarafından organize edilen BigBang - Start-Up Challenge kapsamında üçüncülük ödülü kazanılmıştır.
- İstanbul Sanayi Odası tarafından Geleceğin Sanayicisi Büyük Ödülü ile onurlandırılmıştır.

#### Stratejik Hedefler

- Eloxwell Teknolojisi ile alüminyum yüzey işlemleri ve karmaşık şekilli alüminyum parçalar alanında uluslararası bir standart hâline gelmek.
- Çevre dostu, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir teknoloji olarak döküm alüminyum alaşımlarının anodizasyonu alanında küresel çapta yenilikçi bir çözüm sunmak.
- Elektrikli araç sektöründe büyüyen pazarda kalıcı ve güçlü bir yer edinmek.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

3,5 Milyon Euro

EKİP

Ş. Sinan Zabunoğlu  
CEO & Kurucu Ortak

Güney Akdaş  
CTO & Kurucu Ortak

Prof. Dr. Mustafa Ürgen  
Akademik Danışman

3'ü metalurji malzeme mühendisi, 3'ü bilgisayar mühendisi olmak üzere yaklaşık 10 kişilik bir ekiple faaliyetlerine devam etmektedir.

# Link Robotics

## Şirket Hakkında

Link Robotik , dış ortamlar için GNSS ve GNSS olmadan çalışabilen, güvenilirliği yüksek ve yüksek doğrulukta konum ve yönelim veren görsel ataletsel navigasyon sistemi geliştirilmektedir.



### Değer Önerisi

Link Robotik, düşük donanım maliyetiyle, ağır dış ortam koşullarında dayanıklı, RTK ile santimetre seviyesinde konum doğruluğu sağlayan ve 5G altyapısı ile entegre olabilen otomatik kalibrasyonlu GNSS/RTK-GNSS çözümleri sunmaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

GPU tabanlı rutinler kullanılarak tek kamera verisi ve IMU sensöründen gelen veri birleştirilmekte ve üç boyutta çevrim yapılmaktadır. LIDAR tabanlı çözümlere kıyasla maliyet avantajı sunulmaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Otonom araçlarda yüksek doğrulukta lokalizasyon için mevcut sistemler pahalı ve düşük doğrulukludur. Önerilen çözüm, düşük maliyetli bir kamera ve ataletsel ölçüm ünitesini sensör füzyonu algoritması ile birleştirerek, RTK GNSS ile santimetre seviyesinde navigasyon sağlar. RTK GNSS olmadan bile %1 doğrulukla lokalizasyon verisi sunar.



### İş Modeli

- B2B iş modeli uygulanmaktadır.
- Donanım ve yazılım birlikte çözüm
  - Müşteri isterlerine uygun geliştirme
  - Yan ürün geliştirme - V2X konseptinde gerçekleşmektedir.



### Sanayi ile İş Birliği

Sanayi ile inovasyon ve teknoloji geliştirme, Ar-Ge ve ürün geliştirme alanlarında iş birlikleri yapılması hedeflenmektedir. Ayrıca, büyüme ve yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi ile yeni pazarlara açılım stratejilerinin uygulanması da öncelikli amaçlar arasında yer almaktadır.



### Hedef Pazar

Global otonom araç marketi 2022 yılında 148 milyar dolar olarak değerlendirilmiştir.

2022 ile 2030 yılları arasında, otonom – paylaşımlı mobilite konseptinin pazar payının yıllık %70 artacağı ve de 2030 yılında toplam mobilite hareketinin %25'inden fazlasını kapsayabileceği öngörülmektedir.

Markete Giriş Stratejisi

- Farklı sektörlerdeki müşterilerle partnerlik yoluyla ürünleşme
- Farklı kullanım senaryolarının pilot uygulamalar ile gerçekleşmesi



### Başarımlar ve Yol Haritası

2022 Ocak - AR-GE Projesi yürütülmektedir.

2022 Haziran - Prototip geliştirilmiştir.

2023 Ocak - MVP üretilmiştir.

2023 Haziran - Letonya Otonom Araç Platformu üzerinde Proof of Concept ve Validasyon yapılmaktadır.

2023 Kasım - Almanya Nokia Technology Center üründe

5G ortamında Proof of Concept çalışması yapılmaktadır.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Sermaye ve Fonlama Durumu:  
AR-GE Desteği / Bootstrapped

Yatırım İhtiyacı: Seed - 300000 avro  
18 aylık Runway – Traction ve Growth için

## EKİP

### Berk Turanlı MSc

Co-Founder – CEO –  
Business Development &  
Project Management

### Mert Turanlı PhD

Co-Founder – CTO –  
Technical Co-Founder  
– Robotics Engineering  
Lead

# Myth

## Şirket Hakkında

MYTH AI, tasarım sürecini hızlandırmak için insan ilhamına ihtiyaç duymadan çalışan bir Generative AI teknolojisidir. Sadece saniyeler içinde yüzlerce tasarım üretmek süreci %90 oranında hızlandırır ve her üretimde organizasyonun kimliğine uygun "benzersiz" tasarımlar sunar. MYTH, trend bazlı kategori ve renk öğrenimi ile desen üretiminde üstün hassasiyet ve alaka sağlar, mevcut çözümlerden çok daha iyi sonuçlar sunar. Tasarım sahipliğine ve sertifikasyonuna büyük önem veren MYTH, kullanıcıların kontrolü ellerinde tutmalarını ve entelektüel mülkiyet haklarını blockchain ve NFT altyapısıyla etik standartlarda korumalarını sağlar.



