

12 Aylık Yol Haritası

Eşleştirme zekâsından due diligence ve emanetli devre, oradan yeni dikeyler ve sınır ötesine uzanan çeyrek bazlı yürütme planı.

Ç1 · 2026



Ç2 · 2026



Ç3 · 2026



Ç4 · 2026



Eşleştirme Zekâsı

- Yatırımcı kriteri → fırsat skoru
- Akıllı deal akışı & uyarılar
- Gelişmiş filtre & arama
- Profil doğrulama v1

Güven & Due Diligence

- Veri odası (data room)
- Standart durum tespiti şablonları
- Kimlik & finansal doğrulama
- Müzakere akışı v2

Emanet & Devir

- Escrow ile güvenli devir
- Dijital sözleşme & imza
- Başarı bedeli otomasyonu
- Kurumsal panel v2

Yeni Dikeyler & Yayılma

- Borç verme (lending) dikeyi
- Yeni sektör kategorileri
- Sınır ötesi pilot
- Topluluk & etkinlik programı

Kilometre Taşları & Hedef Metrikler

Her aşamanın sonunda izlenecek somut başarı göstergeleri.

Ç1 sonu

600

aktif fırsat ilanı

1.500

kayıtlı yatırımcı

Ç2 sonu

%25

teklif → müzakere oranı

İlk

data room ile kapanış

Ç3 sonu

₺750M

platform işlem hacmi
(kümülatif)

İlk

escrow'lu devir

Ç4 sonu

5 dikey

aktif kategori + lending

₺26M

yıllık gelir koşu hızı

Bu yatırımın açacağı kapı

Bu tur, eşleştirme zekâsı, güven katmanı ve escrow'lu devri canlıya almakla başabaşa giden büyümeyi finanse eder. 12 ayın sonunda devret, ölçeklenebilir birim ekonomisi, çok dikeyli yayılma ve kanıtlanmış kapanan-anlaşma akışıyla büyüme turuna hazır olur.

RISKLER & ÖNLEM

Likidite (arz↔talep): kategori odaklı derinleşme

Güven: doğrulama + escrow + due diligence

Regülasyon: aracılık & KVKK uyumu

Rekabet: kategori marka liderliği & veri