

LUKWISE

Şirket Özeti:

Lukwise, kurumsal eğitim ve danışmanlık sektöründe hizmet veren firma ve profesyonelleri, bu hizmetleri arayan kurumlara bir araya getiren platformdur.

Ürün/Servis:

Bu platform, üyelerin tek adreste bir araya geldiği ve taleplerini standart formatta filtreleyebileceği, karşılaştırabileceği bir ortam sağlar. Eğitim veren kurumlar doğrudan eğitim arayan kuruma hizmetlerini ve kampanyalarını sunabilir. Firma derecelendirmesi, dijital eğitmen havuzu oluşturma gibi iş süreçlerini kolaylaştırıcı özellikleri sağlar. Eğitim ihtiyaç analizi, raporlama, ihale açma, teklif alma ve online satış süreci özellikleri de yol haritasındaki ilave değer önerilerimizdir.

Yönetim:

Kurucu ortaklar Burcu Yalçinkaya ve Burçak Çakır'dır.

Burcu, TED ve ODTÜ mezunudur. Bankalarda finansal analiz ve kredi bölümlerinde 15 yıl çalıştı. Son 10 yıldır Kredi Akademi Eğitim firması sahibi olarak kredi simülasyonu ve diğer kredi eğitimleri vermektedir. Bankacılık sektöründe kullanılan ilk kredi simülasyon programını geliştirmiştir. Eğitimler ile 1500'den fazla insana ulaşmıştır. (Toplam 25 yıl tecrübe)

Burçak, Hacettepe Üniversitesi mezunudur. Bankaların pazarlama ve strateji planlama ekiplerinde 10 yıl deneyim edindikten sonra, Bölüm Başkanı seviyesinde iken, danışmanlık yapmaya başlamış, yurt içi ve yurt dışında reel sektör ve bankalara hizmet vermiştir. 2 yıl boyunca Demirören Holding İcra Kurulu Strateji Planlama direktörü pozisyonunda çalışmıştır. Halen Kredi Akademi bünyesinde danışmanlık yapmaya devam etmektedir. (Toplam 18 yıl tecrübe)

Müşteri Problemi:

Yetkin alıcılara ulaşma kanal yetersizliği, eğitime uzun süreçte kısıtlı erişilebilirlik, görünürlük, eğitim ihtiyacının tam karşılanmaması, sektörel veri eksikliği

Hedef Pazarı:

Kurumsal eğitim sektörü, Türkiye'de 250Milyon USD, ABD 167Milyar USD, Dünya 366 Milyar USD büyüklüğe sahip.

Müşterileri:

Eğitim Veren: Kurumsal eğitim sektöründe eğitim, danışmanlık, koçluk, mentorluk hizmeti sağlayan firma ve profesyoneller.

Eğitim arayan: Kurumsal firmalar, OBİler (25-125 Milyon TL yıllık ciro), Odalar, Birlikler, Organize Sanayi Bölgeleri.

Satış/Pazarlama Stratejisi:

Birebir satış + dijital pazarlama yapılmaktadır. Eğitim veren üyeliği modüler paketler üzerinden ücretlendirilecek; lansman dönemi boyunca ücretsiz üyelik. Eğitim alan üyeliği ücretsiz yapılıyor. İş ortaklıklarını artırarak komisyon gelirleri, Traindy marka eğitim ve rapor satışı ilaveten reklam gelirleri hedeflenmektedir.

İş Modeli:

- Üye geliri ve işbirliklerinden gelir
- Sektörel Raporlar

Rekabet Avantajı:

Yurtdışına açılabilir bir proje olması. Her 2 tarafta, verimlilik artışı sağlaması. Proje konusu alanlarında uzman, tecrübeli ekip. Online takvim yönetimi ile data oluşturma. .

Rakipler:

Findcourses, Kataloq, BindHR

Girişim Adı

<https://www.lukwise.com/>

Sektör: Kurumsal Eğitim

Çalışma Başlangıç

Tarihi: 12/2018

Site Açılış: 09/2019