# "Kolay Oyun" ile 24 Kat Büyüdü

*Firmalara mobil uygulama çözümleri sunmak için sektöre giriş yapan APPS Teknoloji, mobil oyunların bütün süreçlerini yöneterek dünya pazarında büyük bir başarı elde etti*

Hazırlayan: Şenol DEMİR

Dört arkadaşın kurduğu mobil oyun sektöründe faaliyet gösteren APPS Teknoloji, hızlı ve basit oynanabilen bir tür olan "Kolay Oyun" ile dünya pazarında büyük başarı sağladı. "A Word Kelime Oyunu" ile 16 milyon indirmeye ulaştı. Birçok ülkede beğeni toplayan oyunlar işletmenin cirosunda hızlı artış sağladı. 2014 yılında kurulan işletme ilk yıla göre yurt dışı gelirlerini 24 kat daha arttırdı. İşletme tarafından geliştirilen " Trivia Race 3D", "Kelime Kutusu" ve "Fashion Battle" gibi oyunlar ABD'den İngiltere'ye Kanada'dan Avustralya ve Japonya'ya kadar tüm dünyada ilgiyle oynanıyor.

KOSGEB desteği ile kurulan APPS Teknoloji'nin kurucu ortaklarından Orhun Mert Şimşek ile yapmış olduğumuz söyleşide, işletmesinin başarı serüvenini kendisinden dinledik:

***İşletmenizin kuruluş amacı neydi? Bugün ne gibi faaliyetler yürütüyorsunuz?***

2014'te dört arkadaşla kurduğumuz şirketimiz, aslında ilk başlarda yurt içi ve yurt dışındaki firmalara mobil uygulama çözümleri sunmak amacıyla yola çıktı. Herhangi bir mobil uygulama ihtiyacının tamamını çözmeye odaklandığımız bu süreçte, büyük küçük birçok firma ile çalıştık. Müşterilerimiz arasında EnerjiSA, HAVELSAN gibi büyük ve kurumsal firmalarla birlikte, bizim gibi yeni kurulmuş işletmeler de vardı. Sonrasında ise mobil oyun sektörünü denemek istedik ve kısa zamanda beklentimizin üzerinde başarı yakaladık.

Böylece dört kişi olarak başladığımız serüvende, şu anda yola 15 kişi olarak devam ediyoruz.

***Faaliyetleriniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?***

Şu anda bir mobil oyunun tüm süreçlerini şirket içerisinde yürütüyoruz. Daha fikir aşamasından başlayıp; prototipleme ve test etme, oyunun görsel tasarım ve yazılımının gerçekleştirilmesi, para kazanma ve optimizasyon süreçlerinin yönetilmesi, oyunun yayınlanması, veri analizi ve kullanıcı edinme gibi bütün süreçleri ekip içerisinde yönetiyoruz.

İlk başlarda, daha ziyade bulmaca ve kelime kategorilerinde oyunlar çıkarırken, şu anda 'Hyper-Casual' (kolay ve hızlıca oynanabilen, basit oyunlar) türündeki oyunlara odaklanmış durumdayız. Bu tür oyunlarda hem gelir hem de tecrübe kazanımı çok daha çabuk gerçekleştiği için, burada edindiğimiz bilgi ve tecrübeleri, ileride çok daha kapsamlı ve uzun ömürlü oyunlar için kullanmayı hedefliyoruz. Hyper-Casual oyun türünü biraz daha açmak isterim. Bu oyun türü aslında diğer türlere göre nispeten çok daha yeni. İlk örneği olarak kabul edilen 'Flappy Birds' oyununun yakaladığı başarıdan sonra tüm mobil oyun ekosistemi gözünü buraya çevirdi. Hyper-Casual türündeki oyunların belli başlı bazı özellikleri var:

- Oyun, herkesin oynayabileceği kadar basit olmalı.
- İçeriği, oynanış mekaniği herkesin ilgisini çekmeli ve mutlaka yenilikçi olmalı.
- Kısa sürelerde de olsa, gün içerisinde sık sık kullanıcıların oyuna girmesini sağlamalı.
- Oyunun prototipinin geliştirilme süresi (yazılım ve tasarımının yapılması) olabildiğince kısa olmalı. (ideali 1-2 hafta)

Biz de bir süredir bu türde oyunlar yapıyoruz. Tabii ki çok fazla

sayıda firma ya da şahıs bu tarz oyunlara yöneldiği için, başarılı oyun bulmak için çok fazla prototip deneyip, kendinizi geliştirmeniz gerekiyor. Biz de bu bağlamda ayda 6-7 sayılarına çıkan prototip testleri yapıyoruz. Başarılı bir oyun bulduğumuzda ise tüm gücümüzü o oyuna veriyoruz.

