

**GİRİŞİMCİ ADI SOYADI : Emincan Kavuklu**

**İŞ FİKRİ ADI : GTA V Text based online roleplay sunucusu**

**İŞLETMENİN ADI : LSC**

## **BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER**

### **1.1 Girişimci Bilgileri:**

*(Bu kısımda kendinizi/ortaklarınızı kısaca tanıtınız, iş tecrübenizi anlatınız)*

Emincan Kavuklu 1999 Bursa / Yıldırım doğumluyum, ilk okul ve liseyi bitirdikten sonra Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi YBS bölümünü kazandım, aktif olarak öğrenim görmeye devam ediyorum lisans eğitimim bittiğinde farklı planlarım var bunları gerçekleştirmek adına kendimi geliştiriyorum.

Burak Acaroğlu. 2017 yılında Bilecik Şeyh Edebali üniversitesinde Yönetim Bilişim Sistemleri(Management Information Systems) bölümüne giriş yaptım. Şu anda 4. Sınıf öğrencisiyim. Üniversite eğitimimde Bilgisayar Bölümü'ne ilgi duyduğum için bu bölümden birçok ders alarak kariyer hedefimi internet yazılımları ve tasarımları alanına yönelttim. Planladığım kariyer hedefleri doğrultusunda, Lise son sınıfta İGDAŞ Genel Müdürlüğü'nde staja başladım. 10 aylık staj sonrasında hem şirketin benden memnun kalması hem de benim daha fazla tecrübe edinme isteğimden dolayı yaz döneminde 2 ay daha staja devam ettim ve ilgi duyduğum alanda toplam 1 yıl staj yapma fırsatına sahip oldum. Stajım süresince İGDAŞ Genel Müdürlüğü'nde bilgi işlem dairesinde çalışarak hem şirketin iç yapısını gözlemleme fırsatım oldu hem de alanımla ilgili birçok bilgi öğrendim. Staj hayatım boyunca ağ güvenliği, bilgisayar tamiri, yeni çıkmış olan programları şirket bilgisayarlarına entegre etmeyi öğrendim. Bunun yanı sıra zaman yönetiminin ne kadar kıymetli olduğunu, problem çözme yeteneğinin güçlü olması gerektiğini de öğrendim.

Üniversite’den mezun olduktan sonra Bilgi İşlem dairesinde çalışmak veya öğrenim hayatım boyunca gördüğüm Web Tasarım alanından çalışmak isterim. Okul hayatımda genel olarak Html, php, python , java , java script gibi programlama dillerinde çalışmalar yaptık. Okul hayatımda bölümümle ilgili çok fazla çalışma yapılmıyordu fakat yazılım geliştirme konusunda kendimi geliştirebilmek adına internetteki kaynakları kullanmayı tercih ettim.

Enes Özer 1999 Bursa/Osmangazi doğumluyum.

Gerek lise eğitimde gerekse üniversitesi eğitimimde, ilgi alanım olan yazılım konusunda bölümleri tercih ederek kendimi bu alanda uzmanlaştırmaya çalışmaktayım. Ayrıca güncel teknolojik gelişmeleri takip etmekteyim, teknolojinin ne yönde gelişeceği ve bu alanda ne yapabilirim bunları araştırmaktayım. Geleceğin sektörleri arasında yer alan metaverse dünyasına yaptığımız bu çalışmayla bir yerden dahil olduğumuzu düşünüyorum.

Kemal Koçan 2000 Kocaeli/İzmit doğumluyum.

Çocukluğumdan beri bilgisayar aracılığı ile teknolojinin direkt olarak içinde oldum. Teknolojik gelişmeler ve yeni nesil araçlar ile geleceğimi şekillendirmek için bu bölümü tercih ettim. Bir mühendis olmak istemediğim için daha çok akıl üretme kısmında yer almak istedim. Metaverse evreni ile alakalı da geliştirdiğimiz bu proje ile bir nebze içerisinde yer almaya çalışıyoruz.

Mehmetcan Tufan 1999 Manisa/Akhisar doğumluyum, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi’nde 4. Sınıf Yönetim Bilişim Sistemleri öğrencisiyim, yeni teknoloji çağına yabancı kalmamak ve gelecek vadeden bir bölüm okumak istediğim için bu bölümü seçtim. Ne için bu sektöre adım attığımızdan bahsetmek gerekirse de bu pazarın Türkiye tarafında payının henüz daralmadığını ve bu dağıtılmayan paydan ötürü bu pazara yoğunlaşmanın daha karlı olacağına karar verdik diyebilirim.

