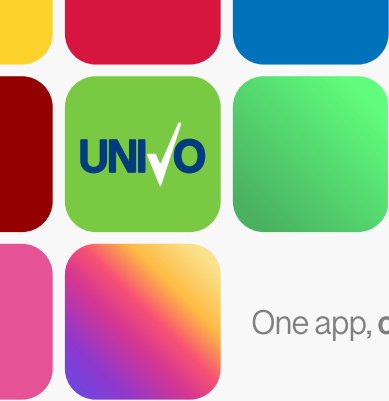




One app, **countless** opinions



UNIVO Nedir?

UNIVO, bireylerin karar verme süreçlerini kolaylaştırmak, fikir paylaşımlarını desteklemek ve şirketlere hedef kitlelerine dair detaylı veri analizi sağlamak üzere tasarlanmış, **yenilikçi bir mobil anket platformudur.**

UNIVO, dünyanın farklı yerlerindeki insanların fikirlerini birleştirir ve anket açan insanlar için **doğru kararlar almasında** yardımcı olur. Şirketlere **özel analizlerle** pazar stratejilerini optimize etme fırsatı sunar.

Ayrıca, kullanıcıların paylaştığı ürünlerin yapay zeka ile tanınması ve sponsor markalara yönlendirilmesiyle **eşsiz bir alışveriş deneyimi sunar.**



NEDEN UNIVO?

Pazar Boşluğu: Dünya çapında karar odaklı anket ve yapay zeka destekli ürün önerisi sunan bir platform bulunmuyor.

Hedef Kitle: Gençler, trend takipçileri, e-ticaret kullanıcıları, karar vermekte zorlanan bireyler.

Şirketler için: Doğrudan hedef kitleyle etkileşim, anket bazlı reklam modelleri, ürün yönlendirme sistemi.

Rakiplere Göre Avantajlar:

Yapay zeka ile ürün tanıma ve satış yönlendirme

Etkileşim bazlı ödüller & oyunlaştırma sistemi

Gerçek zamanlı pazar içgöruları (anket bazlı analizler)

Sosyal medya entegrasyonu (paylaşım ve etkileşim artırma)

DÜNYADA
İLK VE TEK



PAZAR VE BÜYÜME STRATEJİSİ

Pilot Ülkeler: Türkiye & Kazakistan
2 Yıl İçinde ABD & Avrupa pazarına açılım

Hedef Kullanıcı Sayısı:

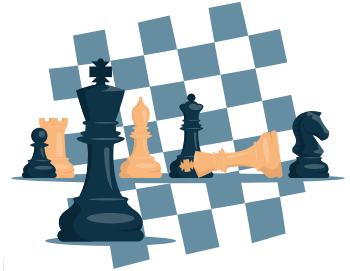
Yıl 1: 50.000 aktif kullanıcı
Yıl 2: 200.000+ aktif kullanıcı

Gelir Modelleri:

1. Reklam Gelirleri: Sponsorlu anketler, hedefli reklam kampanyaları
2. Premium Üyelik: Şirketler için anket açma ve gelişmiş veri analizi
3. Veri Satışı: Anonimleştirilmiş trend analizleri şirketlerle paylaşılır
4. Komisyonlu Satış: Yapay zeka ile tanınan ürünler sponsor firmalara yönlendirilir

Pazarlama Stratejisi:

Influencer & sosyal medya kampanyaları
Viral anket içerikleri & challenge'lar
Ücretsiz premium deneme & referans sistemi



UNIVO NASIL ÇALIŞIYOR?

Kayıt & Profil Oluşturma: Kullanıcılar ilgi alanlarına göre profillerini tamamlar.

Anket Açma: Kullanıcılar fotoğraf yükleyerek veya metinle anket oluşturur.

Oylama & Yorum: Diğer kullanıcılar ankete katılır, yorum yazar.

Yapay Zeka Destekli Ürün Tanıma: Anketlerdeki ürünler AI ile analiz edilir, markalar yönlendirilir.

Şirketler İçin Reklam & Veri Analizi: Firmalar anket verilerini inceler, hedefli reklam kampanyaları oluşturur.



