

# İŞLETME PLANI

2025

# DIJITAL DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİ



TAMRINOTTE

Hazırlayan:  
Doğa Ege Özden  
+90 530 405 9271  
+1 647 784 8693  
tamrinotte@gmail.com

# YÖNETİCİ ÖZETİ

## MİSYON

Tamrinotte'te misyonumuz, dünya genelindeki işletmeleri ve kullanıcıları güçlendiren dijital çözümler ve ürünler yaratmaktır.

## VİZYON

Yenilikçi ürünler ve yazılım çözümleri sunmasıyla tanınan, küresel ölçekte tanınan bir marka haline gelmek.

<b>Problem</b>	Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), hızla gelişen dijital teknolojilere uyum sağlamakta genellikle zorlanır. Verimli çevrimiçi süreçler oluşturma, yazılım çözümlerini entegre etme ve dijital araçlardan işlerini büyütmek için faydalanma konularında zorluklarla karşılaşır; bu da gelir fırsatlarının kaybına, verimsizliklere ve sınırlı pazar erişimine yol açar.
<b>Hedef Pazar</b>	Dijital çözümler arayan küçük ve orta ölçekli işletmeler; web siteleri, mobil uygulamalar ve teknik destek hizmetleri arayanlar. Öncelikli olarak Kanada ve Türkiye'deki işletmeler ile uzaktan hizmetlere açık uluslararası müşteriler hedeflenmektedir.
<b>Rakipler</b>	Yerel ve uluslararası yazılım geliştirme ajansları, serbest geliştiriciler ve hazır yazılım sağlayıcıları. Rakipler genellikle kişiselleştirilmiş hizmet veya özel çözümler sunmakta yetersiz kalmaktadır.
<b>Mali Durum</b>	Tamrinotte şu anda kendi öz sermayesiyle finanse edilmektedir; gelirini müşteri projeleri ve ortaklıklar aracılığıyla elde etmekte ve hizmetleri ölçeklendirirken kârlılığı en üst düzeye çıkarmak için operasyonlarını sade tutmaktadır.
<b>Gelecek Planları</b>	Hizmet yelpazesini genişletmek, kendi geliştirdiği uygulama ve oyunları geliştirmek ve satmak, çevrimiçi varlığı güçlendirmek ve dünya genelinde KOBİ'ler için tanınan bir yazılım çözümleri sağlayıcısı haline gelmek.

# PAZAR ANALIZI

## HEDEF PAZARIMIZ

Tamrinotte, öncelikli olarak dijital dönüşüm çözümleri arayan küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ'ler) hizmet vermektedir. Bu müşteriler genellikle özel yazılım, duyarlı web siteleri, mobil uygulamalar ve teknik destek ihtiyaçlarına sahiptir, ancak bu çözümleri geliştirecek veya sürdüreceği kendi iç uzmanlığa sahip değildirler. Hedef pazar, perakende, konaklama, hizmet sektörü ve startup'lar dahil olmak üzere birçok sektörü kapsamaktadır. Odak noktası Kanada ve Türkiye'deki işletmeler olsa da, uzaktan geliştirme hizmetlerinden faydalanabilecek uluslararası müşterilere de açıktır. Bu işletmeler, operasyonel verimliliği artıran, müşteri deneyimini geliştiren ve pazarda rekabet avantajı sağlayan kişiselleştirilmiş, maliyet etkin ve yüksek kaliteli dijital çözümleri değerli bulmaktadır.

## SWOT ANALIZI

<b>Güçlü Yönler</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Sadeleştirilmiş operasyonlar, çeviklik ve maliyet etkinliği sağlar.</li><li>Geniş hizmet yelpazesi: web, mobil, yazılım ve teknik destek.</li><li>Geliştirme alanında güçlü kişisel uzmanlık ve deneyim.</li></ul>	<b>Zayıf Yönler</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Küçük bir şirket olarak sınırlı marka bilinirliği.</li><li>Tüm projelerde tek kurucuya bağımlılık.</li><li>Sınırlı pazarlama bütçesi.</li></ul>
<b>Fırsatlar</b> <ul style="list-style-type: none"><li>KOBİ'ler arasında dijital çözümlere artan talep.</li><li>Özel uygulama ve oyun geliştirme alanına genişleme.</li><li>Yerel ve uluslararası müşterilerle iş ortaklıkları kurma potansiyeli.</li></ul>	<b>Tehditler</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Daha büyük yazılım ajansları ve serbest geliştiricilerden kaynaklanan yüksek rekabet.</li><li>Sürekli beceri güncellemeleri gerektiren hızlı teknolojik değişimler.</li><li>Ekonomik durgunlukların müşteri bütçelerini etkilemesi.</li></ul>

