



# Online

---

Proje Dosyası





# İÇERİK

- 01 | Line Nedir?
- 02 | Teknoloji ve Altyapı
- 03 | Ürün ve Özellikler
- 04 | Piyasa Araştırması ve Rakip Analizi
- 05 | Pazar Büyüklüğü
- 06 | Pazarlama ve Büyüme Stratejisi
- 07 | Marka Konumlandırma:  
Pazardaki Yerimiz ve Algılanma Biçimimiz
- 08 | Ekibimiz
- 09 | İş Modeli ve Operasyon Planı
- 10 | Finansal Plan ve  
Yatırım Stratejisi
- 11 | Riskler ve Zorluklar
- 12 | Sonuç ve Çağrı

# 01. LINE NEDİR?

Line, Erasmus programı kapsamında altı ay boyunca Avrupa'yı gezerken edindiğimiz deneyimler ve birlikte seyahat ettiğimiz farklı insanlarda gözlemlediğimiz ortak ihtiyaçlardan yola çıkarak doğan bir seyahat asistanıdır.

Amacı, seyahat etmenin sanıldığından çok daha kolay ve ulaşılabilir olduğunu kullanıcılarına hissettirmek ve bu anlayış etrafında yenilikçi çözümler sunmaktır.

Line, turizm sektörü ile teknolojiyi buluşturarak, dünyanın dört bir yanından paydaşlarla birlikte çalışmayı ve bu vizyon doğrultusunda ortak çözümler geliştirmeyi kendine misyon edinmiştir.

Kullanıcılarının geçmiş seyahat alışkanlıklarını analiz ederek onlara özel etkinlik ve rota önerileri sunar. İlk kez bulundukları kültürel noktalarda, merak edebilecekleri bilgilere kolayca erişebilmeleri için sesli anlatımlar sunar ve bu içerikleri anlık bildirimlerle kullanıcıya ulaştırır.

Seyahat sırasında gezilen yerleri, oluşturulan içerikleri ve anlık deneyimleri kullanarak sosyal medya platformlarında paylaşılacak kısa ve etkileyici videolar üretme imkânı sunar.

Ayrıca, ister bireysel ister grup halinde yapılan seyahatlerde; planlama, grup harcama yönetimi, çevrimdışı erişilebilen faydalı haritalar, geçmiş gezilere ait anılar ve istatistikler gibi birçok özelliği kullanıcı dostu bir arayüzle sunarak fark yaratır.

Line, bu çok yönlü teknolojik altyapısı ile sadece bir seyahat asistanı olmanın ötesine geçerek, kullanıcı deneyimini zenginleştiren bir yol arkadaşı haline gelir.

**Seyahat tutkunlarının  
keşfetme arzusunu gerçeğe  
dönüştüren, kişiselleştirilmiş  
ve unutulmaz bir yolculuk.**

## 02. TEKNOLOJİ VE ALTYAPI



### Veritabanı

MongoDB, esnek yapısıyla büyük veri setlerini saklamak için kullanılırken, Prisma Framework entegrasyonu veri erişim ve yönetimini kolaylaştırmıştır.



### Yapay Zeka

Python ve PyTorch ile geliştirilecek modeller, kullanıcı verilerinden öngörüler çıkararak turizm sektöründe kişiselleştirilmiş hizmetler sunar.



### Veri Güvenliği

AES-256 şifreleme ve OWASP standartlarına uygun güvenlik önlemleri kullanılmıştır. Sistem performansı için Redis tabanlı önbellekleme uygulanmıştır.



### Frontend

React Native kullanılarak, hem Android hem de iOS cihazlarda çalışabilen, kullanıcı dostu ve performanslı bir mobil uygulama geliştirilmiştir. Uygulama, hızlı veri girişi ve kolay içerik yönetimi sağlar.



### Backend

Node.js, asenkron yapısı ve ölçeklenebilirliği ile yoğun veri akışını yönetmek ve API işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılmıştır. Veri işleme ve yapay zeka modeline veri aktarımı için optimize edilmiş API uç noktaları geliştirilmiştir.



### IOT

IoT entegrasyonunda, sensör verilerini Node-RED ve Kafka ile toplanacaktır. Cihaz iletişimi için MQTT kullanılacaktır. AWS IoT gibi bulut platformları, büyük veri yönetimini sağlıyor.

## 03. ÜRÜN VE ÖZELLİKLER

Line, yapay zekâ destekli altyapısıyla, kullanıcılarına bireysel ya da grup halinde detaylı gezi planları oluşturma imkânı sunan; aynı zamanda sosyal medya paylaşım özellikleriyle seyahat deneyimlerini yaratıcı içeriklere dönüştürmelerine olanak tanıyan yenilikçi bir mobil uygulamadır.



