

TEKNOLOJİ

KEŞFET. ŞİFRELERİ ÇÖZ. DENGELERİ DEĞİŞTİR.



STRATEJİ DEFTERDE
GOTOUSA OPERASYONU
INTERNETTE
GERÇEKLEŞSE DE
ALİ HANTAL, STRATEJİ
DERSİNİ İKİ AYRI
DEFTERDE ÇALIŞIYOR.

ABD yolcusunun web ağabeyi

Ali Hantal'ın yeni projesi GoToUSA.com, ABD'ye gideceği kesinleşmiş olanlara "lüküs hayat" sunacak gelişmiş bir internet yardımcısı. **KEREM ÖZDEMİR**

MEZUN.COM ve MezunUSA.com'un kurucusu ve CEO'su Ali Hantal'ın yeni projesi GoToUSA.com, teknik olarak değil ama günlük hayatta karşılaştığımız örneklere kıyasla anlatması zor bir proje. Sayfalarca konu başlıkları, videolar, yazılar, resimler içermiyor. Yeni açılmış bir Lego kutusundan farksız: İstedığınız gibi kombinasyonlar yaratmanızı sağlayacak bir dizi sihirbaz ile size açılan temiz bir sayfa sunuluyor.

Bir süpermarkette ürünleri sepete doldurma, çıkarma veya sepete daha iyi yerleştirme için yerlerini değiştirmede olduğu gibi kendi kendinize servis yapıp sayfanıza istediğiniz sihirbazlarla istediğiniz içeriği çekmeniz istemediklerinizi çıkarmanız, isterseniz yer değiştirerek istediğiniz görüntüyü elde etmeniz gerekiyor. Süpermarketekin aksine sizi bu kadar çalıştırdıktan sonra bir de cebinizden para çıkarmıyor sistem. Abilik, ABD'ye gitmesi kesinleşmiş birinin eksiksiz olarak ABD kapısına dayanmasını ve içeri girdikten sonra "hoşgeldin kazıklarını" yememesini sağlamak oluyor...

Teknik olarak ise bu kadar heyecanlı bir hikaye anlatmak zor. Bu Web 2.0 teknolojisi kullanılarak geliştirilmiş ve tümüne birden sihirbaz adı verilen widgetlar ile RSS'ler sayesinde kişiselleştirilebilen bir RSS okuyucu. RSS (Really Simple Syndicate - Gerçekten Basit Üyelik), özellikle blog gibi kullanıcı tarafından üretilen içeriğin artmasının ardından gündeme gelen ve seçilen kaynaktaki bilgi güncellendikçe seçenin içeriğini de güncelleyen bir sistem. Bir blog'un RSS'ini okuyucunuza yerleştirdiği-

İNSAN DOKUNUŞU
MEZUN.COM'DA OLDUĞU GIBI ÇAĞRI MERKEZİ, GOTOUSA'DE DE ÖNEMLİ ROL ÜSTLENECEK.



nizde o kişi blog'unu her yenilediğinde sizdeki de güncellenecek ya da size haber verecektir.

GoToUSA.com'da sunulan sihirbazlar, çevrimiçi e-postanızı ve Facebook'taki mesajlarınızı bu sayfadan görmenize imkan veriyor. Türkiye'de insanların ilgi alanları doğrultusunda bütün spor içeriğini sayfada görüntülemek ilk tamamlanan adım olurken ekonomi, sağlık ve döviz kurları, üzerinde çalışılan diğer öncelikli konular.

Ali Hantal, arka planda Mezun.com ve MezunUSA.com'un sağlayacağı desteğe güvenirken çok daha büyük bir dünyaya işaret ediyor: "Burada kişi Miami'ye gidiyorsa, Miami'nin yerel gazetesi, Miami'deki Türk dernekleri mezun.com'dan RSS olarak geliyor. Hürriyet'in, Milliyet'in ve diğer spor içeriğinin RSS beslemeleri dışarıdan geliyor" diyor.