# OPERASYON PLANI

## BAŞARI YOL HARITAMIZ

Tamrinotte'nin başarı yol haritası, otomasyon, müşteri odaklı yaklaşım ve sürekli yenilik aracılığıyla istikrarlı ve sürdürülebilir büyümeye odaklanmaktadır. Kısa vadede şirket, küçük ve orta ölçekli işletmelere yüksek kaliteli web geliştirme, mobil uygulamalar ve teknik destek hizmetleri sunmaya odaklanırken operasyonlarını sade tutacaktır. Orta vadeli hedefler arasında hizmet yelpazesini genişletmek, şirketin çevrimiçi varlığını güçlendirmek ve müşterilerle uzun vadeli ortaklıklar kurmak yer almaktadır. Uzun vadede Tamrinotte, kendi geliştirdiği uygulama ve oyunlarla gelir kaynaklarını çeşitlendirmeyi ve özel yazılım çözümlerinde güvenilir bir küresel sağlayıcı haline gelmeyi amaçlamaktadır. Bu yol haritası, kısa vadeli sonuçlar ile uzun vadeli ölçeklenebilirlik arasında bir denge sağlamaktadır.

## BAŞLICA BAŞARILAR

### ŞİRKETİN TEMELİNİN ATILMASI

Tamrinotte, işletmelerin dijital zorlukların üstesinden gelmesine yardımcı olmayı amaçlayan net bir vizyonla kurulmuştur ve bu doğrultuda özel yazılım çözümleri, web geliştirme, mobil uygulama geliştirme ve teknik destek hizmetleri sunmaktadır.

### PAZARA GİRİŞ

Toronto ve uluslararası pazarlarda müşteriler ve ortaklarla erken dönemde ilişkiler kurulmuştur.

### ÇEŞİTLİ PROJE PORTFÖYÜ

Farklı sektörlerde bir düzineden fazla proje tamamlanmış ve sergilenmiş olup, bu da çeşitlilik, uyum sağlama yeteneği ve özelleştirilmiş çözümler sunma kapasitesini göstermektedir.

### STRATEJİK GELİŞİM VE PAZAR HAZIRLIĞI

Magical Ball ve Shoplis gibi kendi ürünlerini piyasaya sürerek Tamrinotte'nin pazara hazır uygulamalar geliştirme yeteneği gösterilmiştir. Operasyonel hazırlık, Gizlilik Politikası, Kullanım Şartları ve Mesafeli Satış Sözleşmesi gibi temel belgelerin hazırlanmasıyla sağlanmış ve Tamrinotte kişisel markadan bağımsız bir kimliğe dönüştürülmüştür. Ayrıca, tamrinotte.com ve Google Play Store üzerinden dijital varlık oluşturulmuş, tanıtım videoları hazırlanmış, rekabet odaklı fiyatlandırma uygulanmış, portföyde müşteri başarı hikayeleri sergilenmiş ve her hizmet için şeffaf süreçler belirlenmiştir.

# MALI PLAN

## SERMAYE GEREKSİNİMLERİ

Tamrinotte, düşük genel giderlerle çalışmakta ve şu anda kendi öz sermayesiyle finanse edilmektedir. Orta ve uzun vadeli hedeflere etkili şekilde ulaşabilmek için şirket kaydı, pazarlama, teknoloji altyapısı ve iş geliştirme faaliyetlerini kapsayacak ek sermayeye ihtiyaç duyulacaktır. Başlangıçta hedeflenen finansman tutarı mütevazıdır ve gereksiz harcamalardan kaçınarak büyümeyi sağlayacak temel ihtiyaçlara odaklanmaktadır.

Kategori	Tahmini Maliyet (CAD)
Şirket Kaydı ve Hukuki İşlemler	1000
Pazarlama ve Marka Yönetimi	3000
Teknoloji ve Araçlar (yazılım, hosting, lisanslar)	2000
İş Geliştirme (ağ oluşturma, iletişim, ortaklıklar)	2000
Acil Durum Fonu	2000
Toplam Gerekli Sermaye	10000

## MALI BAKIŞ AÇISI

Tamrinotte'nin mali görünümü, hizmet temelli projelerden istikrarlı gelir artışına ve gelecekteki özel ürünlerden ek gelir kaynaklarına dayanmaktadır. Kısa vadede gelir, öncelikli olarak web geliştirme, mobil uygulamalar ve teknik destek alanındaki müşteri projelerinden sağlanacaktır. Marka bilinirliği arttıkça ve Shoplis gibi özel uygulamalar ile Magical Ball gibi oyunlar geliştirilip gelir getirici hâle geldikçe, şirket gelir kaynaklarını çeşitlendirmeyi hedeflemektedir. Düşük maliyetli operasyonları sürdürerek ve otomasyona odaklanarak, Tamrinotte kârlılığını korurken büyümeye yeniden yatırım yapmayı amaçlamaktadır.

Yıl	Tahmini Gelir (CAD)	Tahmini Giderler (CAD)	Tahmini Kar (CAD)
Yıl 1	30000	18000	12000
Yıl 2	60000	32000	28000
Yıl 3	100000	55000	45000

**DAHA FAZLA BİLGİ  
İÇİN BİZE ULAŞIN**



+90 530 405 9271  
+1 647 784 8693  
tamrinotte@gmail.com