

# Collabrix

AI Destekli Proje Yönetimi & Takım İşbirliği Platformu

<b>Kanban + AI</b>	<b>Pomodoro</b>	<b>GDPR &amp; KVKK</b>	<b>₺12.5M</b>
Temel Avantaj	Rakipte Eklenti	Uyumluluk	Değerleme

"Ekibinizi organize edin, projelerinizi yönetin, verimliliği artırın — Kanban, AI görev önerileri ve yerleşik Pomodoro ile çalışma şeklinizi dönüştürün."

Seed Yatırım Turu | ₺2.500.000 | yüzde 20 Hisse | Mart 2026

# 01 Problem

---

## Proje yönetimi araçları pahalı veya Türkçe değil

Asana'nın premium planı kullanıcı başına 10 USD/ay, ClickUp'ın kurumsal planı 19 USD/ay. Bu araçların hiçbiri Türkçe dil desteği sunmuyor. KOBİ'ler ve freelancer'lar için hem uygun fiyatlı hem Türkçe bir seçenek yok.

## Dağınık araç ekosistemi

Proje yönetimi (Trello), zaman takibi (Toggl), AI asistan (ChatGPT), Pomodoro (ayrı uygulama) — ekipler 4-6 farklı araç kullanıyor. Entegrasyon yükü, öğrenme eğrisi ve maliyet şişkinliği kritik sorun.

## Mobil-önce eksikliği

Asana ve ClickUp masaüstü odaklı; mobil uygulamalar sonradan eklendi, kötü UX. Uzaktan çalışma çağında iOS-native, mobil-önce yaklaşım zorunlu. Apple Vision Pro ve iOS 17 özellikleri bu rakiplerde hiç yok.

## 02 Çözüm

---

### 5 Modül Tek Uygulamada

Proje & görev yönetimi (Kanban/liste/takvim) + Takım işbirliği (rol tabanlı) + AI görev önerileri & chatbot + Yerleşik Pomodoro & zaman takibi + Firebase bulut senkronizasyonu — rakiplerde her biri ayrı araç.

### Türkçe & Uygun Fiyat

Tam Türkçe arayüz — Asana, Trello, ClickUp'ta yok. Premium ₺49,99/ay — Asana'dan 5x ucuz. GDPR & KVKK uyumlu, AES-256 şifreleme — kurumsal güvenlik standartları.

### Gelecek Hazır Altyapı

iOS 17.6+, iPadOS, macOS 14.6+ (M1), visionOS 1.3+. Yalnızca 34.4 MB — sıfır şişkinlik. Firebase altyapısı ile anlık senkronizasyon, çevrimdışı mod desteği.

## 03 Pazar Fırsatı

---

### Global SaaS Proje Yönetimi Pazarı

Global proje yönetimi yazılımı pazarı 2030'da 15.08 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Yüzde 13 CAGR ile en istikrarlı büyüyen B2B SaaS kategorilerinden biri. Uzaktan çalışmanın kalıcılığı mobil SaaS talebini ikiye katladı.

### Türkiye & KOBİ Segmenti

4 milyon+ Türk KOBİ — çoğu hâlâ Excel ve WhatsApp ile proje yönetiyor. Türkçe dil desteği ile doğrudan bu kitleye hitap: dijital dönüşüm bütçelerinin yüzde 30'u proje yönetimi araçlarına ayrılıyor.

### Yazılım Ekibi & Freelancer Segmenti

Türkiye'de 500.000+ yazılım geliştirici, 200.000+ freelancer. Agile/Scrum kullanan ekipler için Kanban zorunluluk. Pomodoro entegrasyonu freelancer ve öğrenci segmentinde viral potansiyel.