EKİP & YÖNETİM

Selim VURGUN (Founder & CEO)

Strateji ve büyüme lideri

Uygar TURANTEKİN (Co-Founder, Yazılım & Ürün Geliştirme)

Teknik altyapı ve inovasyon

Ozan MUTAF (Co-Founder, Reklam & Pazarlama)

Marka bilinirliği ve büyüme stratejileri

Onur CANGÜLEÇ (Co-Founder, Finans & Yatırım)

Finansal yönetim, yatırımcı ilişkileri

Teknik Ekip:

Yassir Ennazk – Head of Apps & Integrations

Naoufal Bardouni – Lead Front-End Developer

Youssef Bouzidi – Lead Product Manager

Yousra Chanaoui – Customer Support Manager

Omar Hmitouch – Lead Front-End Developer

Marwan Mouatassim – Lead Graphic Designer

Khadija Mouatassim – Chief Product Officer

Hamza Elglaoui – Head of Apps & Integrations

Saif Salamah – Customer Support Ninja

Amine Frira – Full Stack Developer

Hatim Tougui – Full Stack Developer

YATIRIM VE HİSSE DAĞILIMI

Yatırım sonrası değeri: \$10M

Aranan Yatırım: İlk turda \$600.000 (%6 hisse değeri karşılığı)

Hisse Dağılımı:

Founder (Selim VURGUN) – %50

Yazılım (Uygar TURANTEKİN) – %15

Reklam & Pazarlama (Ozan MUTAF) – %15

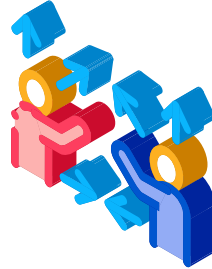
Finans (Onur CANGÜLEÇ) – %5

Yatırımcılar – %15

Exit Potansiyeli:

5 yıl içinde \$100M+ şirket değeri

Stratejik exit: Büyük teknoloji firmalarına satış (Google, Meta, Tik-Tok, Snapchat vs.)



İŞ MODELİ VE UYGULAMA STRATEJİSİ

Misyon: Karar süreçlerini kolaylaştıran, AI destekli en büyük anket platformu olmak.

Pazar: Gençler, trend takipçileri, e-ticaret kullanıcıları, markalar.

İş Modeli: Freemium & reklam bazlı gelir modeli.

Yönetim:

15 kişilik teknik ekip, 4 kişilik kurucu ekip.

İletişim:

Kullanıcılara: "Kararını vermekte zorlanıyorsan, dünya sana yardımcı olsun!"

Şirketlere: "Gerçek zamanlı müşteri içgörülerini ile doğru kararlar alın!"

Material : Yapay zeka, büyük veri analitiği, bulut altyapısı.

Metrics : Kullanıcı artışı, günlük aktif kullanıcı oranı, reklam dönüşüm oranı.



YAZILIM VE MALİYETLER

1. Geliştirme Süreci ve Maliyetler

Toplam geliştirme süresi: 7 ay

İlk yıl bütçesi: \$305,980

Aylık giderler: \$25,415

Bu bütçe, 100.000 kullanıcıya kadar ölçeklenebilir bir sistem kurmayı hedefliyor ve aşağıdaki temel harcamaları kapsıyor:

Personel giderleri

Altyapı ve yazılım maliyetleri

AI & Analitik hizmetleri

2. Teknoloji Seçimleri ve Ölçeklenebilirlik

Frontend: React Native

Backend: Node.js + Express

Veritabanı: PostgreSQL (AWS RDS)

Altyapı: AWS Lambda, EC2 Auto Scaling, CloudFront



YAZILIM VE MALİYETLER

3. Risk Analizi ve Önlemler

Geliştirme gecikmeleri: Haftalık sprintler ile çözülmeye çalışılıyor.

Güvenlik riskleri: OAuth + veri şifreleme ile korunuyor.

Büyüme kaynaklı altyapı sorunları: AWS Auto Scaling, Redis cache ile azaltılmaya çalışılıyor.

4. Ölçeklenme Planı

İlk 50.000 kullanıcıda ek bir altyapı ihtiyacı yok.

50.000'den sonra Backend Developer eklenmeli ve AI kaynakları artırılmalı.

100.000 kullanıcıda ek bir DevOps mühendisi gerekli.



