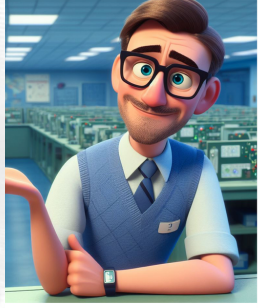


Web sitesi: simana.tr

Sektör: EdTech

Çalışan sayısı: 6

Başlangıç tarihi: 16.10.2021



nd Development

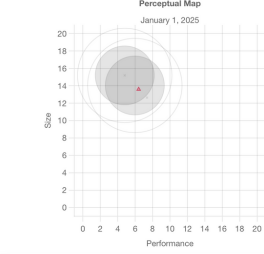
Guide

nent, the following decisions are made:

ment of new products
ment of existing products
val of products from the market

position a product, you need to research customer
insure the sales of products in the market, you can
urchase" criteria in the R&D interface or the R&D
report.

if your product should be in line with the strategy for
mental decisions in the company, and your product
the following qualities:



Products

Able

Performance 6.4

Size 13.6

Revision Date

Kurucu Ortaklar

Berkay Kardeş

EMBA, İTÜ Kimya Mühendisliği, 2003

berkaykardes@gmail.com

Cem Selman

EMBA, İTÜ Elektronik Haberleşme

Mühendisliği, 1998

dcselman@gmail.com

Finans

N/A

Patent

Simülasyon Karar Motoru ve Eğitsel Performans Ölçüm Sistemi konularında patent ön araştırmaları devam etmektedir.

Alınan Destekler

İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi Girişimi



Şirket Özeti

İşletme eğitimi ve kurumsal gelişim alanlarında faaliyet gösteren, çevrimiçi iş simülasyonları geliştiren yenilikçi bir eğitim teknolojisi girişimi.

Ürün/Servis

Üniversitelerin işletme bölümleri, MBA programları ve kurumsal eğitim departmanlarına yönelik olarak, katılımcıların karar verme, strateji oluşturma ve takım çalışması gibi kritik becerilerini geliştirmeye odaklı ürünler.

Yönetim

Eğitim teknolojileri, yazılım geliştirme ve işletme alanlarında uzmanlaşmış disiplinler arası bir ekip tarafından yönetilmektedir. Girişimin stratejik yönü, akademi ve sektör deneyimini birleştiren kurucu ortaklar tarafından belirlenirken; ürün geliştirme süreçleri, kullanıcı deneyimi ve teknik altyapı alanlarında yetkin profesyoneller tarafından yürütülmektedir.

Müşteri Problemi

Türkiye’de üniversitelerin işletme ve iş yönetimi fakültelerinde okuyan değerli öğrencilerin mezun olmadan önce, en etkin ve geçerli «yaşayarak öğrenme» modeline ulaşamaması, Dünya standardından geriye kalması.

Hedef Pazarı

Türkiye’deki üniversitelerin işletme fakülteleri ve MBA programları olmak üzere, uygulamalı iş eğitimi sunmak isteyen yükseköğretim kurumlarıdır. Bunun yanı sıra, satış ve liderlik becerilerini geliştirmeyi amaçlayan şirketler de hedef pazarımız arasındadır.

Müşteriler

Müşteri grubumuz işletme eğitimi alanında yenilikçi ve uygulamalı öğretim yöntemlerini benimseyen üniversiteler ve MBA programlarıdır.. Ayrıca satış, pazarlama ve yönetim alanlarında çalışan ekiplerinin karar alma, stratejik düşünme ve takım çalışması gibi yetkinliklerini geliştirmek isteyen kurumsal firmalar da önemli müşteri grubumuzu oluşturur.

Satış/Pazarlama Stratejisi

Hedef müşterilere dijital ve doğrudan iletişim kanallarıyla ulaşmayı hedefliyoruz. Üniversiteler için akademik ağlar, konferanslar ve demo sunumları; kurumsal firmalar içinse çözüm ortaklıkları, referanslar ve hedefli e-posta kampanyaları ön planda. Ürünün değerini vaka temelli tanıtımlar ve kullanıcı hikayeleriyle ortaya koyarak güven odaklı bir satış süreci benimsiyoruz.

İş Modeli

B2B odaklı bir yazılım hizmeti yaklaşımına dayanmaktadır. Üniversiteler, eğitim kurumları ve şirketler ile doğrudan iş birliği kurarak, yıllık lisanslama, kullanıcı başı ücretlendirme ve kuruma özel özelleştirme hizmetleri üzerinden gelir hedefliyoruz.

Rekabet Avantajı

Kontrol edilebilir, Revize edilebilir, Özelleştirilebilir, Destek ekibi, Tüm hakları bize ait.

Rakipler

Capsim, USA

Cesim, Finland