## 04 Rekabet Analizi

---

### Asana vs Collabrix

Asana: Güçlü proje yönetimi, büyük ekipler | Türkçe YOK | Pomodoro YOK | Fiyat pahalı (10 USD/k.) | Vision Pro YOK | KVKK uyumu belirsiz

### Trello vs Collabrix

Trello: Kanban odaklı, kolay öğrenme | Sadece Kanban | Liste & takvim YOK | AI YOK | Pomodoro YOK | Türkçe YOK | Vision Pro YOK

### ClickUp vs Collabrix

ClickUp: Çok özellikli, güçlü | Karmaşık UX | Pahalı kurumsal plan | Türkçe kısmi | Pomodoro eklenti ile | iOS-native değil | Vision Pro YOK

### Collabrix Avantajı

Türkçe + uygun fiyat (₺49,99/ay) + Pomodoro yerleşik + AI görev önerileri + Kanban/liste/takvim + GDPR & KVKK + Vision Pro + 34.4 MB = rakipsiz kombinasyon

## 05 İş Modeli

---

### Freemium SaaS

3 proje, 5 görev/proje, 2 takım üyesi ücretsiz — yeterli engel premium geçişi teşvik ediyor. Viral büyüme: "Collabrix ile davet et" mekanizması ile organik edinim.

### Premium Abonelik

₺49,99/ay veya ₺299,99/yıl (yüzde 50 indirim). Sınırsız proje/üye, 100 MB dosya, gelişmiş analitik, öncelikli destek. LTV: ₺1.200 (24 ay ort.) — LTV:CAC 34x.

### Kurumsal & B2B (Q4)

Kurumsal plan: ₺299/kullanıcı/ay, SSO/SAML, white-label, SLA. API erişimi: ₺499/ay — Slack/GitHub/Jira entegrasyon ücreti. White-label: ₺19.999/lisans — KOBİ yazılım satıcılarına.

## 06 Ekip

---

### Geliştirme — Hakan Akyaz / Deepytech

Swift/SwiftUI, Firebase, iOS SaaS geliştirme uzmanı. collabrix.deeptytech.com — aktif ürün, v2.0 yayında. Brain Blocks (6754631725) ile kanıtlanmış App Store süreç bilgisi.

### İş Birliği — Reklam Sanat

ASO optimizasyonu, B2B pazarlama, büyüme stratejisi. 10+ App Store uygulaması lansmanı, Devret platformu dahil kapsamlı deneyim.

### Büyüme Stratejisi

LinkedIn içerik pazarlama (proje yönetimi ipuçları), yazılım geliştirici topluluklarına (Dev.to, Indie Hackers) organik erişim, KOBİ dernekleri üzerinden B2B satış.

## 07 Finansallar

---

### Talep Edilen Yatırım

₺2.500.000 — Seed turu. Pre-money değerlendirme: ₺12.500.000. Teklif edilen hisse: yüzde 20.

### Kullanım Planı

yüzde 20 Pazarlama & B2B Satış | yüzde 16 Android & 10+ Dil (Q1) | yüzde 16 Gantt & Entegrasyon (Q3) | yüzde 14 Kurumsal (Q4) | yüzde 14 AI Otomasyon (Q2) | yüzde 8 Firebase Ölçek | yüzde 6 İK | yüzde 6 Hukuki & Rezerv

### Projeksiyon

2026: ₺1.5M ARR | 2027: ₺7M ARR (yüzde 40 EBITDA) | 2028: ₺20M ARR (yüzde 60 EBITDA).  
Kâra geçiş: 2027 Q1. 1M+ indirme.

## 08 Neden Şimdi & Çağrı

---

### Neden Şimdi?

App Store'da aktif ürün — risk minimize. Türkiye'de KOBİ dijital dönüşümü ivme kazandı — araç talebi rekor. Uzaktan çalışma kalıcı: mobil proje yönetimi zorunluluk haline geldi.

### SaaS'ın Güzelliği

Yüzde 30 freemium dönüşüm oranı ile her 100 ücretsiz kullanıcıdan 30'u premium oluyor. Kurumsal segment (Q4) ile net revenue retention yüzde 110+'a çıkıyor. LTV:CAC 34x — sermaye verimliliği açısından SaaS kategorisinin en iyileri arasında.

### Bize Katılın

₺2.5M yatırım ile yüzde 20 hisse. 3 yılda 8x ROI potansiyeli (baz senaryo). Asana'dan 5x ucuz, Türkçe, KVKK uyumlu, Pomodoro yerleşik — Türkiye ve global pazarda benzersiz konum. İletişim: reklamsanat.com | collabrix.deeptytech.com