REKLAM GİDERLERİ

Genel Bütçe Dağılımı

Maaşlar: 186.000 \$/yıl

Pazarlama Bütçesi: 480.000 \$/yıl

Toplam Yıllık Bütçe: 666.000 \$/yıl

Maaş Harcamaları

Marketing Team Lead: 5.000 \$-60.000 \$/yıl

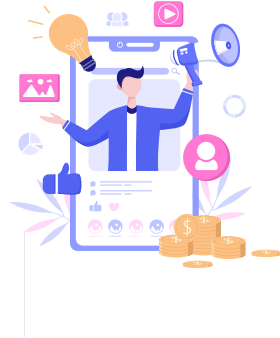
User Acquisition Manager: 3.500 \$ - 42.000 \$/yıl

Marketing Artist: 3.000 \$ - 36.000 \$/yıl

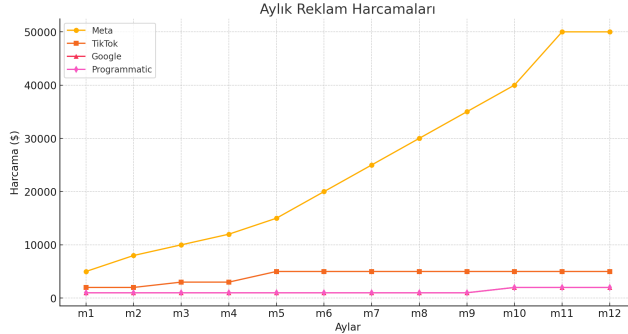
Data Scientist: 4.000 \$ - 48.000 \$/yıl

Toplam Aylık Maaş Harcaması: 15.500 \$

Toplam Yıllık Maaş Harcaması: 186.000 \$



REKLAM BÜTÇESİ DAĞILIMI



Toplam pazarlama bütçesi: 480.000 \$/yıl

Meta (Facebook, Instagram vs.): 300.000 \$ - TikTok: 50.000 \$ - Google Ads: 15.000 \$ - Programmatic Advertising: 15.000 \$

GELİR MODELLERİ VE GELİR PROJEKSİYONU

UNIVO, farklı gelir kaynaklarını optimize ederek sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir iş modeli oluşturmayı hedeflemektedir. Uygulamanın büyümesiyle birlikte gelir akışlarının çeşitlendirilmesi, yatırımcılar için yüksek getiri potansiyeli sunmaktadır.

1. Sponsorluk ve Reklam Gelirleri

- Günlük 100K aktif kullanıcıya ulaşıldığında, markalar yıllık \$150K sponsorluk sağlayabilir.
- Hedeflenen 10 marka ile toplam sponsorluk geliri: \$1.5M / yıl

2. Premium Üyelik Gelirleri

- Aylık premium abonelik ücreti: \$99
- İlk aşamada 1000 premium üye hedefi ile yıllık \$1.2M gelir öngörülmektedir.
- Kullanıcı tabanının büyümesiyle bu rakam katlanarak artacaktır.



GELİR MODELLERİ VE GELİR PROJEKSİYONU

3. Veri Analizi ve Satışı

- Premium üyeliğin bir upsell modeli olarak sunulması beklenmektedir.
- Premium kullanıcıların %20'sine veri analizi satışı yapılırsa, yıllık \$1.2M ek gelir elde edilebilir.
- Veri satışı paketi ücreti: \$499

4. Komisyonlu Satış (Affiliation Modeli)

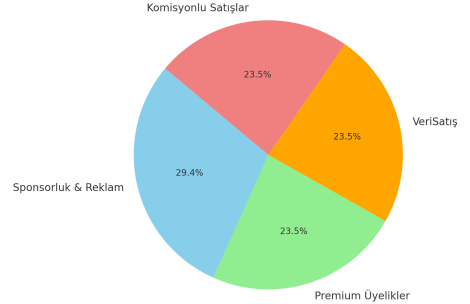
- Ortalama komisyon oranı: %7 (Elektronik hariç, sektör ortalaması)
- Günlük 100K aktif kullanıcı seviyesine ulaşıldığında, ayda 50.000 satışın UNIVO üzerinden geçmesi beklenmektedir.
- Ortalama sepet tutarı: 1.000 TL
- Yıllık tahmini komisyon geliri: \$1.2M



GELİR MODELLERİ VE GELİR PROJEKSİYONU

Toplam Gelir Potansiyeli

Gelir Kaynağı	Yıllık Potansiyel Gelir
Sponsorluk & Reklam	\$1.5M
Premium Üyelikler	\$1.2M
Veri Satışı	\$1.2M
Komisyonlu Satışlar	\$1.2M
Toplam Gelir Potansiyeli	\$5.1M / Yıl



Bu projeksiyonlar, UNIVO'nun ilk büyük ölçekli büyüme aşaması tamamlandığında gerçekleşebilecek potansiyel yıllık gelirleri yansıtmaktadır. Kullanıcı sayısındaki artış ve platformdaki etkileşim oranlarının yükselmesiyle birlikte, gelir modelleri ölçeklenebilir ve katlanarak büyüyebilir.

