

ASSISTANT GIFT

Meaningful Gifts. Happy Faces



Markamızın Kimliği




Assistant Gift markası, hayatı daha kolay veya daha keyifli hale getiren kişiselleştirilmiş hediyeler veya hizmetler sunan bir markayı çağrıştırabilir.

Logomuzun kırmızı rengi güven, duygu ve enerjiyi yansıtır.
Altın rengi ise dostluk, kalite ve güvenilirlik yansıtır.



Sloganımızın anlamı sunduğumuz hizmetin insanları mutlu ettiğini ve onlara anlam kattığını vurgulayan güçlü bir ifadedir.



MARKA HİKAYEMİZ



ASSISTANT GIFT markasını oluştururken, insanların hediye bulma konusunda yaşadığı zorlukları fark ettik. Bu zorlukları gidermek ve insanları mutlu etmek amacıyla, hediye arama sürecini kolaylaştıran bir uygulama geliştirdik. Kullanıcılarımızın rahatlığı ve mutluluğu için tasarladığımız bu uygulama, hediye seçimlerini zahmetsiz ve keyifli bir deneyime dönüştürüyor.



VİZYONUMUZ

Her türlü özel gün ve etkinlikte, sevdiklerine en anlamlı ve özel hediyeleri bulmalarına yardımcı olmak.

MİSYONUMUZ

Dünya çapında hediye arama sürecini zahmetsiz ve keyifli hale getirerek, insanların sevdiklerine en uygun hediye bulmalarını sağlayan lider bir platform olmak.

NEYİ BAŞARMAK İSTİYÖRÜZ?



Assistant Gift ekibi olarak, insanların sevdiklerine hediye alırken ya da alışveriş yaparken onlara yardımcı olmak istiyoruz.

Bu markanın birçok insana ulaşması sayesinde daha fazla insana yardımcı olmaktan mutluluk duyarız. Hediye bulma sürecini hızlandırma ve bir noktada toplamak istiyoruz.





HEDEFLERİMİZ

Kısa Vadeli Hedeflerimiz

1 Yıllık

Kitlemizi daha büyük bir kitleye ulaştırmayı planlıyoruz.

Uygulamamızı kullanan kurumlar ve markalarda para kazanacağı için büyük kurumlara reklamımızı yaptırabiliriz.

Uygulamamızdan olan kazancımızı artırabilirsek uygulamamızı geliştirme şansı da bulabiliriz.

Uzun Vadeli Hedeflerimiz

5 Yıllık

Daha çok insana bu uygulamayı yaymamız bizim için çok önemli. 5 yıl içerisinde uygulamayı 1 milyon kişiye tanıtmayı hedefliyoruz.

Gelirimizin artması durumunda uygulamamızı geliştirebiliriz. Ayrıca uygulamamızı yurt dışında da kullanabilirsek bizim için de sizler için de çok daha iyi bir deneyim olur.

Hedef Kitlemizin İlgi Alanları

Hedef kitlemiz çevresindeki
insanları düşünen , onları
önemseyen insanlardır ve kolay
alışveriş yapmak isteyen
insanlardır.

HİTAP ETTİĞİMİZ YAŞ GRUBU



Uygulamamız genel olarak gençlere hitap ediyor fakat uygulamamızı her yaştan birey kullanabilir.



Ne Sunuyoruz?

Biz ASSISTANT GIFT olarak insanların hediye ile ilgili ihtiyaçlarını kolaylaştırmak için bir uygulama sunuyoruz.

Kişiselleştirilmiş Hediye Önerileri: Kullanıcıların ilgi alanlarına, hobilerine ve özel günlerine göre kişiselleştirilmiş hediye önerileri sunabilirsiniz. Bu doğru hediye bulmayı kolaylaştırır.

Hizmet Özellikleri

- Yapay zeka destekli önerilerle kullanıcılara kişiselleştirilmiş hediye seçenekleri sunar.
- Kullanıcıların beğenilerine göre kişilik analizi yaparak en uygun hediyeleri önerir.
- Bütçe sınırlamaları göz önünde bulundurularak uygun fiyatlı hediye seçenekleri sunar.
- Hediyeleri ve mağazaları tek bir platformda bir araya getirir, kullanıcılara kolaylık sağlar.

Müşteriye Sağlanan Faydalar

ASSISTANT GIFT uygulaması, kullanıcılara kolay hediye seçimi ve geniş seçenekler sunarak, kişiselleştirilmiş önerilerle zamandan tasarruf etmelerini sağlarken, güvenli alışveriş ve esnek teslimat seçenekleri ile kullanıcı dostu bir deneyim sunar ve müşteri desteği ile memnun bırakır.