### Değer Önerisi

MYTH ai, desen tasarım sürecini saniyelere indirir, yüzlerce varyant sunar ve tasarımların hukuksal aidiyetini anında sertifikayla destekler.



### Sanayi ile İş Birliği

Yapay zeka destekli desen tasarım girişimi MYTH Ai ile iş birliği yaparak, yüksek kaliteli ve benzersiz desenler üretme yeteneğinden yararlanabilirler. Bu işbirliği, tasarım süreçlerini hızlandırarak maliyetleri düşürür ve üretim verimliliğini artırır. Ayrıca, yapay zeka teknolojisinin sunduğu yenilikçi çözümlerle rekabet avantajı sağlar, pazar taleplerine hızlı yanıt verir ve geniş bir müşteri kitlesine ulaşma imkanı sunar.



### Sunulan Ürün/Hizmet

MYTH AI, bir görsel desen/tasarım/ilham fotoğrafı yükleyerek, bu görsel göze yüzlerce farklı desen tasarımını saniyeler içinde üretmeyi sağlar. MYTH DIGI, yazarak veya görsel tasarım yükleyerek şirket arşivi içerisinde benzer tasarımları internet hızına bağlı olarak 0.05 ve 1 saniye içerisinde bulmayı imkan sağlar.



### Hedef Pazar

Hedef pazarımız, fiziksel tasarım alanlarında (moda, ambalaj, duvar kağıdı, seramik, ev tekstili) ve dijital tasarım alanlarında (Metaverse ve NFT tasarımları) faaliyet gösteren şirketleri kapsamaktadır. Dünya tasarım pazarının büyüklüğü 1 trilyon dolar olup, yapay zeka destekli desen tasarımı pazarı ise 3,6 milyar dolar değerindedir. Ayrıca, endüstriyel etkinlikler ve fuarlar (kumaş, tekstil ve teknoloji fuarları) da hedef pazarımızın önemli parçalarıdır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Şirketler, desen tasarımı ve imaj aramada zorluklar yaşamaktadır. Myth.Ai, her deseni benzersiz kılan yapay zeka teknolojisiyle yüzlerce yeni desen üretebilir. Myth. Digi ise aranan imajları saniyeler içinde eşleştirerek arama sürecini hızlandırır ve bu sorunları çözer.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2020: Myth, İTÜ ve TÜBİTAK desteğiyle kuruldu.  
2021: 2.5 milyon \$ değerlemeyle 200k \$ yatırım alındı.  
2022: Version 2.0 piyasaya sürüldü; 12 kurumsal müşteri kazanıldı.  
2023: Pazar genişletildi; yeni işbirlikleri kuruldu.  
2024: Ürün ve performans geliştirildi; yeni yatırım arayışları yapıldı.



### İş Modeli

Yıllık Abonelik ve aylık ödeme seçenekleri sunan çeşitli paketler mevcuttur. Fiyatlandırma, kullanıcı sayısına ve indirme miktarına bağlı olarak değişiklik göstermektedir.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

2.5 milyon £ Yatırım :  
• Pazarlama: %50 (1.25 milyon £)  
• Ekip: %30 (750,000 £)  
• ARGE: %20 (500,000 £)

EKİP

Özgecan Üstgöl

Kurucu, CEO

+10 Kişilik Ekip

# Pusula.ai

## Şirket Hakkında

Pusula.ai, gelişmiş analiz ve derin öğrenme teknikleri kullanarak, şirketlerin süreçlerini optimize etmelerine, maliyetlerini düşürmelerine ve operasyonel verimliliklerini artırmalarına destek olur.



### Değer Önerisi

Sanayide verimliliği artırmak amaçlı veri, makine öğrenmesi ve derin öğrenme alanlarındaki uzmanlığıni süreçlere entegre etmek.



### Sanayi ile İş Birliği

İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme  
Üretim ve Operasyonel Verimlilik Dağıtım ve Pazar Erişimi  
Ar-Ge ve Ürün Geliştirme  
Büyüme ve Yatırım Fırsatları  
Sürdürülebilirlik ve Çevresel İşbirliği  
Yeni Pazarlara Açılma



### Sunulan Ürün/Hizmet

Makine öğrenmesi ve derin öğrenme teknolojileri, üretim süreçlerinde kestirimci bakım, kalite, enerji ve iş emri planlaması ile operasyonel verimliliği artırır. Bu sayede maliyetleri düşürür, duruş sürelerini en aza indirir ve sorunları oluşmadan önce tespit ederek sürdürülebilir rekabet avantajı sağlar.



