

CAMBLY

BUSE YANIK
26.11.2022



YÖNETİCİ ÖZETİ

- Global bir proje olmayı hedefleyen Cambly ile sabit kurs programlarına bağlı kalmakta zorlanan, yıllardır alınan İngilizce eğitimlerine rağmen akıcı konuşma konusunda hala problem yaşayanlar, grup ortamlarında kendini ifade etmekten çekinenler ve konuşmak isteyen ancak bunun için ana dili İngilizce olan kişilerle doğal dil akışını yakalamaya yönelik ortam oluşturamayanlar için tasarlanan bir platform.
- Yurtdışını nasıl ayağımiza getirebiliriz?
- Bu uygulama ile ana dili İngilizce olan kişilerle neredeyse bir kahve fiyatına konuşma fırsatı yakalayabileceksiniz.

PROBLEM NEDİR?

- İngilizce'nin aktif olarak kullanılımında yaşanan zorluk.
- Yoğun programlara sahip kişilerin gün içerisinde düzenli bir kurs programına katılım sağlayamaması.
- İngilizce kursları veya okullarda kişilerin çekindikleri için kendini ifade etmekten kaçınmaları veya grup ortamında kişilere yeterli zamanın tanınamaması.

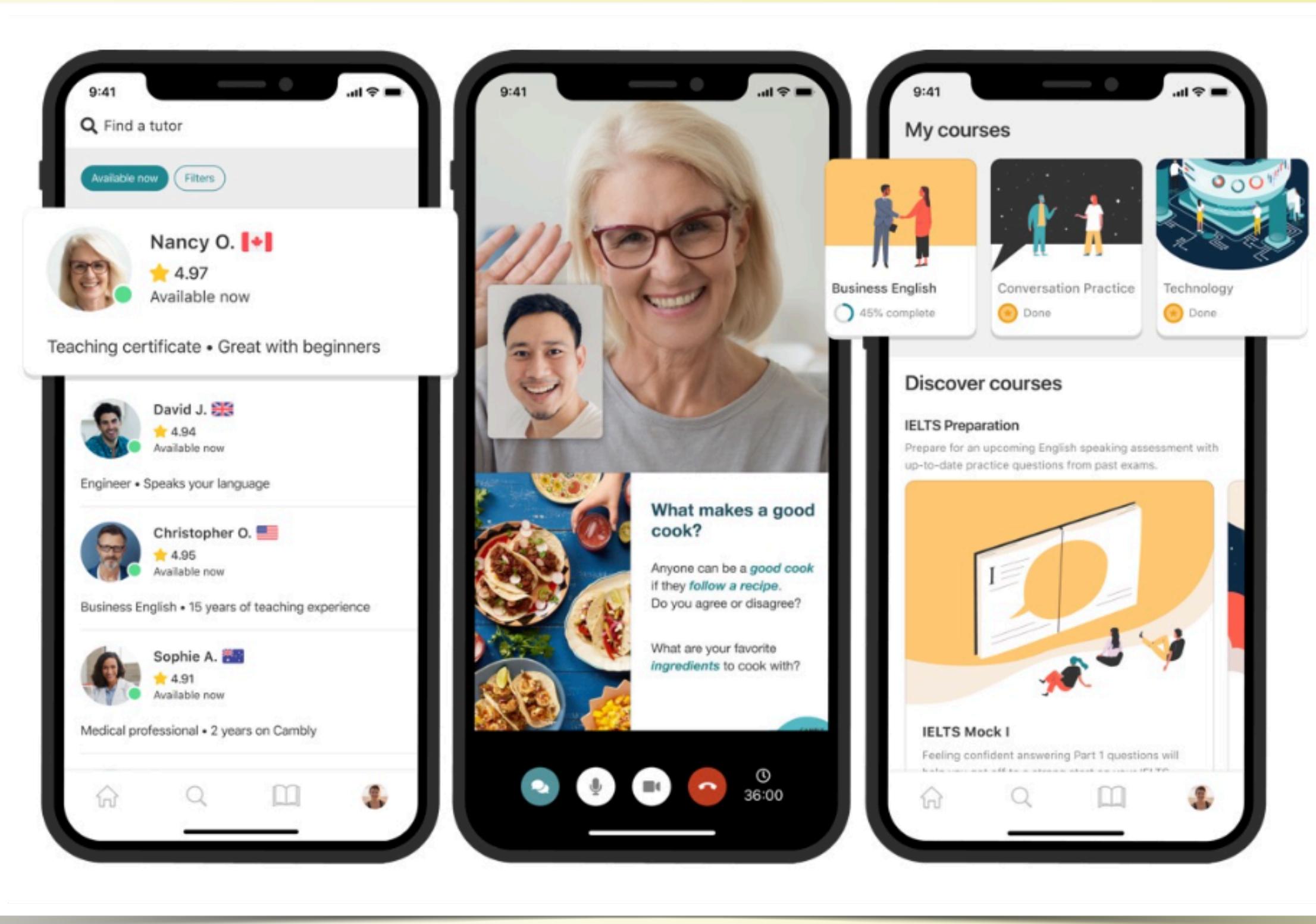


PAZARDAKİ FIRSATLAR

- İngilizcenin 1,1 milyardan fazla konuşmacı ile küresel nüfusun kabaca %15'ini oluşturması ve globalleşen dünyada İngilizceye olan talebin artması.
- İngilizce'ye yönelik uygulamalar bulunmasına rağmen direkt konuşma temelli uygulamaların bulunmaması.
