

החממה: הסטארט-אפ שפותח עולם וירטואלי בטוח לילדים

אקולוקו הוא עולם וירטואלי בטוח לגילאי 7-14 בו ילדים יכולים לגלות ולפגוש חברים, לשחק, לצאת להרפתקאות ולגלות את סביבתם הווירטואלית והאמיתית

עודד בריינר | 2/2/2010 18:01

"החממה" הוא מדור בו אנו מציגים יזמים ישראלים, שומעים את הרעיונות שלהם, מדברים עם המשקיעים ומפנטזים על העתיד. אם אתם מכירים סטארט-אפ חדש שמתאים, אל תהססו לפנות אלינו.

אקולוקו הוא עולם וירטואלי בטוח בו ילדים יכולים לגלות ולפגוש חברים, לשחק, לצאת להרפתקאות ולגלות את סביבתם הווירטואלית והאמיתית.

היזמים מספרים כי בנו את אקולוקו כמקום בו היו רוצים לראות את הילדים שלהם מבלים: סביבה אוהבת, בטוחה ותומכת, בה הילדים חווים ומפנימים ערכים בנושאי סביבה וחברה, בזמן שהם עוסקים בפעילויות האהובות עליהם, כמו לשחק ולבלות עם חברים.

סיפור המסגרת וההרפתקאות אותן עוברים הילדים כקהילה, יוצרים עולם שבו מנהיגות, חברות, לקיחת אחריות ומודעות הן לא רק מילים גדולות, אלא גם ערכים שניתן לחיות לפיהם.

Elevator Pitch (הרעיון בקצרה)

"פתרון ייחודי לילדים בגילאי 7-14 בשוק עם שיעורי צמיחה גבוהים ומודלים עסקיים מוכחים. במהלך השנה האחרונה באקולוקו הצליחו לבנות קהילה אמיתית של ילדים עם חיבור רגשי חזק לקהילה ולמותג ואף להפוך את הקהילה הזאת לקהילה משלמת".

"הוכח ששילוב בין סביבה בטוחה, סיפור מסגרת מושך, תכנים איכותיים וחיבור לעולם האמיתי נותן מוצר שמדבר גם לילדים וגם להוריהם. כעת פונה החברה לשווקים בין לאומיים ונמצאת צעד אחד בפני ביסוס מעמדה כשחקן מוביל בשוק לטווח גילאים זה".



לעולם הוירטואלי אקולוקו יש מה להציע גם לילדים וגם למבוגרים
יח"צ

הרעיון לעומק

שוק העולמות הוירטואליים לילדים הוא שוק בצמיחה מואצת. מאות מיליוני ילדים ברחבי העולם יוצרים לעצמם דמות וירטואלית. בתוך מגוון הפלטפורמות הקיימות בשוק אקולוקו פותח במיוחד כדי לענות על הצרכים המיוחדים של tweens (ילדים בני 7-14).

העולם הוירטואלי של אקולוקו מאפשר לילדים להיפגש ולשוחח עם ילדים אחרים. הילדים יכולים לקחת אחריות ולהשפיע על החלטות והתנאים המתרחשים בתוך העולם הוירטואלי באמצעים כמו הצבעה דמוקרטית.

המודל העסקי של אקולוקו מבוסס על מנויי פרימיום המקבלים חבילת תוכן ועל מכירת בגדים ואביזרים וירטואליים. בשנה הראשונה לפעילותו נרשמו לאקולוקו (רק בישראל) כחצי מיליון משתמשים. מדובר באחוזי המרה גבוהים למנויים משלמים. בחברה מקווים כי שיכפול המודל במדינות נוספות יביא אותה לרמת הכנסות ולרווחיות גבוהות.

אקולוקו בונה נכסים מותגיים רבים הכוללים סיפור, דמויות, ועיצובים המאפשרים מינוף למוצרים חוצי מדיות כמו סרטי קולנוע, סדרות טלוויזיה, ספרים, משחקי קופסה, בגדים ומוצרים נלווים שונים.

האסטרטגיה

◀ קהילה, קהילה, קהילה

באקולוקו רואים בבניית קהילת ילדים חזקה ואיכותית לאורך זמן את היסוד להצלחה. את הקהילה בונים בעזרת תכנים שמושכים ילדים, וכן באמצעות דיאלוג מתמשך איתם דרך מערכת תמיכה קהילתית מקומית הכוללת משגיחים מבוגרים, "סיירים" (ילדים ותיקים שעובדים בשיתוף פעולה עם המשגיחים), ואירועי קהילה בהם לכל הילדים ישנן מטרות משותפות שניתן להגיע אליהן רק בשיתוף פעולה של כל ילדי הקהילה.

מערכת התמיכה הקהילתית דואגת גם לשמור את העולם בטוח ונעים לילדי הקהילה וגם מרחיקה גורמים שליליים (מקללים, רמאים וכדומה) בעזרת מנועי סינון טכנולוגיים בזמן אמיתי, מעבר על רשומות השיחה בדיעבד והפעלה של ילדי "הסיירת" הנמצאים בכל זמן בכל מקום ומדווחים למשגיחי העולם המבוגרים על כל חריגה מכללי ההתנהגות.

◀ פנייה שיווקית רלוונטית גם לילדים וגם להורים

על פי הדגם של "בשבילו זה דני, ובשבילך חלב", כך גם אקולוקו מהווה עולם יפהפה ועשיר שיש בו אלפי חברים ומאות משחקים והרפתקאות לילדים. אך גם סביבת גלישה סגורה, בטוחה ומבוקרת ובה תכנים חיוביים בנושאי חברה וסביבה - כאלה המספקים את ההורים.