### Hedef Pazar

Verinin önemini kavramış ve veri toplama, depolama ve mobilize altyapılarını kurmuş üretim şirketleri hedef pazarımızdır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Pusula AI, üretim süreçlerindeki verimsizlikleri hedef alarak, makine öğrenmesi ve derin öğrenme temelli çözümlerle kestirimci bakım, enerji ve iş planlaması optimizasyonu sunar. Tam entegre ve özelleştirilebilir platformu ile operasyonel aksaklıkları engelleyip verimliliği artırırken maliyet avantajı ve sürdürülebilir büyüme sağlar.



### Başarımlar ve Yol Haritası

**2020**  
Şirket kuruluşu gerçekleştirilmiştir.  
Arıza tahmini, enerji verimsizliği sezimi ve yüksek SKU'lu satış tahmini modelleri üzerinde çalışmalara başlanmıştır.  
**2025**  
Endüstri 4.0 kapsamında verimlilik artırıcı yapay zeka ürünleri, tüm modüllerle birlikte bulut pazar yerlerinde satışa sunulması hedeflenmektedir.



### İş Modeli

Geliştirme, bakım ve güncelleme için aylık abonelik temelli bir ücretlendirme politikamız bulunmaktadır. IOT üreticileri ile iş birliklikleri kurmak temel stratejilerimiz arasındadır.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1 Milyon \$ Yatırım

## EKİP

### Barlas Oğuz

LLM Uzmanı  
Microsoft ve Meta'da Derin öğrenme konusunda uzmanlaşmıştır.

### Yasemin Oğuz

Makine Öğrenmesi Uzmanı. Cisco'da makine öğrenmesi modelleri geliştirme konusunda uzmanlaşmıştır.

### Yunus Sarıkaya

Derin Öğrenme ve Optimizasyon uzmanı.  
Yurtiçi ve yurtdışı üniversitelerde çalışmıştır.

### Kayhan Eritmen

Makine öğrenmesi ve Optimizasyon uzmanı.

Akademik anlamda güçlü bir altyapısı olan ekibimiz yapay zeka alanında akademik yayın yapma ve yapılan yayınları gerçek endüstri problemlerine uygulama yeteneğine sahiptir.

# Simularge A.Ş.

## Şirket Hakkında

Fabrikaların verimliliğini artıran dijitalleşme çözümleri sunarak, üretim süreçlerini daha akıllı ve verimli hale getirmektedir.



### Değer Önerisi

Simularge, üretim süreçlerini daha akıllı, verimli ve sürdürülebilir hale getiren yapay-zekâ yazılımları sunar. Dijital ikiz ismi verilen bu teknoloji sayesinde fabrikalardaki üretim makinelerinin performansı artar ve bu sayede hammadde ve enerji tasarrufu sağlar. Büyük ölçekli fabrikalarda verimlilik ve kârlılık artışı sayesinde yılda milyonlarca dolarlık tasarruf ve geri dönüş sunar.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Simularge, fabrikalardaki makinelere ve operatöre yön veren yazılımlar sunar. Bu yazılımlar, üretim proseslerinden veri toplar, analiz eder. Akıllı algoritması sayesinde optimum sıcaklık, basınç, üretim hızı gibi parametreleri hesaplar. Bu parametrelerin üretimde kullanılması ile OEE artar.

#### Yazılımlarımız

Endüstriyel Fırın Dijital İkizi  
Thermoform Dijital İkizi  
Çip Üretim Prosesi Dijital İkizi  
Plastik Enjeksiyon Dijital İkizi  
ConnPack – PLC Data Connectivity  
OpsTwin – Operations Management



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Fabrikalardaki fire ve verimsizlikler her yıl 8 trilyon USD kayba neden olmaktadır. Simularge, yapay zekâ algoritmalarını makine mühendisliği uzmanlığıyla birleştirerek üretim süreçlerini optimize eden yüksek doğruluklu modeller geliştirmektedir. Tak-çalıştır entegrasyonu ile fabrikalardaki üretim proseslerine kolayca adapte olan bu çözümler, özellikle yüksek sıcaklıklı üretim hatlarında %50'ye varan fire azaltma ve %20 oranında enerji tasarrufu sağlamaktadır.



### İş Modeli

Kurulum Bedeli + Yazılım Lisansı  
Kurulum Bedeli tek seferlik alınır.

#### Yazılım Lisansı Geliri:

- Seçenek: Yıllık Lisans Aboneliği
- Seçenek: Daimî Lisans + Yıllık Bakım



### Sanayi ile İş Birliği

İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme, Üretim Verimliliği, Sürdürülebilirlik ve Çevresel İşbirliği



### Hedef Pazar

Dijital dönüşüm ve teknolojik entegrasyon arayışında olan orta ve büyük ölçekli işletmeler.

