TOPLANTI NOTU

Citio – İş Ortaklığı Görüşmesi

Tarih	14 Nisan 2026
Katılımcı	Furkan Tanrıverdi – Citio Kurucusu
Konu	İş Modeli, Ortaklık Fırsatları & Londra Açılımı

1. Citio Hakkında

Citio; tur rezervasyonu, eSIM, yeme-içme, transfer ve deneyim hizmetlerini tek bir dijital platformda bir araya getiren bir seyahat teknolojisi şirketidir.

Mevcut Pazarlar

- Türkiye: İstanbul, Kapadokya, Bodrum
- İtalya: Dijital entegrasyonlar aracılığıyla trafik üretimi başladı
- İngiltere (Londra): Yakın dönemde açılım planlanıyor

Ürün & Hizmet Yelpazesi

- Müze & tarihi mekân biletleri
- Havalimanı transferleri
- Boğaz turları ve teknede yemek
- Kano, bisiklet gibi aktif deneyimler
- eSIM hizmetleri
- Türkçe rehberli şehir turları

2. İş Modeli

B2B Odaklı Yapı

Başlangıçta B2C kanalıyla denenen yaklaşım, yüksek reklam maliyetleri (Google Ads vb.) nedeniyle verimsiz bulunmuş; şirket ilk üç ayda tamamen B2B modeline geçiş yapmıştır.

Kanal 1 – Online Seyahat Acenteleri (OTA)

- Acentelere özel API geliştirilerek ürünler entegre edilmiştir.
- Acenteler ürünleri kendi arayüzlerinde satabilmekte ya da White Label çözümle sunabilmektedir.
- QR kod veya link üzerinden yönlendirme sağlanmaktadır.

- Ay sonunda mutabakat anlaşması ile faturalandırma yapılmaktadır.

Kanal 2 – Otel Ortaklıkları

Türkiye genelinde yaklaşık 250 otel ile anlaşma sağlanmış; bunların %51'i haftada en az bir ürün satışı gerçekleştirerek aktif durumdadır. Cironun %80'i otel kanalından gelmektedir.

İki farklı otel modeli uygulanmaktadır:

Model	Model A – Abonelik	Model B – Gelir Paylaşımı
Hedef	Küçük-orta segment oteller	Yüksek gelir potansiyelli oteller
Ücret	Aylık abonelik ücreti + satıştan %5 komisyon	Net kârın %50'si Citio'ya; sözleşme yok
Örnek	£199 abonelik; ortalama aylık £20K ciro	£59 maliyet → £299 satış; fark paylaşılır

3. Müşteri Deneyimi & Temas Noktaları

- Pre-arrival e-postası: Rezervasyon onayından sonra müşteriye otomatik olarak gönderilir.
- QR kod: Kahvaltı masası veya lobi gibi alanlara yerleştirilir.
- Concierge / ön büro ekranı: Personelin müşterilere sunum yapmasına olanak tanır.
- White Label portal: Divan İstanbul örneğinde olduğu gibi, otel kendi markasıyla özelleştirilmiş bir arayüz kullanabilir.
- Otel, gösterilmesini istemediği ürünleri gizleme yetkisine sahiptir.

4. Londra Açılımı – Ortaklık Modeli (Londonist'e teklif ettikleri)

Franchise Benzeri Yapı

Citio, Londra pazarına girerken yerel bir DMC ortağıyla çalışmayı planlamaktadır (Antalya modelinde olduğu gibi). Bu ortaklık kapsamında iş bölümü şu şekilde öngörülmektedir:

Citio'nun Katkısı	Yerel Ortağın Katkısı
• Teknoloji altyapısı & platform • Ürün çerçevesi & know-how • Otel entegrasyonları	• Transfer ürünü & yerel lojistik • Cotswolds, Windsor gibi tur ürünleri • Satış ekibi & otel ilişkileri

Örnek Hedef

- 1 yıl içinde £100.000 kâr hedefi
- Kâr üzerinden %50 Citio / %50 yerel ortak paylaşımı

- **Alternatif**: Sabit ücret modeli (kâr paylaşımı olmaksızın) Citio'ya bir ücret belirlenir ve geri kalan pay Londonist'e aittir.

5. Londonist ile Ortaklık Fırsatları (güncel hızlı ortaklık)

White Label İşbirliği

Citio platformu, Londonist markası altında White Label olarak sunulabilir; böylece öğrenciler Londonist arayüzü üzerinden seyahat deneyimlerini satın alabilir.

Öğrenci Segmenti

Öğrencilere yönelik Pre-Arrival linki aracılığıyla Londra deneyimleri sunulabilir. Bunun için içerik sağlanması gerekmektedir.

6. Sonraki Adımlar (teklifi Londonist kabul ederse beklentiler)

- Satış ve saha planlama için 1 çalışan gerekecek.
- Londra için ürün listesi (transfer, tur, etkinlik) fiyatlarıyla birlikte Citio'ya iletilecek.
- Satış fiyatları ortaklaşa belirlenecek.
- Londra otelleri ziyaret edilerek platform tanıtımı yapılacak.
- Londonist White Label veya ortaklık modeli detaylandırılacak.
- Öğrenci segmenti için içerik ve kanal yapısı planlanacak.
- Franchise mi yoksa sabit ücret modeli mi tercih edileceğine karar verilecek.