

Pazar & Rakip Analizi

Türkiye'nin ödeme altyapısı (PSP / fintech) pazarındaki fırsat, nakitsiz ödeme eğilimi, rekabet konumlandırması ve BulutPay'in savunulabilir avantajları.

PAZAR MANZARASI

Türkiye'de kartlı ödeme hacmi trilyonlarca lirayı aşiyor ve nakitsiz işlemler her yıl çift haneli büyüyor. E-ticaret ve KOBİ'lerin online tahsilata geçişi, ödeme altyapısı (PSP) talebini yapısal olarak artırıyor. Ancak işletmeler hâlâ **parçalı sağlayıcılar, zor entegrasyon ve opak komisyonla** uğraşiyor. BulutPay tek API'de tüm ödeme tiplerini ve gömülü finansı (BulutKira) birleştirerek bu boşluğu dolduruyor.

€15T+

Yıllık TR kartlı & dijital ödeme hacmi (tahmini TAM)

€1,5T

KOBİ & e-ticaret online tahsilat (SAM)

Çift hane

Nakitsiz işlem hacmi yıllık büyüme

6 ürün

Tek altyapıda ödeme + gömülü finans

△ Pazar büyüklükleri kamuya açık göstergelerden türetilmiş tahminlerdir; nihai sunumdan önce güncel kaynaklarla doğrulanmalıdır.

Yapısal Rüzgârlar

Ödeme altyapısı pazarını kalıcı kılan dört etken.

Nakitsiz ödeme büyümesi

Kartlı ve dijital işlem hacmi her yıl çift haneli artıyor; talep yapısal.

E-ticaret & KOBİ dijitalleşmesi

Online satış ve hizmet işletmeleri online tahsilata geçiyor; PSP ihtiyacı artıyor.

Fintech regülasyonu olgunlaştı

Ödeme hizmetleri ve açık bankacılık çerçevesi yeni oyunculara alan açıyor.

Gömülü finans dalgası

İşletmeler ödeme + finansmanı (BNPL, kira avansı) tek akışta bekliyor.

Hedef Segmentler

E-ticaret & KOBİ

Online satış yapan işletmeler; kart, link ve fatura ile tahsilat.

Marketplace & platform

Çok satıcılı yapı; komisyon dağıtımı ve alt hesap (BulutMarket).

Gayrimenkul & abonelik

Tekrarlayan tahsilat ve kira avansı (BulutAbonelik, BulutKira).

Rekabet Konumlandırması

Klasik PSP'ler tek ödeme tipine odaklı; banka sanal POS'ları katı ve entegrasyonu zor. BulutPay tek API'de tüm ödeme tiplerini ve gömülü finansı birleştirir.

| Kriter | Klasik PSP | Banka sanal POS | BulutPay |
|-------------------------------|------------|-----------------|-------------|
| Tüm ödeme tipleri tek çatı | Kısmi | Tek tip | 6 ürün |
| Geliştirici dostu API | Değişken | Zor | Dakikalar |
| No-code (link, fatura) | Kısmi | — | Var |
| Marketplace komisyon dağıtımı | Kısmi | — | Var |
| Gömülü finans (kira avansı) | — | — | Eşsiz |
| Şeffaf komisyon | Değişken | Pazarlığa bağlı | Net & düşük |

Savunulabilir Avantajlar

Tek entegrasyon kilidi

İşletme entegre olduktan sonra geçiş maliyeti yüksek; yapışkan altyapı.

Çapraz satış genişlemesi

Tek üründen marketplace/abonelik/kiraya land & expand ile gelir artışı.

İşlem verisi & risk

Biriken ödeme verisi başarı oranı ve gömülü finans riskinde avantaj sağlar.

Gömülü finans eşsizliği

BulutKira gibi finansman ürünleri klasik PSP'lerde bulunmuyor.