- Cambly'nin iki yüzü bulunmaktadır:
- Ana dili İngilizce olan ABD, Birleşik Krallık, Kanada, Avustralya ve Yeni Zellanda gibi ülkelerdeki öğretmenler.
- Ağırlıklı olarak Asya ve Avrupa ülkelerindeki öğrenciler.



HİZMET AÇIKLAMASI



- Görüntülü sohbet üzerinden özel İngilizce eğitimi sunan e-öğrenme platformu
- Evde veya hareket halindeyken bir bilgisayardan veya mobil cihazdan dersler için 7/24 hizmet veren eğitimlere erişim
- Ders sonrası video aramasını yeniden izleyerek hatalarının üzerinden geçilebilme imkanı
- Ders esnasında kendini ifade ederken zorlananlar için sohbet kutusu
- Kişinin ilgi alanına bağlı ders programı seçenekleri

HEDEFLENEN PAZAR BİLGİSİ

➤ Toplam mevcut pazar:

Ana dili İngilizce olmayan ve teknik gereklilikleri sağlayan kişiler

➤ Erişilebilir mevcut pazar:

İngilizce eğitim almalarına rağmen konuşmalarında yeterli akıcılığı elde edememiş olanlar
İlk müşteri deneyimlerinden memun kalanlardan etkilenenler



➤ İlk hedef pazar:

4-17 yaş arası İngilizce temeli atmak isteyen çocuklar

18-24 yaş arası akademik kariyerlerinde başarı elde etmek isteyen öğrenciler

25-34 yaş ve üzeri iş hayatında sağlam adımlar atmak isteyen ve kariyer gelişimini önemseyen kişiler

