



Mynet Genel Müdürü Sabire Ercan: **Yerellik, güç kaynağımız oldu ve farklılaşmamızı sağladı**

“Türkiye’de içerik halen çok kısıtlı. Özellikle yabancı dil kullanımının bu kadar az olduğu bir ülkede içerik konusunda kat edilecek çok yol var” diyen Ercan, engelleri aşmak için, portallerin dikeyleşmesi ve farklı platformlarda şekil değiştirme esnekliğini göstermesi gerektiğini belirtti.

Aslıhan Bozkurt

Türkiye’nin ilk Türkçe portalı olan Mynet ile TBD Bilişim Dergisi olarak sanal ortamda bir söyleşi yaptık. “Öncü ve yenilikçi bir girişim olan” Mynet’in amaç, misyon ve hedefi, işbirlikleri, verdiği servisler, teknik altyapısı, izlenirliliği, gücü ve önümüzdeki dönemde uygulamaya koyacağı projeleri, Mynet Genel Müdürü Sabire Ercan anlattı. 1999’da kurulan, 40’ın üzerinde İnternet servisi sunan Mynet, farklı platformlar üzerinden 17 milyonun üzerinde aylık aktif kullanıcı ve yüzde 31’lik erişime sahip. Facebook’ta 6 milyonu aşan aktif kullanıcısı bulunan Mynet, dünya genelinde uygulama geliştiricileri arasında ilk 50’ye girmiş ilk Türk şirketi. “Herkes için her şey olmaya çalışmak yerine, gerçekten fark yaratabileceğimiz konularda öncülük” yaparak güçlendiklerine dikkat çeken Ercan, çok esnek, ölçeklenebilirlik ve kolay büyüme üzerine kurulu olan portalın, oldukça kompleks bir yapısı olduğunu söyledi. 2013 yılının ilk çeyreğinde temel mobilleşme sürecini tamamlayacaklarını bildiren Ercan, kullanıcıya dilediği zaman dilediği yerden servislere girme olanağı sağlanması gerektiğinin altını çizdi.

- Mynet Medya Yayıncılık Uluslararası Elektronik Bilgilendirme ve Haberleşme Hizmetleri A.Ş'nin, öncü ve yenilikçi bir girişim olarak kuruluş öyküsünü kısaca alabilir miyiz? "Mynet", hangi ihtiyacı karşılamak için, kim tarafından ne zaman kuruldu? Amaç, misyon ve hedef neydi, amaç ve hedefe ulaşabildi mi? Bugüne kadar ne gibi yapısal gelişme ve değişiklikler yaşadı?

-Mynet, farklı platformlar üzerinden 17 milyonun üzerinde aylık aktif kullanıcı ve yüzde 31'lik erişim yüzdesi ile Türkiye'nin lider yerel internet platformudur (*Kaynaklar; IAB İnternet Ölçümleme Araştırması ve Facebook Insights). 1999 Mart ayında Emre Kurttepelî tarafından kurulan Mynet, Türkiye'de birçok ilki gerçekleştiren bir İnternet devi olarak pazarın gelişmesine önemli katkılar sağladı. 13 yıllık geçmişinde imza attığı ürünler ile Türk İnternet kullanıcısının en çok tercih ettiği markalardan biri oldu. Bugün 40'ın üzerinde İnternet servisi sunan Mynet, zengin içerik ve eğlence kategorileriyle pazarda öncü konumunda. Mynet çatısı altında, Sebastiyân, iVillage, AskMen gibi güçlü markalar bulunuyor. Kullanıcılara daha iyi hizmet verebilmek için kendi sektöründe kuvvetli markalarla işbirliklerine imza atıyoruz. Son dönemde mobil İnternet kullanımına yönelik uygulamalarla, kullanıcıları her yerde ve her platformlarda zengin içerik ile buluşturma stratejisini sürdüren Mynet, 4 farklı mobil platformda 22 uygulama ile bu konuda da önemli başarılarla imza atıyor. Facebook'ta 6 milyonu aşan aktif kullanıcısı bulunan Mynet, dünya genelinde uygulama geliştiricileri arasında ilk 50'ye girmiş ilk Türk firması.

- Türkiye'nin ilk Türkçe portalsınız ana isminiz İngilizce... İsme nasıl karar verdiniz ve bu ismi nasıl kabul ettirdiniz?

-Mynet Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucusu Emre Kurttepelî, e-posta adresinin farklı

dillerde kolay paylaşılmasını sağlayacak, üyelik gerektiren servislerde akılda kalacak ve kullanıcının kendisi ile özdeşleştirebileceği bir marka arayışı içindeyken, konumlandırma çalışmasına en iyi hizmet eden marka olarak Mynet'e karar vermiş. O dönem popüler olan bir televizyon dizisi de, bu kararda esin kaynağı olmuş. Bu ismi elinde bulunduran bir üniversite öğrencisini yoğun uğraşlar sonucu ikna ederek marka adını satın almış ve Mynet, bu şekilde yola çıkmış. Yaptığımız işi çok iyi ifade eden ve telafuzu kolay, akılda kalıcı bir marka adı. Global pazarda da var olmamızı sağladığı için, çok doğru bir seçim.