Yapay zekâ destekli kişiye özel gezi planlama



Anıların biriktirilip paylaşılabilirdiği güçlü sosyal medya entegrasyonu



Grup gezileri ve tur şirketleri için ideal ortak planlama özellikleri



Gezi boyunca kullanıcının yanında olacak bütünleşmiş bir sistem

## Ana Özellikler

Uygulama özellikleri kullanıcılara “seyahatten önce”, “seyahat sırasında” ve “seyahatten sonra” sunulan çözümler olarak gruplandırılmıştır.

### 1 Seyahatten Önce

- Kullanıcılar, ilgi alanlarına göre özelleştirilmiş profiller oluşturabilir.
- Diğer gezginlerin paylaştığı içerikler incelenerek yeni seyahat fikirleri ve ilhamlar keşfedilebilir.
- Seyahat rotaları detaylı şekilde planlanabilir; editörler veya diğer kullanıcılar tarafından onaylanmış rotalar görüntülenip kişiselleştirilebilir.
- İlgi alanlarına özel olarak hedef lokasyondaki popüler duraklar ve yüksek puanlı öneriler keşfedilebilir.
- Grup seyahatlerinde, katılımcılarla birlikte eş zamanlı rota düzenlemeleri yapılabilir; uçak bileti ve konaklama rezervasyonları uygulama içinde saklanabilir.
- Seyahat tarihine ait hava durumu, yerel kültürel bilgiler ve döviz kurları gibi önemli bilgilere kolayca erişilebilir.
- Gezi öncesinde yapılacaklar listesi oluşturularak planlama süreci daha verimli hale getirilebilir.
- Duraklar optimize edilebilir ve en hızlı yol çıkarılabilir.
- Gezi sırasında lazım olabilecek offline haritalar kaydedilebilir.





## 2 Seyahat Sırasında

- Kullanıcılar, bulundukları şehirde ilgi alanlarına uygun etkinliklerden anlık olarak haberdar olabilir.
- Seyahatin mevcut durağına özel, yapay zekâ tarafından hazırlanan ve kullanıcının ilgi alanlarına göre uyarlanan sesli içerikler yürüyüş sırasında dinlenebilir.
- Kullanıcılar kendi içeriklerini oluşturup diğer gezginlerle paylaşabilir.
- Konum izni doğrultusunda, uzun süre kalınan noktalar ve oluşturulan içerikler rota üzerinde otomatik olarak işaretlenir ve düzenlenebilir.
- Duraklar arasında adım adım yol tarifleri alınabilir.
- Grup seyahatlerinde yapılan harcamalar kaydedilir ve grup üyeleri arasında adil şekilde otomatik olarak paylaştırılır.
- Seyahat grubundaki kişilerin konumları anlık olarak takip edilebilir.
- Çekilen fotoğraf ve videolar, etiketlenen kişilerin galerilerine otomatik olarak eklenir.
- Yapay zekâ chatbot kullanıcıların sorularını bulundukları konumu ve gelecek planlamaları göz önünde bulundurarak yanıtlar.

## 3 Seyahat Sonrasında

- Geçmişte yapılan seyahatler, dünya haritası üzerinde görselleştirilerek kullanıcıya özel bir keşif haritası sunulur.
- Seyahat boyunca etiketlenen fotoğraf ve videolar, uygulama içindeki özel galeri bölümünde kolayca görüntülenebilir.
- Yolculuk sırasında oluşturulan içerikler, otomatik olarak kısa videolara dönüştürülerek Instagram, Twitter ve TikTok gibi sosyal medya platformlarında paylaşılabilir.
- Kullanıcılar, geçmiş seyahatlerini uygulamaya ekleyerek kendilerine ait zengin ve ilham verici bir profil oluşturabilir.
- Seyahat süresince elde edilen başarılar ve kilometre taşları oyunlaştırılarak profil sayfalarında rozetler ve istatistiklerle sergilenebilir.

