



## Katma Değer Fonu Başvuru Formu

Katma Değer Fonu yaratıcıların güvenle, rahatça üretebilmesi için kullanılan mikro yatırım fonudur.

Paylaştığım bilgilerin Katma Değer Fonu başvurusu kapsamında kullanılmasına izin veriyorum \*

Adın soyadın nedir? \*

Mustafa Çağatay Sipahioglu

E-posta adresin nedir? \*

[mustafacagataysipahioglu@gmail.com](mailto:mustafacagataysipahioglu@gmail.com)

Hangi şehirde yaşıyorsun? \*

Select an option

DİĞER X

Diğer hangi şehirde yaşadını belirtir misin? \*

Milano, İtalya

Şu anda bir şirkette maaşlı çalışıyor musunuz? \*

- Evet çalışıyorum
- Hayır çalışmıyorum

Evet ise, hangi şirkette ve hangi pozisyonda çalışıyorsunuz? \*

Politecnico di Milano - Otomasyon ve Kontrol Mühendisliği Master Öğrencisi (Bu bölüm

Daha önce bir internet girişiminde aktif çalıştin mı? \*

- Evet çalıştım
- Hayır çalışmadım

Bir yaratıcı olarak fonksyonun nedir? \*

- Tasarımcı
- Geliştirici
- Küratör
- Yazar
- Influncer
- Eğitmen
- Diğer

Katma Değer Fonu için önerdiğin ürünün adı nedir? \*

BizBack / SimpleBack / LoopBack

Ürünün çözdüğü temel problem nedir? \*

Sitelerin veya ürünlerin feedback formlarında aldıkları feedbacklerin çoğunun birbiriyile çok benzer olabilmesi, tek farkının farklı bir şekilde cümleye dökülmüş olması.

Feedback miktarının okunamayacak kadar çok miktarda olması.

## Ürünün değer önerisi nedir? \*

(Value Proposition)

1. Alınmış benzer feedbackleri gruplayarak: "Feedback ana başlığı" + "Bu feedback kaç kere verilmiş" şeklinde okuması ve analiz etmesi kolay bir istatistiğe dönüştürmek. (Bunu bir Natural Language Processing sistemi kullanarak yapacağız, tercihen halihazırda olan Google'ın vs. bir kütüphanesini kullanacağız)
2. Bunu Whatsapp/Telegram üzerinden alınan feedbackler için sunmak. Whatsapp/Telegram üzerinden çalışan şirketlere hizmet etmek.
3. İleriki süreçlerde benzer bir servis websitesi için bir boilerplate şeklinde sunulabilir. (Rakiplerin çoğu websitesine ve büyük şirketlere hizmet veriyor, bu yüzden ilk aşamada bu konuda rekabet etmek mantıklı değil ama rakip servislerinin kullanımı ve integrasyonu yeterince zor ise burada da bir girişim yapabiliriz)

## Ürünün tek sahibi sen misin? Yoksa ortaklı bir yapı söz konusu mu? \*

- Evet ortaklı bir yapı var
- Hayır, tek yaratıcı benim

## Ürünün alternatifleri ya da rakipleri var mı? Varsa hangi girişimler? Ürününüz, bu girişimlerle hangi nokta(lar)da rekabet ediyor? \*

1. Monkeylearn
2. Deep Talk (Better AI models)
3. Kimola (Better usability, better integrability)
4. Levity (More than just text categorization)

Sadece Natural Language Processing Sunan ve aynı amaç için kullanılabilecek servisler.

1. SAS Visual Text Analytics
2. IBM Watson
3. Amazon Comprehend

## Ürünün, alternatiflerine ya da rakiplerine göre farklı olduğu noktalar neler? \*

1. Whatsapp gibi mesajlaşma uygulamalarında çalışması. Whatsapp Business kullanan şirketlere örneğin ikinci bir platform kullanmadan feedback streamlining servisi sunması.
2. Daha ucuz olması.

