



ROHUM – Investor Due Diligence Dosyası

“Real-time, Emotionally Intelligent, Personalized AI Avatars”

1. GİRİŞİM ÖZETİ

ROHUM (Real-time Optimized Human Understanding Model), kişiselleştirilebilir, gerçek zamanlı duygusal zeka destekli AI avatarlar sunan bir SaaS platformudur. Hedefi; dijital dünyada insan benzeri etkileşimi mümkün kılan, öğrenen ve evrilen dijital ikizleri bireyler ve kurumlarla buluşturmaktır.

- **Kurucu:** Cem Çardakkaya
 - **Teknoloji Ekibi:** AI/ML mühendisleri, full-stack(tam yığın) geliştiriciler, UI/UX Tasarımcılarından oluşan 7 kişilik çekirdek kadro
 - **Mevcut Aşama:** Pre-Seed / Ön Tohum
 - **Hedeflenen Yatırım:** \$250.000
 - **Runway:** 12/16 ay
-

2. PROBLEM TANIMI & FIRSATLAR

Temel Problemler:

- Standart AI sistemlerinin duygusal zeka ve gerçek kişiselleştirme sunamaması
- Eğitim, sağlık ve müşteri hizmetlerinde düşük kullanıcı bağlılığı ve verimsizlik
- Web3 ve metaverse alanlarında “insan benzeri etkileşim” eksikliği

Fırsatlar:

- Duygusal zekâ ile kullanıcı etkileşimi %35-50 artırılabilir

- Kişiselleştirilmiş avatarlarla sektörel etkileşim %30'a kadar yükselebilir
- Web3 ve NFT tabanlı dijital ikizler pazarında öncü konumlanma şansı

3. ÇÖZÜM – ROHUM'UN ÜRÜN YAKLAŞIMI

Ürün Özellikleri:

- Çoklu Duyusal Gerçek Zamanlı Analiz:** Ses, mimik, metin
- Evrilen Dijital İkizler:** Kullanıcılarla birlikte gelişen AI avatarlar
- SDK & API ile Web Entegrasyonu:** Düşük teknik bariyer
- Sektörlere Özel Avatar Roller:** Eğitim, sağlık, kripto, reklam, HR

Avatar Sisteminin Bileşenleri:

Bileşen	Açıklama
Görsel Özelleştirme	Yüz, tarz, kıyafet, renk kişiselleştirilebilir
Ses ve Konuşma Stili	Kullanıcıya özel ton ve tarz ayarlanabilir
Davranış Profili	Zamanla gelişen kişisel karakter
Öğrenme Yeteneği	Diyaloglardan öğrenerek evrimleşen yapı
Multimodal Veri Analizi	Metin, ses ve mimik üzerinden duygu tanıma

4. HEDEF PAZAR & SEGMENTASYON

Pazarlar:

Sektör	Pazar Büyüklüğü (2025)	ROHUM'un Rolü
Yapay Zeka (Genel)	\$200B+	Duygusal AI & etkileşim dikeyi
AI Destekli Eğitim	\$20B	Öğrenciye özel eğitim arkadaşı
Dijital Asistan Pazarı	\$15B	Kişisel AI mentorlar
Web3 & Metaverse AI	Yükselen trend	NFT & duygusal dijital ikizler

Sektör	Pazar Büyüklüğü (2025)	ROHUM'un Rolü
Sağlık & Mental Sağlık AI	\$10B+	Terapi ve danışmanlık avatarları

5. RAKİP ANALİZİ ve ROHUM'UN FARKLARI

Rakip	Eksiklikleri	ROHUM'un Avantajı
Replika	Sınırlı sektör odaklı, zayıf SDK	Çoklu sektör + güçlü entegrasyon
Synthesia	Statik video odaklı	Gerçek zamanlı, interaktif avatar
Soul Machines	Aşırı kurumsal, bireysel eksik	Bireysel + kurumsal denge
Hume AI	Veri odaklı, etkileşim zayıf	Çoklu duyuşsal analizle entegre etkileşim

ROHUM'un Belirgin Farkları:

- Gerçek zamanlı çoklu modalite (ses, yüz, metin)
- Evrilen kişisel dijital ikizler
- Web3 uyumu (NFT sahipliği, metaverse senaryoları)
- Sektörel esneklik & modüler yapı

6. İŞ MODELİ – GELİR YAPISI

SaaS Tabanlı Hibrit Model:

Gelir Kanalı	Açıklama
B2B Lisanslama	Kurumsal çözümler için yıllık/yüksek değerli anlaşmalar
B2C Abonelik Paketleri	Eğitim arkadaşı, mentor, asistan gibi bireysel kullanım

Gelir Kanalı	Açıklama
Premium Modüller	Çoklu dil, VR/AR, gelişmiş analiz vs.
API & SDK Ücretlendirme	Geliştiricilere ve kurumlara özel
Web3 Dijital Sahiplik	NFT avatarlar ve metaverse integrasyonları

7. YOL HARİTASI

Dönem	Aksiyonlar
0–6 Ay	MVP geliştirme, ilk avatar, SDK & demo
6–8 Ay	Eğitim/kripto/oyun alanında pilot entegrasyonlar
8–12 Ay	SaaS lansmanı, bireysel satışlar, API yayını
12–24 Ay	Web3 entegrasyonu, metaverse pilotları
24–48 Ay	Global büyüme, exit hazırlıkları

8. FİNANSAL PROJEKSİYONLAR

Yıl	Gelir	Gider	Net Kar	Brüt Kâr Marjı
1	\$200,000	\$140,000	\$60,000	%70
2	\$1M	\$300,000	\$700,000	%75
3	\$3M	\$800,000	\$2.2M	%75
4	\$10M	\$2M	\$8M	%80

9. YATIRIM DAĞILIMI – \$250.000 Pre-Seed

Kategori	Pay	Açıklama
Ürün Geliştirme	%40	AI optimizasyonu, SDK, Web3 geliştirme
Satış & Pazarlama	%30	Lansman, PR, demo turları
Ekip Büyütme	%20	AI mühendisleri, yazılımcılar, satış
Operasyon & Altyapı	%10	Sunucu, yasal giderler, sistem altyapısı

10. EXIT STRATEJİSİ

4. yıl sonunda \$10M ARR hedefiyle çıkış opsiyonları:

- Stratejik Satış: Google AI, Meta AI, OpenAI gibi devlere
- Eğitim/Metaverse Platformlarına Satış: Udemy, Coursera, Sandbox, Decentraland
- Alternatif: Hızlı büyüme sonrası **halka arz (IPO)**

11. RİSKLER VE ÖNLEMLER

Risk	Açıklama
Veri etik regülasyonları	Duygu analizi için yasal uyumluluk önlemleri
Yeni teknoloji eğitimi	Kullanıcıya yönelik onboarding süreci
Erken aşama ekip riski	Alınacak yatırım ile ekip güçlendirme planı
Büyük rakiplerin girişi	Sektörel odak ve ilk-mover avantajıyla savunma

İLETİŞİM:

E-Mail: cardakkayacem@gmail.com / rohum.ai.tech@gmail.com

Telefon: +905521881710

Linkedin: www.linkedin.com/in/cem-cardakkaya

<https://www.linkedin.com/company/rohum/>