



09/2025

Uuden sukupolven etätutkimusalusta

Sijoittajamuistio

Katsaus Omply Healthin liiketoimintaan ja kasvun mahdollisuuksiin sijoittajille.



Sijoittajamuistion tärkeimmät nostot



Olemme suomalainen terveysteknologiayritys, joka tuo kattavat lääkäripalvelut suoraan käyttäjän luo mobiilisovelluksen ja kotiin hankittavien tutkimuslaitteiden avulla.

Yksinkertaisilla ja edullisilla laitteilla käyttäjä mittaa keskeisiä terveystietojaan, kuten sydänääniä, hengitystä, tulehdusoireita tai verenpainetta, ja tiedot siirtyvät reaaliajassa lääkärin arvioitavaksi ja diagnosoitavaksi. Näin jopa 78 % perusterveyden käynneistä voidaan hoitaa alustan kautta etänä.

Skaalautuva on-demand-alusta yhdistää potilaan sovelluksen, lääkärin työkalut ja tutkimuslaitteet yhdeksi kokonaisuudeksi ilman ajanvarausta



Olemme spinoff B2B-etädiagnostiikkayhtiöstä, jolla on yli kolmen vuoden kokemus etädiagnostiikan ratkaisuista. Tiimissämme yhdistyy vahva terveysteknologian osaaminen kansainvälisen hallituksen tukeen.

Oma teknologia: CE-merkintään ja SaMD-vaatimuksiin valmisteltu alusta, patentti- ja tavaramerkkisuoja sekä täysin omistettu IPR. Rakennamme etädiagnosilaitteiden ekosysteemiä



Lanseeraus: Ensimmäiset markkinat Pohjoismaat Q1/2026. Valmiit yhteistyöverkostot Pohjois-Amerikassa, Kiinassa ja Afrikassa.

Omplyn kopioiminen on mahdollista, mutta hidasta. Meillä on vuosien etumatka laitepohjaisessa etädiagnostiikassa, tuotantokäytössä validoitu teknologia ja ainutlaatuinen asiantuntemus. Tämä yhdistelmä tekee etumatkamme kiinniottamisen kilpailijoille erittäin vaikeaksi.



Ainutkertainen sijoitusmahdollisuus:

Globaali teleterveys arvoltaan satoja miljojardeja dollareita, yli 20 % vuosikasvulla. Valuaatiomme (premoney) 18 M€. Seuraavan kierroksen tavoitetaso: 250 M€.

Sisällys

Toimistusjohtajan terveiset	04	Omply lukuina	27
Liiketoimintamalli	07	Suojattu kilpailuetu	33
Toimialan näkymät	17	Valuaatio ja rahoitustarve	35
Omplyn ansaintamalli	21	Kilpailija-analyysi ja markkinakartta	37
Go-to-Market -tiivistelmä	23	Vahva tiimi Ompyn takana	42
		Riskeistä	45

Toimitusjohtajan terveiset

Globaali terveydenhuolto on kriisissä: lääkäripula, kustannuspaineet ja kasvava kysyntä tekevät nykyisestä mallista kestäättömän. Samaan aikaan kuluttajat odottavat palveluilta helppoutta ja digitaalisuutta – aivan kuten kaikissa muissakin arjen asioinneissa. Tämä ristiriita luo valtavan tarpeen ratkaisuille, jotka yhdistävät kliinisen laadun ja käytön vaivattomuuden.

Omply vastaa tähän tarpeeseen. Omply mahdollistaa kliinisesti validit etävastaanotot, joissa potilas saa saman tutkimuksen laadun kuin perinteisellä vastaanotolla, mutta omassa kodissaan. Kyse ei ole pelkästä videopuhelusta, vaan aidosta etädiagnostiikasta, joka tekee kotiin saatavasta hoidosta uuden normaalin.

Omply ei ole pelkkä idea, vaan valmis alusta. Omistamme koko teknologian lähdekoodista käyttöliittymiin, ja kaikki näihin liittyvät IPR-oikeudet kuuluvat Omplylle. Alustaa kehitetään CE-merkinnän ja patenttisuojauksen pohjalta, ja ensimmäinen kaupallinen versio tulee markkinoille jo vuoden 2026 alussa.

Teleterveyden markkina kasvaa yli 22 prosentin vuosivauhtia, ja sen nykyarvo lasketaan jo sadoissa miljardeissa. Olemme B2B-etädiagnostiikkayhtiön spinoff, ja taustallamme on jo tuhansia onnistuneita etädiagnooseja kuukaudessa. Tiimimme tuntee alan haasteet ja mahdollisuudet, ja olemme rakentaneet ratkaisun, joka on valmis skaalautumaan kansainvälisesti.

Missiomme on yksinkertainen: tehdä laadukkaasta hoidosta saavutettavaa. Omplyllä on ainutlaatuinen asema toteuttaa tämä ja muuttaa terveydenhuoltoa pysyvästi.

Tatu Lintukangas

Tatu Lintukangas
Co-founder & CEO



Omply ratkaisee etäterveyden pullonkaulan

Markkinan kipupiste

Terveystenhoito on globaalisti kriisissä: lääkäripula, kustannuspaineet ja pitkät jonot heikentävät hoidon saatavuutta. Nykyiset videovastaanotot eivät riitä – jopa kaksi kolmasosaa päättyy edelleen fyysiseen käyntiin, koska kliinistä tutkimusta ei voida tehdä etänä.

Omplyn ratkaisu

Omply tuo lääkärin vastaanoton potilaan kotiin kliinisen etätutkimuksen avulla. Omply Vision -laitteet ja mobiilisovellus mahdollistavat sydän- ja keuhkoäänien kuuntelun, korvakuvantamisen, vitaalimittausten tekemisen ja muun keskeisen diagnostiikan reaaliajassa lääkärin ohjauksessa. Avoin markkinapaikka yhdistää lisensoidut lääkärit ja potilaat ajasta ja paikasta riippumatta.

Kasvava mahdollisuus

Teleterveysmarkkina on 196,8 miljardia USD (2025) ja kasvaa yli 22 % vuosivauhtia, erityisesti etädiagnostiikan ja kotiseurannan segmenteissä. Omply asemoituu tämän kasvun ytimeen ratkaisemalla videovastaanottojen pullonkaulan – jopa 78 % perusterveyden tarpeista voidaan hoitaa etänä.

Haemme 18 M€ pre-money valuaatiolla 1,5 - 4 M€ rahoitusta Go-to-Market -strategian toteuttamiseen, sovelluskehityksen ja toimitusketjujen viimeistelyyn, sekä kansainvälisten lanseerausten käynnistämiseen.



A photograph of three children of diverse backgrounds (two girls and one boy) smiling and playing with bubbles outdoors. The child on the right is reaching out towards the camera. The background is a soft-focus green, suggesting a park or garden. The text is overlaid on the lower part of the image.

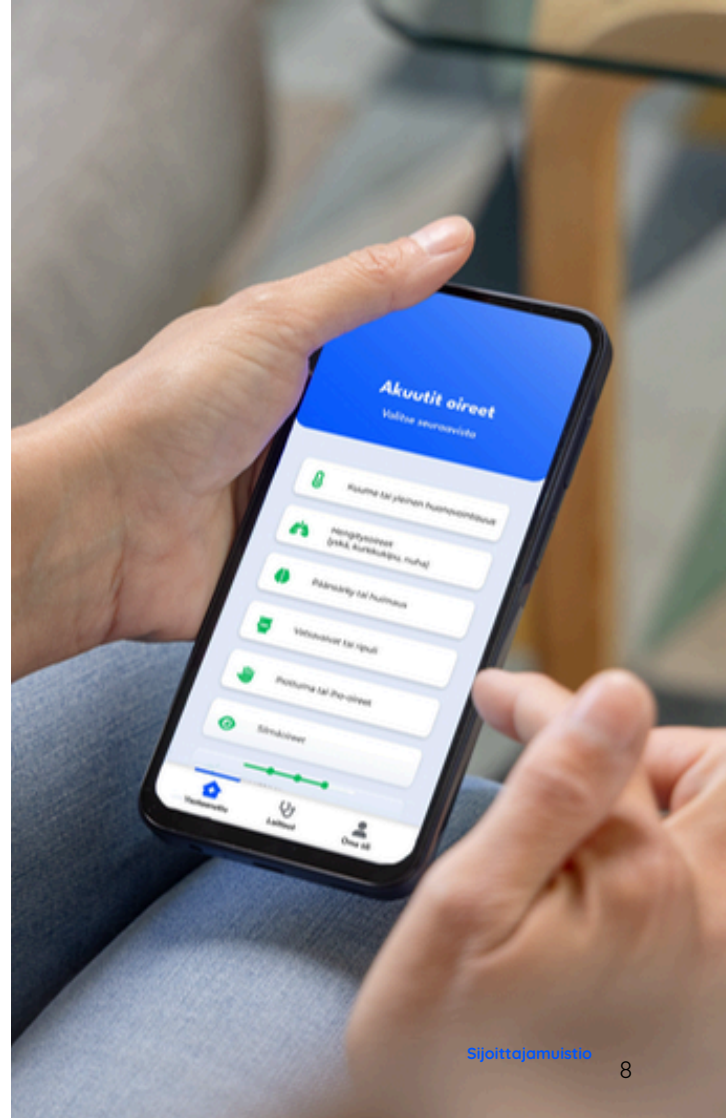
Omply mullistaa tapamme käydä lääkärissä –
vähemmän odotusta, enemmän elämää.