TAM: 2 Milyar USD = Küresel Dijital İkiz Pazarı x %10

SAM: 2 Milyar USD (Otomotiv ve Beyaz Eşya, 100.000 üretim hattı)

SOM: 4 Milyon USD (Beyaz eşya termoform üretim hattı, 200 hat)

Müşterilerimize sanayi kuruluşları, profesyonel organizasyonlar, stratejik iş birlikleri ve iş bağlantıları aracılığıyla ulaşmaktayız.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2018'de İTÜ Arı Teknokent'te kurulan Simularge, 2021'de Alchemist Accelerator yatırımıyla ABD'de genişledi. 2022'de Teknopark İstanbul'a taşınarak büyümesini sürdürdü. 2023'te SSTEK ve Türkiye Kalkınma Bankası yatırımlarıyla finansal yapısını güçlendirdi. Unilever ve Arçelik gibi küresel firmalarla dijital dönüşüm projeleri yürütmüş, Arçelik'in Eskişehir Fabrikası'nı WEF'in Sürdürülebilir Fabrikalar Listesi'ne taşıyan çözümler sunmuştur. Mercedes-Benz, Stellantis, Ford, Illy Cafe ve Fraunhofer ile AB projelerinde aktif rol almaktadır. 2025 hedefi, ABD'de büyümeyi hızlandırarak stratejik iş birlikleri kurmaktır.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Alınmış hibeler: \$600k

Yatırım (yurt içi + yurt dışı): \$450k

Mevcut yatırımlarımız Türkiye Kalkınma Fonu ve SSTEK'tir.

#### Dr. Bürvan Turan – CEO

Nükleer Enerji Mühendisi, Makine Müh. Alanında  
Y. Lisans ve Doktora [İTÜ], Endüstriyel Tecrübe  
: Fortune500 firmasında [GE] Lider Mühendis.  
Termal sistemler ve bilimsel programlama  
konusunda uzman.

#### Dr. Erhan Turan – CTO:

Makine Mühendisi [Boğaziçi Üni.'nde Lisans, Y.L.,  
Doktora]. Computer Science alanında Avrupa'nın en iyi  
üniversitesi olan ETH-Zurich'te post-doc. Endüstriyel  
Tecrübe : Fortune500 [GE] firmasında Teknik Lider.  
Paralel Hesaplama, programlama ve bilimsel algoritmalar  
konusunda uzman.

EKİP



# Stroma

## Şirket Hakkında

Üretim ve saha operasyonları için uçtan uca yapay zekâ donanımı tabanlı eş zamanlı iş sağlığı güvenliği (İSG), kalite ve üretkenlik çözümleri sunmaktadır.



### Değer Önerisi

Sanayide sıfır kaza ve kusursuz ürün kalitesi hedefiyle, gelişmiş yapay zekâ ve görüntü işleme teknolojisi ile geliştirdiği donanımları iş süreçlerinde uçtan uca iş güvenliği, kalite ve verimlilik sağlamaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Endüstriyel iş güvenliği ve kalite kontrolü için tasarladığı gelişmiş donanımları üzerinde çalışan yapay zekâ tabanlı analiz sistemleri sunmaktadır. Bu sistemler, iş kazalarını önlemeyi, üretim kalitesini artırmayı ve verimsizlikleri minimize etmeyi amaçlamaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Endüstriyel kazalar ve üretim sürecindeki kalite kontrol sorunları, müşteri memnuniyetsizliği ve verimlilik kaybına yol açmaktadır. Stroma geliştirdiği yapay zekâ, veriye dayalı ve gelişmiş bilgisayar görüntüleme teknolojileri ile bu sorunlara çözüm sunmaktadır. Farklı olarak, donanım desteği ile uçtan uca veri analizi ve müdahale kabiliyetini entegre ederek iş güvenliği ve kalite kontrolünde yeni bir standart getirmektedir.



### İş Modeli

Ürünleri aylık veya yıllık abonelik temelli modellerle sunmaktadır. Müşterilerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen çözümleri, sürekli güncellenen yazılımlar ve teknik destek ile endüstride yüksek yatırım getirisi (ROI) sağlamaktadır. Amerika'da aynı zamanda kurumsal iş geliştirme merkezi olan mHUB Chicago, dünyanın en büyük girişim merkezlerinden Avnet, endüstriyel ekipman üreticisi Panduit ile olan iş birlikleri ile müşterilerine ulaşmaktadır.



### Sanayi ile İş Birliği

**İnovasyon ve Teknoloji Geliştirme:** Yenilikçi ürünleri ve gelişmiş teknolojileri ile sanayi firmalarının mevcut iş süreçlerini iyileştirmeye ve yeni teknolojik çözümler geliştirmek için çalışmaktadır.

