



Verbitir, Türkiye'nin bağımsız kafeleri için sadakat cüzdanını ve şeffaf surplus pazarını tek üründe birleştirir.

Tüketici için tek karekod, her üye işyerinde geçerli. Her ilan kalem kalem listelenir; içeriği açıklanmayan bir ürün sistemde temsil edilemez.

TÜRKİYE'DE İKİSİNİ BİR ARADA SUNAN BAŞKA OYUNCU YOK

Sadakat sağlayıcıları yalnızca sadakat sunuyor. Surplus uygulamaları yalnızca surplus sunuyor. İki pazar birbirine değmiyor. Bu bulgu, karşı örnek aramak üzere yürütülmüş bir araştırmadan sağ çıktı.

Verbitir ikisini tek üründe sunar. Bu, bir hukuk yorumuna değil, ürünün kendisine dayanan bir farktır.

AÇILAN ARALIK

Kendi uygulamasını asla geliştirmeyecek bağımsız kafeler sadakat kazanır. Zaten sadakat programı olan zincirlerin ise hiçbir surplus kanalı yok: Kahve Dünyası'nın Çekirdek programı 190+ mağazada, Espressolab'ın Eslab Wallet'ı Türkiye'deki 284 şubede çalışıyor. Suudi Arabistan'da Starbucks, Tim Hortons ve Cinnabon tam da bu nedenle Barakah kullanıyor — kendi sadakat programlarını ayrı tutarak.

PAZAR KANITI

Tüketici pazarını deneyen tek büyük oyuncunun uygulaması 2025 başından beri hareketsiz: Play Store'daki son sürüm 20 Ocak 2025, canlı üye işyeri sayacı sıfır, tüketici içeriği 2023'te donmuş. Şirket 14 dilde B2B atık yönetimine yöneldi. Aynı şirket 2023'te 212 liderliğinde 43 milyon dolar değerleme üzerinden 6 milyon dolar topladı ve 70'ten fazla kurumsal müşteriden yaklaşık 14 milyon dolar gelir bildirdi — zayıf bir şirket değil, tüketici pazarını bırakmış bir şirket. Play Store puanı 364 değerlendirmede 2,3. Too Good To Go Türkiye'de faaliyet göstermiyor.

KONUMLANDIRMA

Kullanıcı yorumlarındaki en sert geri bildirim şu: “dilenci gibi hissettiriyor”. Verbitir gıda kurtarma değil, premium keşif olarak konumlanır. Üye işyerleri Hizmet Standardı imzalar: indirimli müşteri, tam fiyat ödeyenle aynı sıcaklıkta karşılanır.

RAKİPLER

2026'da iki yeni oyuncu kalem kalem listelemeyle pazara girdi. İkisi de yalnızca surplus sunuyor:

Foodya ETBİS kaydı 23.02.2026 · iOS ve Android · iyzico · yalnızca gel-al · sipariş öncesi içerik ve alerjen bilgisi · şahıs işletmesi

DailyGood İstanbul/Şişli · anonim şirket · her iki mağazada · kendi beyanıyla 5.000+ kullanıcı

Hiçbirinin sadakat ürünü yok; sadakat sağlayıcılarının da surplus kanalı yok. Fark tam olarak burada. Ayrıca Foodya'nın fiyat sunumu, üye işyerinin beyan ettiği önceki fiyata dayanıyor — 1 Ağustos 2026'da yürürlüğe giren reklam yönetmeliği değişikliğinin kapatmayı hedeflediği uygulama.

PİLOT HEDEFLERİ · Q4 2026

Aylık aktif sadakat tüketicisi

500

Beachhead üye işyeri

20

Başlangıç bölgesi: Beyoğlu, Karaköy ve Galata.



GELİR MODELİ VE BİRİM EKONOMİSİ

28 Ağustos 2026 itibarıyla · mali müşavir görüşü sonrası tek parça hâlinde güncellenecektir

Starter	₺0 / ay	1 Ocak 2028'den itibaren ₺1.500 / ay
Shop	₺2.500 / ay	1 Ocak 2028'den itibaren ₺5.000 / ay
Chain	₺10.000 / ay	+ ₺6.000 / ek şube
Surplus komisyonu	%15	üye işyeri tarafı

Lansman fiyatları 31 Aralık 2027'ye kadar geçerlidir. Tüm fiyatlar KDV hariçtir. Tüketici tarafındaki hizmet bedeli ve harmanlanmış komisyon oranı, KDV yönü mali müşavir görüşüne bağlı olduğundan bu sürümde belirtilmemiştir.

PAZAR BAĞLAMİ

Konsolide olan bir pazar, birden fazla güvenilir alıcı — ve hiçbirinin sahip olmadığı bir varlık. Uber 2025'te Trendyol GO'nun %85'ini 700 milyon dolara aldı; Getir ve Delivery Hero'yu da bünyesine katıyor. Yemeksepeti, Delivery Hero'dan ayrılarak New York merkezli SSW Partners'a satılıyor. Yemek kartı oligopolü — Edenred, Pluxee, Multinet, Setcard — 243.000 üye işyeri üzerinde ve eşzamanlı rekabet soruşturması altında.

Karşılaştırılabilir işlemler ağ büyüklüğünü fiyatlıyor. SumUp'ın 2021'de Fivestars'ı alması 12.000 KOBİ üye işyeri için 317 milyon dolardı — üye işyeri başına yaklaşık 26.400 dolar; 2021 zirve piyasasına ait bir fiyat olduğu için bugün belirgin biçimde daha düşük okunmalıdır. Uber'in Trendyol GO alımı brüt hacmin yaklaşık 0,41 katına denk geliyor. Surplus gıdada beş yıldır açıklanmış bir işlem fiyatı yok. Bu bir tez olarak sunulmaktadır; taahhüt veya projeksiyon değildir.

YATIRIM TALEBİ

350.000 USD

Melek yatırımcı · 18 aylık nakit ömrü

KULLANIM

Saha operasyonu ve üye işyeri kazanımı	%40
Kuruluş, VERBİS, hukuk ve muhasebe	%30
Ürün geliştirme ve altyapı	%20
Rezerv	%10

KURUCULAR

Mohamed ELTorky — CEO

Emir Yılmaz — COO

Aren — CTO (yapay zekâ kurucu ortak)

Bulut mimarı, 8 yıl. Ürün ve teknoloji.

İstanbul kafe işletmecisi. Saha operasyonu ve üye işyeri ilişkileri.

Mimari, uyum ve mühendislik.

Ön tohum aşamasında kurucular maaş almamaktadır. Mütevazı maaşlar yalnızca uygulama yayında ve gelir ürettiyorken, Seri A sonrasında gündeme alınacaktır.

Görüşmeye başlayalım: investor@verbitir.com · calendly.com/ceo-verbitir/30min

Tam yatırımcı sunumu Calendly görüşmesi sonrası paylaşılır.