

Tek bavulla Amerika!

Gotousa.com, 300 milyon dolarlık pazardan pay alma hazırlığında



Gotousa.com'un kurucu ortağı ve Mezun Group CEO'su Ali Hantal, 2009 sonunda 50 bin üyeye ulaşmayı hedeflediklerini söylüyor.

Hakan Akben
hakanakben@bilisimdergisi.net

Amerika'ya okumaya giden ya da gitmeyi planlayan öğrencilere uzun bir süredir rehberlik eden Mezun.com, sahibi Mezun Group tarafından sürekli yeniliklerle geliştirilen bir portal niteliği taşıyor. Son olarak yurtdışındaki üyelerine hesaplı telefon görüşmeleri yapma olanağı veren çağrı kartları hizmetini devreye alan site, grubun bu alandaki yeni bir girişimine de model oluşturdu. Mezun Group, Amerika'daki bazı iş ortaklarıyla bir araya gelerek, Gotousa.com adında bir web sitesinin beta halini geçtiğimiz günlerde yayınlamaya başladı.

300 milyon dolarlık pazara girmeye hazırlanan Mezun Group'un CEO'su Ali Hantal, Gotousa web sitesinin bir grup şirketine ait olmadığını altını çizerek, şirketinin bu projeye ortak durumundaki birkaç firmadan biri olduğunu söylüyor. Grup, Gotousa.com için başlangıçta 150 bin dolarlık bir yatırım yaptı ve bu girişimden 2009 sonuna kadar ekonominin durumuna bağlı olarak, 500 bin dolar ile 1 milyon dolar arasında bir ciro bekliyor. CEO Ali Hantal, 2009 yılı sonunda bu sitede 50 bin üyeye ulaşmayı hedeflediklerini vurguluyor.

Türkiye ilk onda

Gotousa.com ortaklarından olan Mezun Group CEO'su Ali Hantal fikrin ortaya çıkışı ile ilgili şu bilgileri verdi:

"Türkiye, Amerika'ya en çok öğrenci gönderen ülkeler arasında sekizinci sırada. Uzakdoğu ve Asya'dan Amerika'ya gidiş de fazla. Dolayısıyla bu ülkeye gelen tüm yabancı öğrencilerin Amerikan ekonomisine yaptığı katkı 15 milyar doları buluyor. Bu rakamın 300 milyon doları Türk öğrencilerden geliyor. Burada Amerika'daki çoğu servisin gereksiz yere bu öğrenciler tarafından pahalıya satın alınması dikkatimizi çekti. Bu noktada Mezun.com'dan edindiğimiz deneyim ile makul fiyatlarla farklı servisler sunan iş ortaklarımızla kullanıcılarımızı bir araya getirmeye karar verdik. Mezun.com daha çok öğrencilere yönelik bir servis sunarken, Gotousa.com tabana biraz daha yayılıyor ve son kullanıcıların tümüne bu hizmeti sunmayı hedefliyor".

Hantal, sitenin gelir modeli ile ilgili olarak şu açıklamaları yaptı:

"Portal üzerinde kullanıcılarımızın taleplerini sürekli olarak izleyerek gereksinim duydukları ürün ve hizmetleri anlamaya çalışıyoruz. Bu talepler doğrultusunda hizmet sağlayıcılarıyla çeşitli anlaşmalar yapıyoruz. Sitede ilk etapta turizm, emlak, oto-

motiv ve danışmanlık gibi konularda gelen sorulara yanıt veriyoruz. Üyelerimizin ihtiyaçlarını karşılayabilecek firmaları özenle seçiyoruz. Kısa ca Gotousa.com'da alanlarında en iyi olan firmalarla kullanıcılarımızı buluşturuyoruz".

İngilizce sürüm yolda

Gotousa.com'un bundan sonraki ilk hedefi sitenin İngilizce sürümünü hayata geçirmek olacak. Hantal, Türklere sonra Çin, Kore, Hindistan ve Tayland gibi Amerika'ya en çok birey gönderen Uzakdoğu ve Güneydoğu Asya ülkelerine de hizmet vermeyi planladıklarını vurguluyor.

İnternet üzerinden ürün satmak ve hizmet sunarak gelir elde etmek konusunda Türkiye ve Amerika'yı karşılaştırmasını istediğimizde, Ali Hantal şu yorumu yaptı:

"Amerika ile kıyasladığımızda, Türkiye'de, bazı kredi kartı kullanıcılarının yaşadığı güven sorunu nedeniyle e-ticaret potansiyeli tam anlamıyla değerlendirilemiyor. Amerika'da ise bizim avantajımız, seçmiş olduğumuz stratejik ortakların kendi alanlarında lider ve güvenilir firmalar olması işi kolaylaştırıyor. İnternet üzerinden uygulanan yeni güvenlik yöntemleri ile birlikte Türkiye'nin de çok geçmeden bu alanda ilerleyeceğini düşünüyorum".