- Google, Microsoft ve Yahoo gibi dev bütçeli İnternet şirketlerinin arasından sıyrılarak eposta hizmetinde önemli bir isim oldunuz. Yerel İnternet platformu olarak faaliyete geçmeden önce, korku ve kaygılarınız nelerdi? Bunları nasıl aştınız?

-Yerellik, Mynet için aslen güç kaynağı oldu ve farklılaşmamızı sağladı. Mynet'in önce en çok tercih edilene-posta servisi olarak hayatına başlaması, bugün ise Türkiye'nin lider yerel platformu olmasının arkasında, Türk insanına hizmet eden içerik, tasarım ve fonksiyonalite sunması yatıyor. Teknoloji çok hızlı ilerlediği için, gerek Mynet gerekse benzer konumdaki tüm firmaların, bugün ve yarın için doğru alana odaklanması çok önemli. Herkes için her şey olmaya çalışmak yerine, gerçekten



fark yaratabileceğimiz konularda öncülük yaparak lider konumumuza eriştik ve liderliği bugünlere kadar taşıyabildik.

- Mynet üzerinden kullanıcıya birebir dokunan hangi servisler veriliyor? Bugün kaç İnternet servisi ile haber, video ve eğlence kategorilerinde içerik ve hizmet sunuluyor?

-Kırkı aşan kategoride, çok zengin bir içerik portföyümüz var. Haber, Finans, Spor, Magazin servislerinin yanı sıra, Oyun ve Video,

kadınlara yönelik iVillage ve erkeklere yönelik AskMen kanallarımız var. Feşmekan ile şehir fırsatlarını kullanıcılarımızla buluştururken, Turizm, Alışveriş/Moda, Konut, Sinema gibi dikey kanallarımızı da geliştiriyor ve çeşitlendiriyoruz. 2013'de yeni dikey kanallarımızı da kullanıcıların beğenisine sunacağız. Oyun kategorisi altında her zevkten oyuncuya hitap eden ve geniş kitlelerce yoğun biçimde oynanan oyunlarımız bulunuyor. Bu alanda da portföy ve hizmetlerimizi geliştirmekteyiz. Mobil platforma da en çok tercih edilen servislerimizi taşımaya devam ediyoruz ve her saat her yerden servislerimize kesintisiz erişim sağlamak üzere çalışmalarımız devam ediyor.

- Portalınız nasıl bir teknik altyapıya, yazılım ve donanımına sahip?

-Portalımızın teknik altyapısı çok esnek, ölçeklenebilirlik ve kolay büyüme üzerine kurulu. Birden fazla platformu servislerin ihtiyaçlarına göre kullandığımız için oldukça kompleks bir yapısı var. Hız, güvenlik ve altyapı ihtiyaçlarımız için dünyanın önde gelen software ve hardware firmaları ile işbirliği içerisindeyiz.

- Şu an kaç kişi aktif olarak Mynet'i kullanıyor? Türkiye'deki erişim oranı, dünyadaki izlenirliliğine ilişkin verileri bizimle paylaşır mısınız?

-Mynet, farklı platformlar üzerinde 17 milyonun üzerinde aylık aktif kullanıcı ve yüzde 31'lik erişime sahip. Bu rakamlar, Mynet'i Türkiye'nin lider İnternet platformu konumuna getiriyor. Mynet'in sosyal oyun portföyünde, 40'ın üzerinde oyun yer alıyor. Facebook oyunları, MMOG türündeki oyunlar, mobil oyunlar ve Mynet üzerindeki çok kişilik ve tek kişilik oyunlar ile Mynet Oyun, her ay 12 milyon aktif kullanıcıya ev sahipliği yapıyor. Facebook'da 10 milyonun üzerinde kullanıcıya erişiyoruz ve uygulama geliştiriciler arasında 58. sıradayız. Facebook'daki oyunlarımız

bugüne kadar 20 milyonun üzerinde indirildi. Tavla oyunumuz 700 bin üzerinde aylık kullanıcısıyla Facebook üzerinde en yüksek kullanıcı sayısına sahip Tavla oyunu. Mynet Video ve Sebastiyen üzerinde aylık 40 milyonun üzerinde video izleniyor.

Mynet'in mobil siteler ve uygulamalar üzerinden akıllı cihaz sahibi mobil kullanıcıya erişimi yüzde 30'un üzerinde ve bu alanda da süratle gelişmeyi sürdürüyoruz.

