

clotie

Şirket Bilgileri

Girişim Özeti: Clotie, düzenli aralıklarla kişisel stilistlerimiz tarafından kişilerin tarzlarına özel kombinlenmiş kıyafetleri evlerinde deneme ve beğendiklerini alma imkânı sunar. Kısaca:

"Abonelik bazlı online styling hizmeti"

Problem: Clotie'nin ortaya çıktığı problem bir yandan insanların alışveriş yaparken zaman kaybetmesi, fazla ürün arasından kendilerine uygun ürünleri bulmakta zorlanması, diğer yandan ise insanların daha güzel giyinme ve bu konuda profesyonel destek alma ihtiyacıdır.

Çözüm: Clotie stilistik hizmeti ile offline ve online alışverişin en sevilen deneyimlerini birleştirerek kişilerin giyim alışverişi ve daha iyi giyinme konusunda sorunlarını çözmektedir.

Hedef Pazar: Hedef 2021 yıl sonuna kadar Türkiye, sonrasında Avrupa, MENA'dır.

Mevcut Müşteriler: Ocak sonu itibariyle toplam 5000+ ödeyen, 2500+ aktif ödeyen abone var. 79 farklı ilden, %92 kadın, %8 erkek dağılımda.

İş Modeli: Clotie, farklı marka ürün satışına dayalı abonelik tabanlı iş modeline sahiptir.

Gelir Modeli: Clotie iki ayaklı, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir gelir modeline sahiptir. İlki kutu başına müşteriden alınan 29,99 TL hizmet bedeli, ikincisi ise ürün satışları ile markalardan alınan ortalama %50 yüzdesel komisyondur.

Rakipler: Türkiye'de direkt rakip bulunmuyor, giyim perakende ve e-ticaret markaları var. Global en büyük rakip Stitch Fix, Amerika ve İngiltere'de hizmet veriyor. Avrupa pazarında küçük ve lokal rakipler var. MENA pazarı boş.

Girişim Profili

Web site: <https://clotie.com/>

Proje Başlangıcı: 02/02/2018

Sektör: Fashion, Retail Tech

Çalışan Sayısı: 10

Girişim Aşaması: Büyüme

Şirket Türü: AŞ

Ekip

Engin Can Kurt

(Co-Founder – CEO)

Mehmet Said Atabay

(Co-Founder – CTO)

Ceren Akdeniz

(Co-Founder – Styling Head)

Fashions fade, style is eternal!