

# Collabrix

## Finansal Projeksiyonlar & Yatırım Analizi

<b>₺2.5M</b>	<b>₺12.5M</b>	<b>yüzde 20</b>	<b>3 Yıl</b>
Talep Edilen Yatırım	Şirket Değerleme	Teklif Edilen Hisse	Projeksiyon Dönemi

Bu belge, Collabrix uygulamasının 2026–2028 dönemine ait finansal projeksiyonlarını, gelir modelini, maliyet yapısını ve yatırım geri dönüş analizini içermektedir. Collabrix App Store'da aktif yayındadır.

Hazırlayan: Reklam Sanat / Deepytech | Tarih: Mart 2026 | Versiyon: 1.0

## Yönetici Özeti

Collabrix, freemium SaaS modeli üzerine kurulu iOS & iPadOS proje yönetimi uygulamasıdır. Premium abonelik (₺49,99/ay veya ₺299,99/yıl) bireysel ve küçük ekiplere hitap ederken, Q4 2026'dan itibaren SSO/SAML destekli kurumsal plan ve white-label seçeneğiyle B2B gelir kanalına girilmesi planlanmaktadır.

- Mevcut aşama: Seed — App Store'da yayında, iOS 17.6+ uyumlu, 34.4 MB hafif
- Talep edilen yatırım: ₺2.500.000 — Android, 10+ dil, otomasyon AI, Slack/GitHub ent., kurumsal
- Şirket değerlemesi: ₺12.500.000 (pre-money)
- Teklif edilen hisse: yüzde 20
- Hedef kullanıcı segmentleri: freelancer, yazılım ekipleri, KOBİ, uzaktan çalışanlar
- 2028 sonuna kadar 300.000+ aktif kullanıcı ve ₺20M ARR hedefi
- Global proje yönetimi yazılımı pazarı 2030'da 15.08 milyar dolar, yüzde 13 CAGR

## Gelir Modeli

Kanal	Açıklama	Fiyat	2026 Hedefi
Freemium	3 proje, 5 görev/proje, 2 takım üyesi, temel özellikler	Ücretsiz	Kullanıcı tabanı
Premium Aylık	Sınırsız proje/üye, 100 MB dosya, gelişmiş analitik	₺49,99/ay	10.000 abone
Premium Yıllık	Yıllık ödeme avantajı (yüzde 50 indirim)	₺299,99/yıl	5.000 abone
Kurumsal Plan (Q4)	SSO/SAML, özel domain, SLA, yönetici paneli	₺299/k./ay	30 şirket
White-Label (Q4)	Özel markalı SDK & tam entegrasyon	₺19.999/kez	5 lisans
API & Webhook Ent.	Slack, GitHub, Jira bağlantısı için API erişimi (Q3)	₺499/ay	100 müşteri

### 3 Yıllık Finansal Projeksiyon (2026-2028)

Kalem	2026	2027	2028
Toplam Kullanıcı	50.000	200.000	600.000
Premium Abone	15.000	60.000	180.000
Dönüşüm Oranı	yüzde 30	yüzde 30	yüzde 30
Bireysel/Ekip Abonelik	₺1.200.000	₺5.500.000	₺16.000.000
Kurumsal & White-Label	₺200.000	₺1.000.000	₺3.000.000
API & Entegrasyon	₺100.000	₺500.000	₺1.000.000
<b>Toplam ARR</b>	<b>₺1.500.000</b>	<b>₺7.000.000</b>	<b>₺20.000.000</b>
Toplam Gider	₺2.000.000	₺4.200.000	₺8.000.000
<b>EBITDA</b>	<b>-₺500.000</b>	<b>₺2.800.000</b>	<b>₺12.000.000</b>
EBITDA Marjı	-yüzde 33	yüzde 40	yüzde 60
<b>Kümülatif Nakit</b>	<b>-₺500.000</b>	<b>₺2.300.000</b>	<b>₺14.300.000</b>

- SaaS dönüşüm oranı yüzde 30 — productivity uygulamalarında yüksek; freemium limit (3 proje, 5 görev) premium geçişi teşvik ediyor.
- Kurumsal plan Q4 2026'da devreye giriyor; 2027'den itibaren ARR'ın yüzde 14'üne ulaşıyor.
- EBITDA marjı yüzde 60 — SaaS kategorisinde en yüksek potansiyelli segment.
- 2027 Q1 kâra geçiş hedeflenmektedir.

## Gider Yapısı ve Yatırım Kullanımı

### Talep Edilen ₺2.500.000 Yatırımın Kullanım Planı:

Gider Kalemi	Tutar	Oran	Açıklama
Android & 10+ Dil (Q1)	₺400.000	yüzde 16	Flutter Android, Play Store, lokalizasyon
Otomasyon AI (Q2)	₺350.000	yüzde 14	Otomasyon kuralları, bağımlılık haritası, AI dengeleme
Gantt & Entegrasyonlar (Q3)	₺400.000	yüzde 16	Gantt şeması, Slack/GitHub/Jira, API & webhook
Kurumsal Plan (Q4)	₺350.000	yüzde 14	SSO/SAML 2.0, yönetici paneli, white-label, SLA
Pazarlama & ASO	₺500.000	yüzde 20	B2B satış, ASO, içerik pazarlama, LinkedIn ads
Backend & Firebase Ölçek	₺200.000	yüzde 8	Firestore kullanım maliyeti, Cloud Functions ölçek
İK & Personel	₺150.000	yüzde 6	iOS geliştirici, B2B satış temsilcisi
Hukuki & Rezerv	₺150.000	yüzde 6	GDPR, KVKK, SAML lisansı, acil fon
<b>TOPLAM</b>	<b>₺2.500.000</b>	<b>yüzde 100</b>	

## Ana Metrikler & Yatırım Geri Dönüşü

### Temel SaaS Metrikleri

- ARR (Yıllık Tekrarlayan Gelir) 2026: ₺1.500.000 — 2028'de ₺20M hedefi
- ARPU (Aylık): ₺49,99 (bireysel) / ₺299 (kurumsal kullanıcı başı) — geniş segment
- CAC: ₺35 (bireysel, organik ağırlıklı) / ₺2.500 (kurumsal, B2B satış)
- LTV (Premium Aylık, 24 ay): ₺1.200 — LTV:CAC 34x ile güçlü unit economics
- Churn: yüzde 5/ay (bireysel) — net revenue retention yüzde 110+ (kurumsal upsell ile)
- NPS hedefi: 50+ — Türkçe dil desteği ve Pomodoro entegrasyonu rakiplerden öne çıkacak
- Pazar büyüklüğü: 15.08 milyar dolar (2030), yüzde 13 CAGR

### ROI Senaryoları

Senaryo	Değerleme (2028)	Yatırımcı Payı (yüzde 20)	ROI
Muhafazakâr	₺50M	₺10M	4x
Baz Senaryo	₺100M	₺20M	8x
İyimser	₺200M	₺40M	16x