Liiketoimintamalli

Omply yhdistää teknologian, alustan ja lääkärin työn uudella tavalla

Omplyn liiketoimintamalli pohjautuu avoimeen alustaratkaisuun, jossa kuka tahansa lisensoitu lääkäri voi tarjota etätutkimuspalveluitaan suoraan kuluttajille.

Malli muistuttaa rakenteeltaan menestyneitä on-demand-alustoja kuten Uber ja Airbnb: yhtiö ei itse työllistä lääkäreitä, vaan tarjoaa heille työkalut, markkinan ja teknologian, jonka avulla palvelua voidaan tarjota ajasta ja paikasta riippumatta.



Omply on analysoinut ja hyödyntänyt muiden on-demand-palveluiden oppeja, mutta välttää niiden sudenkuopat. Useat teknologiavetoiset gig-talouden (gig economy) palvelut, kuten ruoka- ja kuljetuspalvelut, ovat kaatuneet kannattamattomaan logistiikkaan, heikkoon asiakasuskollisuuteen tai turvallisuusongelmiin. Terveystieteiden alalla taas osa alustatoimijoista on joutunut regulaatiohaasteisiin tai laadunhallinnan kriisiin, kuten Yhdysvalloissa Cerebral ja Done.

Omplyn malli on rakennettu kestäväälle pohjalle: kliininen laatu ja potilasturvallisuus ovat ensisijaisia, ja jokaisella lääkärillä on selkeä ammattivastuu. Teknologia on suunniteltu tukemaan lääkärin työtä, ei korvaamaan sitä. Tämä yhdistelmä tuottaa käyttäjälle korkealaatuisen kokemuksen ja luo alustalle verkostovaikutuksen, joka kasvattaa arvoa jokaiselle uudelle liittyvälle lääkärille ja potilaalle.

“Omplyn malli on rakennettu kestäväälle pohjalle: kliininen laatu ja potilasturvallisuus ovat ensisijaisia, ja jokaisella lääkärillä on selkeä ammattivastuu.”



Omply eroaa perinteisistä videovastaanottopalveluista

Omply eroaa perinteisistä videovastaanottopalveluista, jotka perustuvat suljettuihin verkostoihin ja rajoitettuihin palveluaikoihin. Videovastaanoton haasteena on, että suuri osa käynneistä johtaa edelleen fyysiseen vastaanottoon, koska lääkäri ei pysty tekemään kliinistä tutkimusta.

Omply ratkaisee terveydenhuollon ruuhkat ja viiveet tuomalla diagnostiikan suoraan potilaan ulottuville. Omply Vision -laitepaketti mahdollistaa, että käyttäjä voi itse kotonaan suorittaa keskeiset tutkimukset: korvan, ihon, ja kurkun tarkastelun, keuhkojen ja sydämen kuuntelun ja pulssin, happisaturaation ja verenpaineen mittaamisen.

Omply välittää tulokset lääkärille reaaliaikaisesti. Tämä lyhentää hoitoketjuja, nopeuttaa päätöksentekoa ja vapauttaa resursseja siellä, missä niitä tarvitaan eniten. Tuloksena on parempi asiakaskokemus, sujuvampi hoidon jatkuvuus ja merkittävästi tehokkaampi terveydenhuoltojärjestelmä.

Omply poistaa lääkärikäynnin turhat esteet. Ei matkoja, ei jonotusta tai tartuttavia odotushuoneita. Lääkäri ja kliininen tarkkuus siirtyvät potilaan luo – kotiin, mökille, työpaikalle. Hoito alkaa hetkessä ja elämä jatkuu keskeytyksettä. Tämä on terveydenhuollon uusi arki: nopeampi, saavutettavampi ja vapaampi kuin koskaan.

Omply tuo diagnosoinnin kotisohvalle

Omply Vision -laitepaketin avulla lääkäri voi tutkia potilaita missä ja milloin tahansa.

Omply Vision -laitepaketti on Omplyn ratkaisu kuroa umpeen videovastaanottojen ja fyysisten tapaamisten välistä rakoa ja tehdä terveydenhuollosta näin saavutettavampaa ja nopeampaa.

Omply Vision -laitepaketin avulla kotisohvalta onnistuu yleisimmät lääkärin tutkimukset kuten nielun tarkastelu, keuhkojen ja sydämen kuuntelu tai vitaaliarvojen mittaaminen. Omply Vision -laitteet yhdistyvät käyttäjän puhelimeen.

Omply on lisäksi tuomassa markkinoille kuluttajakäyttöön tarkoitetun, lääkärin kanssa kehitetyn hand-held pocket -laitteen.



Omply avaa uudenlaisia mahdollisuuksia etähoidolle



Näin Omply toimii käytännössä

Omplyn liiketoimintamalli on suunniteltu tekemään lääkärin etätutkimuksesta yhtä helppoa kuin ruoan kotiin tilaaminen tai kyydin varaaminen. Näin Omply toimii:



1. Kuluttajalla on etätutkimusvälineet valmiina tai hän tilaa ne nopeasti kotiin

Kuluttajalla on käytössään etätutkimukseen soveltuva, helppokäyttöinen Omply Vision -laitepaketti, jonka hän on aiemmin hankkinut omakseen tai saanut käyttöönsä tilauksen yhteydessä. Mikäli tarvittavia tutkimuslaitteita ei vielä ole, kuluttaja voi tilata ne suoraan kotiin esimerkiksi Woltin tai muun kumppanin kautta muutamassa tunnissa alueesta riippuen.

Omply Vision -laitepaketti sisältää tutkimuslaitteet mm. korvien, ihon, nenän, sydämen ja keuhkojen tutkimiseen sekä kuumeen, happisaturaation ja verenpaineen mittaamiseen. Laitteet on suunniteltu erityisesti kuluttajakäyttöön – turvallisia, intuitiivisia ja lääkärin etäohjauksessa käytettäviä.



2. Käyttäjä avaa Omply-sovelluksen ja valitsee lääkärin

Käyttäjä valitsee haluamansa lääkärin profiilin, aikataulun ja hinnan perusteella (Uber-mainen markkinapaikka). Käyttäjä siirtyy suoraan jonoon saatavilla olevalle lääkärille.



3. Lääkäri ottaa potilaan vastaan Omply-videoyhteyden kautta

Lääkäri ohjaa potilasta tutkimuksen aikana: esim. "suuntaa otoskooppi vasempaan korvaan", "kuuntelen keuhkot nyt". Laitteiden mittaama diagnostinen data siirtyy lääkärin ruudulle reaaliaikaisesti Omplyn kautta.



4. Lääkäri tekee tutkimuksen ja diagnoosin

Lääkärillä on käytössään tarkat tutkimustulokset: kuvaa korvasta ja nielusta, hengityssänet ja sydänsänet. Tutkimuksen pohjalta lääkäri tekee diagnoosin, määrää hoidon tai suosittelee lisätoimenpiteitä.



5. Jatkohoito ja seuranta

Lääkäri voi kirjoittaa sähköisen reseptin, suositella lisätutkimuksia tai merkitä jatkoyhteydenoton tarpeen. Omply on helppokäyttöinen, nopea ja tehty kuluttajakäyttöön.

Näin alkaa uusi aikakausi – lääkäriasema ilman seiniä

Kun tutkimus tehdään etänä heti, diagnoosi syntyy heti, jolloin myös hoito voi alkaa heti. Palvelun avulla voidaan hoitaa jopa 78 % perusterveydenhuollon tarpeista (PwC: Virtual health 2022). Palvelu ei korvaa päivistystä tai vaativaa erikoissairaanhoitoa, mutta se ratkaisee merkittävän osan terveydenhuollon pullonkauloista: hitaasta hoitoon pääsystä, alueellisesta eriarvoisuudesta ja turhista fyysisistä käynneistä, sekä vapauttaa arvokasta hoitoresurssia erityissairaanhoitoon tarpeisiin.



Lapsen korvatulehdus

Kun lapsi saa korvatulehduksen, arki pysähtyy – mutta ei enää lääkärikäynnin takia. Omplyn avulla perhe saa lääketieteellisesti asianmukaisen tutkimuksen nopeasti ja lisävaivaa aiheuttamatta. Säästää koko päivän, kun lasten korvatulehdukseen saa reseptit kotisohvalta.

Suomessa diagnosoidaan noin 500 000 lasten korvatulehdusta vuosittain.



Diabeteksen seuranta

Diabeteksen seurantakäynti onnistuu nyt turvallisesti ja helposti kotoa käsin – ilman jonottamista, matkustamista tai muiden apua. Omplyn avulla lääkäri on tavoitettavissa suoraan olohuoneesta. Etäyhteydessä tehdään tarvittavat mittaukset ja tutkimukset helposti käytettävillä laitteilla, ja hoitosuunnitelma pysyy ajan tasalla.

Diabeteksen seurantakäyntejä tehdään Suomessa arviolta 1–1,5 miljoonaa kertaa vuodessa.



