

Phone Tracker — Family Locator

Finansal Projeksiyonlar & Yatirim Analizi

49K+	4.4	18	\$3.2B
Degerlenirme	App Store Puani	Dil Destegi	2030 Pazar

Bu belge, Phone Tracker — Family Locator uygulamasinin 2026-2028 donemine ait finansal projeksiyonlarini, gelir modelini, maliyet yapisini ve yatirim geri donus analizini icermektedir.

Hazirlayan: Reklam Sanat / Webpeak OU | Mart 2026 | Versiyon: 1.0

Yönetici Özeti

Phone Tracker — Family Locator, 49.000+ değerlendirme ve 4.4 yıldız puanıyla App Store'da köklü ve kanıtlanmış bir kullanıcı kitlesine sahip aile GPS takip platformudur. iOS 16.4+, macOS 13.3+ (M1), visionOS 1.0+ ve 18 dil desteğiyle küresel ölçekte hazır yapısı, abonelik SaaS modeli ve Lifetime plan seçeneğiyle farklı kullanıcı segmentlerine hitap etmektedir.

- 49.000+ App Store değerlendirmesi, 4.4 yıldız — güçlü ve olgun kullanıcı kitlesi
- iOS 16.4+, macOS M1, visionOS 1.0+ — rakiplerden kapsamlı Apple ekosistem uyumu
- 18 dil desteği — Life360'dan fazla (8 dil), GeoZilla'dan fazla (15 dil)
- Lifetime plan (\$89.99) — müşteri edinme maliyetini geri kazanma garantisi
- AI anomali tespiti (Q1), Apple Watch (Q2), sürüş skoru (Q4) ile büyüme planı
- 2028 sonuna kadar \$32M gelir hedefi, yüzde 35 EBITDA marjı
- Aile takip pazarı 2030'da 3.2 milyar dolar, yüzde 18 yıllık büyüme

Gelir Modeli

Kanal	Açıklama	Fiyat	2026 Hedefi
Ücretsiz	Temel konum paylaşımı, sınırlı özellikler	Ücretsiz	Kullanıcı tabanı
Haftalık Abonelik	Tüm özellikler, 3 Geofence, standart geçmiş	\$6.99/hf	Deneme segmenti
Aylık Abonelik	Sınırsız Geofence, genişletilmiş geçmiş, aile pay.	\$19.99/ay	20.000 abone
Yıllık Abonelik	Tüm premium özellikler, en avantajlı fiyat	\$59.99/yıl	15.000 abone
Lifetime	Tek seferlik ödeme, ömür boyu erişim, yenileme yok	\$89.99	5.000 satış
Family Haftalık	Aile paylaşımli Family Sharing paketi	\$9.99/hf	3.000 aile
B2B Sigorta/Filo (Q4)	Sürüş skoru API — sigorta şirketi & filo yönetimi	Özel	10 kurum

3 Yıllık Finansal Projeksiyon (2026-2028)

Kalem	2026	2027	2028
Aktif Kullanıcı	200.000	600.000	1.500.000
Odeme Yapan	40.000	130.000	350.000
Donusum Orani	yüzde 20	yüzde 22	yüzde 23
Abonelik Geliri (USD)	\$3.5M	\$10.0M	\$23.0M
Lifetime Geliri	\$450K	\$900K	\$1.5M
B2B & Diger	\$150K	\$500K	\$1.5M
Toplam Gelir (TRY)	₺5.000.000	₺14.000.000	₺32.000.000
Toplam Gider	₺3.500.000	₺8.400.000	₺20.800.000
EBITDA	₺1.500.000	₺5.600.000	₺11.200.000
EBITDA Marji	yüzde 30	yüzde 40	yüzde 35
Kümülatif Nakit	₺1.500.000	₺7.100.000	₺18.300.000

- Mevcut 49K+ kullanıcı değerlendirmesi organik büyümenin güçlü motorudur.
- Lifetime plan yüksek CAC geri dönüşü sağlıyor — tek ödeme, ömür boyu bağlılık.
- Apple Watch (Q2) ve AI anomali tespiti (Q1) premium dönüşümü artıracak.
- B2B sigorta API'si (Q4) ile yüksek değerli kurumsal gelir kanalı açılıyor.

Gider Yapısı ve Yatırım Kullanımı

Talep Edilen ₺3.000.000 Yatırımın Kullanım Planı:

Gider Kalemi	Tutar	Oran	Açıklama
AI Anomali Tespiti (Q1)	₺500.000	yüzde 17	CoreML davranış analizi, anomali uyarı motoru
Apple Watch App (Q2)	₺400.000	yüzde 13	watchOS bağımsız uygulama, SOS Watch entegrasyonu
Akıllı Rota Tahmini (Q3)	₺400.000	yüzde 13	ETA prediction ML modeli, alışkanlık bazlı tahmin
Suruş Skoru (Q4)	₺400.000	yüzde 13	CoreMotion sürüş analizi, sigorta B2B API altyapısı
Pazarlama & Büyüme	₺700.000	yüzde 23	Global kullanıcı edinimi, ASO, sosyal medya, aile blog
Altyapı & Sunucu	₺400.000	yüzde 13	GPS server ölçekleme, konum veri depolama, güvenlik
İK & Hukuki & Rezerv	₺200.000	yüzde 7	Ekip genişletme, GDPR/KVKK danışmanlığı, acil fon
TOPLAM	₺3.000.000	yüzde 100	

Ana Metrikler & Yatırım Geri Dönüşü

Temel Platform Metrikleri

- Mevcut kullanıcı kitlesi: 49.000+ değerlendirme — organik büyüme sağlam temelde
- ARPU (aylık): \$14.50 (haftalık, aylık, yıllık ve lifetime karışık ağırlıklı ortalama)
- CAC hedefi: \$8 — aile güvenliği organik arama trafiği düşük maliyet sağlıyor
- LTV (yıllık abone, 24 ay): \$1.199 — LTV:CAC 150x — sektörde en güçlüler arasında
- Lifetime plan: \$89.99 tek ödeme, 6 ay sonrasında net kâr — uzun vadeli kullanıcı bağlılığı
- D30 Retention hedefi: yüzde 50 — çocuk güvenliği günlük kullanım zorunluluğu yaratıyor
- Pazar: Aile güvenliği & lokasyon 2030'da \$3.2B, yüzde 18 yıllık büyüme

ROI Senaryoları

Senaryo	Degerleme (2028)	Yatirimci Payi (yüzde 15)	ROI
Muhafazakar	₺96M	₺14.4M	4.8x
Baz Senaryo	₺192M	₺28.8M	9.6x
Iyimser	₺384M	₺57.6M	19.2x