- Araştırma kuruluşu IDC'nin yayınladığı rapora göre, 2011 sonunda on-line reklam pazarının büyüklüğü 106 milyar dolar oldu. Bu, dünya reklam pazarı içinde yaklaşık yüzde 14'e denk geliyor. On-line reklam pazarı, diğer tüm reklam mecralarının büyüme oranlarında daha yüksek oranlarda büyüyor. Mynet, dünya ve Türkiye on-line reklam pazarından ne kadar pay alıyor?

-Türkiye reklam pazarından bahsetmek gerekirse; arama motorları hariç, display ve video dahil dijital reklam harcamalarının, tüm reklam harcamalarından yaklaşık yüzde 10 pay aldığını söyleyebiliriz. Yeni dijital reklam formatları ve standartlarının yaygınlaşmasıyla, reklam verenlerin dijital mecralara artan bütçeler ayırmalarını öngörüyoruz. Mynet bu konularda da öncü olmayı sürdürecektir.

- İnternet'te iş yapmanın geleceğine inanıp yatırım yapan örneklerden birisiniz. Ülkemizdeki Türkçe portallar konusundaki görüşlerinizi alabilir miyiz? Sizce Türkçe portalların önünde ne gibi engeller var? Bu engellerin kalkması için neler yapılmalı?

-Sadece Türkiye'de değil, dünyada portallar evrim geçirdi ve geçiriyor. Özellikle, sosyal medyada Facebook, Twitter gibi servisler hizmete girmeye başladıktan sonra bu ekosistem içinde platformlar arası geçirgenlik arttı. Son dönemde buna bir de

mobil İnternet eklenince kullanım alanları gelişti. Bu durumda, eğer sürdürülebilir bir kullanıcı memnuniyeti sağlanmak isteniyorsa, kullanıcıya dilediği zaman dilediği yerden servislere girme olanağı sağlanmalı. Şu an biz de bu işe odaklanmış durumdayız.

Türkiye'de içerik halen çok kısıtlı. Özellikle yabancı dil kullanımının bu kadar az olduğu bir ülkede içerik konusunda kat edilecek çok yol var. Engelleri aşmak için, portalların dikeyleşmesi ve farklı platformlarda şekil değiştirme esnekliğini göstermesi gerekecektir.

- Her zaman ücretsiz olarak mı hizmet vereceksiniz? Önümüzdeki günlerde uygulamaya koyacağınız yeni ve farklı projeler var mı? Bu alana nasıl yatırımlar yapılıyor, yapılmalı?

-Şu anda tüm servislerimiz ücretsiz olarak hizmet veriyor. Bundan sonra da bu şekilde devam edecek. Kullanıcılarımıza her zaman ücretsiz hizmet sunarken oyun, video gibi servislerde daha katma değerli hizmet almak isteyen kullanıcılara ücretli hizmetlerimizde olacak. Örnek vermek gerekirse bugün

Mynet Oyun'da bir kullanıcı ücret ödeyerek kendi odasını açabiliyor bu odayı kendi istediği kurallarla ve sadece yine kendi istediği oyuncuları alarak kendisine özel bir ortam yaratabiliyor. İnternet'te kullanıcılar için yaşam alanları yaratmak ve bu alanları

kullanıcı isteklerine göre özelleştirmek bunu yaparken de farklı platformlarda eş zamanlı hayata geçirmek mümkün. Şu anda mobil servislerimize ciddi yatırım yapıyoruz. Mynet'in geliştiricisi olduğu uygulamaların yanında lisansladığı uygulamalar ile şu anda 4 farklı platformda 22 farklı uygulama ve oyun ile kullanıcılara ulaşıyoruz. Bunun dışında Mynet'e mobilden ulaşılması için HTML5 yapısında m.mynet.com ve sebastiyen.mynet.com sayfalarını hayata geçirdik. 2013 yılının ilk çeyreğinde temel mobilleşme sürecini tamamlamış olacağız.

-İnternet ortamında popürlüğünüzü kaybetmeden, kendisini hep canlı tutabilmiş özgün portallardan birisiniz.

Popürlüğünüzü, canlılığınızı ve gücünüzü neye bağlıyorsunuz? Mynet, pazarın gelişmesine ne gibi katkılar sağladı?