Kurkku kipeä, nuhaa ja kuumetta

Työntekijä pääsee kotoaan ja töistä etävastaa-antolalle, jossa lääkäri aidosti tutkii ja arvioi oireet tutkimuslaitteiden avulla. Malli parantaa työntekijöiden huomioimista, nopeuttaa hoidon aloittamista, yksinkertaistaa polkua ja alentaa kustannuksia. Se myös vähentää turhia sairauspoissaoloja.

Jokaisella työntekijällä on noin 2,7 poissaolokertaa vuodessa, joka tarkoittaa työterveyden kautta yhteensä 1,8 miljoonaa poissaoloa vuodessa.

Sijoittajamuistio



Hengenahdistusta ja epätietoisuutta

Epätietoisuus painaa – onko kyse sydäimestä, keuhkoista vai jostain muusta? Yksin asuva seniori maaseudulla ei enää tarvitse 40 kilometrin bussimatkaa tavatakseen lääkäriin. Omplyn avulla hän saa yhteyden lääkäriin heti – ilman matkustamista, ilman odotusta.

Suomessa yli 65-vuotiaista henkilöistä noin 457 000 asuu yksin



Senioreiden monet vaivat

Monet ikääntyneet eivät kykene lähtemään lääkäriin ilman järjestelyjä, kuljetusta tai saattajaa. Jokainen siirto kuormittaa niin asiakasta kuin hoitohenkilökuntaa. Omplyn avulla lääkärin vastaanotto tapahtuu tutussa ympäristössä – omassa kodissa tai hoivakodin huoneessa.

Suomessa on laitos- tai ympärivuorokautisissa asu- mispalvelussa noin 55 000 iäkästä henkilöä. Lisäksi sekä ympärivuorokautisissa että ei - ympärivuorokautisissa asu- mispalveluissa on noin 13 000 henkilöä.



Myös matkailijat sairastuvat

Paikallinen terveydenhuolto tuntuu vieraalta, kieleen liittyy epävarmuutta, eikä suomalaisiin käytäntöihin perustuvaa hoitoa ole saatavilla. Omplyn avulla matkustaja saa heti yhteyden suomalaiseen lääkäriin, palvelua suomen kielellä, ajasta ja paikasta riippumatta.

Suomalaiset tekevät 2-3 miljoonaa ulkomaanmatkaa vuosittain ja noin 300 000 suomalaista asuu pysyvästi ulkomailla



Toimialan näkymät

Lääkärin tutkimukseen jopa minuutissa - markkina on valtava

Terveystieteiden etäpalvelut ovat lisääntyneet nopeasti, erityisesti videovastaanottojen muodossa. Tämä kehitys kiihtyi pandemian aikana, mutta nyt kuluttajat ja lääkärit ovat alkaneet kyseenalaistaa videopalveluiden rajallisuutta. Tutkimusten mukaan jopa kaksi kolmasosaa videovastaanoista johtaa lopulta fyysiseen käyntiin, koska lääkäri ei pysty tekemään tarvittavaa tutkimusta pelkän keskustelun perusteella (PwC: Virtual Care Survey 2022).

Tämä rajoitus on kriittinen. Kuluttaja kokee videovastaanoton usein turhauttavaksi: odotus, yhteys ja keskustelu päättyvät silti sanoihin "tulepa vastaanotolle", en voi katsoa korvaasi / kurkkuaasi / keuhkojasi videolla". Lopputuloksena on kaksinkertainen vaiva – eikä säästää saada ajassa, vaivassa tai kustannuksissa.

Samaan aikaan kuluttajien odotukset palveluiden saavutettavuudesta ja tehokkuudesta ovat kasvaneet. McKinsey raportoi jo vuonna 2021, että "convenience" eli käytön helppous on noussut keskeisimmäksi tekijäksi terveyspalveluiden valinnassa. Kuluttajat haluavat hoitoa silloin kun se on tarpeen – ei viikon päästä takaisinsoittopalvelun ja ajanvarauksen kautta.

Tähän muuttuvaan odotukseen vastaa Omply. Omply ei ole videovastaanotto – se on itsepalveluperiaatteella toteutettu lääkärin etätutkimus, joka mahdollistaa kliinisen tutkimuksen missä ja milloin tahansa. Omplyn teknologia tuo lääkärille samat diagnostiset tiedot, jotka hän saisi vastaanotolla, mutta ilman potilaan liikkumista, jonotusta tai useita vaiheita.

Markkina siirtyy ratkaisuihin, jotka yhdistävät teknologisen tehokkuuden ja kliinisen vaikuttavuuden. Analyttikat arvioivat, että seuraava merkittävä kehitysvaihe etäterveydenhuollossa on juuri tämä: kliinisesti merkityksellinen etädiagnostiikka, jossa teknologia mahdollistaa aidon tutkimuksen. Tämä luo uuden alasegmentin telehealth-markkinaan – ja Omply on sen eturintamassa.

Markkina ei enää kysy, onko teknologia olemassa. Se kysyy, kuka tekee siitä käyttäjäystävällisen, turvallisen ja skaalautuvan. Omply tarjoaa vastauksen tähän kysymykseen. Sijoittajalle tämä tarkoittaa mahdollisuutta päästä mukaan muutokseen, joka ei ole vasta tulossa, vaan on jo käynnissä.

Tutkimusyhtiö Precedence Research arvioi, että maailmanlaajuinen teleterveysmarkkina on 196,8 miljardia Yhdysvaltain dollaria vuonna 2025 ja kasvaa keskimäärin 22,55 prosentin vuosivauhtia. Ennusteiden mukaan markkinan koko voi nousta jopa 1 211,1 miljardiin dollariin vuoteen 2034 mennessä. Segmenttitasolla erityisesti etäseurantaan perustuva remote patient monitoring -liiketoiminta ja kotidiagnostiikan laitteet kasvavat voimakkaasti, mikä vahvistaa teleterveyden asemaa yhtenä terveydenhuollon nopeimmin laajenevista osa-alueista.

Kasvu ei perustu vain teknologiseen kehitykseen, vaan myös kuluttajakäyttäytymisen pysyvään muutokseen. Yhdysvalloissa jo yli puolet väestöstä on käyttänyt telehealth-palveluita, ja valtaosa käyttäjistä pitää niitä vähintään yhtä hyvinä kuin perinteisiä vastaanottokäyntejä. Tyytyväisyysprosentit ovat korkeita sekä potilaiden että lääkäreiden keskuudessa.

Myös vaikuttavuustutkimukset tukevat siirtymää. Iso-Britanniassa tehdyssä satunnaistetussa tutkimuksessa todettiin, että etäterveydenhuolto vähensi kuolleisuutta 45 prosentilla, päivystyskäyntejä 15 prosentilla ja sairaalajaksoja 14 prosentilla verrattuna perinteiseen hoitomalliin.

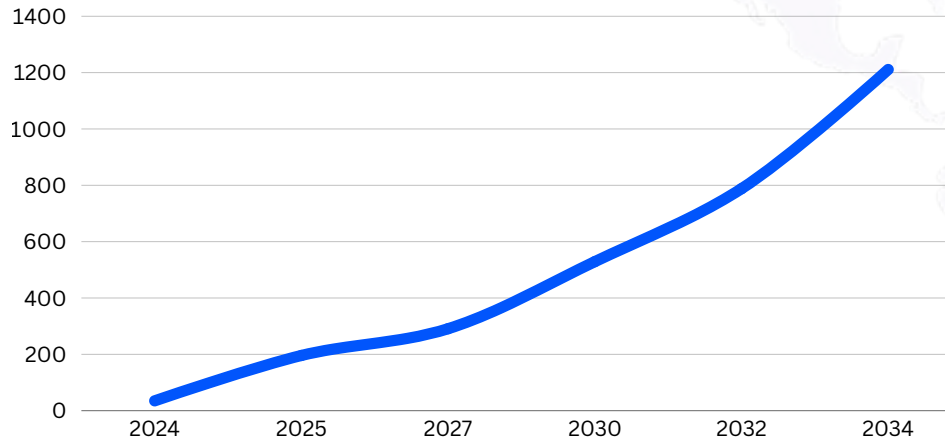
Omply ei ainoastaan vastaa kysyntään, vaan laajentaa markkinaa tuomalla todellisen kliinisen tutkimuksen etäkäyttöön suoraan kuluttajille. Tämä avaa pääsyn diagnostisen markkinan kasvupotentiaaliin, jonka Grand View Research ennustaa nousevan 108,3 miljardista dollarista vuonna 2024 yli 150 miljardiin vuoteen 2030 mennessä.

Omply toimii tässä nopeasti kasvavassa ja validoidussa markkinassa – ja tuo mukanaan olennaisen kilpailuedun: Omply-palvelussa lääkäri voi oikeasti tutkia potilaan!

Markkina etäterveydenhuollolle kasvaa

Nykyinen terveydenhuoltojärjestelmä on kuormittunut, tehoton, kallis ja potilaan näkökulmasta usein hidas ja monimutkainen. Hoitoon pääsy kestää, resurssit kohdentuvat huonosti ja alueellinen epätasa-arvo on suurta, erityisesti ikääntyneiden, lapsiperheiden ja haja-asutusalueiden osalta. Perusterveydenhuollossa jopa 78 prosenttia käynneistä voitaisiin hoitaa etänä, mutta järjestelmät eivät tue tätä.