**Üretim ve Operasyonel Verimlilik:** Üretim süreçlerinde verimliliği artırmak ve operasyonel maliyetleri azaltmak için sanayi firmalarıyla çalışmaktadır.



### Hedef Pazar

Kuzey Amerika'da ve İskandinavya'da otomotiv, metal işleme, ağır sanayi ve enerji gibi endüstriyel sektörlerde büyük ölçekli üretim tesisleri olan firmalardan oluşmaktadır. Bu tesisler, iş güvenliği ve ürün kalitesini sürekli iyileştirmeye hedefleyen, iş süreçleri riski ortadan kaldırma çabası kuran müşterilere hizmet sunmaktadır. Müşteri edinme stratejileri satış, direkt satış ve stratejik ortaklıklar üzerine kurmaktadır.



### Başarımlar ve Yol Haritası

Firma, 2018'de derin teknoloji ve etki odaklı projeler üzerine çalışan deneyimli bir ekip tarafından kurulmuştur. Bu süre zarfında ruhsatlı Chicago'daki karargah Panduit, Avnet ve Alabama gibi yatırımcılarla 1.32M yatırım almış, Red Dot Design Award 2024 ve İF Design Award 2022 gibi prestijli ödüller kazanmıştır. Türkiye ve Avrupa'da ürünlerinin etkinliğini geliştirmek ve sektördeki müşteri ilişkilerini genişletmek için, yapay zekâ, derin öğrenme ve büyük dil modelleri (LLM) tabanlı yapay zekâ platformları olmayı hedeflemektedir.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Stroma bugüne kadar Alabama Futures Fund, mHUB Chicago, Avnet, Panduit, Sente Ventures ve diğer yatırımcılardan toplamda \$1.32M yatırım alınmıştır. Amerika'da satışları artırmak için 2024 sonunda >\$2M'luk bir yatırım turuna çıkmayı planlamaktadır.

#### Anıl Üzengi

Kurucu Ortak, CEO  
10+ Yıl Deneyim Makine öğrenmesi, yazılım, iş geliştirme, yatırım alma

#### Oğuzhan Mete Öztürk,

Kurucu Ortak, CTO  
10+ Yıl Deneyim Elektronik, donanım, yazılım, makine öğrenmesi, optik  
Amerika'da ve Türkiye'de yerleşik  
10 kişilik ekip

## EKİP

# Vertigo Tedavi Robotu

## Şirket Hakkında

Kristal kayması için modern bir çözüm sunmaktadır.



### Değer Önerisi

Vertigo Tedavi Robotu, kristal kayması hastalığını tanı ve tedavide %94 başarı oranıyla ortalama 20 dakikada çözerek, hastaların tekrar hastaneye gitme ihtiyacını ortadan kaldırmaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Vertigo Tedavi Robotu, özgün bir çalışma sonucunda geliştirilmiş olup, uluslararası GMDN ajansı tarafından özel bir kategori adı ve kodu ile tanımlanmıştır. DMQ kataloğunda yer alarak klinik hastanelerde kullanım onayı almış ve sağlık profesyonellerine sunulmuştur. Kullanıcı deneyimine uygun, etkin ve optimize edilmiş tedavi çözümleri sağlamaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Kristal kayması, başlıca iç kulakta yer alan denge kristallerinin yer değiştirmesi ile oluşan bir hastalık olarak tanımlanmaktadır. Vertigo atakları hastayı iş yapamaz hale getirmektedir. Bugüne kadar bu hastalığa yönelik en etkili yöntem manuel manipülasyon olarak bilinmektedir. Fakat burada manuel olarak yapılan başın hareket ettirilmesinin yerini alacak bir cihaz ve odyolog tarafından yapılabilen bir uygulama sistemi geliştirilmiş bulunmaktadır. Kristal kayması sorunu, hastaların başının cihaza yerleştirilerek pozisyonel olarak tedavi edilmesiyle çözülmektedir. Cihaz, başın hareketiyle hastalık bölgesine etki eden basınç ve hız uygulamakta ve kişiye özel kullanım imkanı sunmaktadır. Bu yöntem ile manuel sistemin hata oranı %80 iken, cihazla hata oranı %4'e kadar düşmektedir. Bu oran, hastalıkta en iyi sonuçlardan biri olarak kabul edilmektedir.



### İş Modeli

Vertigo Tedavi Robotu;  
1. Satış kanalıyla müşterilere sunulmaktadır.  
2. Kiralama opsiyonu ile de kullanım imkânı sağlamaktadır.



### Sanayi ile İş Birliği

Sanayi ile üretim ve operasyonel verimliliğin artırılması, dağıtım ağlarının güçlendirilmesi ve pazar erişiminin genişletilmesi alanlarında işbirlikleri geliştirilmesi, büyüme ve yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi ile yeni pazarlara açılım stratejilerinin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.