Aktif olarak İngilizce aplikasyonlarını kullananlar

İngilizcesini geliştirmek isteyen ancak uygun zaman yaratamayanlar

PAZAR/MÜŞTERİ SEGMENTASYONU

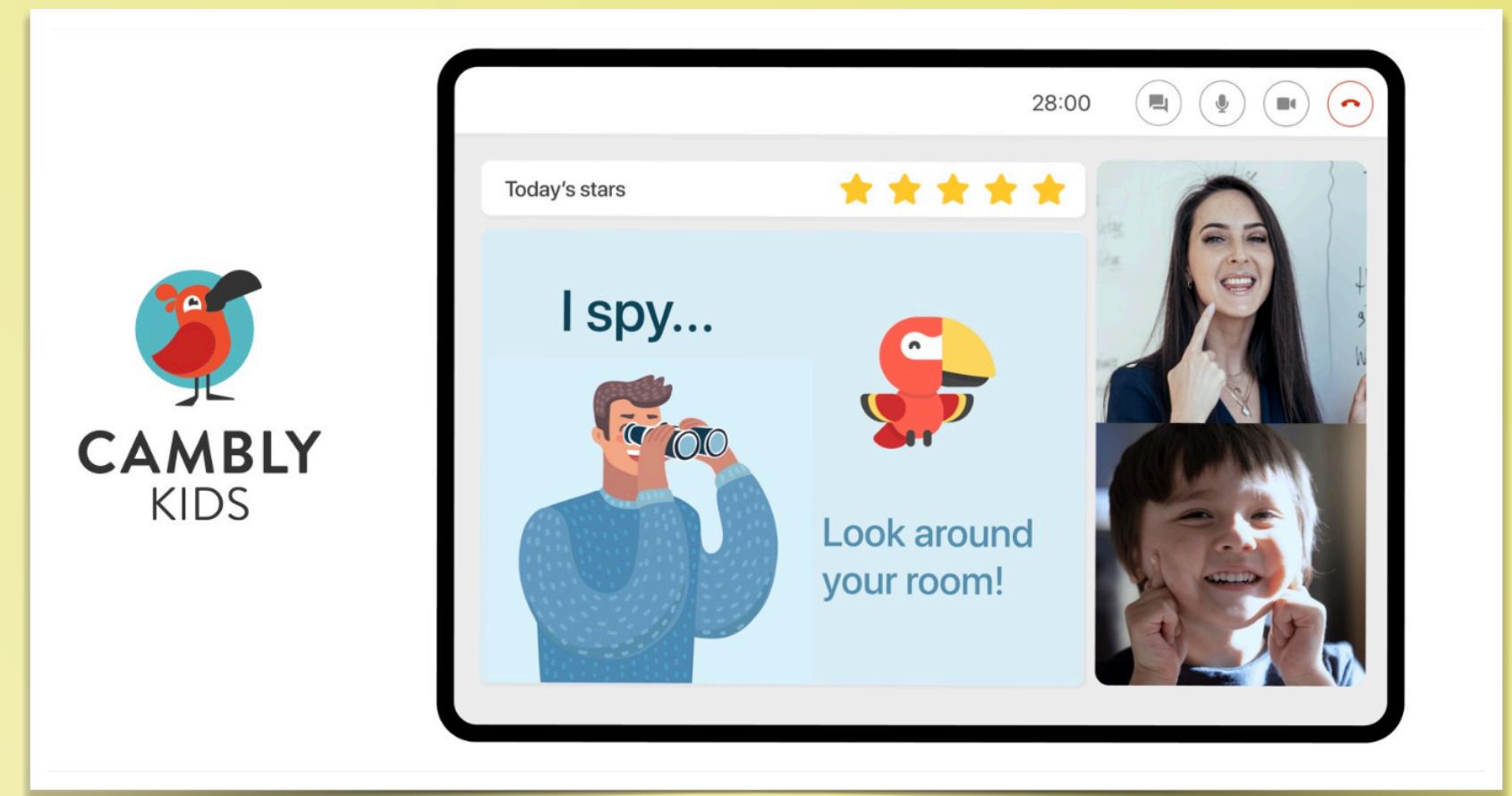
- Farklılaştırılmış pazar segmentasyonu hedef alınmıştır.