Digitaaliset terveyspalvelut



Suurin osa lääkärikäynneistä ei ole leikkauspäätöksiä tai harvinaissairauksien konsultaatioita. Ne ovat kipuja, tulehduksia, kontrollikäyntejä ja seurantoja eli tilanteita, joissa potilas tarvitsee asiantuntevaa arviota ja nopeaa hoitopäätöstä. Juuri näihin tilanteisiin Omply vastaa.

Esimerkiksi päänsärky, kuume, kurkkukipu, korvaoireet, ihottumat, diabeteksen ja verenpaineen seuranta, astman hallinta ovat käyntejä, jotka kuormittavat terveydenhuoltoamme, ja nämä ovat juuri niitä käyntejä, jotka ovat Omplyn avulla hoidettavissa etänä.

85%

**hengitystieinfektioista
voitaisiin hoitaa
Omplyllä etänä**

7,9 miljardia kpl, 18% kaikista
lääkärikäynneistä

60%

**tuki- ja liikuntaelinten
vaivoista voitaisiin
hoitaa Omplyllä etänä**

5,5 miljardia kpl, 12,5% kaikista
lääkärikäynneistä

83%

**muista infektioista
voitaisiin hoitaa
Omplyllä etänä**

2,8 miljardia kpl, 6,5% kaikista
lääkärikäynneistä

85%

**ihon vaivoista voitaisiin
hoitaa Omplyllä etänä**

2,9 miljardia kpl, 6,5% kaikista
lääkärikäynneistä

80%

**kroonisista sairauksista
voitaisiin seurata
Omplyllä etänä**

9,9 miljardia kpl, 22,5% kaikista
lääkärikäynneistä

78%

**ruuansulatuksen
vaivoista voitaisiin
hoitaa Omplyllä etänä**

2,6 miljardia kpl, 6% kaikista
lääkärikäynneistä

Omplyn ansaintamalli

Omplyn ansaintamalli perustuu monipuoliseen ja skaalautuvaan tulovirtaan. Jokaisesta vastaanotosta peritään transaktiopohjainen palvelumaksu, josta osa menee alustalle ja osa lääkärille. Lisäksi yhtiö tarjoaa lisäarvopalveluita, kuten jatkuvaa terveysseurantaa, yritysasiakkaille räätälöityjä työterveyspaketteja sekä resepti- ja jatkohoitointegraatioita, jotka vahvistavat toistuvaa liikevaihtoa ja asiakasuskollisuutta.

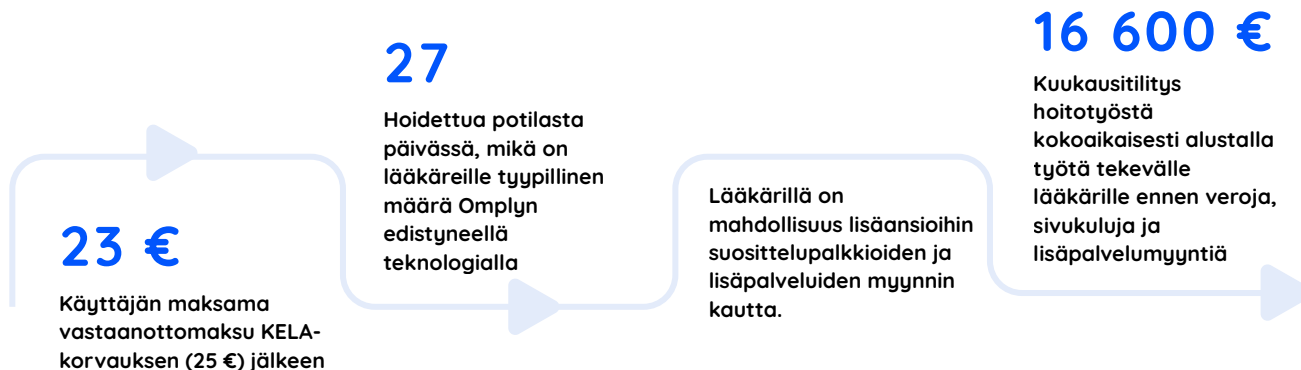
Liiketoimintamallin skaalautuvuus perustuu kolmeen elementtiin:

1. Avoin alustamalli, joka mahdollistaa nopean laajenemisen ilman raskasta hallintorakennetta.
2. Itsepalveluteknologia, joka poistaa tarpeen hoitohenkilöstölle ja mahdollistaa tutkimuksen missä tahansa.
3. Standardoitu käyttöliittymä ja lääketieteellisesti validoidut, diagnostiikan mahdollistavat tutkimuslaitteet, jotka mahdollistavat palvelun käyttöönoton uusilla markkinoilla ilman erillistä soveltamista.

Palvelun käyttöä tukee laitemyynti: kuluttaja voi hankkia omaksi Omplyn etätutkimuslaitteet, mikä paitsi madaltaa käyttöönottokynnystä myös tuo yhtiölle lisätuloja. Lisäksi Omply hyödyntää lainsäädännön puitteissa anonymisoitua käyttö- ja terveystietoa palveluiden kehittämiseen sekä uusien datavetoisten tulovirtojen luomiseen.

Omply ei ainoastaan täytä olemassa olevaa tarvetta, vaan määrittelee uudelleen koko lääkäriissäkäynnin logiikan. Siinä missä videovastaanotot ovat onnistuneet helpottamaan arkea, Omply vie hoidon sinne, missä elämä tapahtuu – mahdollistaen täysipainoisen tutkimisen ja päätöksenteon ilman, että arki pysähtyy. Siksi sen potentiaali on merkittävä.

Mitä Omplyn käyttäjä maksaa, ja mitä lääkäri ansaitsee



Go-to-Market tiivistelmä

Tavoite: nopea lanseeraus, skaalaus useille markkinoille.

Positiointi: yleisklinikka, rinnalla tarkkaan valitut korkean arvon käyttötapa-
paukset (krooniset sairaudet, naisten terveys, lasten terveys).

Erottautuminen: laiteavusteinen diagnostiikka, potilas aktiivisena, kliininen validointi.

Kohderyhmät

- Kuluttajat D2C: lapsiperheet, ikäihmiset, naisten terveys, krooniset potilaat. Kanavat: suoramarkkinointi, hakumainonta, orgaaninen haku, vaikuttajat, sisältö.
- Lääkärit: tarjontapuolen skaala. Alaryhmät: etättyötä tekevät, ruuhkautuneet erikoissalat, itsenäiset ammatinharjoittajat, kansainväliset tekijät.
- Työnantajat ja vakuuttajat B2B: skaalautuva säästölogiikka, sopimusperusteiset paketit.
- Julkinen sektori B2G: pitkä sykli, strateginen asema Euroopassa, etenee korvattavuuspolku edellä.

Markkinavaiheistus

- Vaihe 1 Pohjoismaat (Suomi, Ruotsi, Norja, Tanska): nopea käyttöönotto, palvelun ja ansaintalogiikan viimeistely.
- Vaihe 2 Pohjois-Amerikka ja muu Eurooppa: kunkin maan erityisiin korvaus- ja sääntelyrakenteisiin mukautuva lähestymistapa
- Vaihe 3 Valitut emerging-markkinat: Saudi-Arabia, Pakistan, Kuwait, Egypti, Marokko, Kiina hyödyntäen kumppaniyhtiö 73Healthin alueyhtiöitä ja verkostoja.

Go-to-Market kaupallinen malli ja kumppanuudet

Hinnoittelu ja ansainta

- **Hybridimalli:** yksittäinen vastaanottomaksu, laitteiden osto tai vuokraus. Tilaukset myöhemmässä vaiheessa aktiivikäyttäjille.
- **Yksikkötalous:** alustan transaktiopalkkio per käynti, laitemyynti tai leasing. Myöhemmin toistuvat tilaukset, mahdolliset alustan sisäiset markkinointituotot ja laiteintegraatiokumppanit.

Kumppanistrategia

- **Diagnostiikka ja labrat:** Synlab ja vastaavat. Tavoite: sujuva näytelogiikka, nopeat vastaukset, hoitoketjujen katkeamattomuus.
- **Logistiikka ja jakelu:** Gigantti, Verkkokauppa ja vastaavat. Tavoite: nopea toimitus, palautukset, varastonhallinta.
- **Retail ja apteekit:** apteekki- ja vähittäiskauppanavat laitejakeluun ja näkyvyyteen.
- **Lääkäriverkosto:** skaalautuva rekrytointi ja onboarding, laadunhallinta ja auditointi.
- **Maksu ja tunnistus:** kansainvälisesti skaalautuvat maksut ja vahva tunnistus.
- **Regulaatio ja compliance:** MDR ja FDA reitit, tietosuoja ja GDPR, kliininen dokumentaatio ja PMS.

Myynti ja markkinointi

- **D2C:** performance-markkinointi, hakukoneoptimointi, vaikuttajat, referenssitarinat, PR.
- **B2B:** employer pilotit, vakuuttajamallit, ROI-laskelmat ja hoitovaikutusnäyttö.
- **B2G:** korvattavuuspolku, kustannusvaikuttavuusdata, hankintaprosessit.