RAKİP ANALİZİ VE PAZAR VERİLERİ

Anket Pazarı Büyüklüğü: Küresel chatbot pazarının büyüklüğü, 2019 yılında 396,2 milyon USD iken, 2027 yılına kadar 1,953,3 milyon USD'ye ulaşması beklenmektedir

Mobil Anket Kullanım Oranı: Statista'ya göre, dünya çapında kullanımda olan mobil cihaz sayısının 2025 yılına kadar 18,22 milyara ulaşması bekleniyor, bu da 2020'ye göre 4,2 milyar cihazlık bir artış anlamına geliyor.

Küresel online pazar araştırmaları büyüme oranı: %12 Yıllık

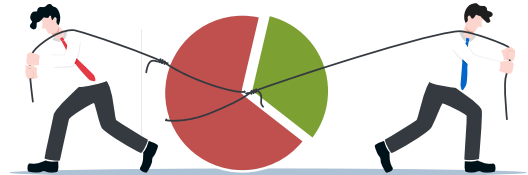
Rakipler:

SurveyMonkey – Pazar Payı: %20

Google Forms – Pazar Payı: %15

Typeform – Pazar Payı: %10

UNIVO (Potansiyel Pay) – İlk 2 yılda %5-7 hedef





One app, countless opinions

UNIVO'NUN FARKI

Yapay zeka ile ürün tanıma ve satış yönlendirme

Oyunlaştırılmış etkileşim ve ödül sistemi

Gerçek zamanlı pazar içgöröleri

Sosyal medya entegrasyonu & influencer iş birlikleri



10 YILLIK BÜYÜME PLANI

İlk 2 Yıl:

Türkiye & Kazakistan'da pilot uygulama

50.000'den 200.000+ aktif kullanıcı

Gelir hedefi: \$5M

3-5 Yıl:

ABD & Avrupa pazarına açılım

1 milyon+ kullanıcı hedefi

Yıllık gelir: \$10M+

5-10 Yıl:

Küresel çapta pazar liderliği hedefi

50 milyon+ kullanıcı

Pazar değeri: \$100M+

Büyük teknoloji firmalarına (Meta, Google, TikTok) exit opsiyonları



ORTAKLIK SÖZLEŞMESİ VE KANUNİ HAKLAR

Ortaklık Yapısı ve Kurucu Hakları:

Kurucu ortaklar, şirkette kontrolü ellerinde tutacak şekilde oy haklarına sahiptir.

Hisse transferi belirli süre içinde sınırlandırılacak, yetkisiz devrin önüne geçilecektir.

Yatırımcılar, belirli bir likidite ve çıkış opsiyonuna sahip olacak ancak operasyonel kararlarda kurucuların yönetim yetkisi devam edecektir.

Yatırımcı Hakları:

Yatırımcılar, şirketin gelecekteki değer artışından faydalanabilecek ve belirlenen süre sonunda exit fırsatlarına sahip olacaktır.

Yatırımcı hisselerinin belirli bir süre boyunca satışı kısıtlanacak (Lock-up Period) ve erken çıkışlarda şirket ön alım hakkına sahip olacaktır.

Fikri Mülkiyet ve Marka Hakları:

UNIVO markası, yazılımı ve algoritmaları şirket mülkiyetinde olacak, yatırımcılar üzerinde hak talep edemeyecektir.

Veri güvenliği ve kullanıcı gizliliği için GDPR ve KVKK uyumluluğu sağlanacaktır.

Exit Stratejisi:

5 yıl içinde büyük teknoloji şirketlerine satış ya da halka arz opsiyonları değerlendirilecektir.

Yatırımcılar, belirli bir çarpanla hisselerini devretme fırsatına sahip olacaklardır.



NEDEN UNIVO'YA YATIRIM YAPMALISINIZ?

Piyasada eşsiz bir boşluğu dolduruyor – AI destekli karar platformu yok.

Büyük kullanıcı tabanı potansiyeli – Kararsızlık herkesin yaşadığı bir sorun.

Hızlı gelir modeli – Reklam, premium üyelik, AI tabanlı veri analitiği ve satış yönlendirme.

Ölçeklenebilir ve globalleşmeye açık – İlk 2 yılda Türkiye & Kazakistan, ardından ABD & Avrupa.

Exit potansiyeli yüksek – Büyük teknoloji firmalarının ilgisini çekebilecek bir model.

"UNIVO – One App, Countless Opinions"



Selim VURGUN
Founder & CEO