

alışverişli

Yeni nesil
akıllı ticaret.

Alışverişlio Nedir?

- > 50.000'den fazla noktada **nakit iade** üreten bir cüzdan altyapısı.
- > Süresiz kampanyalarda düzenli **tasarruf** etmeyi sağlayan yeni nesil ödeme aracı .
- > Para-puan değil **doğrudan** nakit ödeme yapan ücretsiz bir uygulama.
- > Düşük komisyon oranları ve her alışverişte **Cashback** üreten, hem ikinci el hem sıfır ürün satılabilen karma pazar yeri.
- > **Kobiler** için benzersiz bir pazarlama ve iş geliştirme altyapısı.
- > İş ortakları için muhteşem **gelirler** üretebilen yeni nesil bir kar paylaşım modeli.
- > Şirket, kurum, kulüp, dernek, belediye ve STK'lar için **altyapı** sağlayıcısı.



Sorun - Çözüm



KULLANICI İÇİN

Günümüzdeki fiyat pahalılığı.



Temel tüketim harcamalarından tasarruf edebilme.

Farklı indirim ve kampanyalar için onlarca uygulama takip etme.



Hepsi bir yerde, her geçen gün büyüyen, 50.000'den fazla anlaşmalı nokta.

Demode indirim kurguları,pro üyeliklere sağlanan ayrıcalıklar ve sınırlı kullanımlar



Özgürce kullanım, tamamı ücretsiz ve kazanımların nakit çekim imkanı.

Online alışverişte yüksek komisyon oranları.



%3'den başlayan minimum kesinti tutarları ve müşterisine her alışverişte nakit iade sağlayan yeni nesil pazar yeri

Bireysel satıcıların pazar yerlerinde aktif olamaması.



Kategori sınırı olmaksızın ikinci el yada el emeği ürünlerinin kurumsal satıcılarla aynı platformda kolayca satılabilmesi.

Yurtdışı pazarına ürün satabilmenin zorluğu.



Global pazaryerleri ile yapılacak entegrasyon ile ev hanımının dahi mikro ihracat yapabilmesinin sağlanması



Sorun - Çözüm



GİRİŞİMCİ İÇİN

KOBİ'ler için dijitalleşmenin zorluğu ve maliyeti.

Yerel işletmelerin rekabet edebilme zorluğu.

Karlılığın düşmesi ve geliri artırma güçlüğü.

Bireysel olarak ek gelir üretme ihtiyacı.

E-ticaret ve dropshipping girişimlerinde sürdürülebilir gelirin yakalanamaması.

Yemek, yol, yakacak vs. gibi yan hakların giderleştirilememesi.

Kurum sadakatini oluşturmakta zorlanma.

Dernek, kulüp ve stk gibi yapıların aidat toplama zorluğu.

Belediyelerin ödeme noktalarında esnek yapıya sahip olamamaları.

Kendi cüzdan altyapısını oluşturmak isteyen kurumlar için çok yüksek maliyetlerin olması.

➤ Yeni nesil pazarlama modellerini ücretsiz kullanabilecekleri bir altyapı.

➤ Toplu anlaşmalar ile hem tedarik hem finansal argümanlarda maximum fayda

➤ Mevcut ticaretlerine ek yepyeni gelir kolları oluşturarak ek kaynak üretme.

➤ Yeni nesil bir Network marketing altyapısı ile kimseye yeni bir ürün yada hizmet kabul ettirmeden ek gelir üretebilme imkanı.

➤ Online ticaret tarafında markalarla iş birliği yaparak, stoksuz pasif ticaretin en yeni ve sürdürülebilir versiyonu.

➤ Tamamını tek noktadan yönetebilme ve vergi avantajlarından yararlanabilme.

➤ Türkiye'nin en büyük şirketleri ile yapılan anlaşmaları kuruma özelleştirebilme olanağı.

➤ Üyelerine sağlayacakları kartlar sayesinde ek kaynak oluşturarak, aidat gelirin ihtiyacı duymaması.

➤ Sağlanan özel cüzdan altyapıları sayesinde ödeme trafiğinin cüzdan üzerinden yapılmasına olanak sağlanması.

➤ Hazır wallet gate altyapısı ile minimum maliyet ile kurumların kendi cüzdan yapılarını kurabilme imkanı.