## 4 Gelecek Yenilikler

- Sponsorlu anlaşmalarla kullanıcıların uçak/otel/tur/taksi/Uber gibi rezervasyonları uygulama üzerinden yapabilmesi
- Bulunulan yer ve gidilmek istenen yer arasında gerçekleştirilecek ucuz uçuşların listelenmesi

## 04. PİYASA ARAŞTIRMASI VE RAKİP ANALİZİ

Global turizm market büyüklüğü 2023 yılı için 11.39 trilyon dolar olarak açıklanmıştır. Sektörün 2032 yılına kadar 18.44 trilyon dolar büyüklüğe ulaşacağı tahmin edilmektedir. 2023 yılı için bu marketin özellikle bizim hitap ettiğimiz kısmı olan eğlence turizmi (1.2 trilyon dolar) ve kültürel ve miras turizmi (6.9 trilyon dolar) toplamda yaklaşık 8.1 trilyon dolarlık bir market büyüklüğüne sahiptir. Turizm sektöründeki mobil uygulamaların 2023 yılı için 1.25 milyar dolar olarak hesaplanan market büyüklüklerinin ise 2027 yılında 2 milyar dolara çıkacağı düşünülmektedir. Bu uygulamaların yıllık indirme sayıları ise 2023 yılı için 2.66 milyar iken 2027 yılı için bu sayının 3.66 milyara ulaşacağı tahmin edilmektedir.

### Hedef Pazar Segmentleri:

Uygulamamızı tüm özellikleriyle markete sürdükten 3 yıl sonra hedeflediğimiz pazar segmenti turizm sektöründeki mobil uygulama pazarının %0.06'sı olup bu durumda pazarda sahip olacağımız pay \$1.200.000 olarak hesaplanmıştır. Hedef pazar segmentimiz tespit edilirken ise tüm bu uygulamaların pazardaki yerleri analiz edilmiştir ve bu pazarın ne kadarını bizim elde edebileceğimiz uygulamamızın özellikleri ve indirme sayısı beklentilerimiz ile hesaplanmıştır.

## RAKİP ANALİZİ

	LİNE	Wanderlog	PolarSteps	FindPenguins
Seyahat Planlama & Rota Oluşturma	●	●	●	
Yapay Zeka Destekli Öneriler	●			
Sosyal Paylaşım & Anı Biriktirme	●		●	●
Çoklu Kullanıcı & Grup Seyahati Desteği	●	●	●	●
Seyahat Takibi & Haritalama	●		●	●
Yapay Zekâ Destekli Asistan	●	●		
Çevrimdışı Kullanım Desteği	●	●	●	
Marka İşbirlikleri & Kampanyalar	●	●		
Ödüllendirme & Gamification	●		●	●
Google Maps ile Entegre Yol Tarifi	●	●		



# SWOT ANALİZİ

## Güçlü Yönler

- Sektöre özel yapay zekâ modeli
- Sürdürülebilir ve ölçeklenebilir iş modeli
- Güçlü rekabet stratejisi
- Teknoloji odaklı altyapı

## Zayıf Yönler

- Kritik ekip pozisyonlarında eksiklikler
- Yetersiz sermaye kaynakları
- Marka bilinirliğinin düşüklüğü

## Fırsatlar

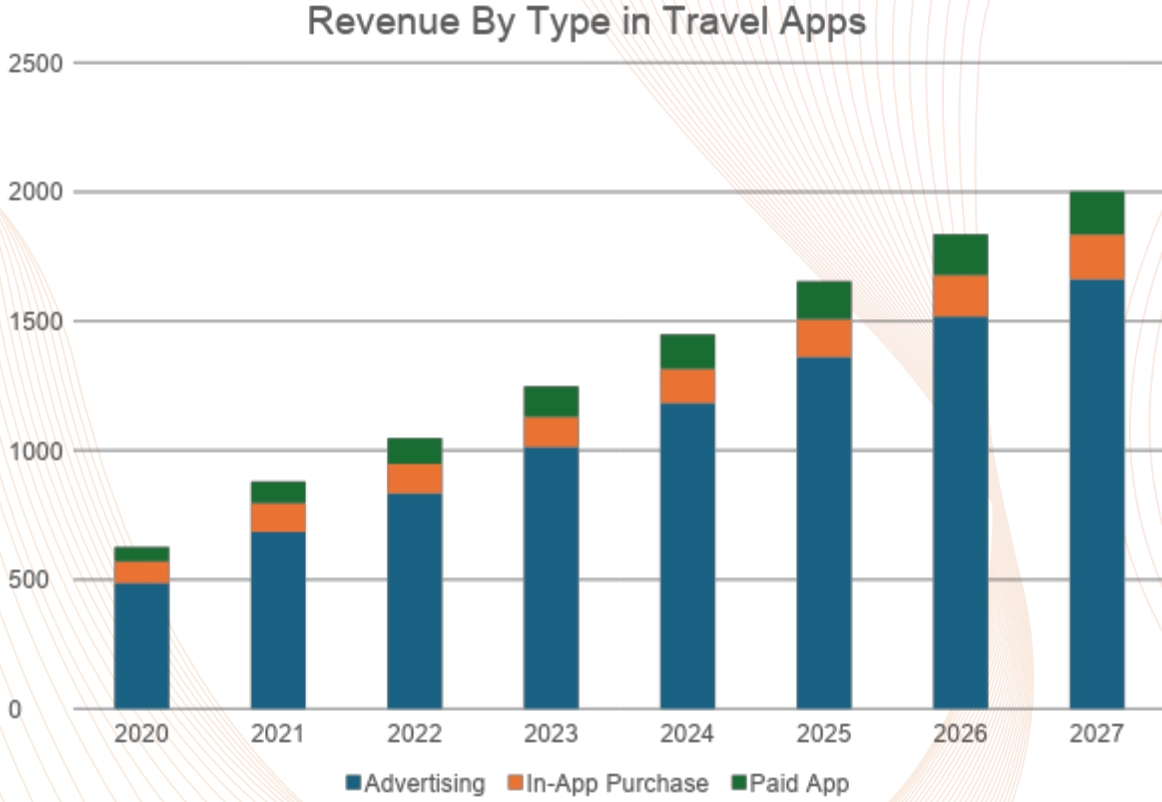
- Artan seyahat ve deneyim paylaşımı trendi
- Düşük rekabet yoğunluğu
- Yapay zekâ ve teknoloji alanındaki ilerlemeler
- Küresel ölçekte büyüme potansiyeli
- Stratejik iş birlikleri ve ortaklıklar