Üretim Aşamaları

- Markayı oluşturduk: Markamızı oluşturduk ve vizyonumuzu belirledik.
- Yazılım ekibi kurduk: Profesyonel yazılımcılardan oluşan bir ekip kurarak projeye başladık.
- İlgili yazılımı yaptık: Kullanıcı dostu ve kişiselleştirilmiş hediye önerileri sunan yazılımı geliştirdik.
- Firmalarla anlaşma sağladık: Hediye seçeneklerini genişletmek ve kullanıcı deneyimini iyileştirmek için çeşitli firmalarla anlaşmalar yaptık.

Kullanılan Kaynaklar

- Yazılımcılar: Uygulamanın geliştirilmesi ve sürekli iyileştirilmesi için uzman yazılımcılardan oluşan bir ekip kullanıyoruz.
- AI Teknolojisi: Kullanıcı deneyimini iyileştirmek ve hediye önerilerini kişiselleştirmek için yapay zeka teknolojisini kullanıyoruz.
- Mağaza Entegrasyonları: Hediye seçeneklerini genişletmek ve kullanıcıların alışverişini kolaylaştırmak için çeşitli mağazalarla entegrasyon sağlıyoruz.

Kalite Kontrol Süreci

Uygulamamızın kalite kontrol sürecinde ilk olarak uygulamanın doğru çalışıp çalışmadığına bakmamız gerekiyor. Sitemizde ve uygulamamızda herşey doğru çalışmalı ve güvenilir olmalıdır.

Güçlü Yönlerimiz

Kaliteli Ürünler

Ürünlerinizde yüksek kaliteli malzemeler ve yenilikçi tasarımlar kullanmak.

Müşteri Memnuniyeti

Olumlu müşteri geri bildirimleri ve yüksek müşteri sadakati.

Güçlü Dağıtım Ağı

Ürünlerinizi geniş bir kitleye ulaştırabilmek için etkili bir dağıtım ağına sahip olmak.

Zayıf Yönlerimiz

Dijital Varlık

Dijital platformlarda ve sosyal medyada varlığınızı yeterince güçlendirememiş olmak.

Dağıtım Sorunları

Belirli bölgelerde ürünlerinizi ulaştırmakta yaşanan zorluklar.

Fırsatlarımız

Geniş Pazar

Hediyelik eşya sektörü oldukça geniştir ve her yaş grubu, kültür ve cinsiyetten insanlara hitap edebilir.

İşbirlikleri

Diğer markalar veya perakendecilerle işbirlikleri yaparak ürün çeşitliliğinizi ve erişiminizi artırabilirsiniz.

Sezonluk Talep Artışı

Bayramlar, özel günler ve tatillerde hediye arayışındaki artış, uygulamanıza yönelik talebi artırabilir.

Tehditlerimiz

Teknolojik Zorluklar

Uygulamanın sürekli olarak güncellenmesi ve kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi gerekecektir.

Kullanıcı Beklentileri

Kullanıcılar, hızlı ve sorunsuz bir deneyim beklerler; bu beklentileri karşılamak önemli bir zorluk olabilir.

Ekonomik Durumlar

Ekonomik belirsizlikler veya durgunluk dönemlerinde hediye harcamaları azalabilir.

Kullanılacak Pazarlama Kanalları

- Reklam kampanyaları (TV, radyo, dijital reklamlar, sosyal medya vb.)
- Halkla ilişkiler ve marka bilinirliği.
- Sponsorlu etkinlikler ve müşteri ilişkileri yönetimi

Reklam Planlaması Ve Araçları

Reklam Planlaması

- Kanallar: Instagram, Facebook, Google Ads; influencer işbirlikleri.
- İçerikler: Hediye önerileriyle ilgili eğitici blog ve videolar.
- Geri Bildirim: Kullanıcı yorumlarını analiz ederek stratejiyi geliştirme.

Reklam Araçları

- Sosyal Medya Platformları: Instagram ve Facebook'ta görsel odaklı, etkileşimi artıran reklam kampanyaları.
- Google Ads: Anahtar kelime odaklı arama motoru reklamları ile hedef kitleye doğrudan ulaşım.
- Influencer İşbirlikleri: Güvenilir içerik üreticileriyle hediye önerileri temalı tanıtımlar.

Sosyal Medya Stratejisi

Influencerlar sayesinde markamızın reklamını sosyal medya üzerinden de yapabiliriz.

