

‘GETİR’ DE GETİRELİM

YÖNETİCİ ÖZETİ

İstanbul'da faaliyet gösteren Getir uygulaması ile evden hiç çıkmadan şarj aletinden market alışverişine kadar her şey temin edilebiliyoruz. Fakat bazen istediğimiz ürünü Getir'de bulamıyoruz ve farklı uygulamalara yöneliyoruz. Bu durum müşteri kaybına neden olmakta. Bunun yanında bazen keyfi bazen ise sağlık problemlerimiz nedeniyle ihtiyacımız olan reçetesiz ilaçları temin edemiyoruz.

'Getir' De Getirelim uygulaması ile birlikte reçetesiz ilaç tedarik edebileceğiz ve Getir'in deposunda bulunmayan ürünleri GPS'ten tespit edilen en yakın tedarik noktasından temin edebileceğiz.

- ROI : %39,75
- NBD: 132.901,53 TL
- Yatırım Geri Ödeme Süresi: 2.5 Ay

PAZARDAKİ PROBLEMLER VE FIRSATLAR

- İstanbul'da faaliyet gösteren Getir'in deposunda bulunmayan ürünlerin müşteri tarafından temin edilmek istenmesi.
- Reçetesiz ilaçların eczaneye gitmeden temin edilmek istenmesi.
- Gelişen ve iyileşen e-ticaret sektörünün insanlar arasında kullanımının yaygınlaşması.

İNOVASYON İÇERİĞİNDE YER ALMAYACAKLAR LİSTESİ

- Tütün ürünleri ve alkollü içecek teslimatı yapılmayacaktır.
- Evcil hayvan teslimatı veya transferi yapılmayacaktır.
- Reçeteli veya raporlu ilaçların teslimatı yapılmayacaktır.
- 50 cc motorun taşıyabileceği yükten fazlası istenmeyecektir.

İNOVASYON AÇIKLAMASI

‘Getir’ De Getirelim uygulaması ile birlikte Getir depolarında bulunmayan ürünler(tütün mamülleri, alkollü içecek, reçeteli ilaçlar, canlı transferi hariç) tedarik edilebilecek. Peki bu nasıl yapılacak? Getir uygulamasının en temel özelliklerinden biri şehrin stratejik noktalarında depo bulundurmasıdır. Bu sayede istenen ürün yakındaki market veya eczaneden temin edilebilecek. Kuryenin durumu GPS üzerinden gözlemlendiğinden dolayı katedilen mesafe hesaplanarak ürün için hizmet bedeli temin edilecek. Tabii ki buna ek olarak satın alınan ürün faturasıyla birlikte müşteriye teslim edilecek.

PAZAR VE MÜŞTERİ YAPISI

İstanbul'da yaşayan, fiziksel alışveriş ile zaman kaybetmek istemeyen, sağlık problemleri nedeniyle veya keyfi bir şekilde evden çıkmak istemeyen, olası bir salgın hastalık(pandemi) nedeniyle insanların topluluk halinde bulundukları yerlerde bulunmak istemeyen herkes hedef pazarı oluşturmaktadır. Halihazırda Getir uygulamasının kullanıcıları ise potansiyel kalıcı müşterilerdir.

Getir uygulamasını halihazırda kullanan müşteri profilini inceleyelim. Getir'in deposunda istenen ürün bulunamadığından dolayı diğer markaların uygulamaları ziyaret ediliyor ve istenen ürün orada mevcut ise alışveriş bahsi geçen diğer uygulamadan yapılıyor. Bu durum Getir için potansiyel müşteri kaybı anlamına gelmektedir.

İnovasyon ile amaçlanan da bu problemi ortadan kaldırmak, müşterinin ihtiyaçlarını mümkün olduğunca karşılayabilmek, var olan müşteri profilini kaybetmeden yeni müşteri profili oluşturmaktır.

Getir uygulamasının halihazırda var olan rakipleri bu inovasyon için de ortak olacaktır. Bu rakipler:

- Bana Bi
- Şok Market Uygulaması
- A101 Kapıda
- Trendyol Hızlı Market
- İste Gelsin
- Migros Hemen

Şeklinde sıralanabilir. Peki bizi farklı kılan şey nedir? Bu rekabet ortamında rakiplerimizi incelediğimizde teslimat süreleri minimum 30 dakika olarak görünmektedir. En hızlı şekilde teslimat yapan uygulama Migros Hemen'dir. Bu ortamda 30 dakikadan da kısa sürede teslimat yapma sloganımız ve eczaneden tedarik sağlamamız bizi ön plana çıkarmaktadır.

RETURN ON INVESTMENT(ROI)

Maliyet Hesabı:

- 100 yeni kurye alımı, ortalama 6.000 TL maaş ile =
 $100 * 6.000 = 600.000$ TL
- 3 yeni yazılımcıdan oluşan ekip, ortalama 20.000 TL maaş ile =
 $3 * 20.000 = 60.000$ TL
- Ayda toplam 90.000 teslimat ve ortalama 5 km yol için harcanan benzin = $3,40 * 90.000 = 306.000$ TL
- Toplam maliyet = 966.000 TL

Gelir Hesabı:

Teslimat başına 15 TL ücret alımı ile ortalama 90.000 teslimat =
 $15 * 90.000 = 1.350.000$ TL gelir.

$$ROI = ((1.350.000 - 966.000) / 966.000) * 100 = \%39,75$$

NET BUGÜNKÜ DEĞER

k = %28	0	1	2	3	4	5
Yatırım	966.000					
Kar		384.000	384.000	384.000	384.000	384.000
Amortisman		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Net nakit akışı	-966.000	434.000	434.000	434.000	434.000	434.000

$$NBD = -\frac{966.000}{(1 + 0,28)^0} + \frac{434.000}{(1 + 0,28)^1} + \frac{434.000}{(1 + 0,28)^2} + \frac{434.000}{(1 + 0,28)^3} + \frac{434.000}{(1 + 0,28)^4} + \frac{434.000}{(1 + 0,28)^5} = 132.901,53 \text{ TL}$$

Buradan hareketle geri ödeme süresini hesaplayacak olursak:

$966.000 / (384.000 * 12) = 0,21$ yıl sonucuna varıyoruz. Bu da yatırımın yaklaşık olarak iki buçuk ay içerisinde geri ödeneceğini gösterir.

RİSKLER

- Öngörülen teslimat sayısına ulaşamaması.
- Rakiplerin sahip olduğu ürün çeşitliği nedeniyle tercih edilmemek.
- Öngörülemeyen giderlerin oluşması.
- Yazılımsal problemlerin yaşanması.

ÇIKIŞ STRATEJİSİ

Yapılan hesaplamalar sonucunda inovasyona yapılan yatırımın iki buçuk ay içerisinde kendini karşılayacağını görmekteyiz. İki buçuk ay sonunda yapılan yatırım geri dönmediği takdirde yapılan eklemenin hedef kitleye uygun olmadığı anlaşılabacaktır. Bu nedenle uygulama eklentisinden vazgeçilip önceden var olan Getir uygulaması için farklı inovasyonlar düşünülecektir.

TEŞEKKÜRLER...

HAYDAR SADAY