Cambly Kids, Cambly kurumsal, Cambly genel olmak üzere üç ayrı planlama mevcuttur.

- Müşteri bazında demografik segmentasyon ele alınmıştır.

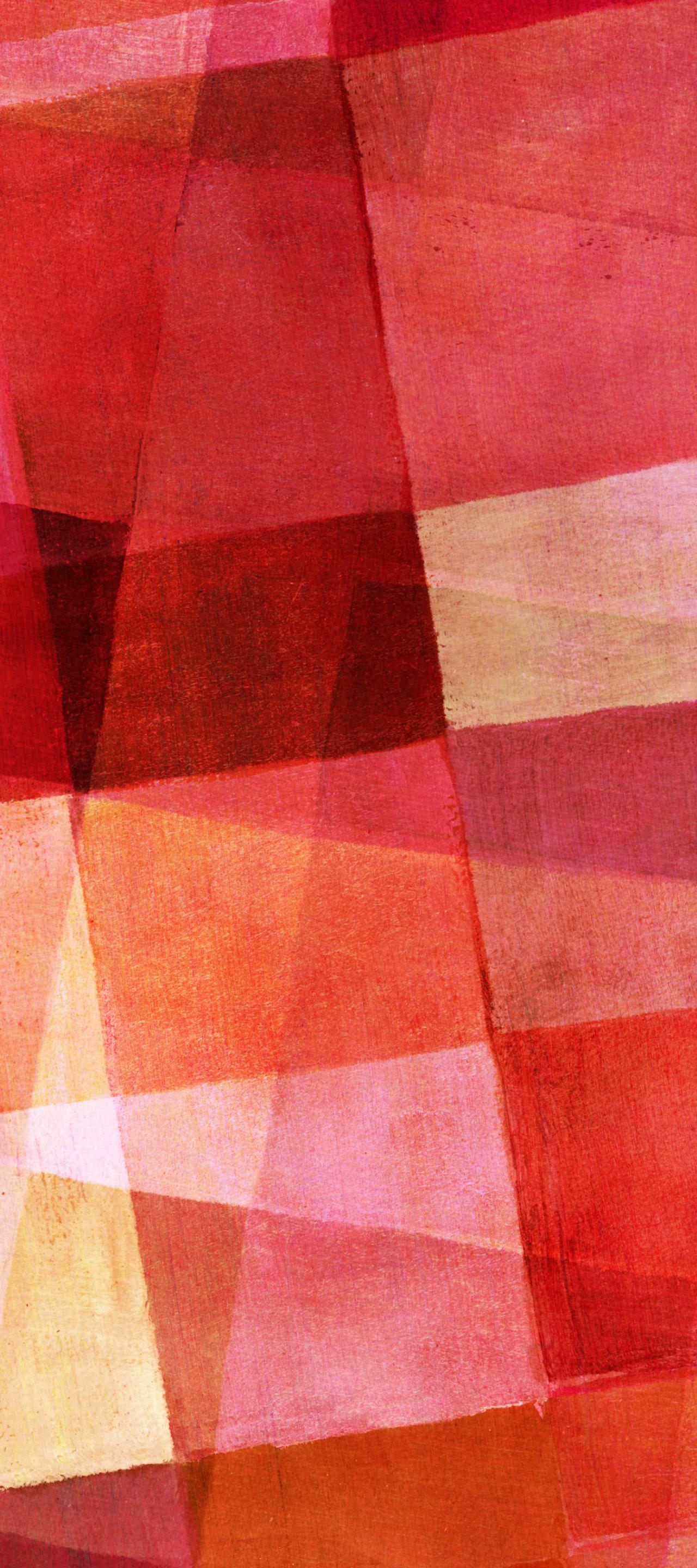
Kids'in 4-15 yaş arası çocuklara yönelik olması