## Tehditler

- Pazara girişte kullanıcı erişimi zorlukları
- Veri güvenliği ve yasal regülasyonlar
- Teknolojik değişimlere uyum baskısı
- Yüksek pazarlama maliyetleri

Journi	Triplt	Stellar	RoadTrippers	Tourist	CultureTrip	Mapstr	Journey	DayOne
●	●	●	●	●				
				●				
●		●					●	●
●	●	●	●	●				
				●				
●	●			●				
●	●	●	●	●	●			
●	●		●	●				
			●	●				

## 05. PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ VE GELİR MODELİ



Yukarıda yer alan grafik, turizm odaklı mobil uygulamaların yıllara göre gelir dağılımını göstermektedir. Rakip analizlerimiz doğrultusunda oluşturduğumuz gelecek planı; piyasa ortalamaları baz alınarak belirlediğimiz **%30 Retention oranı (kullanıcı tutma oranı)**, **%9 Premium dönüşüm oranı** ve mevsimsel değişikliklere rağmen **günlük ortalama 15 dakikalık aktif kullanım süresi** gibi temel metriklere dayanmaktadır.

Bu doğrultuda, hedeflerimizin oldukça altında kalan muhafazakâr bir senaryoda dahi, **üç yılın sonunda 350.000 indirme sayısına ulaşacağımız öngörülmektedir**. Her ne kadar esas hedefimiz çok daha yüksek indirme rakamlarına ulaşmak olsa da, bu düşük senaryoda bile elde edeceğimiz gelir ve pazar payı, projemizin potansiyelini ve sürdürülebilirliğini açıkça ortaya koymaktadır.

### Gelir Kaynakları

- **Reklam Gelirleri** – Uygulama içi kullanıcı etkileşimlerine dayalı olarak gösterilecek reklamlar, kısa vadede ana gelir kalemini oluşturacaktır.
- **Ücretli Üyelik Satışları** – Premium kullanıcı deneyimi sunan abonelik sistemiyle doğrudan gelir elde edilecektir.
- **Stratejik Ortaklıklar** – Orta ve uzun vadede, turizm sektöründeki pazar paydaşlarıyla yapılacak gelir paylaşımına dayalı iş birlikleriyle gelir kaynakları çeşitlendirilecektir.

### Fiyatlandırma Stratejisi

Premium model için iki farklı abonelik seçeneği sunulması planlanmaktadır:

- Aylık abonelik: **8,99 USD**
- Yıllık abonelik: **20,99 USD**

Bu fiyatlandırma, kullanıcı davranışları ve pazar dinamiklerine göre şekillendirilmiştir. Gelecekte ekonomik dalgalanmalar ve döviz kuru farklılıkları göz önünde bulundurularak lokal fiyatlandırma çalışmaları yapılacaktır.

# 06. PAZARLAMA VE BÜYÜME STRATEJİSİ

Stratejimiz, dijital pazarlama, influencer iş birlikleri, sosyal medya yönetimi ve tur şirketleriyle ortaklıklar olmak üzere dört temel alana odaklanarak uygulamamızın bilinirliğini artırmayı, kullanıcı tabanını genişletmeyi ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamayı hedefliyor.