Bu liste, kullanıcıların kendilerinin eklemesiyle veya GoToUSA ekibini bilgilendirerek sihirbazların arasına yenilerinin eklenmesini sağlamasıyla giderek uzayacak. Hedeflenen, GoToUSA.com'u kullanıcıların internete bağlandıkları açılış sayfası ve ihtiyaçlarını karşıladıkları asıl sayfa haline getirmek. Bunu yaparken hedef kitle konusunda son derece katı davranıldığını tekrarlayayım: Sadece ABD'ye gideceği kesinleşmiş kitle şeklinde bir niş tanımlanmış. İhtiyaçları belirleme ve karşılama konusunda öngörülen yelpaze ise sınır tanımıyor. Açık kaynak kodları ve toplumsal şebekeler bu yoldaki önemli yardımcıları.

"Google'ın harita servisi Maps'i eklemek üzereyiz. Kullanıcının gideceği yeri biliyoruz ve havaalanından gideceği yerin haritasını Google'dan çekip görmesini sağlayacağız. Bu, uygulama tarafında açık kaynak yani Open API kültürü. Google kodunu açtı; 'İstediyini çek sitende yayınla' diyor. Bütün bunları kullanıyoruz" diyor Hantal ve ekliyor, "Facebook ile sınırlı kal-

mayacağız. Bütün toplumsal şebekelere uzanacağız."

Bu modelin arkasında kitlesel paylaşım (mass collaboration) ve kolektif zeka anahtar sözcükler olarak duruyor. Projenin bütünü ise, Hantal'ın bir seneye yakın akademik arayışı ile kariyerinde bir başka döneme işaret ediyor.

Mezun.com'un başlangıcı, biraz daha doğal bir deneyime dayanıyordu. İlk olarak ABD'ye gittiğinde annesini aramaya 10 dolar vermese, belki de mezun.com hiç ortaya çıkmayacaktı. "Annem 'Aman oğlum lütfen ara iner inmez' demişti. Kredi kartımla anemi aradım. Üç dolar dakikası. Üç dakika konuştum, 10 dolar. Normalde 20-25 sente konuşulduğunu öğrenince Mezun telefon kartı doğdu."

GoToUSA.com ise, Mezun CEO'su Hantal'ın günlük işlerin dışına çıkıp bir yıl boyunca Web 2.0, internetin yeni ekonomisi, açık kaynak gibi alanlarda her türlü toplantıya katılmasının sonucu. Hantal, banner labirentleri arasında insanları süründürerek para kazanmak yerine bu

GLOBALLEŞEREK BÜYÜYECEK GOTOUSA'IN ÇIKIŞ PLANI, BİRKAÇ YIL İÇİNDE BÜYÜK BİR ŞİRKETE SATILMASI.

tercihi yapmalarını, "Burada amacımız kişiye binbir dert verip ona buna tıklatarak internet tecrübesinden soğutmaktan kaçınmak. Web'in yeni görüntüsüne bakarsanız, bir insana ihtiyaç duyduğu anda bir servisi sunmak ona dostluk, rehberlik yapmanız gerekiyor. Bu sizin markanıza sadakati artırıyor ve çok önemli olan hedefe yönelik kitlesel pazarlama tabanı sağlıyor" diyor. Bunun sonucu en azından kulaktan kulağa GoToUSA.com'un namının yayılması.

Kullanıcıdan para almayı kapsamayan ve servis sağlayıcı ile gelir paylaşımına dayanan bir gelir modeli kullanan GoToUSA'ın iş modeli ise herkesi memnun etmeye dayanıyor. Kendi katkısı 251 günlük bir ABD'ye gitmeye hazırlanma rehberi. Kayıt olan kullanıcı, kalan her gün için bir tavsiye almanın yanında 251 tavsiyenin tümünü birlikte listelerek tam bir hazırlık yapma opsiyonuna da sahip oluyor.

Kullanıcının sorulan sorular sayesinde tam olarak profillenmesi ise, kendisine özel teklifler dışında canının sıkılmamasını sağ-

lıyor. Hantal, "Kişinin araba alıp almayacağı, uçak bileti olup olmadığı gibi detaylarına kadar biliyoruz. Uçak bileti yoksa ve gidiş tarihi belliye, diyoruz ki kişiye 'bilet almadığınızı söylemişsiniz, almak isterseniz şuraya tıklayın.'"