-Gelişen trendleri takip ederken, bu ekosistem içinde mevcut olan yapılaraya uygun içerik ve servisler bulundurmaya çalışıyoruz. Mynet,

kimi zaman global servisleri lokalleştirerek pazara ilk sunan, kimi zaman sadece Türk kullanıcılarına özel hizmetler yaratan kimi zaman da detayda fark yaratan bir İnternet markası. Çok yakın zamana baktığımızda Türkiye'de web üzerinde yasal hakları alınmış içerikle müzik playlistleri yaratma servisini sunan ilk firma Mynet, keza video hizmetlerinde de benzer şekilde Sebastiyen ile öncülüğü yapan Mynet. Hem Facebook'da uygulamada, hem mynet.com'da hem de mobilde oyuncuların aynı oyunu oynamalarını sağlayan,istediği platformdan aynı servise ulaşarak süreklilik sağlayan ilk firma da Mynet. Kullanıcının nabzını tutarak Türk kullanıcılarına özel, detayda ne geliştirebiliriz, hangi fonksiyonu farklı sunabiliriz buna bakıyoruz. En önemli faktör de hızlı değişim göstermemiz, esnek olmamız ve kararlarımızı hızlı uygulamamız. Kimi zaman da alanlarında öncü ya da kullanıcıya yenilik sunabilecek firmalar ile işbirliği yapıyoruz. Sahibinden.com ile ilan hizmetlerinde, AskMen erkekler ve iVillage kadınlar için referans kaynağı olan servislerde, Yandex arama motoru ile işbirliklerimiz bu yaklaşımlara birer örnek. Mynet çok dinamik bir şirket. Bu yüzden de kurulduğu 1999 yılında bugüne kadar lider yerel platform özelliğini sürdürüyor. Mynet'in reklam veren açısından vazgeçilmez olan özelliği "mass" dediğimiz toplumun geniş bir kitlesine ulaşabilme özelliği. Bu da özellikle pazarda reklam veren için bulunmaz bir nimet. Bugün İnternet kullanıcılarına farklı farklı kanallardan ulaşmak mümkün ancak hem bu kadar büyük kitleye ulaşip hem de markanızı inşa etmek, satışa giden yolda farkındalık, bilinirlik ve markaların tercih edilmesini sağlayacak imaja yönelik reklam ürünleri ile bu kadar geniş kitleye ulaşmak her platformda mümkün değil.

Kullanıcı açısından ise, sürekli gelişen ve değişen İnternet ekosistemi içinde Facebook'da Mynet'in bir haberini paylaşabiliyor olmak veya Facebook'da oynadığı Mynet Çanak Okey oyununa, işten çıktığında yolda akıllı telefonu üzerinden oynamaya devam edebilmesi kullanıcıyı





sürekli portalın bir parçası olarak tutmamızı sağlıyor.

- Hangi marka ve sitelerle ne gibi işbirlikleriniz var, Mynet çatısı altında hangi markalar bulunuyor? Söz konusu işbirlikleri kapsamında neler yapılıyor? Bu işbirliklerinin Mynet'e ne gibi katkıları oldu?

-Sayısı yüzleri geçen yerli yabancı firma ile işbirliğimiz var. Farklı kategorilerde birkaç örnek vermek gerekirse BBC ve TRT ile Mynet Haber; Pana Film, Med Yapım gibi yıllardır sektörde öncülük yapmış yapımcılar ile video; TRT, NBC Universal, FOX, BBC ile içerik servislerinde; Yandex ile arama motorunda; sahibinden.com ile ilan servislerinde; register.com ile alan adı hizmetlerinde ve MMO oyunlarında Bigpoint ile işbirliğimiz bulunuyor. Son olarak bunlara, mobil pazarda dünyanın en bilinen oyun firmalarında Kabam ile yaptığımız işbirliği de eklendi. Bu işbirlikleri hem Mynet'in global oyuncular için yerel pazardaki varlığını kullanması açısından önemli hem de Mynet'in bu global oyunculardan aldıkları know-how ile gelecek aksiyon planlarında katkıları oluyor. Yerel firmalar için ise kimi zaman dağıtım

kimisi zaman satış kimi zaman da her iki rolü üstleniyoruz.

- Mobil İnternet kullanımına yönelik ne gibi ürün, uygulama ve hizmetler geliştirdiniz?

Yukarıda da belirttiğim gibi Mynet'in mobilde çok ciddi bir açılımı var. Özellikle son dönemde oyun lisanslamasına giderek bu alanda portföyümüzü çeşitlendirdik. Bunun yanı sıra web üzerinde Mynet platformunda yer alan Mynet Haber, Mynet Sinema, Feşmekanve Mynet Astroloji gibi servislerimizi mobile taşıdık. Çok yakında Mynet'te yüksek kullanım oranları olan servislerimiz de aynı şekilde mobilde kullanıcılarımızın hizmetine sunulacak.

-Portal faaliyeti sunmak için sektöre yeni girecek olan girişimcilere neler önerirsiniz?

-Dikeyleşmek ama dikeyleşirken çok derinleşmeyi, mutlaka birden fazla platformda aynı kullanıcıyı yakalamayı hedeflemeyi ve özellikle teknik altyapı kalitesi ve üstünlüğünü ön planda tutmalarını öneririm.

