

Güçlü Yönler	Zayıf Yönler	Fırsatlar	Tehditler
<p><b>Doğru Gelir Modeli</b></p> <p>Çok fazla deneme yapmadan ve vakit kaybetmeden uygulamanın ana gelir modelini uygulama içi reklam gösterimi olarak netleştirdik.</p>	<p><b>Tam Zamanlı Back-End Developer Eksikliği</b></p> <p>Uygulamamızda toplam 6 yazılımcı part-time ve freelance olarak çalışmakta. Lakin tam zamanlı uygulama için çalışan bir yazılımcımız bulunmamakta.</p>	<p><b>Global'e Uygun Altyapı ve Kurgu</b></p> <p>Uygulamamız şuan sadece TR uygulama mağazalarından indirilebilmekte. Türkiye'de kazandığımız tecrübe ve deneyimi 2022 Haziran ayında Global pazara da aktarmayı planlıyoruz.</p>	<p><b>Uygulama Mağazalarının Hesabımızı Askıya Alma İhtimali</b></p> <p>Her ne kadar Play Store ve App Store kurallarına dikkat ederek uygulamamızda güncelleme yapılırsa da kontrol bizim elimizde olmadığı için uygulamamızın yayınlanmasının askıya alınması ihtimalini bir tehdit olarak görüyoruz. Bazı uygulamaların başına buna benzer durumların geldiğini duyuyoruz.</p>
<p><b>Yazılımcılarımız Aynı Zamanda Projeye de Ortak</b></p> <p>Uygulamamızın back-end tarafını yazan developer arkadaşlar aynı zamanda projenin de ortağı.</p>	<p><b>Yazılımcı Ortakların Tam Zamanlı Olarak Farklı Şirketlerde Çalışıyor Olması</b></p> <p>Yazılımcı ortakların kısıtlı süre uygulamaya vakit ayırması geliştirmelerin yavaş ilerlemesine neden olmakta. Gün içerisinde iletişim imkanımızın düşük olmasından kaynaklı koordinasyon ve görev paylaşımında zorluk yaşanmakta.</p>	<p><b>Yatırım ile Hızlı Büyüme İmkani</b></p> <p>Uygulamamız yayına alındıktan sonra hızla büyüdüğünü gören bazı yatırımcılar ile görüşme fırsatımız oldu. Uygulamamız yatırım aldığı anda hızlı kullanıcı edinebileceğine inanıyoruz. Focused Pupa için aktif kullanıcı sayısındaki artış daha fazla uygulama içi reklam kazancı anlamına geliyor.</p>	<p><b>Reklam Hesaplarımıza Gelebilecek Olası Bir Sınırlama</b></p> <p>Uygulamamızı ilk yayınladığımızda Admob tarafından hesabımız sınırlandırılmıştı. Google ve diğer networkler için böyle bir olasılık her zaman var malesef.</p>
<p><b>Etkili Sosyal Medya Kullanımı</b></p> <p>Özellikle yaptığımız influencer anlaşmaları ile instagram üzerinden uygulamanın tanıtımını verimli şekilde yaptığımızı düşünüyoruz. 9 aylık süreçte instagram hesabımızın takipçi sayısını 26.000'e ulaştı ve story etkileşim oranı yaklaşık %20.</p>	<p><b>Uygulama Analitik Araçlarını Yeterince Kullanamıyoruz</b></p> <p>Kullanıcıların uygulamamızda gerçekleştirdikleri eylemleri, hangi sayfaların ne kadar ziyaretçi aldığını, kullanıcıların ne sıklıkla uygulamayı kullandığı ve en önemlisi hangi kullanıcıdan ne kadar gelir elde ettiğimizi göremiyoruz.</p>	<p><b>Farklı Gelir Kaynaklarını Kısa Sürede Hayata Geçirebiliriz</b></p> <p>Uygulamamız ilk aylarında sadece uygulama içi reklam gösteriminden gelir elde etti. Lakin uygulama içi satın alma, premium üyelik ve sponsor gelirleri ile kısa sürede farklı kanallardan gelir elde edebilecek durumda.</p>	<p><b>Olası Güçlü Bir Rakip</b></p> <p>Uygulamamızın bulunduğu alan girecek finansal ve ekip olarak güçlü bir rakip bizim uygulamamız için bir miktar tehdit oluşturabilir. Biz ilk olduğumuz için süreç yavaş ilerledi ama bizim açtığımız yolda hızlı ilerleyebilecek birileri çıkabilir.</p>
			<p><b>Doğru Zamanda Doğru Yatırımcıyı Bulamamak</b></p> <p>Uygulamanın hızlı büyümesi için yatırımcı desteğinin olması gerekiyor. Uygulama büyüdükçe kullanıcı edinme maliyetleri de artıyor. Uygulamayı global rakiplerin karşına konumlandırabilecek güçlü bir yatırım desteği almamız gerekiyor.</p>