**MaçBul İş Planı (USD Bazlı, İstanbul–Ankara–İzmir Odaklı)**

**1. Yönetici Özeti**

**MaçBul**, Türkiye’nin üç büyük şehrinde (İstanbul, Ankara, İzmir) halı saha maçlarını organize eden kullanıcıları buluşturan mobil/web platformudur.

* **Gelir Modeli**: Her maç için oyunculardan alınan $100; bunun $65 sahaya, $7 referans iadesine, $3 banka komisyonuna, $15 vergilere, $10 ise platform komisyonuna gider.
* **Hedef**: 3 yıl içinde yılda 100.000(Günde ~300) maça ulaşmak; 3. yıl sonunda yıllık net kâr ≥$350 000.
* **Rakipler**: MaçYap (macyap.com.tr), düzensiz WhatsApp grupları.
* **Temel Ayrışma**: Entegre ödeme, gerçek-zamanlı bildirim, puanlama/raporlama & güçlü referans teşviki.

**2. Pazar Fırsatı**

* **Hedef Şehirler**: Toplam ~25 milyon nüfus
* **Yıllık Potansiyel Maç**: 25 M kişi × 0,2 maç/kişi/yıl ≈ 5 M maç
* **MaçBul Payı**:
  + Y1: %1 → 50 000 maç
  + Y2: %1,5 → 75 000 maç
  + Y3: %2 → 100 000 maç
* **Pazar Büyüme**: Dijital platformlara geçişle %15+ yıllık büyüme

**3. Değer Önerisi**

1. **Anında Katılım** – Yakındaki maçları listeler, tek dokunuşla kaydolma
2. **Güven & Şeffaflık** – Kullanıcı puanları, maç sonrası geri bildirim ve raporlama
3. **Tek Noktada Ödeme** – Cüzdan, yükleme, iade, işlem geçmişi
4. **Referans Teşviki** – Davet eden ve edilen her kullanıcıya $7 kredi
5. **Saha Entegrasyonu** – İstanbul/Ankara/İzmir’in popüler tesisleriyle özel anlaşmalar

**4. Gelir Modeli & Fiyatlandırma**

* **Oyuncu Ödemesi (GMV)**: $100/maç
* **Platform Komisyonu**: $10 (yüzde 10)
* **Sahaya Giden Pay**: $65
* **Referans İadesi**: $7
* **Banka Komisyonu**: $3
* **Vergiler (KDV+KurumlarV.)**: $15

**5. Maliyet Dağılımı (Maç Başına)**

| **Kalem** | **Oran** | **USD Tutar** |
| --- | --- | --- |
| Sahaya Giden Pay | %65 | $65 |
| Referans İadesi | %7 | $7 |
| Banka Komisyonu | %3 | $3 |
| Vergiler | %15 | $15 |
| **Platform Komisyonu** | **%10** | **$10** |
| **Toplam** | **100%** | **$100** |

**6. Birim Ekonomisi (Yıl 1)**

* **CAC (Müşteri Edinme Maliyeti)**: $50 (dijital + saha promosyonu)
* **Maç/Oyuncu/Ay**: 2 maç
* **Yıllık LTV**: 2 × 12 × $10 = $240
* **LTV / CAC** ≈ 4.8 (sağlıklı seviye)

**7. 3 Yıllık Finansal Projeksiyon**

| **Yıl** | **Maç Adedi** | **GMV (USD)** | **Platform Geliri (USD)** | **Faaliyet Giderleri (USD)** | **Net Kâr (USD)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 50 000 | 50 000×100 = $5 000 000 | 50 000×10 = $500 000 | $350 000 | $150 000 |
| 2 | 75 000 | 75 000×100 = $7 500 000 | 75 000×10 = $750 000 | $500 000 | $250 000 |
| 3 | 100 000 | 100 000×100 = $10 000 000 | 100 000×10 = $1 000 000 | $650 000 | $350 000 |

**Notlar:**

* OpEx: Pazarlama, saha ortaklıkları, geliştirici/sunucu maliyetleri, operasyonel destek.
* Net Kâr = Platform Geliri – Faaliyet Giderleri.

**8. Pazarlama & Büyüme Stratejisi**

1. **Saha Ortaklıkları**: İlk 50 tesisle özel indirim ve tanıtım
2. **Referans Kampanyası**: Her yeni kayıt için $7 kredi
3. **Geo-Targeted Dijital Reklam**: Instagram/Facebook reklamları (İst-Ank-İzm)
4. **Yerel Influencer & Turnuva Sponsorlukları**
5. **SEO & İçerik Pazarlaması**: Blog, YouTube maç analiz videoları

**9. Rekabet Analizi**

| **Rakip** | **Güçlü Yön** | **Zayıf Yön** |
| --- | --- | --- |
| **MaçYap** | Yerleşik saha listesi | Ödeme/puanlama/raporlama yok |
| **WhatsApp** | Ücretsiz; yaygın | Düzensiz, güven riski, ödeme takibi zor |
| **MaçBul** | Entegre ödeme & puanlama | Henüz marka bilinirliği düşük |

**10. Riskler & Mitigasyon**

| **Risk** | **Etki** | **Mitigasyon** |
| --- | --- | --- |
| Düşük Kullanıcı Adaptasyonu | Yüksek | Güçlü referans, saha promosyonu, UX optimizasyonu |
| Yüksek CAC | Orta | Organik kanallar (SEO, içerik), saha promosyonu |
| Vergi/Regülasyon Değişiklikleri | Orta | Hukuk & muhasebe danışmanlığı |
| Operasyonel Kesintiler | Yüksek | Bulut HA, 7/24 izleme ve yedekleme |

**11. Sonraki Adımlar**

1. **Detaylı Finansal Model**: Excel’de şehir-şehir, saha bazlı senaryolar oluşturma
2. **Pilot Lansman**: İstanbul’da 10 saha ile ilk 3 aylık validasyon
3. **Yatırım Hazırlığı**: Melek yatırımcı sunumu, yatırım turu planlama
4. **Ürün-Pazar Uyumu**: Kullanıcı geri bildirimleri → Ürün yol haritası güncellemesi