## **1.2 İş Fikri:**

*(Bu kısımda kurduğunuz işi, kurma gerekçenizi, pazarınızı ve finansman kaynağınızı kısaca anlatınız)*

Rockstar Games’e ait olan GTA V isimli oyunun online bir istemcisi olan alt:V üzerinde tamamen sıfırdan web ve oyun kısmında kodlanılarak geliştirilen bir text based online roleplay sunucusu. Bu sunucu sayesinde e-ticaret yaparak insanlara elle tutulur bir ürün göndermeden online satış yaparak gelir elde edebileceğiz. Bu işi kurma gerekçemiz türkiyenin alışılmış pazarlarından kurtulmak ve halihazırda oyuncusu olduğumuz platformun gelişerek büyümesini sağlamak. Öğrenci olduğumuz için finans kaynağımız net değil genel anlamda giderleri harçlıklarımızla dengelemeyi düşünüyoruz.

## **BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİYE / ORTAKLARINA VE İŞLETMEYE İLİŞKİN BİLGİLER**

### **2.1 İşletmeyi ortak ile ya da tek başınıza kurmanızın nedeni ve varsa ortaklarınızın işletmenizin başarılı olması açısından önemi:**

Bu işletmeyi ortaklarla kurmamızın sebebi bir oyun platformu olması ve sürekli olarak oyuncuların denetlenerek onların sorunlarıyla ilgilenilmesi adına bir ekibe ihtiyaç duyulmasıdır, bunların yanı sıra kodlama, pazarlama, yönetim, insan kaynakları gibi birden fazla departmanı olduğu için güvenilir ve deneyimli insanlarla çalışmanın önemi oldukça büyüktür. Aktif üç yüzden fazla oyuncuya hizmet verebilmek için sürekli olarak aktif bir ekibe ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sebeple işletmemiz de ekibin önemi oldukça büyüktür.

### **2.2 İş Fikri ve Seçme Nedeni:**

İş fikrimiz Rockstar Games'e ait olan GTA V isimli oyunun online bir istemcisi olan alt:V üzerinde tamamen sıfırdan web ve oyun kısmında kodlanılarak geliştirilen bir text based online roleplay sunucusu. Bu sunucu sayesinde e-ticaret yaparak insanlara elle tutulur bir ürün göndermeden online satış yaparak gelir elde etmek. Bu işi seçme nedenimiz ise uzun süredir oynucusu olduğumuz türk roleplay camiasının gelişimine katkı sağlamak aynı zamanda bu pazarda kazanç olduğunu görmemizden kaynaklıdır.

### **2.3 İşletmenin Misyonu ve Vizyonu:**

Misyonumuz türk roleplay oyuncu topluluğunun daha fazla gündeme gelmesi, duyulması ve oyuncusunun artması. Aynı zamanda bu topluluğun güvenle rol yapabileceği, eğleneceği bir ortam oluşturmak.

Vizyonumuz ise oluşturduğumuz bu topluluğun milyonlara ulaşması için el birliği ile çalışmak ve sürekli gelişime yönelik çalışmalar sağlamaktır.

### **2.4 Kısa Vadeli Hedefleri (1. yıl):**

Kısa vadede ilk hedefimiz sunucu açılışından sonraki ilk üç ay tutundurmra çalışması uygulamak, çünkü platformda sunucuyu açmak değil önemli olan ayakta kalabilmek, ekip içerisinde düzen oturduktan sonra ilk aşamayı atlatıp önümüze bakmayı hedefliyoruz.

**2.5 Orta ve Uzun Vadeli Hedefleri (2.yıl ve üzeri):**

Uzun vadede asıl amacımız burayı e-ticaret üzerine kurulu bir oyun işletmesine dönüştürmek, GTA V Roleplay evreninden sonra farklı oyunların da roleplay sunucularını yaratmak ve topluluk oluşturmayı hedefliyoruz.