Genel Cambly'nin 16 yaş ve üzeri yaş grubunu hedeflemekte



REKABET UNSURLARI

- Cambly, önceki uygulamalardan farklı olarak yalnızca İngilizceye odaklanır ve diğerlerinin aksine insan etkileşimleri ön plandadır; yapılandırılmış bir müfredattan ziyade, kullanıcılarla İngilizce öğretmenleri ile bire bir görüşmelere erişim sağlar.

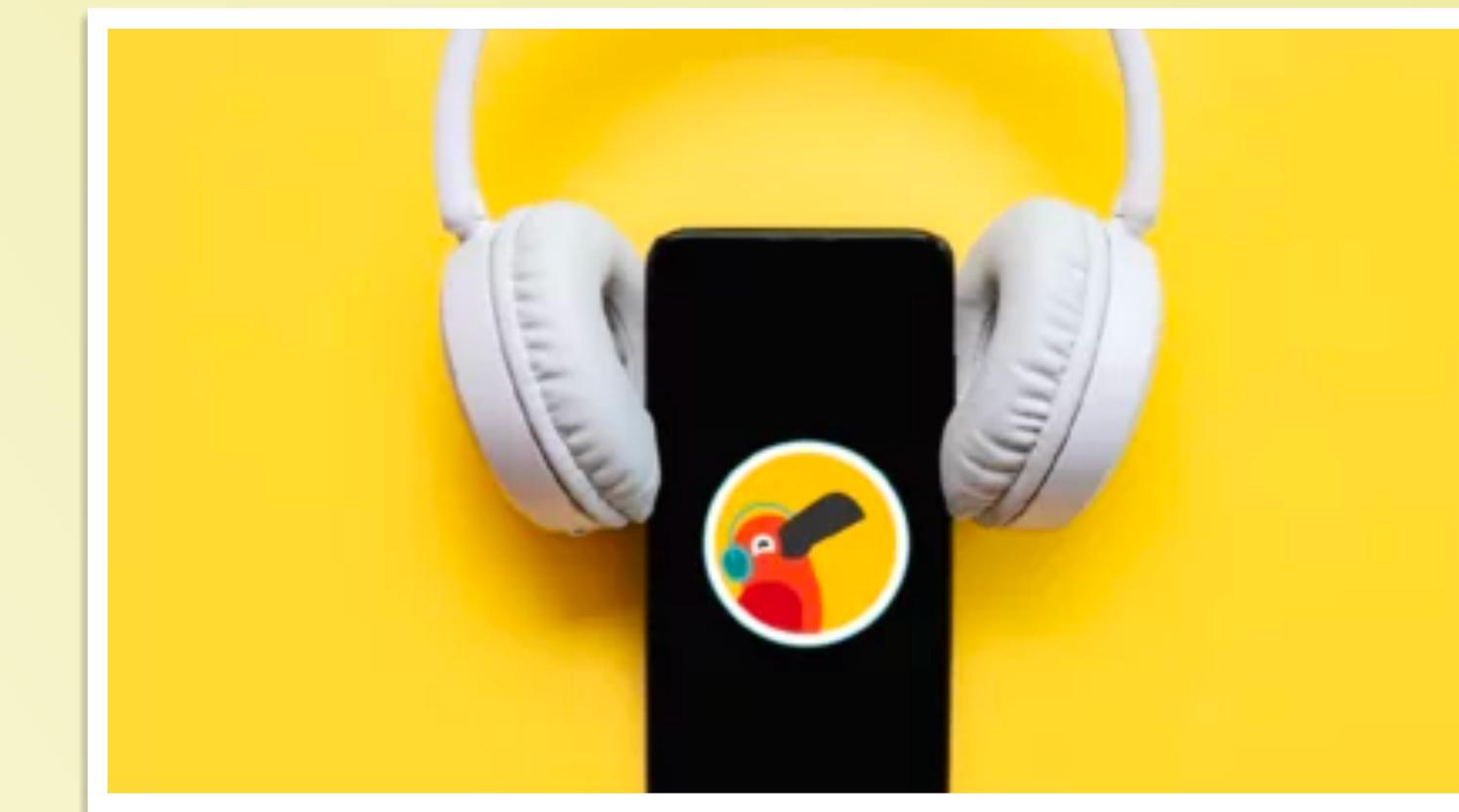


İŞLETMELYE FAYDALARI

- Pazarda var olmayan ve fazlasıyla talep görecek bir proje olacağından pazarda lider konumunda kâr getirecek bir proje olması düşünülmekte.