## 1. Dijital Pazarlama Stratejisi

Dijital dünyada güçlü bir varlık oluşturmak için çok yönlü bir yaklaşım benimsiyoruz:

- **SEO:** Anahtar kelimelerle uygulamamızı üst sıralara taşıyoruz.
- **Sosyal Medya Reklamları:** Hedef odaklı çarpıcı reklamlarla dikkat çekiyoruz.
- **İçerik Pazarlaması:** Bloglar ve videolarla kullanıcıları bilgilendiriyoruz.
- **E-posta Pazarlaması:** Kişiselleştirilmiş kampanyalarla kullanıcı bağlılığını artırıyoruz.

## 2. Influencer İş Birlikleri

Güvenilir sesler aracılığıyla hedef kitemize ulaşarak marka bilinirliğimizi güçlendiriyoruz:

- **Gezi Influencer'ları:** Seyahat influencer'ları uygulamamızı deneyimleyerek tanıtıyor.
- **Mikro Influencer'lar:** Niş kitlelere spesifik özelliklerimizi vurguluyoruz.
- **Uygulama İçi Etkinlikler:** Gezi yarışmaları ve sanal turlarla etkileşimi artırıyoruz.

## 3. Sosyal Medya Stratejisi

Sosyal medyayı bir topluluk merkezi haline getirerek kullanıcılarla güçlü bir bağ kuruyoruz:

- **Etkileşim Odaklı İçerikler:** Anketler ve hızlı yanıtlarla bağ kuruyoruz.
- **Kullanıcı Hikayeleri:** Uygulamayı kullananların deneyimlerini ve seyahat anılarını paylaştığı, ilham verici içerikler sunuyoruz.
- **Anı Çıktısı:** Kullanıcılar, uygulama üzerinden seyahat anılarını dijital bir günlükte birleştirebilir ve paylaşabilirler.
- **Tema Belirleme:** Aylık destinasyon temalarıyla marka hikayesi yaratıyoruz.sosyal medyada yayınlatabilirler.

## 4. Tur Şirketleriyle İş Birlikleri

Stratejik ortaklıklarla hem kullanıcılarımıza değer katıyor hem de karşılıklı büyümeyi sağlıyoruz:

- **Özelleştirilmiş Paneller:** Tur hizmetlerini uygulamamızda erişilebilir kılıyoruz.
- **Entegrasyon:** Rezervasyon ve ödemeleri kolayca tamamlatıyoruz.
- **Ortak Pazarlama:** Web siteleri ve broşürlerle tanıtımı güçlendiriyoruz.



# 07. MARKA KONUMLANDIRMA: PAZARDAKİ YERİMİZ VE ALGILANMA BİÇİMİMİZ



## Hedef Kitlemiz Kim?

Uygulamamız, 18-35 yaş arası genç yetişkinleri hedef alıyor; bu kişiler farklı gelir seviyelerine sahip olsa da ortak bir tutkuya sahip: teknolojiye meraklılar, yeni yerler keşfetmeyi seviyorlar ve bu maceralarını sosyal medyada arkadaşlarıyla paylaşmaktan keyif alıyorlar. Şehirde yaşayan bir gezginden, tatillerinde farklı rotalar arayan bir öğrenciye kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan bu kitle, dijital dünyada aktif, deneyim odaklı ve sosyal bağlantılara önem veren bireylerden oluşuyor. Onlar için seyahat, sadece bir yerden bir yere gitmek değil, aynı zamanda bir hikaye yaratmak ve bu hikayeyi paylaşarak çevreleriyle etkileşim kurmak anlamına geliyor.



## Hedef Kitlemizin İhtiyaçları ve Uygulamamızın Çözümleri

Hedef kitlemiz, seyahat ederken karşılaştıkları bir dizi sorunu çözmek istiyor: gezi planlaması sırasında saatlerce araştırma yapmaktan yoruluyorlar, grup seyahatlerinde ödemeleri organize etmekte zorlanıyorlar ve deneyimlerini hızlıca paylaşabilecekleri pratik bir araca ihtiyaç duyuyorlar. Uygulamamız, bu ihtiyaçlara doğrudan hitap ediyor. Kullanıcıların daha önce aynı yerleri gezmiş kişilerin deneyimlerini görüp kendi planlarını buna göre şekillendirmesine olanak tanıyor; böylece hem zamandan tasarruf ediyorlar hem de ilham alıyorlar. Grup gezilerinde ise ödemeleri kolayca bölüştürme gibi özelliklerle koordinasyonu sorunsuz hale getiriyoruz. Ayrıca, sezgisel bir arayüzle gezi anılarını anında sosyal medyada paylaşmalarını sağlayarak, onların bu deneyimleri arkadaşlarıyla bağlantı kurma fırsatına dönüştürüyoruz.