Tanıtım Etkinliđi

Influencerlarla iş birliđi yaparak sosyal medyada reklam yapabiliriz.

Satış Kanalları



Satış Süresi Planlaması

Hedef Belirleme:

- Satış hedeflerinizi belirleyin. (Örneğin, yıllık satış geliri, müşteri sayısı, pazar payı vb.)

Ürün ve Hizmetler:

- Satışa sunacağınız ürün ve hizmetlerin özelliklerini, faydalarını ve farklılıklarını belirleyin.

Satış Stratejileri:

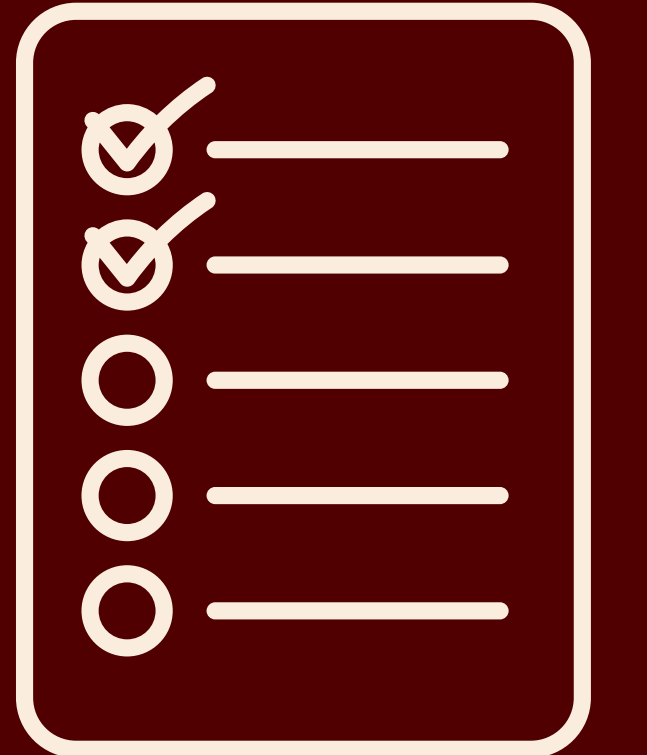
- Satış stratejilerini planlayın. (Yüz yüze satış, online satış, tele satış, bayi ağı vb.)

Pazarlama ve Promosyon:

- Satışları desteklemek için pazarlama ve promosyon planları oluşturun. (Reklam kampanyaları, indirimler, müşteri sadakat programları)

Satış Kanalları:

- Ürünlerinizi müşterilere nasıl ulaştıracağınıza karar verin.



Müşteri Hizmetleri Yaklaşımı

Empati ve Dinleme:

- Müşterilerin ihtiyaçlarını, endişelerini ve geri bildirimlerini dikkatle dinleyin.
- Empati kurarak onların bakış açısını anlamaya çalışın.

Hızlı ve Etkili Çözümler:

- Müşteri taleplerine hızlı yanıt verin ve çözüm sunun.
- Müşteri sorunlarını ilk iletişimde çözmeye çalışın ve gerektiğinde takip edin.

Profesyonellik ve Saygı:

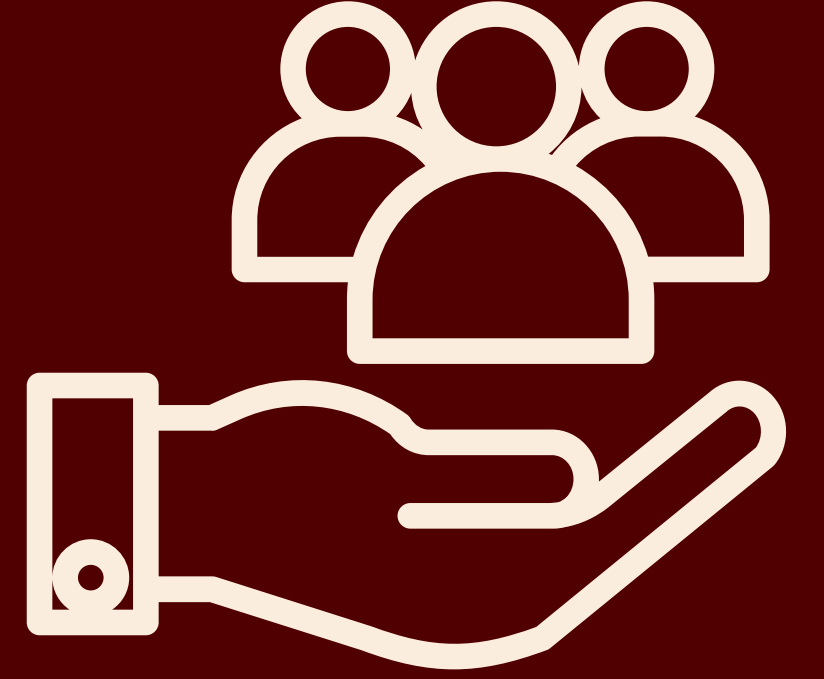
- Her zaman profesyonel ve saygılı bir dil kullanın.
- Müşterilere değer verdiğinizi gösterin ve onlara saygı duyun.