### Hedef Pazar

Nüfusun %4 gibi bir kısmını etkileyen bu hastalıktan dolayı her yıl dünya nüfusunun %1,4'ü vertigo ile kritik nedeni acil servislere gitmektedir. Her yıl dünyada her 100 bin kişiden 6'sı vertigo geçirmektedir. Türkiye'de 1,4 milyon, AB'de 8,6 milyon, ABD'de 5,4 2 milyon kişi bu hastalığa yakalanmaktadır. Vertigo tedavi pazarı dünyada yaklaşık 4,4 milyar USD seviyesine ulaşmaktadır. İhracat fiyatı ile cihazımızın hedeflenen 20 milyar USD yıllık kazanç kapasitesine sahip olması öngörülmektedir. İlgili sağlık grupları hedeflenerek, TAM 38.000, SAM 21.500, SOM 1.500 olarak hesaplanmaktadır.



### Başarımlar ve Yol Haritası

TÜBİTAK 1511 projesi başarıyla tamamlanmış olup, klinik çalışmalardan başarıyla geçen cihaz, garanti sürecini tamamlayarak CE belgesi almaya hak kazanmıştır. Proje, İTÜ'den ödül kazanmış ve 300'den fazla hasta tedavi edilmiştir. Yapay zeka modülü için çalışmalar yapılmakta olup, patent başvuruları ulusal ve uluslararası düzeyde olumlu ilerlemektedir.

## EKİP

Prof. Dr. M. Haluk Özkul  
(KBB Uzmanı)  
Tıbbi ARGE Direktörü

Prof. Dr. Tarık Özkul  
(Elektrik, Bilgisayar Müh.)  
İnovasyon ve Tasarım

Y.Müh. Burhan Özmen  
(Endüstri Müh.)  
Üretim ve Planlama

Y. Müh. H. Büşra Doğru  
(Bilgisayar Müh.)  
Yazılım Yapay Zeka Yazılım

# TAYKO PİL

## Şirket Hakkında

Çevre dostu, yüksek performanslı, hızlı şarj edilebilir yeni nesil lityum iyon pil teknolojisi.



### Değer Önerisi

Nano kalınlıkta seramik kaplama ve bitkisel bağlayıcılar ile çevreci ve uzun ömürlü pil üretimi



### Sanayi ile İşbirliği

Tayko Pil Üretim A.Ş., lityum iyon batarya üretiminde uzman bir AR-GE firmasıdır. Elektronik ve yenilenebilir enerji sektörlerine çözümler sunarak sanayi kuruluşlarıyla iş birliği yapmaktadır. Firma, ESTÜ laboratuvarında 3 yıllık AR-GE tecrübesiyle inovasyon ve insan kaynağı geliştirme hedefinde çalışmaktadır.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Tayko Pil, CR2032 sınıfı lityum pil üretimi yapmaktadır. Bu piller, otomobil uzaktan kumandaları, oyuncaklar, saatler, bilgisayarlar ve diğer birçok elektronik cihazda kullanılmaktadır



### Hedef Pazar

Türkiye, Avrupa, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'nde CR2032 pil kullanan tüm elektronik cihaz üreticileri hedeflenmektedir. Türkiye'de yıllık tüketim 15 milyon adet olup, dünya çapında bu pazarın değeri 3,89 milyar dolardır



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Türkiye'de CR2032 lityum pil üreticisinin olmaması, bu pillerin pahalı ve çevreci olmaması, kısa ömürlü olması gibi sorunlara çözüm olarak yerli hammaddeler ile maliyeti düşük, uzun ömürlü ve çevreci pil üretimi sağlanmaktadır



### Başarımlar ve Yol Haritası

Tayko Pil Üretim A.Ş. 2021 yılında TÜBİTAK BIGG ödülünü kazanarak kurulmuştur. Türkiye'de üretimi olmayan CR2032 sınıfı lityum pillerin üretimine odaklanmaktadır. Çin Nanjing Teknoloji Departmanından 3 ödül, Anadolu Üniversiteler Birliği Proje Yarışmasında birincilik ödülü ve Avrupa Birliği Innoenergy yarışmasında ilk 10'a girme başarısını göstermiştir



### İş Modeli

Tayko Pil, yerli hammaddeler ile düşük maliyetli, seramik kaplama ve bor katkısı ile uzun ömürlü, su bazlı bağlayıcı ile çevre dostu üretim gerçekleştirmektedir



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Tayko Pil Üretim A.Ş., CR2032 lityum pil üretimini büyütmek ve uluslararası pazarlarda hızla yer almak için yatırım arıyor. Yatırım, üretim kapasitesinin artırılması ve Ar-Ge'nin genişletilmesi için kullanılacaktır. Mevcut destekler arasında TÜBİTAK, Otomobil İhracatçıları Birliği, Çin Nanjing Teknoloji Departmanı ve melek yatırımcı finansmanları yer almaktadır.

