



R-AV KANVAS İŞ MODELİ

Temel Ortaklıklar Alıcı-Satıcı İlişkileri Ürünün tüm parçalarını şirket üretmediği için gerekli tedarikçiler ile yapılan ölçek ekonomisi optimizasyon stratejisi gereği ortaklıklardır. Ödeme Sistemleri Müşterilerin ödemelerini yapmak için kullanılacak banka hesapları ve banka ödeme yöntemleri için kurulan banka ortaklıklardır. PR ve Tanıtım Şirketleri Ürünün ilgili müşteri kitlesini etkilemesi ve işe yaradığını kanıtlaması için kullanılacak olan tanıtım ortamlarının hazırlanmasıdır. Yatırımcılar Ürünün ve buna bağlı olarak şirketin gelişmesi için gerekli imkanları temin eden yatırımcılar ile kurulan ortaklıklardır.	Temel Faaliyetler Üretim Ürün piyasada olan benzer rakiplerine kıyasla üst düzey ürün kalitesi ve tasarım içeren yapısı ile üretim faaliyetine sahiptir. Aynı zamanda sunuş teknikleri ile rakiplerinin bir adım önündedir. Temel Kaynaklar Fiziksel İlk parti ürünlerin fiziksel olarak oluşturulması için atölye ve ofis ana fiziksel yapıdır. Yerinde teknik hizmet ve bakım onarım servisleri için lojistik alt yapı bir diğer yapıdır. Aynı zamanda satış temsilcilerinin müşterileri kendi yerlerinde ziyaret etmeleri taşıt alt yapısı vazgeçilmezdir. Beşeri Ürünün teknolojik olarak gelişimi ve inovasyon ekibi şirketin temel beşeri yapı taşıdır. Satış öncesinden satış sonrasında kadar müşteri memnuniyetinin yüksek olması için çalışan satış ekibi bir diğer yapı taşıdır. Yerinde hizmet veren teknik servis arkadaşlarımız diğer önemli yapıtaşlarıdır. Finansal Finansal kaynaklarda başta nakit olmak üzere kredi kaynakları kullanılmaktadır.	Değer Önerisi Performans Ürün piyasada benzer segmentli ürünlere kıyasla hız ve çekiş gücü konusunda %16,3' lük oranla üstünlüğe sahiptir. Tasarım Kendine özgün tasarımı sayesinde alışlagelmiş tasarımlara meydan okurken müşteri ilgisini çekmektedir. Ürünü gören kişiyi üzerinde olumlu düşünmeye sevk eden tasarımdadır. Aynı zamanda oluşturulan tasarım kamera teknolojisi için üst düzey görüş açısına sahiptir. Kişiselleştirme Müşterilerin istedikleri ek hizmetler doğrultusunda (ekstra çekim gücü, hazne kapasitesi, batarya ömrü vb.) ürün kişiselleştirilip kullanım oranı ve işlevsellik arttırılmaktadır. Maliyet Azaltma Ürünün işlevsellik gösterdiği işlerde insan gücünün yüksek oranda kullanılmasından dolayı ürün ile birlikte insan gücünün yüksek oranda azalıp %97 otomatikleşmesi ile birlikte ilgili alanda aktif giderler azalmaktadır. Risk Azaltma Müşterilerin aklında herhangi bir soru işareti bırakmamak adına başlangıçta ürün 3 iş günlük olmak üzere denenmesi adına ilgili iş yerine ücretsiz verilir. Bu sayede ürünün getirdiği rahatlık ve kullanım kolaylığı yerinde test edilmiş olmaktadır. Kolaylık/Rahatlık Alışlagelmiş cihazlarda karmaşık ve bir o kadar anlaşılabilir olmayan tuş ve parça kalabalığı yerine kolay kullanım ve basitleştirilmiş tasarımı ile tüm kullanıcılara hitap etmektedir.	Müşteri İlişkileri Müşteriye Özel Yardım Müşterilere satış öncesi, satış zamanı ve satıştan sonra ilgilenecek satış ekibinden bir temsilci atanmaktadır. Bu sayede müşteride kendini değerli hissetme dürtüsü oluşmaktadır. Bu hizmet ile birlikte müşteri memnuniyeti insani ilişkiler açısından olumlu geri dönüşler almaktadır. Aynı zamanda müşterilere belli rutinlerle firmalara ürünle ilgili sorular sorulup geri dönüşler kapsamında ürünü müşterinin ihtiyacına göre kişiselleştirip memnuniyet arttırılmaktadır. Bu geri dönüşlerden ürünün sonraki versiyonları için gelişim tavsiyeleri de alınmaktadır. Kanallar Kullanılacak Kanallar Ürün ilgili müşteri profiline ulaşmak için başta satış ekibi olmak üzere web