Ürün ölçülebilir mi? Büyüme nasıl ve hangi noktalarda bekleniyor? \*

1. Whatsapp'ta başlanıp kullanıcı sayısı artırılabilir.
2. Kendi websitesi olamayan küçük çaplı şirketler nelerden feedback alırsa Telegram, Facebook Messages etc. bu platformlara ölçülebilir.

Ürün için riskler neler? Hangi sorun yaşanırsa ürün riski oluşmaya başlar? \*

1. Örneğin işlerini ve feedbackini Whatsapp üzerinden yürüten bir şirketi ele aldım. Bu tip şirketler belki de yeterince büyük olmayabilir ve böyle bir otomasyon tooluna talep olmayabilir.
2. Ürünü buildlerken kullanacağımız NLP (Natural Language Processing) algoritmasını biz geliştirmedigimiz sürece commercial kullanım iznimiz olmayabilir. (Buradaki hukuki engeller konusunda bilgili değilim ama illaki ücretsiz veya bir work around ile kullanabileceğimiz NLP'nin olduğu kanısındayım.)

Ürünün giriş bariyeri hangi noktada? Bir başka bir girişim ne kadar hızlı kopyalayabilir? \*

Eğer NLP kullanımını hukuki bir zorluk çıkarmıyor ise dirty bir şekilde 1 haftada kopyalanabilir. Eğer ki halihazırda olan bir NLP'yi kullanmamızın work aroundu karmaşıksa ve biz bunu başarırsak, nasıl work-around olduğunu bulmaları 2-4 hafta alabilir. Eğer kendi NLP'lerini geliştirmeye çalışırlarsa 1-3 ay alabilir.

Pazarda rekabet ne durumda? Benzer ürünlerin kullanım oranları nasıl? \*

Aylık websitesi trafikleri: (Crunchbase)

Monkeylearn: 500k+

Levity: 100k+

Kimola: 3000+

Deep Talk: 5000+

Hep baseline olarak Monkeylearn'i kullanmamın sebebi de bu.

Rakiplerin arasında yatırım alan ürünler var mı? Varsa durumlarını açıklayın. \*

Monkeylearn: Seed 2.28M\$

Deep Talk: Pre-Seed 130k\$

Kimola: Seed 200k\$

Levity: Seed 10M\$

Pazar büyüklüğü sence nedir? \*

Gerçek bir pazar olduğu düşüncesindeyim. Yukarıdaki trafik rakamlarının %50'den fazlası her şirket için USA'de yani paranın olduğu bir yerde, bence bu da güzel bir işaret.

Pazar büyüklüğü için Monkeylearn'i alırsak. Yaklaşık 500k aylık clickten bahsediyoruz. Similarweb'e göre Monkeylearn'in bounce rate'i yaklaşık %50. O zaman yaklaşık 250k potansiyel müşteriden bahsediyoruz. Her şirketin bu ürünü satın almadan önce siteye 25 kere girdiğini düşünürsek 10k şirketten bahsediyoruz. Conversion ratelerini %5 (Userguiding.com, Saas conversion rate) alırsak da aylık 500 aktif müşteriden bahsedebiliriz. Ki Monkeylearn'in aylık 300'\$a satılan bir servis olduğunu da düşünürsek gerçek bir pazar olduğu düşüncesindeyim. Bizim hedefleyeceğimiz küçük-orta işletmeler yüksek ihtimalle bu fiyatattaki bir ürünü almayacaktır ve sayıları da Monkeylearni kullanan orta-büyük işletmelere göre çok daha fazladır diye tahmin ediyorum.

Sence ürünün hedef kitlesi kimler? Hedef kitleye nasıl ulaşırız? \*

Bizim ürünün hedef kitlesi ise bence küçük-orta boyutlu işletmeler. Zaten whatsapp business üzerinden çalışan şirketler hedefimiz olduğu için düzgün bir tanıtım

mesajı ile whatsapp'tan bence ulaşılabilirler.