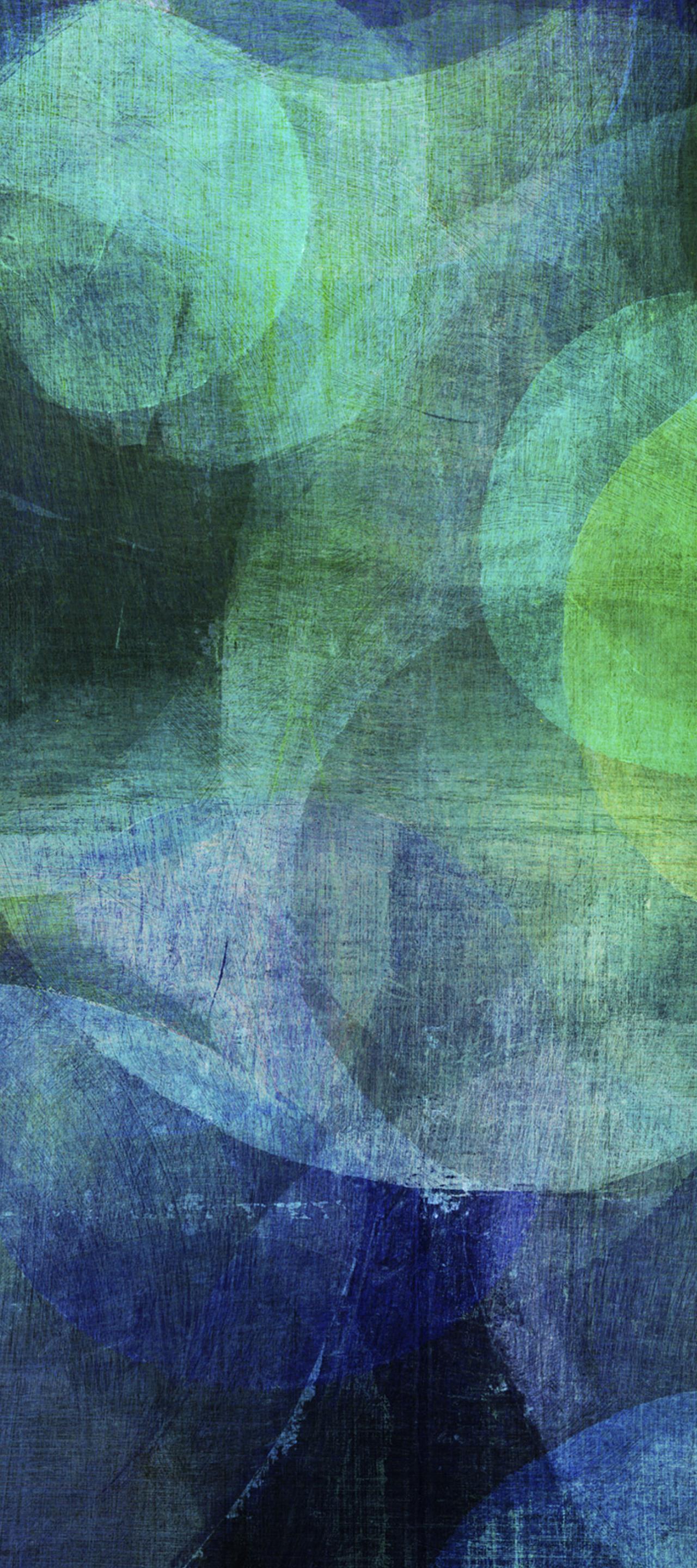
STRATEJİLER UYUMU

- 7/24 erişim imkanı sağlanacak platform kesintisiz ders verme imkanı sağlayan eğitmenlerle ve kendine uygun ders planı oluşturan öğrencilerle inovatif bir proje olarak tanımlanabilir.



PAZARLAMA HEDEFLERİ

- Hedef alınan ülkelerde pazarlama temsilcileri ile beraber 3 sene içerisinde belirlenen ülke nüfuslarının minimum %40'ına ulaşılması hedeflenmekte.
- Bu erişilen kitlenin minimum %35'inin uygulamayı kullanıyor olması.
- Hizmeti tanıtmak için araçların kullanılması:
 - Youtube, Facebook, Linkedin ve Instagram gibi kanallarla yeni fırsatlar yaratmak
 - Eğitim içeriği üreten kullanıcılarla ücretli ortaklık ile daha büyük kitlelerin dikkatini çekmek



FINANSAL MODELİ

CapEx

Veri merkezi altyapı maliyetleri: 400.000\$

İş sürekliliği ve olağanüstü durum kurtarma maliyetleri: 10.000\$

Sunucu maliyetleri: 200.000\$

Ağ maliyetleri: 10.000\$

Teknik personel

Eğitmenler

OpEx

Yazılım ve özelleştirilmiş özellikler kiralama: 50.000\$

Sabit donanım veya kapasite yerine ücretleri talep temelinde ölçeklendirme: 30.000\$

Reklam giderleri: 200.000\$

Salaries By Department At Cambly

Rank	Department	Average Cambly Salary	Hourly Rate
1	Engineering	\$107,417	\$51.64
2	Business Development	\$89,500	\$43.03
3	IT	\$82,926	\$39.87
4	Marketing	\$67,850	\$32.62
5	Research & Development	\$52,601	\$25.29

Rank	Position	Average Cambly Salary	Hourly Rate
1	English Instructor	\$55,465	\$26.67
2	Teacher	\$49,544	\$23.82
3	ESL Tutor	\$38,319	\$18.42
4	English Tutor	\$36,583	\$17.59

RETURN OF INVESTMENT

➤ Maliyet hesabı:

Teknik personel (mühendis 3, iş geliştirme 4, IT 4, pazarlamacı 8, Ar-ge 3) = 1.659.957\$

Eğitmenler (yıllık ortalama 38.3\$) - 300 eğitmen = $300 * (38.3) = 11.490.000\$$

Capex ve Opex'ten gelen diğer maliyetlerin toplamı = 900.000\$

Toplam maliyet = 14.049.000\$

➤ Gelir Hesabı:

Yıllık 1.000\$ abonelik planından yaralanan 13.500 kullanıcıya erişim = $(1.000) * (13.500) = 13.500.000\$$



2 YIL SONUNDA ROI HESABI

► Maliyet hesabı:

Teknik personel (mühendis 3, iş geliştirme 4, IT 4, **pazarlamacı 10**, Ar-ge 3) = 1.795.657\$

Eğitmenler (yıllık ortalama 38.3\$) - **1500 eğitmen** = $1500 * (38.3) = 57.450.000\$$

Opex'ten gelen maliyetlerin toplamı +150.000\$(ek reklam gideri) = 430.000\$

Toplam maliyet = 59.675.657\$

► Gelir Hesabı:

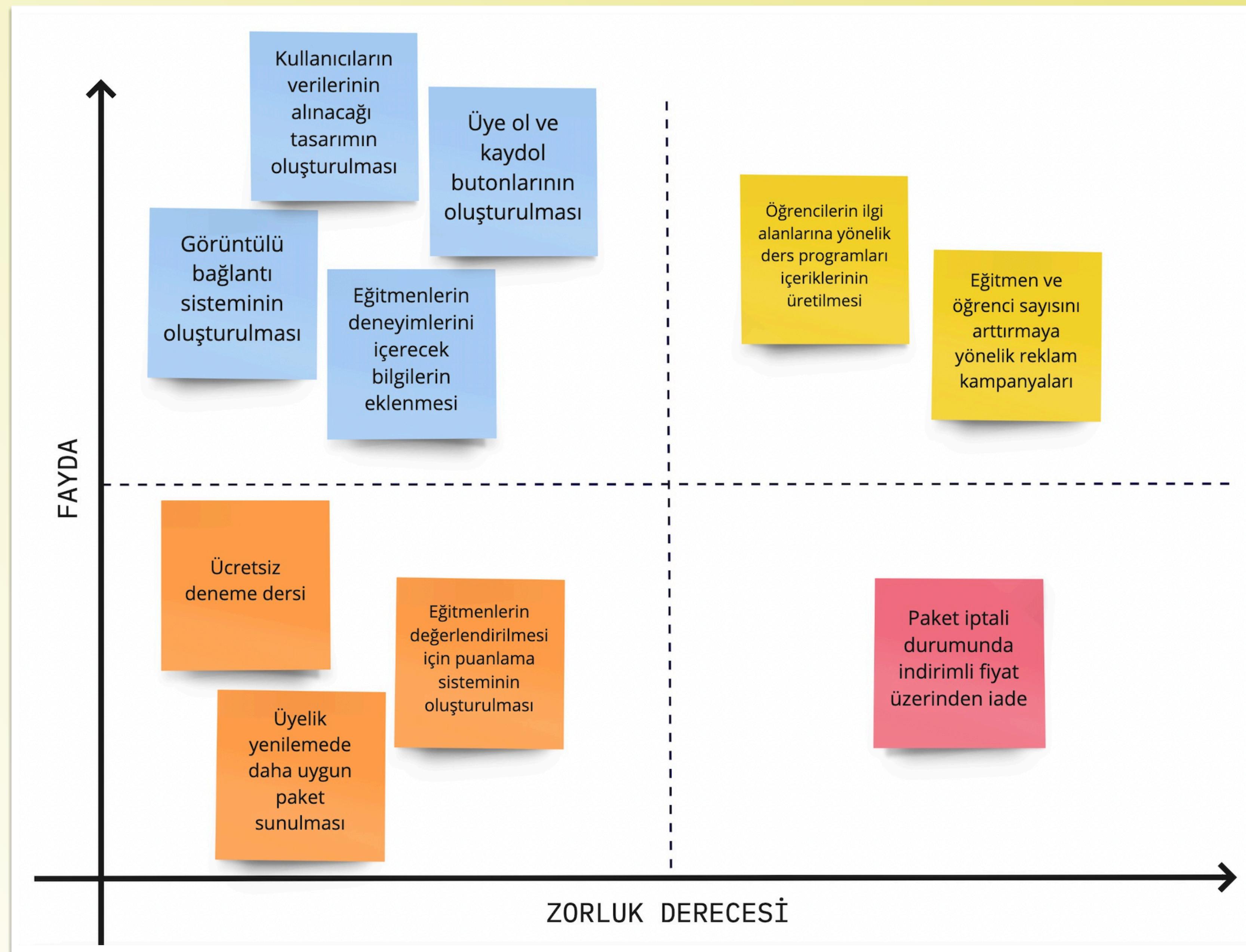
Yıllık 1.000\$ abonelik planından yaralanan **67.500 kullanıcıya** erişim = $(1.000) * (67.500) = 67.500.000\$$