◀ צמיחה בינלאומית

אקולוקו נבנה כך שחדירה לשוק מקומי חדש תעשה במינימום משאבים המניבים מקסימום חיבור רגשי למותג: תרגום לשפה מקומית והקמת תמיכה קהילתית. מכיוון שהמפתח להצלחה מגיע מבניית קהילה עם חיבור רגשי עמוק, אקולוקו תבנה פלטפורמה ייעודית נפרדת עבור כל שוק מקומי.

מודל הכניסה לשוק יכול שיתופי פעולה עם גופים המסוגלים להביא תנועה של משתמשים צעירים לאתר, יחד עם שיתופי פעולה מקומיים אשר ימקסמו את אפשרויות ההכנסה של הקהילה.

◀ שימוש בנכסי המותג כדי להגדיל נפח פעילות

אחרי שהילדים נקשרים לשפה הוויזואלית של העולם, לסיפור ולדמויות, יעשה בהן שימוש לשיתופי פעולה שיווקיים, תכניים (עם ערוצי טלוויזיה למשל) ומכירת מוצרי אוף ליין שונים.

◀ השקעה בתוכן

וירטואל טווינס, המפעילה של אקולוקו, הינה חברת הסטארט-אפ הראשונה בישראל שהצליחה לגייס השקעה בתוכן מקורי ואיכותי ולא בטכנולוגיה. באקולוקו גאים מאד על העניין הזה ומקווים להיות רק הסנונית הראשונה במהפכה מחשבתית אצל משקיעים ויזמים בישראל.

הטכנולוגיה

אקולוקו הוא עולם FLASH מבוסס דפדפן (הכוונה הי שילדים לא צריכים להוריד תוכנה למחשב כדי להפעיל את אקולוקו), הפועל על פלטפורמה שנקראת Smart Fox Server. הפלטפורמה תומכת בעולמות וירטואליים מבוססי FLASH וכתובה ב-JAVA בצד ה-SERVER.

כמו כן, פותחו באקולוקו קודים וסקריפטים ייחודיים לתמיכה בקהילה ובבטיחות. מנועים שונים סורקים את השיחות בעולם, מזהים משתמשים שלשיחותיהם אופי שלילי (מיני או פוגע) ומרחיקים אותם מיידית.

הטכנולוגיה, הקהילתיות והתוכן באקולוקו הולכים יד ביד. אחרי שהושלמה הפלטפורמה הראשונית, כינסו באקולוקו צוות של מומחים לחינוך ומדע ממכון ויצמן שהתוו את הנושאים שבהם צריך לעסוק העולם. בין הנושאים שנבחרו נמצאים: מגוון המינים, שמירה על החי והצומח, מיחזור, אנרגיה מתחדשת ועוד.

משם עברו הנושאים למחלקות הפיתוח הטכנולוגי והקריאיטיבי והפכו להרפתקאות, למשחקים ולחידושים, שמעבירים את התכנים החיוביים בצורה מהנה ומאתגרת - וזאת בלי להיות דידיקטיים מדי.

ההשקעה

החברה גייסה כמיליון דולר בסבב סיד ממשקיעים פרטיים הכוללים שמות כמו גיגי לוי מנכ"ל 888, ודייב רוזנבלאט, מנכ"ל דאבלקליק שנמכרה ב-3.1 מיליארד דולר לגוגל, וכמיליון דולר נוספים בסיבוב נוסף שאותו הובילה קרן הון הסיכון ג'מיני.

דני כהן, שותף בג'מיני שהוביל את ההשקעה בחברה אומר: "עולם התוכן האינטרנטי לילדים מעניין את ג'מיני הן בשל שיעורי הצמיחה הגבוהים והן בשל המודל העיסקי המבוסס על התוכן ולא על פרסום. באקולוקו מצאנו את השילוב הייחודי של שוק אטרקטיבי, מוצר שונה העונה על צרכים שאינם מסופקים בשוק וצוות מחויב עם יכולות ניהול מוכחות".

עוד הוא הוסיף: "אני מקווה שהצלחה בין לאומית של אקולוקו תפתח את הדלת ליזמים ולמשקיעים נוספים בתחום התוכן, ותסייע בסופו של דבר לבנות תת-תעשייה נוספת בעולם היי טק הישראלי".

האנשים

החברה מנוהלת על ידי גיא ספירא וגל דרום, גיסיים וחברים ותיקים, שחיפשו להקים חברה המשלבת פוטנציאל עיסקי רחב עם אפשרות לתמוך בנושאים הקרובים ללבם כמו חינוך סביבתי וחברתי.

גיא ספירא, שבעברו כיהן כמנכ"ל מקס ברנר ובשורה של תפקידים ניהוליים בחברות טכנולוגיה, תורם לסטארט-אפ מניסיונו הניהולי נרחב, הכולל בנייה והצמחה של חברות.

גל דרום, שהיה בצוות ההקמה של דלתא 3 וכיהן בשורה של תפקידי ניהול ב-TTI וברדוור, מצדו, מביא עמו ניסיון שיווקי תפעולי וטכנולוגי וראייה מערכתית רחבה.

נוסף לספירא ודרום, עובדים באקולוקו כחמישה עשר עובדים קבועים ופרילנסרים בתחומי התכנות, ניהול הקהילה, עיצוב המשחקים, בקרת האיכות, השיווק, הקריאייטיב והאנימציה.

מה אתם חושבים?

סטארט-אפים זקוקים לכל משוב שהם יכולים לשים עליו את ידיהם, האם לדעתכם הרעיון טוב? האם יש לכם הצעות? נשמח לשמוע בתגובות.



מנהלי אקולוקו - גל דרום (מימין) וגיא ספירא יח"צ

רוצה לקבל את כל המבזקים של פזחמערוב לסלולרי שלך? לחץ כאן