Go-to-Market aikajana, toteutus ja KPI:t

Aikajana

- **09/2025** Toimiva sovellus valmis ja ensimmäiset testikäytöt verkostossa.
- **Q4/2025** rahoituskierrös 1,5–4 M€ pre-money 18 M€, lanseerausten valmistelu.
- **Q1/2026** ensimmäiset markkinalanseeraukset Pohjoismaissa.
- **Q2-Q3/2026** operatiivinen skaalaus, tilausten lanseeraus aktiivikäyttäjille.
- **2027-2028** laajentuminen Pohjois-Amerikkaan sekä uusiin EU-maihin ja emerging-markkinoille.
- **2029-2030** asema johtavana laiteavusteisen teleterveyden alustana.

Riskit ja mitigointi

- **Adoptiovauhti:** kohdennettu segmenttivalinta ja tarjousrakenteet, vahva asiakaskokemus.
- **Laiteketju:** useampi toimittaja, varastopolitiikka, palautusprosessi.
- **Regulaatio:** ennakoiva kliininen dokumentaatio, kumppaniohjaus, selkeä vastuunjako.
- **Korvattavuus ja maksajat:** varhaiset employer ja insurer pilotit, kustannusvaikuttavuusdata.

Kriittiset KPI:t

- **Kysyntä:** käynnit per päivä, konversio latauksesta vastaanotoksi, CAC, 90 päivän retentio, NPS.
- **Tarjonta:** onboardatut lääkärit, aktiivisuusaste, vastausajat, laatumittarit.
- **Operatiivinen:** toimitusaika laitteille, palautusaste, asiakastuen ratkaisuaaste ensimmäisellä kontaktilla.
- **Yksikkötalous:** keskimääräinen tulo per käynti, bruttokate, maksu- ja logistiikkakustannus per tilaus.
- **Regulaatio:** MDR ja FDA virstanpylväät, tietoturva-auditoinnit.



Omplyn käyttö kerryttää tuloa ja kasvattaa
toistuvaa liikevaihtoa.

Omply lukuina

Terveystoimiala käy läpi samaa murrosta, jonka olemme nähneet logistiikassa, matkailussa, pankkitoiminnassa ja liikkumisessa – mutta nyt panokset ovat paljon suuremmat.

Maailman teleterveysmarkkina on jo 196,8 miljardia dollaria (2025) ja kasvaa 22 %:n vuosivauhtia kohti 1 211 miljardin dollarin kokoluokkaa vuoteen 2034 mennessä. Samaa aikaan etäseurantaan perustuva remote patient monitoring -liiketoiminta ylittää 16,9 miljardiin dollariin vuoteen 2030 mennessä (+18 % CAGR). Myös kotidiagnostiikan laitteiden ennustetaan tuplaavan arvonsa yli 11 miljardiin dollariin vuoteen 2034 mennessä.

Suomen digivalmius antaa kilpailuedun, mutta julkinen järjestelmä yskii. Vuonna 2023 perusterveydenhuollon vastaanotoista jo 33 % (7,8 milj. käyntiä) hoidettiin etänä; yleislääkärit tekivät näistä yli kaksi miljoonaa. Silti julkinen perusterveydenhuolto kamppailee ruuhkien ja saavutettavuusvajeiden kanssa – erityisesti harvaan asutuilla alueilla.

Kuluttaja vaatii helppoutta ja äänestää jaloillaan. McKinseyn kuluttajatutkimuksissa 40–60 % vastaajista haluaa ”digitaalisen etuoven” terveydenhuoltoon, ja 40 % aikoo jatkaa teleterveyden käyttöä pysyvästi. Samaa ilmiötä tukee Deloitte: ’convenience first’ ratkaisujen odotetaan määrittävän terveyspalvelujen suunnan. Siirtymä perinteisestä vastaanottohuoneesta kotisohvalle on jo käynnissä.

Omply syntyy tähän momentum-pisteeseen. Omplyn avoin alusta on rakennettu virtaviivaistamaan lääkärin työtä. Alustan toimintamalli automatisoi suuren osan hallinnollisista rutiineista, jolloin lääkäri voi käyttää enemmän aikaa potilaiden hoitamiseen. Tuloksena on jopa 25–30 laadukasta potilaskohtaamista päivässä. Lääkärit saavuttavat tämän määrän jo nyt käyttäessään tätä teknologiaa, mikä on viisinkertainen tehokkuus verrattuna julkisen sektorin nykyiseen noin kuuteen kohtaamiseen päivässä.

Kun kiinteät kulut ovat murto-osa perinteisestä klinikasta ja skaalautuva alustamalli levittää kustannukset laajalle käyttäjäpohjalle, pystymme hinnoittelemaan palvelumme erittäin kilpailukykyiseksi mahdollistaen samalla motivoivan tulon ja joustavan työn lääkäreille.

Terveystoimiala käy läpi samaa murrosta, jonka olemme nähneet logistiikassa, matkailussa, pankkitoiminnassa ja liikkumisessa – mutta nyt panokset ovat paljon suuremmat.

Liiketoiminnan kehittyminen - Pohjoismaat

Avaamme uusia markkina-alueita ripeällä tahdilla, sillä ensimmäisen asema on tärkeä ja markkinoilla on tilaa. Suurin yksittäinen vuosittainen kuluerä on markkinointi, joka on eritelty laskelmissa. Alla esitetyt talousennusteet perustuvat orgaanisen kasvun polkuun Pohjoismaiden markkina-alueella, eivätkä sisällä suunniteltua nopean kasvun rahoituskierrosta (H2/2026-H1/2027), jolla on tarkoitus kerätä pääoma suurempien markkinoiden aggressiiviseen valtaamiseen merkittävästi nykyistä korkeammalla valuaatiolla.

Alla on esitetty alustan ydintoiminnot eli vastaanottojen yksikkötalous. Näissä laskelmissa ei ole huomioitu laitemyyntiä tai muita alustan käyttöä tukevia lisätuloja. Näitä sivuvirtoja ja niiden kasvattamaa ansaintaa avataan seuraavalla sivulla.

Omply alustana	2026	2027	2028	2029
Liikevaihto	1 515 000 €	6 060 000 €	15 422 000 €	26 762 000 €
Kulut	1 340 000 € (markkinointi 500 000 €)	3 149 000 € (markkinointi 1 000 000 €)	6 041 000 € (markkinointi 1 950 000 €)	8 811 000 € (markkinointi 2 650 000 €)
EBITDA	174 000 €	2 912 000 €	9 382 000 €	17 951 000 €

Seuraavien vaiheiden lisätulovirrat

Alustan ydintoimintoihin perustuvan ansaintalogiikan päälle rakentuu joukko merkittäviä lisätulovirtoja. Näistä osa voidaan avata jo heti lanseerauksen yhteydessä, ja osa asteittain regulaation sallimissa puitteissa.

Keskeiset lisäansaintatavat:

- Laitekauppa: Euromääräisesti merkittävin virta ja strategisesti tärkeä osa käyttökokemusta ja asiakassitouttamista.
- Kuukausilaskutus / Priority lane: Potilas saa aina nopean pääsyn hoitoon sekä mahdollisuuden liittää sovellukseen tietoja Omplyn tutkimuslaitteista. Lääkäri tarkistaa tiedot kuukausittain tekoälyavusteisesti.
- Etätutkimuspisteet työpaikoille: Ratkaisu työnantajille, jotka haluavat parantaa henkilöstön terveyspalvelujen saavutettavuutta ja vähentää sairauspoissaoloja.
- Lääkäreiden mainokset: Mahdollisuus ostaa näkyvyyttä, rakentaa oma potilaskanta, toimia omalääkärinä sekä mainostaa hyvinvointipaketteja.
- Webinaarit ja muut koulutukset lääkäreille: Syvennetään lääkäreiden osaamista ja sitoutumista auttamalla heitä hyödyntämään kaikki tarjolla olevat ansaintamallit.
- Lääkäritunnuksen kuukausihinta: Mahdollisuus tasapainottaa lääkäreiden ja potilaiden määrää markkinatilanteen mukaan.

Sovellukseen integroitavien lisäominaisuuksien ja -palveluiden vahvuus on lähes sataprosenttinen myyntikate. Käytännössä kaikki tuotot skaalautuvat ilman merkittäviä lisäkustannuksia, sillä teknologia ja jakelukanava ovat jo olemassa. Lisäksi alustan käytöstä syntyvä, anonymisoitu data muodostaa tulevaisuudessa merkittävän arvonluonnin lähteen. Sen hyödyntämisen tarkka muoto riippuu regulaatiosta ja markkinan kehityksestä, mutta sen arvo kliinisen laadun, tutkimuksen ja uusien palveluiden kehittämisen näkökulmasta on kiistaton.

Koska monet tulovirroista edellyttävät erillistä regulaatiopolkua ja asemoitumista, etenemme vaiheittain: ensin ydintoiminnot, sitten valitut lisävirrat. Näin luomme alustan, joka ei ainoastaan skaalaudu kestävästi vaan myös toimii kasvuvalustana uusille innovaatioille ja palveluille koko terveydenhuollon ekosysteemeissä.