## Onları Nasıl Çekeceğiz?

Bu enerjik ve dijital odaklı kitleyi çekmek için çok yönlü bir strateji izleyeceğiz. Sosyal medya platformlarında, özellikle Instagram ve TikTok'ta hedefli reklamlarla onların dikkatini çekeceğiz; Google reklamlarıyla ise seyahat planlama aramalarını yakalayacağız. Influencer iş birlikleriyle, bu yaş grubuna hitap eden gezgin ve içerik üreticileri aracılığıyla uygulamamızı tanıtacağız. İçerik stratejimiz ise çeşitlilik üzerine kurulu: bilgilendirici seyahat rehberlerinden eğlenceli ve esprili paylaşımlara, zaman zaman da "yeni yerler keşfetmelisin" mesajıyla ilham verici kampanyalara kadar geniş bir yelpazede iletişim kuracağız. Uygulamamızın sunduğu zamandan tasarruf, kolay planlama ve arkadaşlarla paylaşımı güzelleştirme gibi değer önerileri, bu kitleyi hem çekecek hem de uzun vadede sadık kullanıcılar haline getirecek.



## Pazar Potansiyeli ve Gelecek Vizyonu

Milyonlarca genç yetişkin, hedef kitle tanımımıza uyuyor ve bu kişiler, sosyal medya kullanım oranları ve seyahat ilgileriyle büyük bir potansiyel sunuyor. Mevcut pazarda, kullanıcı odaklı gezi planlama, grup koordinasyon araçları ve sosyal paylaşımı birleştiren bir uygulama bulunmuyor; bu da bizi rakiplerden ayıran en büyük avantajımız. İlk etapta Avrupa pazarında güçlü bir yer edinmeyi hedefliyoruz, ancak vizyonumuz daha büyük: önümüzdeki yıllarda global çapta milyonlarca genç gezgine ulaşmayı planlıyoruz. Bu yolculukta, hem kullanıcı tabanımızı genişletecek hem de seyahat deneyimini yeniden tanımlayan bir marka haline geleceğiz.

## 08. EKİBİMİZ



**Murat Can BAŞTUĞ**  
Ekip Lideri

Erasmus sürecimde Avrupa ülkelerini gezerken, seyahat planlamayı kolaylaştıracak bir uygulamaya ihtiyaç duyduğumu fark ettim. Bu fikri bir startupa dönüştürmek için kapsamlı çalışmalar yaptım. Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu olarak, Aselsan ve çeşitli startaplarda mobil uygulama geliştirme alanında deneyim kazandım.

**Doğukan DURGUN**  
Yazılım Geliştirici



Seyahat etmeyi her zaman çok sevdim ve yurtdışı gezilerimde seyahat planlamanın ne kadar zahmetli olduğunu fark ettim. Bu yüzden, bu süreci kolaylaştırmak için Line'ı hayata geçirme sürecinde rol alıyorum. Hacettepe Bilgisayar Mühendisliği mezunu olarak araştırmaya ve öğrenmeye olan ilgim sayesinde, projenin pazar, rakip ve yatırımcı analizlerinden sorumluyum. Aynı zamanda geliştirme sürecine katkıda bulunuyor, işletme tarafında projeyi ileriye taşımaya odaklanıyorum.

Let's draw a line together!



**Yusuf Diner YILDIZ**  
Yazılım Geliştirici

Geçmişte Hacettepe Üniversitesi projeleri, bireysel çalışmalar ve stajlarla temellerini attığım mobil ve web arayüz geliştirme becerilerimi şu anda Kuzgun-Tech'te profesyonel olarak sürdürüyorum. React, JavaScript ve modern UI/UX prensipleriyle geliştirdiğim arayüzleri projemize entegre ederek startup'ın teknik gelişiminde aktif rol alıyorum. Kullanıcı odaklı, ölçeklenebilir bir yapı kurma fikri projeye bağlılığımı artırdı.

**Berkay GÜNEŞ**  
Pazarlama ve Tasarım



Hacettepe Üniversitesi Fizik Öğretmenliği'nde yazılım merakım beni teknolojinin farklı ufuklarına taşıdı. Tasarım, editörlük ve pazarlama becerilerimi arkadaşlarımla öneri sitesinde başlayıp, yaratıcı çalışmalar yapıp TEDxHacettepeUniversitesi'nde 2 yıl çalışarak geliştirdim. Şu anda startup projemizde, sayfaların görsel taslaklarını araştırıp oluşturuyor, yazılımcılara aktarıyorum. Pazarlamayla projemizi duyuruyorum.