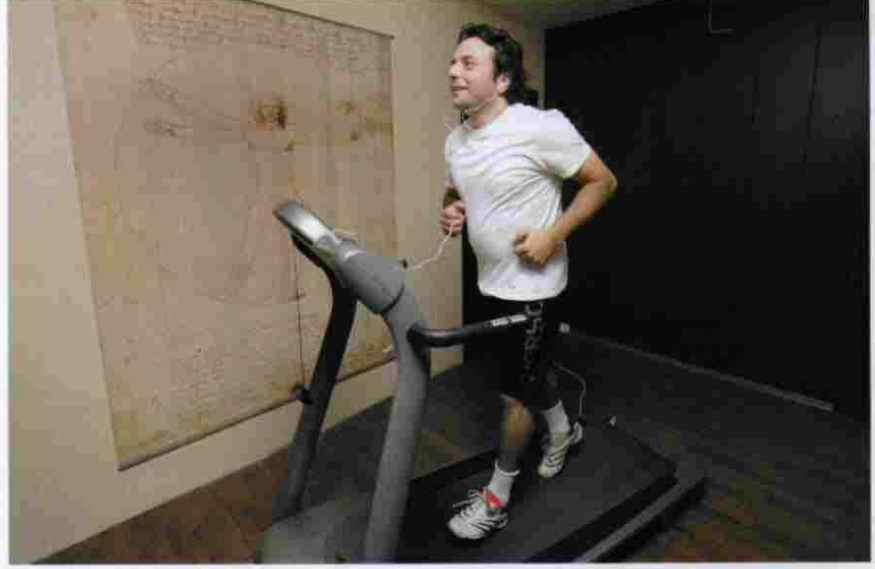
Burada uygulanan yöntem de ilanların açılması, kampanya bannerlarının gazino ilanları gibi yanıp sönmeye değil. Hantal, "Türkiye'deki seyahat acentaları ile konuşup anlaştık. Böyle bir durumda, GoToUSA üyesi teklifi onaylamasının ardından seçimine göre acenta ile telefon ya da e-posta ile teması geçmesi sağlanacak" diyor.

Bunun, sistemin gelir modelini güçlendirme yönünde muazzam etkisi var. Satın almaya hazır müşteri ile sıcak temas sağlamak, bu örnekte seyahat acentaları için bulunmaz ve bedeli ödenebilecek bir nimet. Hantal, "Arayıp da her 100 kişiden birine satmak yerine arayan her 100 kişinin potansiyel alıcısı olduğunu biliyor. Servis sağlayıcısı adına iyi bir şey. Bizim gelir sağlamamız anlamında da çünkü bu özellikteki müşterinin değeri takdir ediliyor" diyor.

Bu şekilde sunulacaklardan biri karşılaştırmalı servisi. Hantal, "New York'a ilk gittiğimde 70 dolar verdim taksit. Bunu çok daha ucuza yapan var, eğer shuttle'a binersen. Bunlarla anlaşılıyor. Onlara da müşteri sağlıyor olacağız" diyor. Cep telefonu ve laptop alımı, ilk bir hafta otelde kalma, otomobil kiralama gibi birçok konuda teklifler hazır bekliyor. ABD'ye giden birinin ilk bir iki ayda gerçekleştirdiği bu tür harcamaların 3-5 bin doları bulduğu hesaplanıyor.

Gelir modelinin bir diğer ayağı, Mezun Group ürünlerinin satılması. Mezun telefon kartı, sistemi kullananlara denemeleri için ücretsiz olarak sunulacak ve sonrasında müşteri olarak kazanılmalarına çalışılacak. Seyahat paketleri buna eklenecek: Uyku yastığından, boyun çantasına, pasaport kılıfına ve bavula kadar her türlü ihtiyacı karşılayacak paket seçenekler bulunacak.

Hantal'ın "fiş adaptörü" demesi, görüşmemizde yeni bir alt başlık açtı. San Jose'de otomobil ile ulaşabildiğim Best Buy'da Samsonite'in bu işe yarayan paketine 38 dolar artı vergi ödemem aklıma geldi. Hantal, bunun gerilimi dönüştürdüğünü de söyledi ama zaten dizüstü bilgisayarımın adaptörü bu işi yapıyordu. Sonuçta muhtemelen hiç gitmeyeceğim Avustralya'ya kadar her yer-



de işimi göreceğim bir çözüme sahiptim ama bütçesel olarak yaklaşık 1 dolara çözeceğim soruna 40 katı harcama yapmıştım. Hantal, "Bu yüzden pakette yer alacak" dedi.