**BÖLÜM 3: PAZAR BİLGİLERİ VE PAZARLAMA PLANI****3.1 Pazarın Büyüklüğü, Hedeflenen Pazar Payı:**

*(Ürün/hizmetin sunulacağı pazarın ciro/birim bazında yıllık hacmini ve bu hacimden yıllık olarak ne kadarlık bir pay almayı hedeflediğinizi açıklayınız)*

Sunucu online marketi üzerinden yıllık iki yüz bin türk lirası kadar bir kazanç elde etmeyi düşünüyoruz bu değer bir miktar artabilir ya da azalabilir kazanacağımız bu para bir sanal pos şirketi tarafından hesaplarımıza aktarılacak ve kanunen tüm vergileri ödenmiş olacak. Kazanılan bu paradan yüzde ellilik bir kâr payı almayı hedefliyoruz ilk etapta daha sonrasında bu oran artabilir.

**3.2 Pazar Profili:**

*(Potansiyel müşterileriniz kimlerdir? Yaş, gelir durumu, cinsiyet, bölge, tüketim alışkanlığı vs. hususları çerçevesinde açıklayınız.)*

LSC projesinin potansiyel müşterileri bünyesinde barındıracağı oyunculardır, bu oyuncular rol içerisinde bir şeyler satın almak için bizlere ödeme yapmak durumunda kalacaklar. Müşterilerimizin genel yaş ortalaması 15-30 yaş aralığı olacaktır, gelir durumları ağırlıklı asgari, cinsiyetleri ise erkek şeklinde tanımlıyoruz. Türkiye'nin her yerinden sunucuya giriş yapabilecekler, tüketim alışkanlıkları genel olarak sigara ve alkol kullanan insanlar olacağını düşünüyoruz.

**3.3 Rakip Analizi:**

*(Mevcut veya potansiyel rakipleriniz kimlerdir? Rakiplerinize karşı alacağınız önlemler nelerdir? Rakiplerinize karşı avantaj ve dezavantajlarınızı açıklayınız.)*

Türk roleplay platformunda şu an GTA V üzerinde aktif bir text based sunucu olmadığı için rakibimiz yok fakat potansiyel rakiplerimiz mevcut, bunlar da farklı oyunların roleplay sunucuları. Örneğin GTA San Andreas isimli oyunun text based roleplay sunucuları bir girişim sağlayarak bulunduğumuz istemci de bir sunucu açmak isteyenler.

**3.4 Üretim/Pazarlama/Satış Hedefleri:**

*(En az 12 aylık, birim ve tutar bazında tablo oluşturunuz ve varsa açıklama yazınız.)*

Projeyi ayakta tutabilmemiz için sanal sunuculara ihtiyacımız var bu sebeple aylık 150\$ kadar bir giderimiz olacağını öngörüyoruz bunun başlıca sebebi de web hizmetleri ve oyun hizmetlerinin farklı sunucularda, yurt dışında barınması gerektiği içindir. 12 Aylık 1800\$ yapıyor bu da 26.500 türk lirasına eşittir, hemen hemen otuz bin türk liralık bir yıllık giderimiz olacağını söyleyebiliriz. Pazarlama ve kazanç kısmını yüksek tutarak kâr marjımızı tavan seviyelerinde tutmayı hedefliyoruz.

**3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler:**

Sektör yabancıların elinde olduğu için türklere ait bir yatırım bulunmamakta biz hem bu yatırımı yapıp türklerin adını duyurmak hem de belirli kazançlar elde etmeyi hedefliyoruz. En büyük tehdidimiz değişen dolar kuru cunku tüm giderimiz dolar üzerinden olacak. Fırsatlarımız da halihazırda geniş bir oyuncu topluluğumuzun olması.

**3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler:**

*(İş Planı dışında karşılaşılabileceğiniz olumlu ve olumsuz durumlar nelerdir? Bu durumlara ilişkin tedbir faaliyetlerinizi yazınız.)*

Beklenmedik olumlu durumlar için planladığımız çok fazla bir şey yok, genel anlamda bizi motive edeceği için işleri yoluna koymamızda yardımcı olacağına inanıyoruz, olumsuz beklenmedik durumlar için de birden fazla çözüm senaryoları hazırlıyoruz oluşabilecek tüm sorunları daha oluşmadan engellemek adına ekibimiz detaylı planlama sağlıyor. Sorunun kaynağını ve çıkış sebebini araştırıp buna yoğunlaşarak çözmeyi hedefliyoruz.

