

12 Aylık Yol Haritası

Eşleştirme zekâsından güven altyapısına, oradan sınır ötesi takasa uzanan çeyrek bazlı yürütme planı.

Ç1 · 2026



Ç2 · 2026



Ç3 · 2026



Ç4 · 2026



Eşleştirme Zekâsı

- Değer bazlı öneri motoru
- Otomatik takas aday listesi
- Gelişmiş filtre & harita
- İlan kalite skoru

Güven & Doğrulama

- Kimlik & ilan doğrulama
- Ekspertiz ortaklıkları
- Kullanıcı puan & rozet sistemi
- Dolandırıcılık tespiti

Emanet & Kapanış

- Escrow / emanet akışı
- Noter & tapu entegrasyon adımları
- Fiyat farkı ödeme altyapısı
- Kurumsal (galeri) panel v2

Sınır Ötesi Takas

- Bulgaristan pilotu
- Çoklu dil & para birimi
- Uluslararası takas akışı
- Bölgesel büyüme oyun kitabı

Kilometre Taşları & Hedef Metrikler

Her aşamanın sonunda izlenecek somut başarı göstergeleri.

Ç1 sonu

15K

aylık aktif ilan

%25

eşleşme→teklif oranı

Ç2 sonu

100K

doğrulanmış kullanıcı

500+

kurumsal (galeri/ofis)
hesabı

Ç3 sonu

₺250M

platform işlem hacmi
(kümülatif)

İlk

emanetli takas kapanışı

Ç4 sonu

2 ülke

aktif pazar (TR + BG)

₺14M

yıllık gelir koşu hızı

Bu yatırımın açacağı kapı

Melek turu, eşleştirme zekâsı ve güven katmanını canlıya almak ile başabaşa giden büyümeyi finanse eder. 12 ayın sonunda Takasal, ölçeklenebilir birim ekonomisi ve uluslararası genişleme kanıtıyla büyüme turuna hazır olur.

RİSKLER & ÖNLEM

Likidite/eşleşme: bölgesel arz yoğunlaştırma

Güven: ekspertiz + emanet ortaklıkları

Regülasyon: noter/tapu süreç uyumu

Rekabet: kategori marka liderliği & veri