EKİP

Dr. Tayfun Koçak, Dr. Semih Engün, Batuhan Ömür, Ezgi Yılmaz ve Hasan Nasirov'dan oluşan deneyimli bir ekip ile çalışılmaktadır

# Vivoo

## Şirket Hakkında

Bireylerin sağlıklarını zahmetsiz ve doğru bir şekilde anlamalarını ve yönetmelerini sağlayan, sağlık izlemesini erişilebilir, kişisel ve günlük yaşamın ayrılmaz bir parçası haline getirmeyi amaçlayan bir platformdur.



### Değer Önerisi

Vivoo, idrar verilerinizi analiz ederek kişisel beden sağlığı takibinizi ev ortamında yapabilmeyi sağlar ve sürdürülebilir bir yaşam için gerekli rehberliği sağlar.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Vivoo, evde yapılan idrar testi ve bu idrar testinin okutulduğu mobil uygulama aracılığıyla kişisel sağlık (beden) verilerini analiz eden bir wellness-sağlık platformudur. Kullanıcılar, test sonuçlarını 90 saniyede öğrenerek vücutlarındaki beslenme, su dengesi, vitamin ve farklı parametrelerle alakalı bilgileri alırlar.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Vivoo, evde idrar testleri ve mobil uygulaması aracılığıyla 9 biyomarkeri ölçerek kişisel sağlık önerileri sunan bir platformdur. Hidrasyon, keton, protein, vitamin C, sodyum seviyesi ve pH dengesi gibi temel sağlık göstergelerini izler. Ayrıca, kadın sağlığına yönelik vajinal pH testleri ve yakında sunulacak UTI testleri gibi ürünler de sunar. Vivoo, kullanıcılarına hızlı, kolay testlerle kişiselleştirilmiş sağlık önerileri sağlayarak rakiplerinden ayrılır.



### İş Modeli

Vivoo, B2C alanında son tüketicilere web sitesi, pazaryerleri ve Amerika'da Target, CVS, Sams Club gibi mağaza zincirleri üzerinden satış yapmaktadır. B2B2C alanında ise distribütörler, spa ve wellness merkezleri, sigorta firmaları, wellness ve kadın sağlığı uygulamaları, oteller ve spor kulüpleri ile iş birliği yaparak satış ve hizmet sunmaktadır.



### Sanayi ile İş Birliği

Vivoo,  
- Çalışan Sağlığı alanında firmalarla çalışmaktadır.  
- Sağlık Sigorta Firmaları, Sağlık teknoloji firmaları ile lisanslı teknoloji sağlamak konusunda,  
- OEM Anlaşmaları konusunda,  
- Su testleri ile inşaat firmaları gibi firmalarla partnerlik yapmaktadır.  
- Görüntü işleme, beslenme, evde yapılan testler konusunda da ürün ve proje partnerlikleri de vardır.



### Hedef Pazar

Sağlık, self-care ve wellness konusunda aksiyon almak isteyen kişiler ile bu alanlarda hizmet veren kurumları kapsar. Bireysel olarak 25-55 yaş aralığındaki teknolojiye yatkın, sağlığına özen gösteren, daha iyi bir beden sağlığı hedefleyen, yaşam kalitesini yükseltmek isteyen kişiler.

B2B: eczaneler, spor salonları, şirketler, yoga-pilates stüdyoları ve marketler Ayrıca, dijital sağlık çözümlerine önem veren, sağlıklı yaşam için ürün üreten ve yükselen yaşam trendlerini takip eden diğer şirketlerle de partnerlik yapılmaktadır.



### Başarımlar ve Yol Haritası

2018 – Firma Kuruluşu  
2020 – İlk ürününün Pazara Çıkışı .  
Günümüz- 300binden fazla kullanıcıya sahip olan bir ana ürün at-home testing pazarında 10dan fazla ürüne  
Günümüzde 100'den fazla ülkeye ihracat işlemi gerçekleştirmiş, 200'den fazla partnerle birlikte hizmet vermektedir.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

Vivoo, Series-A yatırım turunu Draper Associates, ONCE Ventures, Mindshift Capital, Halogen Ventures, 500 Startups, Techstars ve Revo Capital gibi önde gelen yatırımcıların katılımıyla kapatmıştır. Şu anda Series-B yatırım turunu kapatma aşamasındadır ve yeni yatırım arayışındadır.