**3.7 Ürün/Hizmet Tanımı:**

Projeye ait sunucu ile bağlantılı online bir market oluşturarak buraya sanal ürünlerimizi yerleştirmek ve kişisel hesaplara “lsc point” yükleyerek oyuncuların alışveriş yapabileceği bir sistem yaratmak. 1 türk lirası eşittir 1 lsc point olacak şekilde bir sanal market yaratacağız.

**3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu:**

Marketimizin fiyatlandırılması giderlerimiz ve gelirlerimiz hesaplanarak ve ülkemizin içinde bulunduğu durum da göz önünde bulundurularak tasarlanacak alışveriş yapacak müşterilerimizi kesinlikle zora sokmayacak şekilde tasarlanacaktır.

**3.9 Yer Seçimi ve Nedeni:**

*(Seçilen mekanın konumu, fiziki özellikleri, pazara yakınlığı, avantaj ve dezavantajlarını açıklayınız.)*

Projemiz tamamen sanal işleyeceği için fiziksel bir işletmeye sahip olmayacağız uzun süre sonra işler tam anlamıyla rayına oturduğunda bir ofise geçiş sağlamayı düşünüyoruz ama başlangıç için kesinlikle online çalışacağız.

**3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları:**

Oyuncularımıza yani müşterilerimize çeşitli yerlerden ulaşım sağlayacağız bunların en önemlileri şu şekilde sıralanabilir: “discord, web sitesi, forum sitesi, instagram, youtube” bunlar haricinde de ek sosyal medyaları kullanarak müşterilerimize ulaşmayı hedefliyoruz.

**3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı:**

*(Müşteriye hangi zaman diliminde ve hangi ulaşım kanallarıyla tanıtılacağını açıklayınız.)*

Oyuncularımıza yani müşterilerimize yukarıda da belirttiğimiz gibi discord, web sitesi, forum sitesi gibi kanallar aracılığıyla ulaşım sağlayacağız bunu yapacağımız tahmini zaman dilimimiz de projeyi duyurmamızdan bir ay sonrasına tekâbül etmektedir.

## BÖLÜM 4: ÜRETİM/HİZMET PLANI

### 4.1 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları:

*(Müşterinin üretim/hizmet sürecine dâhil olduğu ve çıktığı süreci açıklayınız.)*

Müşterimiz üretim sürecimize daha doğrusu geliştirme sürecimize dahil olmamakla birlikte hizmet kısmına dahil olacak bu oyuncularımızın sunucuyu test ederken ki stress testleri ya da sunucu da bulunan bugları bildirmelerine karşılık gelmektedir. Bu durumlar tek seferlik olmayacağı için müşterilerimiz yani oyuncularımız belirli aralıklarla hizmet sürecimize dahil olacaktır.

### 4.2 İş Akış Şeması:

*(Siparişin alınmasından ürün/hizmetin satışına kadar geçen süreci ana aşamaları ile açıklayınız.)*

Marketimizden ürün satın almak isteyen bir oyuncu öncelikle sanal pos şirketi bağlantısıyla oluşturduğumuz seçeneklerimizden kredi kartı ile market sayfamıza bakiye yüklemesi yapacak önceki sorularda belirttiğim üzere “1 türk lirası 1 lsc point” e karşılık olacak şekilde yüklemesini tamamlayıp markette ortalama 10-50 lsc pointten satışa sunulan ürünleri satın alacak ver aldığı ürünleri envanterinden ya da karakter panelinden kullanarak alışveriş sürecini tamamlamış olacak.

### 4.3 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinde Gerekli Olan Standartlar, Belgeler, Ruhsat ve İzinler:

Proje genelinde her şey online işleyeceği için çok fazla izne ihtiyacımız olmayacak önemli olan tek şey market üzerinden kazandığımız e-ticaret kazancımızın vergi durumunu göze almak ve ortak çalıştığımız sanal pos şirketinin aldığı komisyon üzerinden bizim vergimizi de ödemesini sağlamak olacaktır.

## BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

### 5.1 Organizasyon Şeması:

(Organizasyon içerisinde yer alacak personeli tablo/şema yardımıyla açıklayınız.)

