

grupanya!

Beyza Kök

Yönetici Özeti

Grupanya, birçok mekan, eğlence, kültür ve sanat etkinliğini indirimlerle kullanıcılarına sunan bir web sitesidir.

Grupanya, işbirliği yaptığı işletmeler için sadık müşteri portföyü oluştururken onlara aynı zamanda yeni müşteriler kazandırmayı, üyelerinin deneyimlerini keyifle tecrübe etmesini ve tüm bunların sonunda üyeleri ve işletmeler arasında uzun bir dostluğun mimarı olmayı hedeflemektedir.



Pazarda Görülen Problem

Büyük işletmelerin websiteyi kullanarak
ürünlerini satmayı tercih etmemesi

Tüketicide Görülen Problem

Tüketicinin fırsat uygulamalarına karşı güven
probleminin olması

Pazarda Yakalanabilecek Fırsatlar

Pandemiyle beraber dünya genelinde ve özellikle ülkemizdeki ekonomik durumun kötüleşmesiyle kullanıcıların stresini atmak, hayata karşı kendileri motive etmek için sosyalleşme ihtiyaçları artmıştır. Fakat yine aynı sebepten dolayı kullanıcıların kendileri için ayırdıkları bütçe daralmıştır. Bu durumda kullanıcılar sosyalleşebilmek ve streslerine atabilecekleri ortam yaratmak için bütçe olarak uygun etkinlikler aramaktadırlar.

Ülkemize giriş yapan turist sayısı 2021 yılı ilk 9 ayına göre %87,13 artış göstermiştir. Gelen turistlerin %70,4 oranıyla gezi, kültürel etkinlik gibi amaçlarla ülkemizi ziyaret ettiği gözlemlenmiştir. Ülkemizi ziyaret eden turistlerin etkisiyle ekonomik konaklama, eğlence, kültür ve sanat mekanlarına rağbetin artması, gelen turistlerin uygun fiyatla iyi hizmet almak istemesi fırsat ortamı yaratmaktadır.

Çözüm Nedir ?



Kullanıcı potansiyellerinin güvenini kazanmak için reklam çalışmalarının yürütülmesi




Üye sayısını arttırmak amacıyla başlangıç paketi niteliğinde bir paket tanımlanarak kullanıcıları uygulamaya çekmeyi hedeflemek



Büyük işletmeleri uygulamaya çekmek için iki tarafa da kazanç sağlayan uygun tekliflerin yapılması

Hedeflenen Müşteri Yapısı:

Grupanya aslında içinde bulundurduğu fırsatlarla neredeyse her kesim ve sektöre hitap edebilmektedir. Genç kesim daha çok kültürel aktivitelerle ilgilenirken, orta yaşlı kesim spa, otel tarzı aktivitelere yönelmek isteyebilir. Aynı zamanda Grupanya çocuklar için de oyun parkları, çocuk tiyatroları gibi fırsatlar bulundurmaktadır.



Burada aslında hedeflenen müşteri yapısını uygulama kullanmayı daha iyi bilen, aynı zamanda ekonomik olarak sosyalleşmeyi isteyen genç kesim ve günlük hayatta uygun fiyatlarla ailecek ya da yalnız rahatlamayı, kültürel aktivitelerde bulunmayı isteyen orta yaşlı kesim oluşturmaktadır.

Rekabet Unsurları

Sektörde bulunan pazar payı yüksek mevcut fırsat siteleri ve günümüz koşullarında fırsat sitelerine rağbetin artmasıyla yeni rakiplerin gelmesi olası bir durumdur.

Ürünün İşletmeye Sağlayacağı Fayda



Uygun komisyon gideriyle işletmelerin ürünlerini müşterilerine ulaştırabilecek bir kanal olmak ve bu aracılıkla siteye gelir sağlamak



Tüketici güvenini sağlayarak uzun vadede site içerisinde yeni girişimler için ortam yaratmak

❑ Türkiye’de fırsat kampanyaları yürüten siteler arasında en yüksek pazar payına sahip olmak

❑ Grupanya’nın kültürünün ve işleyişinin globale yayılabileceği bir strateji izlemek

Pazarlama Hedefleri



Temel Riskler

Pazarda yer edinmiş mevcut sitelerin benzer projelere yönelmesi

İşletmelerin kendi içlerinde fırsat kampanyaları yürütüp başarılı olabilmeleri

Siteyi ilgili kişilere tanıtamamak, pazarlayamamak

Finansal Tablo

Projedeki gelir kaynağımızı; sitede ürün satan işletmelerden alınan komisyon, sattıkları ürün için aldığımız satış başı işlem ücreti , işletme ve ürün tanıtımı için yapacağımız reklam ücretleri oluşturmaktadır.

Projede yapacağımız masraflar yani bizim giderlerimizi; çalışan (IT, tasarım, satış vb. departmanlar) masrafları, reklam masrafları ve diğer masraflar oluşturmaktadır.

Finansal Tablo

Masraflar	Çalışan	Reklam	Diğer	Toplam
1. yıl	80.000	150.000	100.000	330.000
2. yıl	120.000	300.000	150.000	570.000
3. yıl	190.000	500.000	220.000	910.000
Toplam	390.000	950.000	470.000	1.810.000

Finansal Tablo

Gelir Kaynağı	İşlem Ücreti	Komisyon	Reklam Ücreti	Toplam
1. yıl	100.000	450.000	120.000	670.000
2. yıl	160.000	720.000	168.000	1.048.000
3. yıl	256.000	1.152.000	224.000	1.632.000
Toplam	516.000	2.322.000	512.000	3.350.000

Ürün satan işletmelerden alınan komisyon: %9

İşletmelerin sattıkları ürün için aldığımız satış başı işlem ücreti: %2

Reklam ücreti: 1. yıl için işletme başına 300 dolar,
2. yıl için işletme başına 420 dolar,
3. yıl için işletme başına 560 dolar.

Çıkış Stratejisi

Site hedeflenen seviyeye getirilemez ise sektördeki benzer platformlara sitenin satışının gerçekleştirilmesi