Käyttäjakohtaiset talousluvut: ARPU, LTV ja asiakashankinnan tehokkuus

Alla on esitetty Omply-alustan käyttäjakohtaiset talousluvut vuosille 2026–2029. Luvut perustuvat alustan avaintuloon: 48 € vastaanottomaksuun, josta Omplylle jää laskennallisesti noin 24–27 € per vastaanotto.

Tämä toimii pohjana ARPU-laskennalle. Asiakaselinkaaren arvo (LTV) on johdettu EBITDA-kateprosentin ja oletetun 24 kuukauden asiakkuuden keston avulla. Asiakashankinnan kustannus (CAC) perustuu arvioituun konversiotasoon suhteessa markkinointibudjettiin. LTV/CAC-suhde osoittaa asiakaskohtaisen kannattavuuden ja markkinointipanostusten tuoton.

Vuonna 2026 alustan käyttö on vielä rakentamisvaiheessa, jolloin LTV/CAC-suhde on matala (~1,3). Jo vuodesta 2027 alkaen yksikkötalous paranee merkittävästi skaalautuvuuden ja käyttökattteen kasvun myötä. Vuonna 2028 suhdeluku on lähes 10 ja pysyy erinomaisella tasolla (8,6) vuonna 2029, mikä kertoo terveestä, korkeakatteisesta ja kasvukykyisestä liiketoimintamallista.

Omply	2026	2027	2028	2029
Vastaanottoja /kk	5 200	20 500	47 000	110 000
ARPU (€)	24,3	24,6	27,3	20,3
LTV (€)	66,9	284,1	399,2	326,4
LTV / CAC	1,3	6,3	9,9	8,6

Omplyn kasvupotentiaali

Omply rakentaa uutta standardia terveydenhuollon tuotantoon. Teleterveysmarkkina kasvaa voimakkaasti ja laiteavusteinen diagnostiikka on vasta alkuvaiheessa, joten tilaa uusille ratkaisuille on runsaasti. Ala hakee vielä muotoaan, mutta kehityksen suunta on selvä: video- ja lähivastaanotoista siirrytään kohti teknologian tukemaa hoitoa. Tässä vaiheessa pioneereille avautuu mahdollisuus määrittää, miten uusi hoitomalli vakiintuu. Omplyn ei tarvitse vallata koko kenttää. Asema yhtenä johtavista toimijoista riittää luomaan merkittävän liiketoiminnan globaalilla tasolla.

Alla on kuvaus potentiaalista, joka voidaan saavuttaa seuraavan rahoituskierron (H2/2026–H1/2027) avulla. Rahoitus mahdollistaa laajan kansainvälisen lanseerauksen, joka nostaa Omplyn edelläkävijäksi laiteavusteisen etäterveyden ja digitaalisen hoitomallin käyttöönotossa.

Omply alustana	2027	2028	2029	2030
Liikevaihto	24 444 000 €	80 544 000 €	178 733 000 €	286 963 000 €
Kulut	20 076 000 €	50 427 000 €	105 987 000 €	164 788 000 €
EBITDA	4 368 000 €	30 117 000 €	72 746 000 €	122 175 000 €
Markkinaosuus etäterveydenhuollon vastaanottojen koko potentiaalista	0,007 %	0,02 %	0,05 %	0,08 %

Regulaatio: Teknologia-alusta, ei palveluntuottaja

Olemme rakentaneet Omplyn toimintamallin alusta asti niin, että se täyttää tiukimmatkin regulaatiovaatimukset, eikä laukaise raskaita lupaprosesseja.

Omply ei ole terveystietojen tuottaja eikä potilastietojärjestelmä, vaan skaalautuva ja tietoturvallinen teknologia-alusta, jossa vastuut ovat selkeästi rajattu ja dokumentoitu. Tämä mahdollistaa nopeamman markkinoilletulon ja pienemmän sääntelyriskin.

Osa-alue	Omplyn rooli	Hyöty sijoittajalle
Hoitovastuu	Ei tuota hoitoa, ei tee diagnooseja	Ei palveluntuottajavastuuta
Potilastiedot	Ei muodosta eikä säilytä potilasasiakirjoja	Ei tietojärjestelmäsertifiointia
Matchmaking	Kohdentaa palvelun teknisesti, ei tee klinisiä päätöksiä	Mahdollistaa laajan käytön ilman lisävaatimuksia
Tunnistautuminen	Vahva tunnistus (eIDAS), ei rekisterinpitäjä	GDPR-yhteensopiva, tietoturvallinen
Kela-korvaukset	Lääkäri laskuttaa, Omply tekninen välittäjä	Ei Soteri-rekisteröintiä, selkeä maksuliikenne



Suojattu kilpailuetu

Omplyn liiketoiminta perustuu ainutlaatuiseen yhdistelmään: kuluttajakäyttöön suunniteltu mobiiliapplikaatio, lääkinnälliset laitteet, lääkärin reaaliaikainen etätutkimus ja teknologisesti ohjattu vuorovaikutusprosessi. Tämän kokonaisuuden suojaaminen on keskeinen osa yhtiön kilpailuetua, markkina-asemaa ja arvonluontia.

Omplyllä on parhaillaan ”patent pending” -tilanne. Ensimmäinen patenttihakemus on jätetty ja kattaa kuusi keskeistä teknologista kokonaisuutta, joilla varmistetaan järjestelmän skaalautuvuus ja kilpailuetu. Suojattavia elementtejä ovat muun muassa:

- monilähteinen terveystiedon yhdistäminen ja analysointi eri laitteista ja oireista
- pitkäaikaisseuranta ja yksilöllisiin raja-arvoihin perustuva hälytysjärjestelmä
- toiminta ilman keskitettyä EHR:ää – myös offline ja hajautetuissa ympäristöissä
- algoritmien lääkäri-potilas -matchmaking klinisen hyödyn ja saatavuuden perusteella
- sairauskohtaiset käyttötapaukset kuten NCD-seuranta ja lasten korvataudit
- kuluttajalähtöinen mobiilitoteutus iOS, Android ja HarmonyOS-alustoille

Yhtiöllä on aktiivinen IPR-strategia, jonka tavoitteena on:

- suojata järjestelmän keskeiset toiminnallisuudet ja sovellukset
- rakentaa teknologialle selkeä kilpailuetu ja este kopiointille
- luoda pohja lisensointiliiketoiminnalle ja kansainväliselle skaalaukselle
- vahvistaa yhtiön arvoa rahoitus- ja yritysjärjestelytilanteissa

Lisäksi yhtiö on valmistellut mallisuojausta (EU design protection) laitepaketin visuaaliselle rakenteelle sekä käyttöliittymän keskeisille visuaalisille elementeille. Omply-nimi, logo ja graafinen ilme ovat tavaramerkkisuojauksen piirissä, ja rekisteröintiprosessit on käynnistetty kansainvälisesti.

Tutkimus- ja markkina-analyysien mukaan IPR on ratkaiseva kilpailutekijä terveysteknologiassa. Esimerkiksi EY:n (Ernst & Young) Pulse of the Industry 2022 -raportin mukaan patenttien ja muun IPR:n hallinta oli selvästi yleisin tapaus, jossa medtech-yritysten arvostus erkaantui kilpailijoista – erityisesti niissä tapauksissa, joissa toimitaan regulaation alla ja palvelu skaalautuu alustamaisesti.

Samassa raportissa todetaan, että digitaalisten terveysteknologioiden patenttisuoja vaikuttaa merkittävästi myös riskipääomasijoittajien arvioon yrityksen kypsyydestä ja skaalattavuudesta. IPR:n arvioidaan olevan yksi tärkeimmistä edellytyksistä teknologiayhtiön onnistuneelle exitille tai lisenssipohjaisen liiketoimintamallin luomiselle.

Myös Maailman henkisen omaisuuden järjestö (WIPO) on nostanut esiin terveydenhuollon digitalisaation yhteydessä syntyvien hybridimallien (laite + ohjelmisto + data) erityisen tarpeen suojata innovaatiot usealla tasolla. Omplyn strategia on täysin linjassa näiden suositusten kanssa: tekninen suojaus, käyttöliittymädesignin muotosuojaus ja brändielementtien tavaramerkkisuoja muodostavat moniulotteisen IPR-kokonaisuuden.

Toisin kuin pelkkiin volyyymiin tai alustatekniikkaan perustuvat toimijat, Omply rakentaa teknologiavetoista, suojattua ja pitkäjänteistä arvoa. Tämä tekee siitä poikkeuksellisen houkuttelevan myös lisensointi- ja yhteistyömallien kannalta, erityisesti kansainvälisillä terveydenhuoltomarkkinoilla.

**Toisin kuin pelkkiin volyyymiin tai alustatekniikkaan
perustuvat toimijat, Omply rakentaa
teknologiavetoista, suojattua ja pitkäjänteistä arvoa.**

Valuaatio

Pre-money -arvostus: 18 M€ perustuu vahvaan liiketoiminnan lähtötilanteeseen, skaalautuvaan malliin ja todennettuun markkinakysyntään.