# 09. İŞ MODELİ VE OPERASYON PLANI

## İşleyiş Süreçleri ve Ortaklıklar

Önümüzdeki 3-4 aylık dönemde Minimum Uygulanabilir Ürün (MVP) versiyonumuzu tamamlamayı hedefliyoruz. Bu sürüm, uygulamamızın nihai hali olmayacak; sonraki güncellemelerle birlikte ürünümüzü tam anlamıyla şekillendirmemiz yaklaşık 1 yıl sürecektir.

MVP'nin yayınlanmasının ardından uygulamayı tamamen ücretsiz olarak pazara sunacağız. İlk 5 ay boyunca kullanıcı etkileşimlerinden veri toplayarak yapay zekâ modelimizi eğitecek ve böylece ürünümüzün akıllı, kişiselleştirilmiş yapısını temellendireceğiz. Bu sürecin sonunda, yapay zekâ modelimiz tamamlandığında, ücretli özellikleri devreye alacak ve uygulamayı gelişmiş versiyonuyla kullanıcıya sunacağız.

1 yıllık ürün geliştirme sürecinin ardından, gelir modelimizi genişletmeyi ve sektördeki bilinirliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Reklam ve premium üyelik gelirlerine ek olarak, turizm sektöründe uçak bileti, konaklama ve araç kiralama gibi alanlarda faaliyet gösteren güvenilir iş ortaklarıyla stratejik iş birliklerine imza atacağız. Bu ortaklıklar sayesinde, kullanıcıların uygulama üzerinden gerçekleştirdiği rezervasyonlardan komisyon alarak yeni bir gelir kalemi oluşturacağız. Karşılıklı faydaya dayanan bu yapı ile hem kullanıcı deneyimini zenginleştirecek hem de sürdürülebilir bir büyüme sağlayacağız.

## Ölçeklenebilirlik Planı

İş modelimiz, ilk günden itibaren global pazara hitap edecek şekilde tasarlandı. Uygulamamızın ve ekibimizin büyümesiyle birlikte, özellikle en çok tercih edilen turistik destinasyonlardan başlayarak, farklı bölgelerde bizimle iş birliği yapacak gezginler ve lokal rehberlerle çalışmayı planlıyoruz.

Bu strateji sayesinde uygulama içinde organik bir lokalizasyon süreci başlatacağız. Bölgeye hâkim kişiler tarafından oluşturulacak içeriklerle hem kullanıcı deneyimini en üst seviyeye çıkaracak, hem de uygulamamızın farklı coğrafyalarda tanıtımını doğal bir şekilde gerçekleştireceğiz.

Yerel uzmanlar tarafından hazırlanan rota ve içerikler, kullanıcılarımıza daha özgün, doğru ve keyifli seyahat deneyimleri sunmamıza olanak tanıyacak. Bu yapı, global ölçekte sürdürülebilir büyümenin önünü açarken, yerelleşmenin gücünü de en etkili şekilde kullanmamızı sağlayacak.

Gezginlerin hayallerini  
gerçeğe dönüştüren yenilikçi  
bir yolculuk.





# 10. FİNANSAL PLAN VE YATIRIM STRATEJİSİ

## Gelir Tahminleri

### ■ 1. Yıl Gelir Tahmini – \$170.000

İlk yıl için öngördüğümüz gelir, kapsamlı pazar analizlerimiz, hedeflediğimiz indirme sayıları ve seyahat uygulamalarında kullanıcı başına ortalama gelir metriklerine dayanarak hesaplanmıştır. MVP lansmanı ve kullanıcı tabanının organik büyümesiyle birlikte bu gelirin elde edileceğini öngörüyoruz.

### ■ 2. Yıl Gelir Tahmini – \$430.000

Uygulamanın kullanıcı sayısının artması, ücretli özelliklerin devreye alınması ve stratejik ortaklıklarla gelir modelimizin çeşitlenmesi sayesinde ikinci yıl sonunda gelirimizin \$430.000 seviyesine ulaşmasını bekliyoruz. Bu tahmin, pazar payımızın artışıyla da desteklenmektedir.

### ■ 3. Yıl Gelir Tahmini – \$600.000

Üçüncü yıl sonunda ulaşmayı hedeflediğimiz global kullanıcı kitlesi ve daha güçlü pazarlama stratejileriyle birlikte gelirimizin \$600.000 seviyesine ulaşacağını öngörüyoruz.