satışları ile desteklenerek müşteriye ulaştırılacaktır. Farkındalık/Değerlendirme Müşteriye olan farkındalığı risk azaltma yöntemi olarak kullanılan ücretsiz deneme sürümü ile verdiğimiz üründen aldıkları memnuniyet ile yaratılmaktadır. Bu memnuniyeti göstermek için müşteri segmentimizin kullandığı sosyal medya kanallarından reklam aracılığı ile de desteklenmektedir. Satın Alma/Sevkiyat Ürün eğer bir satış ekibi ile müşteriye sunulduysa ekipten görüşmeyi yapan temsilci ürünün tanıtılmasından sevkiyatına kadar müşteriyi memnun edecek şekilde satış gerçekleştirecektir. Eğer web sitesi ile müşteriye sunulduysa satış ekibinden bir görevli sorumlu olacaktır. Satış Sonrası Ürünün satışı sonrasında 2 yıl garanti ile birlikte herhangi bir teknik sorun olması halinde yerinde bakım, onarım ve teknik servis gerçekleştirilecektir. Bu sayede müşterinin kaybı en aza indirgenmesi sağlanmaktadır.	Müşteri Segmentleri Ağır Kirlilik Ortamına Sahip Firmalar Üretimleri sonucunda ağır atık oluşturan işletmeler. -Döküm/kaynak sonucu oluşan ve insan canını tehlikeye atabilecek olan üretim atığına sahip firmalar/atölyeler. -Talaşlı imalat imkanına sahip fabrikalar/atölyeler. -Üretim cihazlarının etrafında korumalığı olmayan işletmeler. Orta ve Hafif Kirlilik Ortamına Sahip Firmalar Üretimleri ve normal yaşantıları sırasında oluşan orta ve hafif ağırlığa sahip olan firmalar ve ofislerdir. -Gündelik yaşamdan ve masa-başı işlerden dolayı kaynaklanan atıklar. -Üretimleri sonucunda çıkan orta veya hafif ağırlığa sahip fabrikalar/atölyeler. Hızlı Temizlik Hedeflenen Alanlar Konferans, panel, fuar, konser alanları, miting alanları gibi insan gücünün yetişemeyeceği düzeyde hızlı ve özenli bir hizmete ihtiyaç duyan organizasyonlar ve alan işletmeleri. Kamu Kurumları ve Diğer Alanlar Belediye binaları, hastaneler, vergi daireleri gibi kamu kurum ve kuruluş alanları da dahil olmak üzere oteller, havalimanları gibi alanlarda da etkin kullanım sunmaktadır.
Maliyet Yapısı Üretim Maliyeti Ürünün fiziksel oluşumu sırasında gerekli malzemelerin tedariki sonucunda oluşan maliyettir. Reklam ve Pazarlama Maliyeti Ürünün tanıtımı ve PR için harcanacak olan maliyettir. Sabit Maliyet -Şirket çalışanlarının maaş ve sigortaları. -Üretim yeri ve işlerin yürütüldüğü atölye-ofis kirası. -Ofis içi kullanılacak olan aylık malzeme temini sonucu çıkan maliyet. -Üretim atölyesinin bir defaya mahsus ihtiyaçları ve aylık ihtiyaçları. Enflasyon ve Kurlardan Kaynaklanan Maliyet Ürünün parçalarının tedarik kısmı yüksek oranda yerli üretim olsa da bazı stratejik önem taşıyan parçaları yurt dışından ithal edilmektedir. Bundan dolayı fiyatlar genellikle dalgalı olmaktadır.	Gelir Akışı Varlık Satışı Ana gelir kaynağı olarak ürün fiziksel olarak oluşturulduktan sonra ilgili müşteriye satışıyla gerçekleşmektedir. Kiralama Cihazın günlük veya dönemlik olmak üzere müşteri talepleri değerlendirilerek kiralınmasından kaynaklı gelirlerdir. Fiyatlandırma Mekanizması Ürünün sabit bir üretim fiyatlandırması bulunmaktadır. Ürün piyasaya çıkmadan lansman zamanında ön sipariş veren müşterilere özel şirket karlılık oranından eksilmek koşulu ile bir miktar indirim söz konusu olacaktır. Satış ekibi ile gerçekleştirilen satışlarda değer yaratabilecek ve şirket tanınırlık oranını arttırabilecek firmalara indirim uygulanmaktadır.	Bakım/Tamir Onarım Ürünün satışından sonra verilen teknik servis hizmetleri sonucunda alınacak ücrettir. Ödeme Yöntemleri Ödeme müşteri isteğine göre nakit veya taksit yöntemleriyle sağlanmaktadır. Taksit fiyatlandırması nakit fiyatlandırmasına kıyasla bir miktar fazla olmaktadır.		