Eğitimli ve Bilgili Ekip:

- Müşteri hizmetleri ekibini ürünleriniz ve hizmetleriniz hakkında detaylı bir şekilde eğitin.
- Ekip üyelerinin soruları ve sorunları hızlıca çözebilmeleri için sürekli eğitim sağlayın.

Geri Bildirim ve İyileştirme:

- Müşteri geri bildirimlerini düzenli olarak toplayın ve analiz edin.
- Müşteri hizmetleri süreçlerinde ve ürünlerde iyileştirmeler yapın.



Satış Sonu Destek

Müşteri Hizmetleri:

7/24 Destek: Müşterilerin ihtiyaçlarına anında yanıt vermek için 7/24 müşteri hizmetleri sağlayın.

Çok Kanallı Destek: Telefon, e-posta, sosyal medya ve canlı sohbet gibi farklı kanallar üzerinden destek sunun.

Teknik Destek:

Uzaktan Yardım: Müşterilerin teknik sorunlarını uzaktan çözebilmek için bir destek ekibi oluşturun.

Yerinde Destek: Gerekğinde müşterilerin evine veya iş yerine giderek teknik destek sağlayın.

Eğitim ve Kılavuzlar:

Kullanım Kılavuzları: Ürünlerin nasıl kullanılacağına dair ayrıntılı kılavuzlar sağlayın.

Eğitim Videoları: Müşterilerin ürünleri daha iyi anlamalarını sağlamak için eğitim videoları hazırlayın.



