

Mezun Group, ABD'de hayat kuracaklara yol haritası çiziyor

SEVDA YOZBAŞIOĞLU - İSTANBUL

Amerika'daki Türklerin ihtiyaçlarına yönelik projeler geliştiren Mezun Group, yeni web sitesi Gotousa.com ile de ABD'ye gidecek olanlarla bölgesel şirketleri yolculuktan önce buluşturarak, maddi kayıpları önlemeyi hedefliyor. Projeye ABD gidecek bir kişinin, henüz Türkiye'deyken gideceği eyaletteki internet servis sağlayıcısıyla görüşmek, banka hesabı açtırmak, cep telefonu almak gibi birçok hizmete ulaşması mümkün olacak.

ABD'ye giden bir kişinin ilk günden itibaren birçok harcaması ve ihtiyacı olduğunu belirten Mezun Grup CEO'su Ali Hantal, "Bu ihtiya-

yaçlar çok geniş bir yelpazede ve ucuz telefon hizmetinden, kredi kartı başvurusuna kadar uzanıyor. Yeni bir hayat oluştururken büyük maddi kayıplar da yaşanabiliyor. Hedefimiz bölgesel şirketlerle bu kitleyi önceden buluşturarak, kayıpların önüne geçmek" dedi.

Mezun Group, gotousa.com ile 2009 sonuna kadar 50 bin kullanıcı ve ekonominin gidişatına göre 500 bin dolar ile 1 milyon dolar arası ciro hedefliyor.

Özel günlük tavsiyeler

150 bin dolarlık yatırımla tasarımı 8 ay süren sitede, öncelikle Amerika'ya ne amaçla gidileceği, hangi eyalette kalınacağı ve seyahat ta-

rihleri gibi bilgilerin girilmesi gerekiyor. Sistemde bulunan "geri sayım mekanizması" ile ABD'ye gidecek kişiye ve gidilecek bölgeye özel günlük tavsiyeler veriliyor, bilgilendirme ve hatırlatmalar yapılıyor. Sistemle kişiler gün gün ne yapmaları gerektiğini takip ederken, günlük hayattaki ihtiyaçlarını da henüz yola çıkmadan belirliyor.

Etnik pazar ilgi çekiyor

ABD'ye gidenlerin yeni hayata adapte olmak için ciddi paralar ödemeye hazır olduğunu belirten Ali Hantal, "Amacımız ABD'ye gidecek kişilerin amaçlarına uygun olarak oradaki şirketlerle önceden anlaşma yapmalarını sağlamak" dedi. Yeni bir ha-

yata başlayacak olan hedef kitle ile şirketlerin önceden birbirinden haberdar olmasının her iki taraf için de büyük bir avantaj olduğunu belirten Hantal, Türkler'in yoğun olarak tercih ettiği eyaletlerde, aralarında CitiBank, Bank of Amerika gibi bir çok şirketle görüştiklerini anlattı.

Çok büyük firmaların ekonomi iyiyken ilgilenmeyecekleri projelerin giderek önem kazandığına dikkat çeken Hantal, "Şu anda konuştuğumuz şirketlere, projeyi ve etnik pazar potansiyelini anlattığımızda beklenenin üzerinde bir ilgiyle karşılıyoruz" dedi. Hantal, Türkiye'de de özellikle seyahat acentaları ve havayolu şirketleriyle görüşmelerinin sürdüğünü söyledi.



Ali Hantal

ÖĞRENCİLER 300 MİLYON DOLARLIK KATKI SAĞLADI

Amerika'ya gelen öğrencilerin bir yılda ABD ekonomisine sağladığı katkının 2006-2007 Insititue of International Education (IIE) raporunda 15 milyar olarak açıklandığını anlatan Mezun Grup CEO'su Ali Hantal, Türkiye'den ABD'ye giden

öğrenci sayısının ise ABD'deki yabancı öğrencilerin yüzde 2'sini oluşturduğunu söyledi. Hantal, "Yani sadece Türk öğrencilerden 300 milyon dolarlık bir katkı söz konusu. Şirketler de bunu yadsıyacak bir durumda değiller" dedi.