Astoria'daki görüşmemiz sırasında yemeğimizi bölmemize neden olan, pakette neyin yer alacağı değildi. Kapıdan girerken "E-posta adresin ve şifrenle girip bir bakarmısın?" diyordu. 20 dakika sonra ardarda yaptığı iki görüşmeden sonuncusu, "Dışarından birine denettim. Hata mesajlarında sorun var; bir bakalım" şeklinde oldu. Konunun Hantal'ı susudun alıkoyacak kadar önemli hale gelmesi, ağustos ve eylülün ABD'ye gidişlerin yoğunlaştığı aylar olması.

American Institute'un çalışması, yabancı öğrencilerin ABD bütçesine yıllık katkısını 14 milyar 499 milyon dolar olarak ortaya koyuyor. ABD'ye giden 585 bin yabancı öğrenci içinde 11 bin-12 bininin oluşturduğu yüzde 2'lik kesim basit bir oranlamayla 300 milyon dolara yakın bir harcama yapıyor. Hantal, bunun ilk iki aylık bölümünde köprü olma rolünü bir an önce üstlenmeyi istiyor. İlk aşamada ciro hedefi 500 bin ila 1 milyon dolar. 150 bin dolara kurulan bir sistemin ilk yılı için fena değil.

Öğrenciler dışındaki kesimlerin bu cironun güvencesi olması planlanırken asıl patlama noktası, Türkiye'nin sekizinci sırada yer aldığı ABD'ye en fazla insan gönderen ülkeler liginin üst sıralarındaki ülkelere yayılma ile olacak. Hantal'ın Güney Kore, Japonya ve Kanada adlarını saydığı ülkelere açılma, GoToUSA.com'u 5 milyar-6 milyar dolarlık bir pazardan pay alır hale getirecek.

Zaten yeni bir alan adının tercihi bu hedefe dönük bir hareket: "GoToUSA" dünyanın her yerinde ne anlama geldiği anlaşılır bir alan adı. Hem arama motorunda hem de kendi kendini açıklamada çok iyi bir tercih oldu" diyor.

Hantal nihai hedeflerini, "Dünyadaki tüm ABD'ye gidenlere yönelik hizmet edecek bir RSS reader ve rehber olma amacı içindeyiz. Çıkış planımız, birkaç sene içinde bu yapıyı ABD'deki halka açık bir büyük şirkete satmak" olarak açıklıyor.

Hantal, 2009'un ilk çeyreğinde büyük bir proje daha açıklayacaklarını belirtirken ayrıntıya girmiyor. Zihin cimnastiği sırasında ise, "Bu model çok esnek ve herhangi bir nişe uyarlanabilir. Belki yat tutkunlarına bir proje yaparız. Belki de, GoToUSA'e tersinden bakıp Türkiye'ye gelmek isteyenlere yönelik bir servis başlatırız" diyor.

Projelerini kendi deneyimlerine dayandıran Hantal, bu konuda da gerekli deneyim düzeyine yakında ulaşacağı benziyor. Apple iPhone'unu garanti kapsamında çıkarmadan Türkiye'de kullanabilmek için Apple'in kendisine kırdırması, ABD'de kullanılan Letter boyutlu kağıtların ve bunları delmede kullanılan üç delikli delgeçlerin Türkiye'de kolayca bulunmaması ilk birikimleri. Türkiye'ye gelirken çantasında taşıdığı bir top Letter kağıdın ağırlığı, Hantal'ın bu projedeki en önemli motivasyonu. ■

kozdemir@fortuneturkey.com

HARVARD PODCAST'
ALI HANTAL, SPOR
YAPARKEN MÜZİK
DEĞİL, HARVARD
BUSINESS REVIEW'UN
PODCASTLERİNİ
DINLIYOR, RAKİPLERİNİ
DİKKATLİ OLSUN.