### Sence müşteri edinimi noktasında hangi yollar izlenebilir? \*

Whatsapp Business'tan/Facebook'tan/Instagram'dan/Twitter'dan bu küçük-orta işletmelere DM veya email.

### Ürünün lansmanından sonraki ilk 6 ayında büyümeye projeksiyonu nedir? Rasyonelinizi açıklayın. \*

İlk ayda 10 satış yapmayı umuyorum. Track recordu kullanarak küçük-orta işletmelerle birebir iletişime geçmeye devam edersek aylık satış sayımızı her ay %10 artırmak (Her ay fazladan 1 müşteri daha) bana kalırsa başarılı bir rakam olacaktır. İlk 6 ayda bu sayede aylık müşteri sayımızı %60 büyütübiliriz. Eğer her şey yolunda giderse 6 ay sonunda 97 müşterimiz olmalı. Bu da aylık 30\$'dan yaklaşık ayda 3000\$ etmeli.

### Aklındaki fiyatlandırma stratejisi nasıl? Neye göre belirledin? \*

30\$/month şeklinde. Talebe göre daha yukarı çekilmesi düşünülebilir ama sektör lideri rakibimiz olan Monkeylearn aylık 300\$ dan fiyatlandırılmış durumda. Genel anlamda her sektörde 1/10'a fiyatlandırmak golden ratio'dur.

### Bu ürüne neden yatırım almak istiyorsun? \*

Benim ilgilendiğim asıl yatırım para yatırımı değil. Bu ürünlerin (Çoğu kullanmadım sebebi en son cevaptaki varyantlardan dolayı) marketingini, gerekli hukuki prosedürü ve beni aşabilecek kod kısımlarında gerekebilecek yardımalar adına alacağım yatırımı daha önemli buluyorum. (Özellikle marketing, kendimi en eksik hissettiğim nokta.)

### Exit stratejisi var mı? Varsa nasıl? \*

Whatsapp business'a örneğin yani direkt Meta'ya sistem satılabilir. Benzer şekilde telegram, Twitter, Instagram gibi eğer o kanallara da büyütübilirsek şirketlere birebir satışı gerçekleşebilir.

## Ekleme istediklerin?

Aynı Temelli Benzer Ürün Fikirleri ve Varyantları

Branch Ideas

-----

1. Whatsapp Business Feedback Streamlining (Yukarıda işlenen)
2. Örneğin Monkeylearn, direkt feedback streamlining sunan 1 numaralı servis. Aylık 300\$ istiyorlar. Biz bunu daha basit bir şekilde yapıp, bir boilerplate ile feedback alma ve kategorize etme platformu oluşturabiliriz. Daha ucuzu satarak "David vs. Goliath" yapabiliriz.
3. Telegram, Facebook Business, Telegram DMs, Telegram mentions, Instagram DMs den gelen feedbackler benzer şekilde streamlinelabilir. Feedback streamliningden, social media streamlining toola pivot edebiliriz.

Fork Ideas

-----

1. Televizyon kanallarının haber ihbar hatlarında çalışacak şekilde benzer bir NLP ile kategorizasyon sistemi kurabiliriz. Bu sektörde de kullanılabilir. (Bunun için halihazırda bir sistemleri var mı diye televizyon kanallarında validasyon yapmak gereklidir.)
2. Sadece feedback değil, çok takipçisi olan insanlar için Twitter mentions, Twitter DMs, Instagram DM mesajları gibi iletişim kanallarına kolay entegre edilebilecek bir mesaj kategorizasyonu sistemi kurabiliriz. Sadece şirketlerin aldığı feedbackler için değil, dışarıdan alınan bütün mesajları kategorize edebiliriz.

## Ekleme istedığın bir döküman var mı?

 Drop files here

Gönder!

Never submit passwords through this form. Report malicious form

---