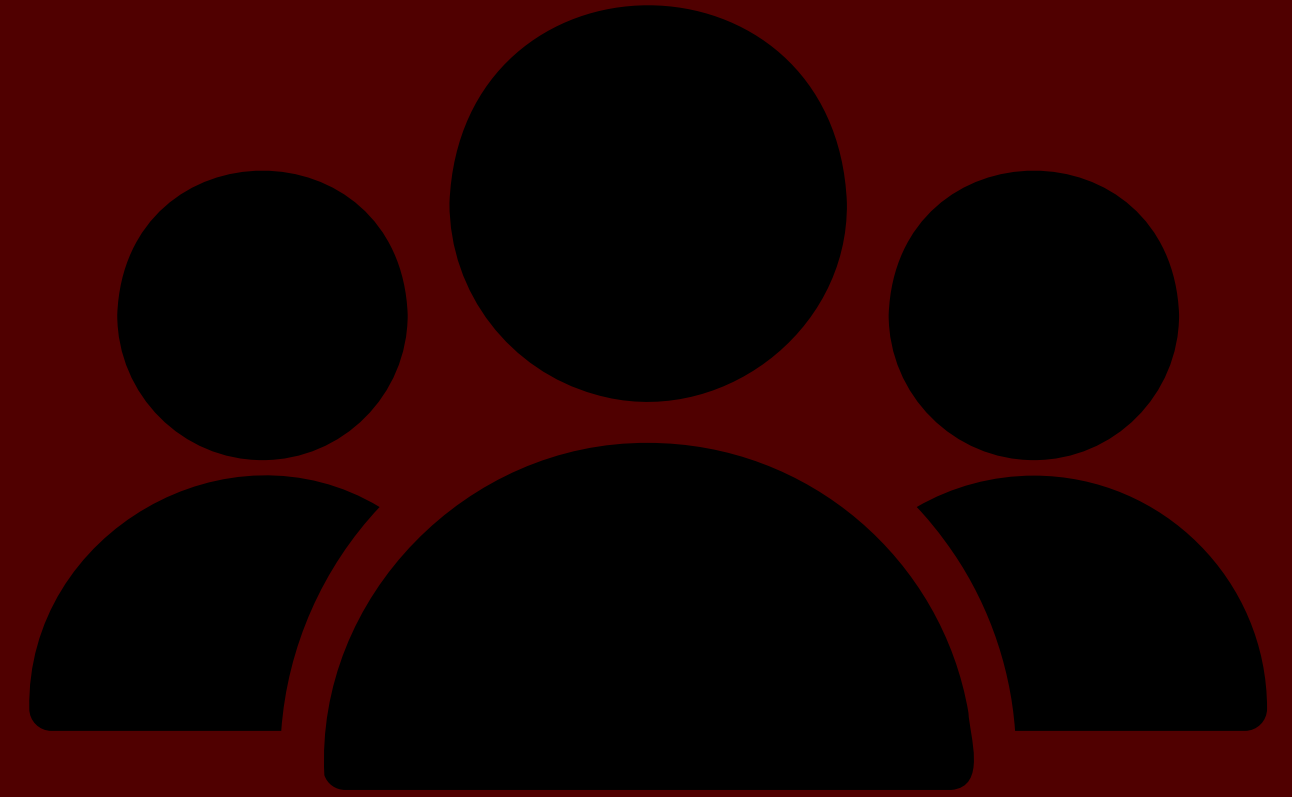
Kurucu Ekip Üyeleri

Aişe Sena BORAL

Bade ÖZDEMİR

Bartu UYGUN

Ömer Semih TAŞCI



Ne Kadar Bir Yatırıma İhtiyacımız Var ?

Senior Yazılımcı: 130.000 TL - 180.000 TL (yaklaşık 5.200 - 7.200 dolar)

Reklam: 75.000 Tl (yaklaşık 2000 dolar)

Bu projeyi gerçekleştirmek için gereken yatırım miktarı yaklaşık olarak 9000 dolardır.

Büyüme Stratejisi

**Uygulamamızı sosyal medya, dergiler,
televizyonlarla vb. ürünlerle dünyaya tanıtırız.**

Marka Sunumu Başlıkları

1. Markamızın Kimliği

- Markamızın adı ve logosu
- Logonun anlamı ve tasarım süreci
- Sloganımız ve ne ifade ettiği

2. Marka Hikayemiz

- Fikrin ortaya çıkış süreci
- Kuruluş hikayemiz
- Vizyonumuz ve misyonumuz

3. Amacımız ve Hedeflerimiz

- Neyi başarmak istiyoruz?
- Kısa vadeli hedeflerimiz (1 yıllık)
- Uzun vadeli hedeflerimiz (5 yıllık)

4. Hedef Kitlemiz

- Hitap ettiğimiz yaş grubu
- Hedef kitlemizin ilgi alanları
- Müşteri profilimiz

5. Ürün/Hizmet Portföyümüz

- Ne üretiyoruz veya sunuyoruz?
- Ürün/hizmet özellikleri
- Müşteriye sağlanan faydalar

6. Üretim Süreci

- Üretim aşamaları
- Kullanılan malzemeler/kaynaklar
- Kalite kontrol süreçleri
- Tedarik zinciri planlaması

7. SWOT Analizi

- Güçlü yönlerimiz (Strengths)
- Zayıf yönlerimiz (Weaknesses)
- Fırsatlarımız (Opportunities)
- Tehditler (Threats)

8. Rekabet Analizi

- Sektördeki rakiplerimiz
- Rakiplerden farklılaştığımız noktalar
- Rekabet avantajlarımız

9. Pazarlama ve Reklam Stratejisi

- Kullanılacak pazarlama kanalları
- Reklam planlaması ve araçları
- Sosyal medya stratejisi
- Tanıtım etkinlikleri

10. Satış Stratejisi

- Satış kanalları
- Satış süreci planlaması
- Müşteri hizmetleri yaklaşımı
- Satış sonrası destek

11. Bütçe Planlaması

- Başlangıç yatırım bütçesi
- Operasyonel giderler
- Pazarlama ve reklam bütçesi
- Tahmini gelir-gider analizi

12. Ekip Yapısı

- Kurucu ekip üyeleri
- Görev dağılımları
- Sorumluluk alanları

13. Gelecek Planları

- Büyüme stratejisi
- Yeni ürün/hizmet planları
- Pazar genişletme hedefleri

14. Değer Önerimiz

- Neden bizi tercih etmeliler?
- Sunduğumuz özel avantajlar
- Müşteri memnuniyeti yaklaşımı

Sonuç

- Projenin özeti
- Ana mesajlar
- Gelecek vizyonu

assistantgift@gmail.com
Abob1234

<https://readdy.site/share/c6708fa35e94c511c9cbc763cc291f0b>