$ROI = [((67.500.000 + 13.500.000) - (59.675.657 + 14.049.000)) / (59.675.657 + 14.049.000)] * 100 = \% 9.87$

1000 dolarlık abonelikten yaklaşık 98,7\$ kazanç

67.500 kullanıcıdan 6.662.250\$ kazanç

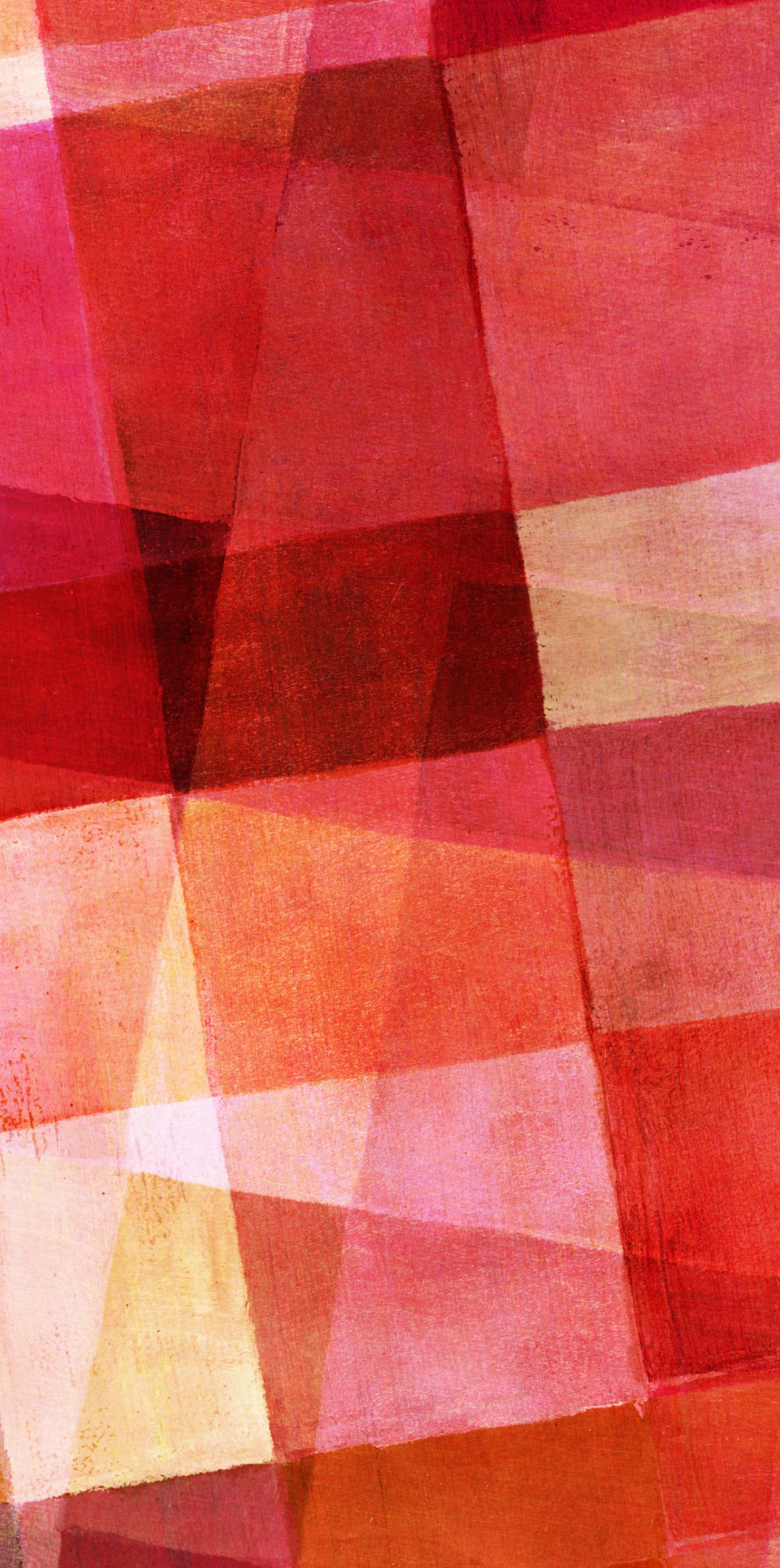
ÖNCELİKLENDİRME MATRİSİ



TEMEL RİSKLER

- Talepte öngörülemeyecek zirveler yaşanabilir.
- Öğrenci öğretmen trafiginde sıkışıklıklar meydana gelebilir.
- Yazılımsal problemler yaşanabilir.
- İlleride benzer uygulamlar piyasaya sürülürse farklı fiyat politikalarıyla eğitmenler veya öğrenciler farklı platformlara çekilebilir bu nedenle platform içerisindeki katılımcıların lehine adımlar atılmalı.





ÇIKIŞ STRATEJİSİ

1,000\$ abonelik planından 2 yıl sonunda yararlanan 67.500 kişi olacağı tahmin ediliyor. Hedeflenen kişi sayısı ile platformun iki yıl sonunda yaklaşık 6 milyon civarı bir gelir elde etmesi planlanıyor. İkinci yılın ortasına gelindiğinde kâra geçiş olmaması halinde çıkış stratejisi olarak kapatma düşünülmektedir.