

## DESHapp – Digital Excellence of Service & Hospitality

### **DESHapp Nedir?**

DESHapp oteller ile misafirleri arasındaki iletişimi mükemmelleştiren bulut tabanlı bir sistemdir. Misyonumuz, insan faktörünün sebep olabileceği dil farklılığı temelli sorunları ortadan kaldırarak, otel ve yatılı hizmet sunan işletmelere misafirlerinin ihtiyaçlarını anlık olarak daha iyi anlama ve onlara hızlıca geri dönüş yapabilmeleri konusunda yardımcı olmak ve odalara konulan tabletlerin aynı zamanda reklam mecrası özelliği taşıması sayesinde otellere yeni bir gelir modeli oluşturmaktır.

Vizyonumuz Türkiye’yi ziyaret eden turist çeşitliliğini arttırmak, sistemi dünya çapında yayarak tüm turistlerin yurtdışında daha iyi bir deneyim yaşamalarını sağlamak ve turist demografi ve davranışlarına yönelik büyük veri sahibi olmaktır.

Bulut tabanlı bir Android uygulaması olan ve odalara bir Android tablete gömülü olarak yerleştirilen DESH App, odalar ile ilgili departmanların anlık olarak iletişim kurmalarında yardımcı olur. DESHApp’in kullanıcı ara yüzü misafirlerin dil tercihi yaptıktan sonra otelin sunduğu tüm hizmetleri hem kendi dilinde hem de evrensel dil olan ikonlarla sunar, ve bu hizmetleri tek bir buton ile çağırmasını sağlar. İstek işletmenin ilgili birimine yerel dilde düşer. Odalardaki tabletler ayrıca bir reklam mecrası görevi görür ve bu DESH App’i işletmelere bir hizmet sağlayıcı olmanın yanı sıra bir gelir modeli yapar.

### **Hedef Pazarlar ve Rekabet**

Hedef pazarımızda özellikle dil konusunda milliyetçi olan ve dilleri dünya çapında az konuşulan ülkelerdeki 4 ve 5 yıldızlı oteller, Airbnb, Kayak gibi platformlarda kısa dönemli mesken kiralayan işletmeler, sağlık turizmi hizmeti veren özel hastaneler bulunmaktadır.

Sektörde akıllı oda sistemleri sunan şirketler bulunmakta olup DESHapp’ e en yakın hizmeti sunan başlıca ürünler FCSS-eConnect, Suitepad ve GuestJoy’dur.

### **Projenin Geldiği Nokta**

Projemizin en zor bölümü olan algoritmaları, veritabanı yazılımı, kullanıcı ara yüzü ve veri tabanı ile entegrasyonu tamamlanmış olup, kontrol paneli ve reklam yönetim paneli yazılımı kısımları kalmıştır. Sistem şu anda sıkça kullanılan batı dillerinin yanı sıra Çince, Japonca, Rusça, Arapça, Farsça ve İbranice dahil 18 dilde çalışmaktadır ve dahil olan dillerin yetersiz bulunması durumunda dil sayısı 32’ye kadar çıkarılabilir. Yazılım sürecine maddi yetersizliklerden ötürü ara verilmiş olup, yatırım alınması durumunda 3 ay içinde tamamlanacaktır.

### **İş Modeli**

İş modeli otel ya da hastanelere oda başına bir tablet olacak şekilde 1,2 ya da 3 yıllık sözleşmelerle aylık olarak kiralanacaktır. Ayrıca kiralanen tabletler birer reklam mecrası olduğundan yayınlanan reklamlardan bir gelir elde edilecek olup, reklam gelirleri otellerle paylaşılacaktır.

### **Yatırımcıdan Talep ve Karşılığı Hisse**

Turizm sektörünün içinden yatırımcılar aramakta olup, yatırımcımıza 430.000 TL karşılığı %40 hisse sunuyoruz.

### **Kaynağın 1 yıllık kullanım alanları**

- 2 otele girmeye hazır olmak için alınacak 520 tablet ve standı.
- Personel maaşları ve ofis kirası dahil işletme giderleri
- Ortaklar olarak bugüne kadar yatırılan para ve hizmetlerin karşılığında %40 hissedara düşen bedel

### **3 yıllık mali öngörü**

İlk yıldaki hedefimiz yatırımı almamızı takiben 3. Ayda ortalama 250 odası olan ilk otele ücretsiz girerek buradan sadece reklam geliri elde etmeyi hedefliyoruz. 9. Ayda ise yine ortalama 250 odası olan 2. Otel ile anlaşmayı öngörüyoruz. 1. Yılın sonunda 1 otelden 3 aylık kira geliri olarak 54.000TL, ve toplam reklam gelirimizi 1 otelde 9 ay ve 1 otelde 3 ay yayınlamış olmak kaydıyla 90.000TL olmak üzere, 1. Yılın sonundaki toplam geliri 144.000 TL olarak öngörüyoruz.

2. yılın 3. ayında ilk anlaşma yaptığımız otelden kira toplamaya başlıyoruz, 4. Ve 8. Aylarda yine ortalama 250 odası ile 2 otel daha sisteme dahil oluyor ve 2. Yılın sonunda 4 otel (ortalama 1000 oda)'den toplam kira gelirimiz 576.000 TL oluyor. Reklam gelirlerimiz ise bu otellerin katılımı ve 8. Ayda bir reklam şirketi ile daha anlaşmamız sonucunda reklam gelirlerimiz ise 262.500 TL olarak öngörüp ikinci yılın toplam gelirini 838.500 TL olarak öngörüyoruz.

3. yılın 2. ,4, ve 7. Aylarında yine ortalama 250 odadan toplam 3 otel ile 6. Ayda yeni bir reklam veren ile anlaşarak toplam otel sayımızı 7'ye reklam veren sayımızı ise 3'e çıkarmayı öngörüyoruz. Böylece 3. Yılın sonunda toplam kira gelirimiz 1.278.000 TL, reklam gelirimiz ise 1.380.000 TL olmak üzere totalde 2.658.000 kazanmayı hedefliyoruz. Böylece 3 yılın sonundaki kümülatif kazanç 3.640.000 TL olarak öngörülmektedir.

Aylarda yine ortalama 250 odası ile 2 otel daha sisteme dahil oluyor ve 2. Yılın sonunda 4 otel (ortalama 1000 oda)'den toplam kira gelirimiz 576.000 TL oluyor. Reklam gelirlerimiz ise bu otellerin katılımı ve 8. Ayda bir reklam şirketi ile daha anlaşmamız sonucunda reklam

gelirlerimiz ise 262.500 TL olarak öngörüp ikinci yılın toplam gelirini 838.500 TL olarak öngörüyoruz.