<https://www.crunchbase.com/organization/vivooapp>

EKİP

#### Miray Tayfun – CEO

30 Kişilik  
Çekirdek Ekip

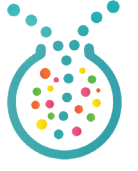
10+ yıl; IoT, sağlık teknolojileri ve stratejik yönetim alanlarında deneyim Biyoteknoloji, Nesnelerin İnterneti (IoT), stratejik planlama ve gen ekspresyonu üzerine derin bilgi

#### George Radman – CFO

15+ yıl; mühendislik, finansal yönetim ve strateji alanlarında tecrübe Finansal yönetim, strateji, girişimcilik, yatırım yönetimi ve şirket satın alma

#### Gozde Buyuk – COO

ITU, Çevre Mühendisliği (B.Sc.), MBA (Girişimcilik Odaklı) 10+ yıl; B2B satış, üretim, tedarik zinciri ve operasyonel yönetim alanlarında tecrübe Tedarik zinciri yönetimi, B2B satış stratejileri, ürün geliştirme ve operasyonel süreçlerin optimizasyonu



# Yesil Health

## Şirket Hakkında

Yesil Health, güvenilir ve kişiselleştirilmiş sağlık bilgilerine erişimi kolaylaştıran yapay zeka destekli bir platformdur.



### Değer Önerisi

Yesil Health, güvenilir tıbbi bilgiye hızlı ve kişiselleştirilmiş erişim sağlayarak bireylerin sağlıkları hakkında bilinçli kararlar almalarına yardımcı olur.



### Sanayi ile İşbirliği

Ar-Ge ve Ürün Geliştirme: Yeni tıbbi cihaz ve teknolojilerin geliştirilmesinde yapay zeka ve veri analitiği uzmanlığı sağlama.



### Sunulan Ürün/Hizmet

Yesil Health, yapay zeka destekli bir sağlık asistanıdır. Bireylerin sağlık sorunlarına güvenilir, güncel ve kişiselleştirilmiş yanıtlar sunarak sağlık bilgilerine erişimdeki engelleri ortadan kaldırır. PubMed gibi güvenilir tıbbi kaynaklara dayalı yanıtlar sunar. Kullanıcıların sağlık geçmişi ve tercihlerine göre özelleştirilmiş bilgiler sağlar.



### Hedef Pazar

Yesil Health'in hedef pazarı, sağlıkları hakkında bilgi edinmek ve bilinçli kararlar almak isteyen bireyler ve sağlık profesyonelleridir. Özellikle teknolojiye yatkın, sağlıklı yaşam ve kişiselleştirilmiş sağlık hizmetlerine ilgi duyan kişiler ideal müşteri profilimizi oluşturur. Sağlık alanındaki yapay zeka pazarının hızlı büyümesi, Yesil Health için geniş bir büyüme potansiyeli sunmaktadır. Müşterilere ulaşmak için dijital pazarlama, içerik stratejileri ve sağlık profesyonelleriyle iş birlikleri kullanılmaktadır.



### Problemin Tanımı / Geliştirilen Çözüm

Problem: Güvenilir sağlık bilgisine erişim zorluğu ve genel amaçlı yapayzeka modellerinin tıbbi alandaki yetersizlikleri.

Çözüm: Yesil Health, tıbbi literatüre dayalı, kişiselleştirilmiş sağlık bilgisi sunan yapay zeka destekli bir platformdur. Uzman tıbbi eğitilmiş yapay zeka modeli ve PubMed entegrasyonu ile güvenilir ve güncel bilgiler sağlar.



### Başarımlar ve Yol Haritası

Yesil Science, 2017 yılında kuruldu ve sağlık alanında çeşitli yapay zeka projeleri geliştirdi. Ödüller kazanan çeşitli projeler ve uluslararası kullanıcı kitlesine sahip Yesil Health uygulaması gibi başarılar elde etti. Gelecekte, Yesil Health'i lider bir sağlık asistanı platformu haline getirmeyi ve AI-Health Bilgi Merkezi ile sektördeki bilgi paylaşımını güçlendirmeyi hedefliyoruz.



### İş Modeli

Yesil Health, gelirini hem B2C hem de B2B kanallarından elde etmeyi hedefler. B2C tarafında, ücretsiz bir sürüm ve premium özelliklere sahip ücretli bir abonelik modeli sunar. B2B tarafında ise, sağlık şirketlerine API erişimi ve white-label çözümler sağlayarak lisans ve kullanım ücretleri üzerinden gelir elde eder.



### İhtiyaç Duyulan Yatırım Miktarı

1.200.000\$'lık bir yatırım arıyoruz.  
(%40 ekip, %50 pazarlama, %10 altyapı)

EKİP

Dr.Yusuf Yeşil

Ürün ve İş Geliştirme ve Pazarlama

Dr.Furkan Kızıllık

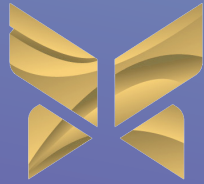
Klinik Uzmanlık

Ömer Özgür

Yazılım Geliştirme



İSTANBUL  
SANAYİ ODASI



İSO  
KOZA

KOZA'DA  
GİRİŞİMLER  
SANAYİYE  
DÖNÜŞÜYOR

<https://isokoza.com/>

Meşrutiyet Cad. No:63, 34430 Beyoğlu/İSTANBUL

(0212) 252 29 00 / 315