## Değerleme Analizi

- Berkus, puan kartı, risk faktörleri toplama ve Cobb-Douglas yöntemleri detaylıca uygulanmıştır.
- Gelir öngörülerimizle rakip değerlemeleri, yatırım miktarları ve sektör trendleri karşılaştırılmıştır.
- Tüm yöntemlerin ortalaması alındığında değerlememiz \$1.200.000 olarak ortaya çıkmıştır.

## Maliyet Analizi

- Kurucu ekip ve yatırım alındıktan sonra ekibe dahil edilmesi planlanan 5 kişinin maaşları toplamda \$200.000 olarak hesaplanmıştır.
- Ofis, ekipman, sunucu, API ve diğer operasyonel giderler için \$35.000 bütçe ayrılmıştır.
- Tecrübeli bir danışmanlık için \$15.000 ve profesyonel pazarlama çalışmaları için \$60.000 bütçe ayrılmıştır.

## Yatırım İhtiyacı ve Kârlılık

- Öngörülemeyen harcamalar da dahil edilerek toplam yatırım ihtiyacı \$350.000 olarak hesaplanmıştır.
- 3. yıl sonunda \$1.200.000 kâr hedeflenmiştir.
- Kâr payı dağıtımı ve şirketin değer artışıyla yatırımcılarımızın yatırımlarını 3 yıl içinde geri kazanmaları ve sonraki yıllarda kârlılığa ulaşmaları hedeflenmiştir.

# 11. RİSKLER VE ZORLUKLAR

## ● Veri Kalitesi ve Çeşitliliği

Kullanıcıların rota oluşturma ve düzenleme özelliklerini kullanması sonucunda elde edilen veriler yeterince kapsamlı ve doğru olmazsa, model çıktılarının tatmin edici düzeyde olmama riski bulunmaktadır.

## ● Modelin Doğruluğu

Kullanıcı beklentilerini karşılayacak düzeyde kişiselleştirilmiş öneriler sunabilmesi için yapay zeka modelinin etkin bir şekilde eğitilmesi gerekir. Bu süreç, yüksek kaliteli veri ve güçlü bir altyapı gerektirir.

## ● Kaynak Gereksinimleri

Modelin geliştirilmesi ve çalıştırılması sırasında büyük miktarda hesaplama gücüne ihtiyaç duyulabilir.

## ● Regülasyon ve Gizlilik

Kullanıcı verilerinin toplanması ve işlenmesi sırasında veri gizliliğine ilişkin regülasyonlara uyulması gerekmektedir.

# 12. ÖZET VE ÖNE ÇIKAN NOKTALAR

Projemizin öne çıkan en büyük özelliği kişiselleştirilmiş ve bu yönde eğitilmiş, kullanıcılara özel öneriler sunabilen bir yapay zekâ modeli oluşturarak yenilikçi teknolojilere ayak uydurabilmesi, giyilebilir teknoloji ve carplay gibi farklı etkenlerle birlikte çalışarak IOT teknolojisini kullanması ve en önemlisi gezginlerin ihtiyacı olan özelliklerden yola çıkarak doğmuş olmasıdır.



## Yatırımcılara Çağrı

Yapay zeka odaklı ciddi bir Ar-Ge süreci gerektiren bu proje için yaptığımız detaylı araştırmalar, maksimum 3 yıl içinde önemli miktarda kâra geçeceğimizi gösteriyor. Bu süreçte, uygulamamızı en iyi şekilde geliştirmek ve pazar payımızı güçlendirmek için ilk yatırım turunda şirketimizin %15'lik hissesi karşılığında \$175.000 yatırım arıyoruz.

Toplam yatırım ihtiyacımız \$350.000 olup, ilerleyen süreçte 2. yatırım turunda ek %10 hisse karşılığında kalan fonlama ihtiyacını karşılamayı planlıyoruz. Ancak, yatırım sürecinde stratejik ortaklıklar ve karşılıklı müzakereler doğrultusunda farklı yatırım modellerine de açığız.

Apphona olarak, bu projenin yalnızca finansal bir yatırım değil, aynı zamanda hızla büyüyen bir sektörde stratejik bir fırsat sunduğuna inanıyoruz. Vizyonumuzu paylaşan yatırımcılarımızı, bu heyecan verici yolculukta bize katılmaya davet ediyoruz.

The background of the page is decorated with several large, flowing, orange-colored wavy lines that create a sense of movement and elegance. These lines are composed of many thin, parallel strokes that blend together to form a continuous, organic shape.

# Online



[apphona.com](http://apphona.com)

+90 536 966 60 09

[line.info@apphona.com](mailto:line.info@apphona.com)