Vetovoima: Toiminnassa oleva etädiagnostiikka-teknologia ja toimitusketju. Teknologialla ja laitteilla todennettu laatu (asiakastyytyväisyys 93 %, ammattilaistyytyväisyys 97 %, >6 000 diagnoosia/kk).

Erottautuminen: Aito kliininen etädiagnostiikka - selvästi enemmän kuin pelkkä videovastaanotto.

Markkinapotentiaali: Teleterveyden kasvu >20 % vuodessa, erityisesti laiteavusteinen diagnostiikka ja kotiseuranta.

Skaalautuva liiketoimintamalli: Tulovirrat laitemyynnistä, vastaanottomaksuista, lisäpalveluista ja datasta. Korkea kate ja matalat muuttuvat kustannukset.

Tiimi ja kokemus: Kansainvälinen kokemus globaalista etädiagnostiikan skaalauksesta. Opit sisäänrakennettu malliin.

Vertailukaupat: Useat samankaltaiset yhtiöt ovat todentaneet mallin kysynnän ja saavuttaneet korkeita arvostuksia.

Näkymä seuraavan kierroksen valuaatiolle: Onnistuneen lanseerauksen ja markkina-avauksen jälkeen alan vertailutapauksia vastaava seuraavan rahoituskierroksen arvostus on noin 250 M€, mikä tarkoittaa nopeaa ja yli 13-kertaista tuottoa nykyiselle sijoitukselle. Pitkällä aikavälillä tavoite on usean miljardin valuaatio kansainvälisillä markkinoilla.

Yhtiö	Toimintamalli	Arvostustaso	Huomioita, jotka tukevat Omplyä
TytoCare	Laite + alusta, B2B ja B2C	>500 MUSD	Laiteavusteinen diagnostiikka skaalautui nopeasti yli 150 partneriin
KRY / Livi	Etälääkäripalvelu, julkinen yhteistyö	>2 mrd USD	Euroopassa onnistunut laajamittainen skaalautuminen
Hims & Hers	D2C-teleterveys, tilausmalli	>3 mrd USD	Kuluttajavetoinen malli voi kasvaa miljardiluokkaan
Forward	Tekniikkavetoinen perusterveys	>1 mrd USD	Teknologia ja asiakaskokemus keskiössä, vaikka kustannusrakenne oli raskaampi
Omply	Laite + alusta + avoin markkinapaikka	18 M€ pre-money	Yhdistää kliinisen diagnostiikan, skaalautuvan mallin ja globaalin potentiaalilin

Rahoitustarve

Haemme 4 miljoonan euron rahoitus mahdollistaa samanaikaisen etenemisen useilla markkina-alueilla.

Pääosa rahoituksesta, noin 35 %, kohdennetaan Go-to-Market-strategian toteuttamiseen ja kansainvälisiin lanseerauksiin. Tämä kattaa markkinoiden avaukset, kumppanuusverkostojen rakentamisen, paikallisten myynti- ja asiakaspalvelutiimien perustamisen ja kohdennetut markkinointikampanjat niin kuluttaja- kuin ammattilaispuolelle.

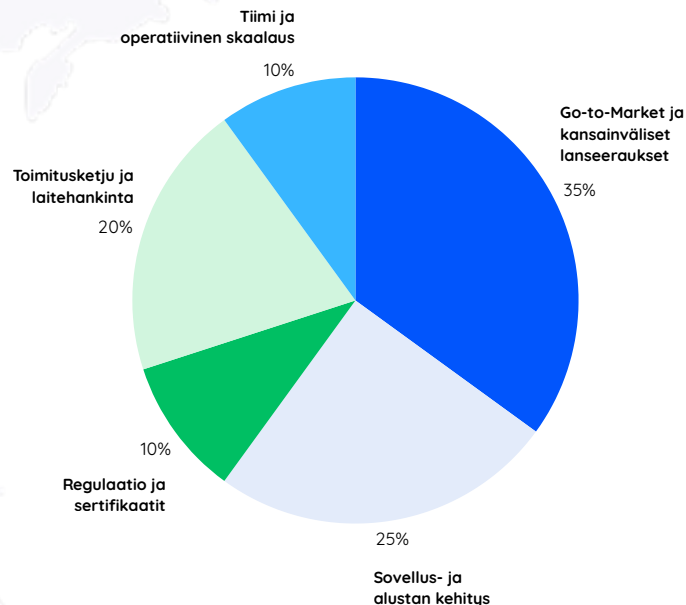
Sovellus- ja alustan jatkokehitykseen käytämme noin 25 % rahoituksesta. Tämä kattaa sekä aiemmin hankitun mobiilisovelluksen ja siihen liittyvien IPR-oikeuksien strategisen investoinnin että tulevan kehitystyön.

Regulaatioprosesseihin ohjataan noin 10 %.

Toimitusketjun vahvistamiseen ja laitehankintaan allokoidaan noin 20 %.

Loput noin 10 % käytetään tiimin ja operatiivisen toiminnan skaalaamiseen, tukemaan nopeaa kansainvälistä kasvua.

Tämän rahoituksen avulla Omply pystyy aloittamaan useiden markkinoiden samanaikaiset lanseeraukset, saavuttamaan merkittävän käyttäjäpohjan ja luomaan toistettavan kasvumallin, joka mahdollistaa seuraavalla rahoituskierroksella moninkertaisen arvonnousun.



Kilpailija-analyysi ja markkinakartta

Markkinakartta (segmentointi käyttötavan mukaan)

Palvelutyypit	Esimerkkejä toimijoista	Käyttötapa	Heikkoudet
Videovastaanottopalvelut	Kry, Mehiläinen Digiklinikka, Teladoc	Chat- tai videopohjainen neuvonta	Ei kliinistä tutkimusta, suuri osuus päätyy fyysiseen käyntiin
Mielenterveys- ja lifestyle-appit	Mindler, Cerebral, Babylon	Tiettyihin osa-alueisiin rajattu videokäyttö	Ei fyysistä dataa, rajattu soveltuvuus
Reseptipalvelut ja etäusinnat	121doc, NetDoctor, Livi	Oirekysely + resepti	Ei tutkimusta, soveltuu vain yksinkertaisiin tapauksiin
Tutkimukseen perustuva teknologia	TytoCare, HiGo, 73Health, Omly	Kliininen etätutkimus laitteilla	TytoCare ja HiGo rajoittuvat laitetoimituksiin B2B-käytössä eikä ole avoin alusta lääkäreille. 73Health on hoitaja-avusteinen B2B-malli.
Avoin tutkimuspalvelualusta	Omly	Itsepalvelu + suora yhteys avoimeen lääkärikantaan, josta voi valita haluamansa palvelutoimijan	Ei tunnettu laajasti – vielä

Etävastaanottojen kenttä on kehittynyt nopeasti viimeisen vuosikymmenen aikana, erityisesti pandemian vauhdittamana. Markkinoille on syntynyt kymmeniä digitaalisia ratkaisuja, mutta valtaosa niistä keskittyy videovastaanottoihin tai oirepohjaiseen seulontaan, ei lääkärin tekemään kliiniseen tutkimukseen. Omply asemoituu tähän maisemaan uudella tavalla – tuomalla tutkimukseen perustuvan lääkäripalvelun suoraan kuluttajan käsiin.

Mikä Omplyssä on uutta ja erottuvaa?

- Kliininen tutkimus – ei pelkkää keskustelua
- Toisin kuin videopalvelut, Omply tarjoaa lääkärille mittausdataa, kuvaa, ääntä ja fysiologisia arvoja. Tämä mahdollistaa diagnoosin tekemisen ilman fyysistä vastaanottoa.

Kuluttajalähtöinen itsepalvelumalli

- Esimerkiksi TytoCare toimii pääasiassa B2B-sektorilla (koulut, työnantajat, vakuutusyhtiöt). Omply tuo teknologian suoraan kotitalouksiin ja yksittäisille käyttäjille, ja tukee nopeaa massamarkkinaskaalautumista.

Avoin alusta lääkäreille

- Useimmat toimijat tarjoavat palvelua omien lääkäreidensä voimin (suljettu malli). Omply on avoin markkinapaikka, jossa kuka tahansa lisensoitu lääkäri voi liittyä ja tarjota palveluaan.

Globaali skaalattavuus

- Omply on suunniteltu alusta lähtien kansainväliseen laajentumiseen – laitteet, ohjelmisto ja asiakaskokemus ovat standardoitavissa ilman suurta lokalisatiokustannusta.

Käyttäjien omat laitteet + nopea jakelu

- Laitteet voi omistaa itse tai tilata nopeasti (esim. Woltin tai muun jakelukumppanin kautta). Tämä mahdollistaa palvelun käytön heti tarpeen ilmetessä – ilman viivettä.

Mihin markkinarakoon Omply iskee?

- Omply ei kilpaile suoraan videoklinikoiden tai reseptipalvelujen kanssa – se luo uuden segmentin, jossa kliininen tutkimus tehdään etänä, mutta laadusta tinkimättä.
- Omply haastaa perinteisen käyntiin perustuvan rakenteen ja tarjoaa parempaa saavutettavuutta kaikille kuluttajille huomioiden erityisesti ne, jotka eivät pääse helposti hoitoon: ikääntyneet, lapsiperheet, matkailijat, liikkuvat ammattilaiset sekä haja-asutusalueiden asukkaat.

