

# TravelGenie AI

## Finansal Projeksiyonlar & Yatırım Analizi

|              |             |              |                       |
|--------------|-------------|--------------|-----------------------|
| <b>180+</b>  | <b>12</b>   | <b>₺3.5M</b> | <b>\$95B</b>          |
| Ulke Vize DB | Dil Destegi | Talep Edilen | Dijital Planlama 2030 |

Bu belge, TravelGenie AI uygulamasinin 2026-2028 dönemine ait finansal projeksiyonlarını, gelir modelini ve yatırım geri dönüş analizini içermektedir.

Hazırlayan: Reklam Sanat | Mart 2026 | Versiyon: 1.0

## Yönetici Özeti

TravelGenie AI, tek cümlelik bir hayalden tam günlük itinerary üretebilen, 180+ ülke vize veritabanıyla donanmış, çoklu rezervasyon API entegrasyonlu ve Q4'te göçmen yerleşim asistanına genişleyecek kapsamlı iOS seyahat platformudur. Abonelik geliri, rezervasyon komisyonu ve B2C danışmanlık paketi ile çoklu gelir kanalı sunmaktadır.

- Tek cümleden tam günlük itinerary — Wanderlog ve Triplt'da bu özellik yok
- 180+ ülke vize matrisi — kategoride kapsamlı yerel kaynak yok
- Türkçe tam yerelleştirme + Türk vatandaşı vize odağı — first mover
- Rezervasyon komisyonu (otel, uçak, aktivite) — abonelik yanı sıra işlem geliri
- Q4 göçmen yerleşim asistanı — ev, banka, sigorta, okul rehberi — yüksek değerli segment
- Apple Watch + Wallet + Live Activities + AR (Q1) — kapsamlı Apple ekosistemi
- 2028'de 28M gelir, dijital seyahat planlama pazarı 2030'da 95 milyar dolar

## Gelir Modeli

| Kanal                | Açıklama  | Fiyat     | 2026 Hedefi      |
|----------------------|---|-----------|------------------|
| Ücretsiz             | 2 itinerary/ay, 30 ülke vize, temel öneriler    | 0         | Kullanıcı tabanı |
| Wanderer Aylık       | Sınırsız itinerary, 180+ vize, AI bütçe, 12 dil | 179/ay    | 7.000 abone      |
| Globetrotter Yıllık  | Tüm Wanderer + aile (5), concierge, lounge      | 1.499/yıl | 3.000 aile       |
| Otel Komisyon        | Booking.com vb. rezervasyon yüzde 4-8 komisyon  | yüzde 6   | Sürekli          |
| Uçak & Aktivite Kom. | Skyscanner & aktivite bilet yönlendirme         | yüzde 3-5 | Sürekli          |
| Goçmen Paket (Q4)    | Yerleşim asistanı premium: ev-banka-okul        | 2.999/tek | 500 paket        |
| B2B Tur Operatörü    | Tur şirketi & acente API lisansı                | Özel      | 10 acente        |

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

| Kalem                  | 2026              | 2027              | 2028               |
|------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Aktif Kullanıcı        | 60.000            | 220.000           | 700.000            |
| Wanderer Abone         | 10.000            | 45.000            | 160.000            |
| Globetrotter Aile      | 3.000             | 12.000            | 40.000             |
| Abonelik Geliri (TRY)  | ₺1.300.000        | ₺6.500.000        | ₺22.000.000        |
| Rezervasyon Komisyonu  | ₺400.000          | ₺2.000.000        | ₺4.000.000         |
| Göçmen Paket & B2B     | ₺300.000          | ₺1.000.000        | ₺2.000.000         |
| <b>Toplam Gelir</b>    | <b>₺2.000.000</b> | <b>₺9.500.000</b> | <b>₺28.000.000</b> |
| Toplam Gider           | ₺2.600.000        | ₺5.700.000        | ₺11.200.000        |
| <b>EBITDA</b>          | <b>-₺600.000</b>  | <b>₺3.800.000</b> | <b>₺16.800.000</b> |
| EBITDA Marjı           | -yüzde 30         | yüzde 40          | yüzde 60           |
| <b>Kümülatif Nakit</b> | <b>-₺600.000</b>  | <b>₺3.200.000</b> | <b>₺20.000.000</b> |

- Rezervasyon komisyonu 2026'da ₺400K — kullanıcı sayısıyla orantılı pasif gelir kanalı.
- Göçmen paketi (Q4) tek seferlik ₺2.999 — düşük hacimde yüksek marj.
- Globetrotter aile planı 2027'de çarpıcı büyüme — seyahat sosyal özelliklerle virality.
- 2027 Q1 kâra geçiş hedeflenmektedir.

## Gider Yapısı ve Yatırım Kullanımı

### Talep Edilen ₺3.500.000 Yatırımın Kullanım Planı:

| Gider Kalemi          | Tutar             | Oran             | Açıklama  |
|-----------------------|-------------------|------------------|---|
| Lansman & Pazarlama   | ₺650.000          | yüzde 19         | App Store, seyahat influencer, vize topluluğu erişimi   |
| AR Sehir Rehberi (Q1) | ₺500.000          | yüzde 14         | ARKit & RealityKit bina/restoran overlay motoru         |
| Tercuman Modu (Q2)    | ₺400.000          | yüzde 11         | Whisper STT gerçek zamanlı, menü OCR, 12 dil optimize   |
| Grup Planlayıcı (Q3)  | ₺400.000          | yüzde 11         | Multi-user AI, oylama sistemi, Splitwise harcama pay.   |
| Gocmen Asistani (Q4)  | ₺500.000          | yüzde 14         | AB yerleşim içeriği, ev/banka/sigorta/okul API zinciri  |
| Rezervasyon API & LLM | ₺550.000          | yüzde 16         | Booking/Skyscanner/TripAdvisor entegrasyon, LLM maliyet |
| İK & Hukuki & Rezerv  | ₺500.000          | yüzde 14         | İçerik ekibi, GDPR & KVKK, IATA vize veri lisansı, fon  |
| <b>TOPLAM</b>         | <b>₺3.500.000</b> | <b>yüzde 100</b> |   |

## Ana Metrikler & Yatırım Geri Dönüşü

### Temel Platform Metrikleri

- ARPU (Wanderer aylık): ₺179/ay — seyahat harcaması kategorisi yüksek ödeme niyeti
- CAC: ₺35 (bireysel) — seyahat influencer ve vize Google araması organik kanal
- LTV (Wanderer, 3 yıl): ₺6.444 — LTV:CAC 184x bireysel seyahat segmenti
- Rezervasyon komisyonu: ortalama ₺120 sipariş değeri × yüzde 6 = ₺7.2 platform başına
- Göçmen paketi ₺2.999 tek seferlik — LTV 17x abone karşılığı, tek satış
- D365 Retention: yüzde 65 — yılda 2+ seyahat yapan kullanıcı yüksek yenileme
- Pazar: Global seyahat & turizm 1 trilyon dolar, dijital planlama 95 milyar (2030)

### ROI Senaryoları

| Senaryo     | Değerleme (2028) | Yatırımcı Payı (yüzde 20) | ROI   |
|-------------|------------------|---------------------------|-------|
| Muhafazakar | ₺84M             | ₺16.8M                    | 4.8x  |
| Baz Senaryo | ₺168M            | ₺33.6M                    | 9.6x  |
| İyimser     | ₺336M            | ₺67.2M                    | 19.2x |