Emincan Kavuklu  
Onur Fidan  
Çağrı Arslan  
Mehmetcan Tufan  
Burak Acaroğlu  
Mete Özdirektör  
Poyraz Yılmaz  
Enes Özer  
Kemal Koçan  
Şükrü Öğülmüş

### 5.2 Personelin Niteliği, Görev ve Sorumlulukları:

(Mesleki yeterlilik belgesi sahipleri varsa belirtilecektir.)

Management: Direkt olarak projenin sahipleri ve kurucuları olarak nitelendirilirler, genel sorumlulukları bir şirketin CEO'su ile aynı seviyededir.

-Emincan Kavuklu  
-Çağrı Arslan  
-Onur Fidan

Genel Yetkili: Oyun yöneticileri, Helper ve Support kıdemini denetleyecek genel anlamda sunucu ilerleyişini takip eden kadro.

-Şükrü Öğülmüş  
-Burak Acaroğlu



Oyun Yetkilisi: Oyun içerisinde oyuncularla sürekli olarak iletişim halinde olan ve onların sorunlarını yanıtlayan kadro.

- Mehmetcan Tufan
- Mete Özdirektör
- Poyraz Yılmaz
- Kemal Koçan
- Enes Özer

## **BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN**

### **6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri:**

*(İş kurma sürecinde makine, teçhizat ve ofis donanımı, tadilat, bakım ve onarım işleri, depozito vb. yapılan tüm giderleri açıklayınız.)*

Her şey tamamen online işleyeceği için başlangıçta tek giderimiz sanal sunucu kiralama bedeli olacak. Bu da bir piyasa araştırması yaptığımızda aylık 100\$ gibi ücretler olduğunu görüyoruz.

### **6.2 İşletme Giderleri:**

*(İşletme malzemeleri, hammadde, kira, elektrik, yakıt, su, haberleşme, personel, bakım onarım, genel giderler ve beklenmeyen vb. giderleri sabit ve değişken gider ayrımı yapılarak yıllık bazda açıklayınız.)*

İşletmenin yukarıda bahsi geçen giderleri yoktur, 6.1’de belirtildiği üzere en önemli ve neredeyse tek gideri aylık 100\$ ödenek ayrılması gereken sanal sunucu kiralama bedelidir. Bunun haricinde reklam kısmı için aylık 500 lira ayrılabilir. Bu sunucunun tanıtımı ve müşteri çekmesi için önemlidir.

### 6.3 Nakit Projeksiyonları:

*(Aylık gelir, gider ve gelir/gider farkını içerecek şekilde en az 1 yıllık tablo oluşturunuz)*

Aylık gider: 100\$ Sunucu kirası + 500tl reklam ücretleri = 1967 Türk Lirası (Güncel kur durumuna göre hesaplanmıştır)

Aylık gelir: 5000tl Sunucu market gelirleri (Başlangıç için) + 1000tl Google Adsense gelirleri = 6000 Türk Lirası

Gelir ve giderimiz sabit olursa bu hesaba göre:

Yıllık toplam gider = 23.604 Türk Lirası

Yıllık toplam gelir = 72.000 Türk Lirası

Yıllık kazanç = 48.396

Bu hesap başlangıç için minimum gelir üzerinden hesaplanmıştır, oyuncu yani müşteri sayısı arttıkça ve market kategorisi genişledikçe kazancımız sürekli olarak artış gösterecek ve zamanla artacaktır. Yıllık ortalama yüz bin türk lirasını hedefliyoruz.

### 6.4 Kâra Geçiş Noktası:

*(Ne kadar süre/satış miktarı/satış tutarı sonrasında kara geçileceğini hesaplayarak açıklayınız.)*

6.3’de yapılan hesaba göre ve planlarımıza göre henüz ilk aydan itibaren halihazırda zarar etmeden projemizi sürdürmeye devam edeceğiz. Genel anlamda kâra geçeceğimiz nokta açılış zamanımızla orantılı olacak.

### 6.5 Öz kaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman:

*(Girişimcinin sahip olduğu öz kaynak ile borç/kredi/KOSGEB Desteği ayrımı yaparak iş fikrine ait toplam finansman kaynağını açıklayınız)*

Sahip olduğumuz öz kaynaklar burs ücretlerimizden ayırdığımız paralar, ailemizden aldığımız ücretlerden oluşuyor. Şu an için bir kredi ya da borç durumuna ihtiyacımız yok projenin oturması adına ilerleyen süreçte KOSGEB desteğine ihtiyacımız olabilir.