***Yurt içi ve yurt dışı pazarlarınız nasıl? Satışlarınız hakkında bilgi verir misiniz?***

Mobil oyunlarda çok temelde iki farklı para kazanma yöntemi mevcut. Bunlardan ilki oyun için ürün satmak. Oyunda kullanılmak üzere oyun paraları, çeşitli güçler, silahlar, ipucu hakları gibi ürünler satılabilir. Bu durumda kullanıcı bu ürünleri almak için doğrudan para öder. Aracı mobil pazar yerleri (Apple AppStore, Google Play Store gibi) kendi komisyonlarını alırlar ve kalanı doğrudan oyunu geliştirenlere gider.

İkinci yöntem ise reklamlarla gelir elde etmek. Oyunun çeşitli yerlerine, bir seviyeden diğerine geçerken veya oyun içi bir ürünü kullanıcıya vermek amacıyla reklamlar eklenip gösterilebilir.

Bu reklamlar her izlendiğinde, reklamlara tıklandığında, oyunu geliştirenler para kazanırlar. Tabii kullanıcılar doğrudan satın alma yapmadıkları için nispete daha düşük bir gelir ortaya çıkar. Ancak eğer fazla sayıda oyuncunuz varsa ve o oyuncular da oyunu uzun sürelerde sık sık oynarsa, iyi bir gelir oluşabilir. Ayrıca oyuncuların cebinden para çıkmadığı için, para verip ürün satın almak istemeyen oyunculardan da para kazanmış olursunuz.

Hyper-Casual oyun türünde gelirlerin çok yüksek bir kısmı reklamlardan elde edilir. Bizim de aynı şekilde gelirlerimizin çok

büyük bir kısmı reklamlardan. Reklamlarda da her kullanıcının izlediği reklamın oluşturduğu gelir, o kullanıcının özelliklerine, yaşına, cinsiyetine ve yaşadığı ülkeye göre değişiyor. İzlediği reklam başına en çok gelir yaratan kullanıcılar; ABD, Kanada, Avustralya, Japonya, Birleşik Krallık gibi ülkelerden çıkıyor. Dolayısıyla bizim gelirlerimizin çok büyük bir kısmı da bu ülkelerden geliyor.

Türkiye ise, her ne kadar oyun geliştirme konusunda artık dünyanın en önde gelen ülkelerinden biri olmuş olsa da, çeşitli ekonomik nedenlerden dolayı gelir yaratma konusunda maalesef biraz geride kalıyor. Gerek oyun içi ürün satın alımları olsun, gerekse izlenen reklamların oluşturduğu gelir olsun Türkiye, Avrupa, ABD ve Japonya gibi ülkelerin gerisinde kalıyor. Bundan dolayı bizim pazarımızın da küçük bir kısmını yurt içi pazarı oluşturuyor.

Bu durumun pozitif yanı ise aslında üretilen ve başarıya ulaşan her Türk oyunu, ülkeye yüksek miktarlarda sermayeyi ya da dövizi hızlı bir şekilde getiriyor. Şu anda böyle bir güce sahip olan çok fazla sektör olduğunu düşünmüyorum.

### *16 Milyondan Fazla İndirme*

İlk oyunumuz "A Word Kelime Oyunu", 2017yılının Ocak ayından

itibaren kullanılmaya başlandı ve o günden bugüne kadar toplamda 16 Milyondan fazla indirildi. Yani yaklaşık 4.5 yılda bu indirilme sayısına ulaştı. Bu oyunu indiren kullanıcıların yüzde 96,7'si Türkiye'den.
Sonrasında yapmış olduğumuz "Trivia Race 3D" isimli oyun ise ilk olarak 2020 yılı Ağustos ayında kullanıma sunuldu.
O tarihten bugüne, yani yaklaşık olarak 9-10 aylık bir sürede toplamda 9.5 Milyon indirilme sayısına ulaştı. İndiren kullanıcıların ise yüzde25'i ABD, yüzde 10'u İngiltere, yüzde 10'u da Almanya'dan gerçekleşti.
En son çıkarttığımız oyun olan "Fashion Battle" ise 2021 yılının Mayıs ayinin ilk yarısında yayınlandı. Yaklaşık 1 ay gibi kısa bir surede 3.1 Milyon indirilmeye ulaştı. Kullanıcılarımızın yüzde 24'ü ABD'den olurken, yüzde 10'u İngiltere, yüzde 9'u Almanya, yüzde 8'i de de Fransa'dan oldu.