Toimija	Kliininen tutkimus (1-5)	Kuluttajaystävällisyys (1-5)	Kuvaus
Teladoc Health	2	4	Laaja videopohjainen palvelu, ei kliinistä tutkimusta
Amwell	2	4	Etäneuvonta ja hoito, ei tutkimusdataa
Doxy.me	1	4	Pelkkä videoyhteys, ei mittalaitetukea
Doctor on Demand	2	4	Yleis- ja mielenterveyspalvelut videolla
MDLive	2	3	Reseptit ja perustasoinen konsultaatio
MeMD	2	3	Oirepohjainen neuvonta ja lääkemääräykset
PlushCare	2	4	Helppokäyttöinen, ei kliinistä tutkimusta
Sesame Care	2	4	Hinnoiteltu hoito suoraan kuluttajalle, ei tutkimusta
Zava	2	3	Eurooppalainen reseptipalvelu ja konsultaatio
121doc	1	3	Pelkkä oirekysely ja resepti, ei lääkärinkontaktia
Livi	2	4	Videovastaanotto ja perusneuvonta Euroopassa
TytoCare	4	2	Laitteistopohjainen tutkimus, myynti B2B-markkina

Toimija	Kliininen tutkimus (1-5)	Kuluttajaystävällisyys (1-5)	Kuvaus
Mindler	1	5	Mielenterveyspalvelut, ei kliinistä tutkimusta
Cerebral	1	5	Mielenterveyden hoitoa ja reseptejä, ei tutkimuksia
Babylon Health	2	4	Laaja videovastaanotto, hieman diagnostiikkaa
Altibbi	1	4	Suosittu MENA-alueella, konsultaatio ilman mittauksia
Ping An Good Doctor	3	4	Kiinan suurin alusta, diagnostiikkaa osin mukana
Amazon Clinic	2	5	Erittäin helppo käyttöösiytymä, mutta ei tutkimuksia
One Medical	3	4	Yhdistää etävastaanoton ja fyysisen klinikan
CVS Virtual Care	2	4	Integroitu reseptipalvelu ja konsultaatio
Walgreens Virtual Care	2	4	Laaja apteekkiketju tarjoaa perusneuvontaa
HealthTap	2	3	Videovastaanotot, symptom checker
Carbon Health	3	3	Hybridi fyysisen ja digitaalisen hoidon välillä
Omply	5	5	Itsepalvelu + lääkärin tutkimus, kuluttajalähtöinen



Pulssi
76 bpm

Vahva tiimi Ompyn takana

Olemme maailmanluokan tiimi, joka rakentaa ja varmistaa Omplyn menestystarinan.

Alustaliiketoiminnassa ei tarvita suurta määrää työntekijöitä suhteessa liiketoiminnan laajuuteen – ja juuri tämä on yksi suurista eduistamme.

Toimintaa rakentavan tiimimme rooli on keskeisen tärkeä menestystarinassamme. Omplyn taustalla on osaava, sitoutunut ja toisiaan täydentävä tiimi. Tiimimme on asiantunteva, energinen ja meillä vallitsee keskinäinen luottamus kykyyn ratkaista haasteita yhdessä. Tiimimme ei ole vain joukko osaajia, vaan dynaaminen kokonaisuus, jossa yhteistyö, avoin vuorovaikutus ja yhteinen suunta tekevät mahdolliseksi sen, mikä yksin ei olisi mahdollista.

Tiimimme merkitys korostuu erityisesti suunnatessamme kovaan kansainväliseen kasvuun. Kun tavoitteet ovat kunnianhimoisia, tarvitaan ihmisiä, jotka jakavat vision ja pystyvät mukautumaan nopeasti muuttuviin olosuhteisiin. Hyvä tiimi mahdollistaa nopeamman päätöksenteon, rohkeamman innovoinnin ja laadukkaamman asiakaskokemuksen.

Tatu Lintukangas

Co-founder & CEO – entinen edtech-yrityksen toimitusjohtaja ja hallitusammattilainen.

Erika Svenns-Yang

Marketing Manager –Yli 10 vuoden kokemus digitaalisista brändeistä ja luovasta markkinointityöstä.

Petri Leinonen

Senior Programmer – ydinjärjestelmän pääkehittäjä, jolla on syvälinen ymmärrys etädiagnostiikan teknologioista.

Kimmo Nikkanen

Co-founder & Senior Advisor – kokenut terveysalan B2B2C-johtaja ja kasvuyhtiön toimitusjohtaja.

Juuso Juuri

MD, PhD – Kliinisen työn asiantuntija, joka tuo tieteellisen ajattelun hoitoprosessien kehittämiseen.

Samuel Nikkanen

Co-founder & Product Manager –käytännönläheinen tuotepäällikkö, jonka vastuulla on laitteiden ja ohjelmiston yhteispeli käyttäjäkokemuksen ytimessä

Santeri Surma-Aho

Co-founder & Project manager – vetää tuotekehitystä ja vastaa teknologian jatkuvasta kehittämisestä käyttäjatarpeisiin.

Omplyn hallitus



Christina Brinch Clark

On vienyt yli 25 terveysalan yrittystä menestyksekkäästi Yhdysvaltain markkinoille ja omaa vahvan osaamisen brändin rakentamisesta, markkinoilletulosta ja terveysalustojen kehittämisestä.



Anne Ermose

Ratkaisukeskeinen juristi, jolla on yli vuosikymmenen kokemus Microsoftilta pilvipalveluista, datankäsittelystä, kyberturvallisuudesta, tekoälystä ja kansainvälisestä sopimusjuridiikasta.



Hanna Puhakka

Strateginen ja käytännönläheinen liiketoimintajohtaja, jolla on yli 15 vuoden kokemus kasvun, muutoksen ja innovaation johtamisesta terveydenhuollon, teknologian ja palveluliiketoiminnan rajapinnassa.



Tuula Nikkanen

Lääkäri ja klinisen työn asiantuntija, joka tuo hallitukseen käytännön ymmärryksen hoitotyön arjesta ja potilaskokemuksesta. Vahva osaaminen terveydenhuollon prosesseista ja klinisestä laadusta.



Johannes Nikkanen

Liiketoimintajohtaja, yrittäjä ja hallitusammattilainen, jolla on vahva kokemus rekrytoinnista, terveysalan ratkaisuista ja liiketoiminnan kehittämisestä.



Osaava ja yhtenäinen tiimi on Omplyn kansainvälisen kasvun moottori.



Tietoa riskeistä

Tämä muistio antaa Omply Health Oy:stä ("yhtiö") ja sen osakkeista ("osake") tietoa sijoittajille, jotka ovat kiinnostuneita yhtiöstä sijoituskohteena ja harkitsevat yhtiön osakkeiden hankkimista.

Tämä muistio ei ole minkään viranomaisen hyväksymä eikä muistioon sovelleta EU-esitettä tai kansallista esitettä koskevia säännöksiä, joukkorahoitusta koskevaa sääntelyä taikka perustietoasiakirjaa koskevia säännöksiä. Muistiossa esitetyt, osaketta, yhtiötä ja markkinoita koskevat tiedot perustuvat yhtiön koostamiin tai muutoin julkaisemiin ja osin julkisista lähteistä saatavilla oleviin tietoihin.

Osaketta ei koske arvopaperimarkkinalain mukainen jatkuva tiedonantovelvollisuus. Näin ollen, tehdessään päätöksiä sijoitustoimenpiteistä kunkin sijoittajan tulee perustaa päätöksensä omaan tutkimukseensa sekä arvioonsa sijoituskohteen arvoon vaikuttavista seikoista ja sijoituspäätökseen liittyvistä riskeistä, joista merkittävimiksi tunnistetut on esitelty tässä asiakirjassa.

Muistiossa annetut tiedot eivät liity kenenkään yksittäisen sijoittajan sijoitustavoitteisiin, taloudelliseen tilanteeseen, sijoituskokemukseen tai erityistarpeisiin. Mitään tässä muistiossa esitettävää tietoa ei tule käsittää kehotukseksi sijoitustoimenpiteisiin. Sijoittaja vastaa aina sijoituspäätöksensä tekemisestä ja niiden taloudellisesta tuloksesta.

On tärkeää huomata, että historiallinen kehitys ei ole tae tulevasta ja että vastaavasti tulevan kehityksen arviointiin liittyy aina useita merkittäviäkin epävarmuustekijöitä ja että ennusteiden toteutumiseen tai toteutumatta jäämiseen voivat vaikuttaa monet epävarmuustekijät.

Yhtiön liiketoiminnan tulos, toiminnan taso ja saavutukset saattavat poiketa merkittävästikin arvioidusta tulevaisuuden kehityksestä taikka jo toteutuneesta historiallisesta kehityksestä. Lisäksi yhtiön liiketoimintaympäristö voi muuttua epäedullisesti ennusteiden laatimisajankohtana ennakoimattomalla tavalla.

**Lisätietoa löydät verkkosivuiltamme
omply.health/sijoittajille**



Y-Tunnus: 3546816-4
Sokasaarentie 93,
87800 Kajaani
omply.health