### *Yurt Dışı Pazar ile 24 Kat Büyüme*

Ciro ile ilgili şunu söyleyebilirim, kazancımızın en yüksek olduğu aylarda, A Word oyunu 1 birim ciro ürettiyse, bir sonraki oyun olan Trivia Race 3D 10 birim ciro üretti, son oyunumuz Fashion Battle ise 24 birim ciro üretti. Aslında ciro anlamında A Word'den Fashion Battle'a, ciromuz 24 kat büyüdü. Bu durum ayni zamanda, ABD, İngiltere, Avrupa gibi büyük pazarları hedeflemenin ne kadar önemli olduğunu da gösteriyor diye düşünüyorum.

### *Devlet desteklerinden ne şekilde ve hangi kurumlardan faydalandınız?*

Şirketimizi ilk olarak Hacettepe TEKMER'de KOSGEB desteğiyle kurduk. Kuruluş aşamasında bu destek bizi maddi ve manevi olarak oldukça rahatlattı. Sonrasında TÜBİTAK'tan da destek aldık. Şu anda Bilkent CYBERPARK bünyesinde, teknokent desteklerinden faydalanıyoruz. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı'nın da çeşitli ihracat ve oyun geliştirme desteklerinden faydalanıyoruz.

### *Almış olduğunuz KOSGEB destekleri nelerdir? Bu destekler işletmenize ne gibi katkılar sağladı?*

Şirketimizi kurarken aldığımız KOSGEB desteği, ilk başlardaki maddi sorunlarımızı olabildiğince azalttı.
Yeni şirketleşen ve bizim gibi maddi sermayesi olmayan girişimciler için en büyük sürekli gider olan kira, elektrik, su ve internet gibi giderler ortadan kalkmış oldu. Sonrasında da maaş ve yazılım

***Şirketimizi kurarken aldığımız KOSGEB desteği, başlardaki maddi sorunlarımızı olabildiğince azalttı***

- teçhizat gider destekleri, temel ihtiyaçlarımız için daha az kaygılanmamıza vesile oldu. Böylece ürünlerimize ve projelerimize daha rahat odaklanabildik.

### *Küçük işletmelere ve girişimcilere tavsiyelerinizi alabilir miyiz?*

Türkiye, devlet teşvikleri konusunda potansiyeli yüksek bir ülke. Eksikleri muhakkak olsa da yine de birçok ülkeyle kıyaslandığında iyi olduğunu söylemek gerekir.
Dolayısıyla özellikle kuruluş aşamasında, işletmelerine ve yaptıkları işlere uygun bir devlet desteği aramalarını tavsiye ederim.
Bu şekilde ilk aşamadaki birçok sorunu ve stresi en aza indirmiş olacaklardır. Bizim bulunduğumuz mobil oyun sektöründe, özellikle Hyper-Casual oyun türünde, firmalar arasında genelde pek rekabet olmuyor. Dolayısıyla tüm sektör bir şekilde birbiriyle iletişim halinde oluyor ve bilgi alışverişi yaşanıyor. Bunun çok kıymetli olduğuna inanıyorum. Bu yüzden girişimcilere, sektöründeki firmalarla, insanlarla mutlaka yakın ilişki halinde bulunmalarını tavsiye ediyorum. Tabii ki ticari sırlar, kritik bilgiler, kıymetli fikirler çalınabilir. Bunlara karşı da her zaman dikkatli olmakta fayda var.
Bunun haricinde dünyanın büyük olduğunu ve teknoloji sayesinde bu büyük dünyanın oldukça ulaşılabilir olduğunu hatırlatmak isterim. Hangi sektör olursa olsun, her zaman mutlaka daha iyiye ve ileriye gidilecek bir yol olduğuna inanıyorum.