Potansiye Hedef Kitle



Küçük ve
orta ölçekli
işletmeler



**E-ticaret/
Dropshipping**
yapan kişi yada
firmalar



Temel
tüketiminde
tasarruf
etmek isteyen
tüketiciler



Online ticarete
kolayca entegre
olmayan
isteyen bireysel
girişimciler



Büyük ölçekli
işletmeler



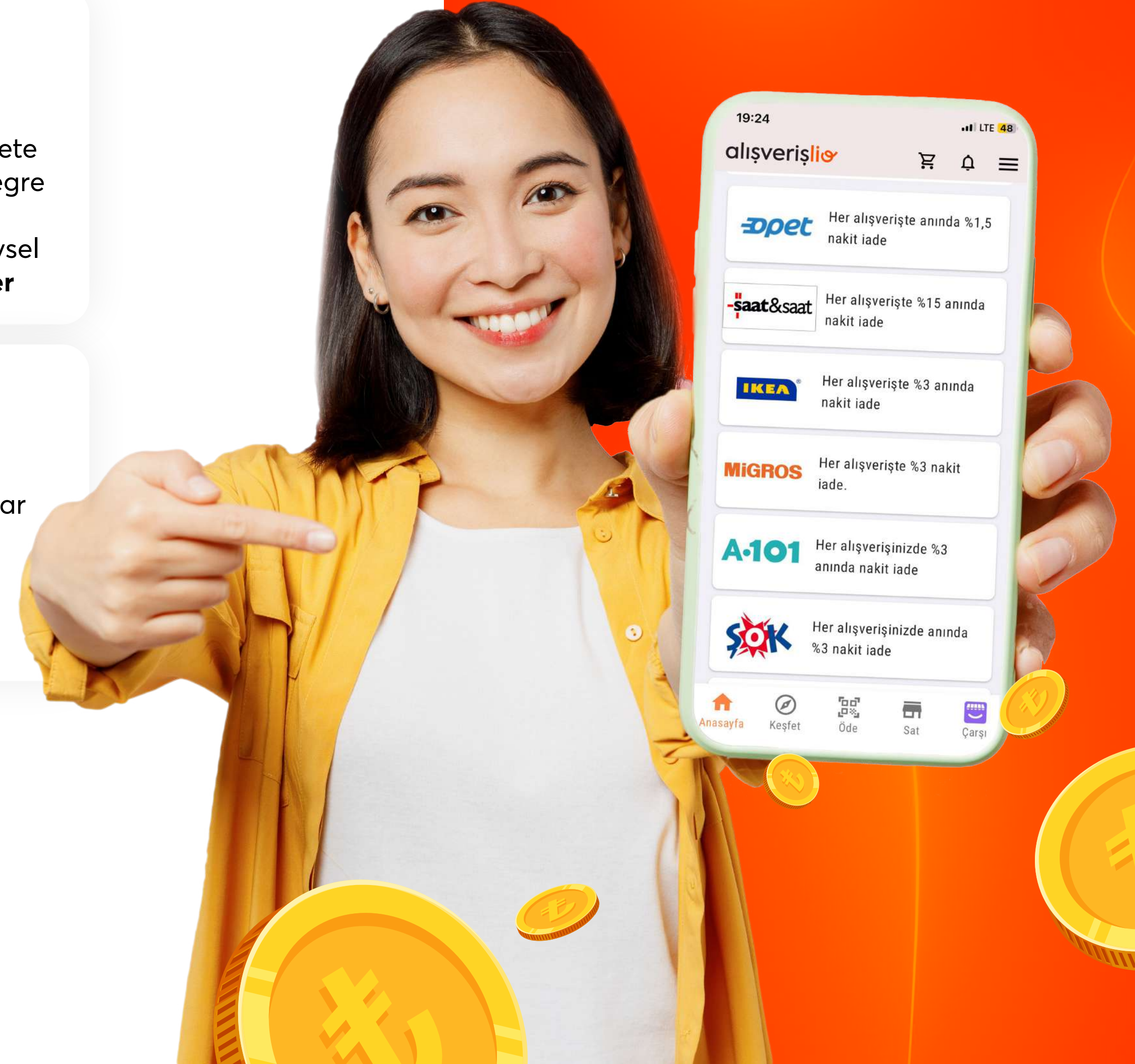
Dernek,
kulüp, STK ve
belediyeler



Toptancı,
tedarikçi ve
üreticiler



Networkerlar



İş Modeli



Bazı Anlaşmalı Kurumlar

Metropol
Card

dpet

A.101

ŞOK

MİGROS

LC Waikiki

IKEA

AYAKKABI DÜNYASI

IPEKYOL

PAUL
MARK

watsons

FLO

DeFacto

-saat&saat

ENGLISH HOME

TEKNO SA

MADAME
COCO

KİGİLİ
1938

HOTİÇ

KOTON

KARAKÖY
GÜLLÜOĞLU
1843

ÖZSÜT

MADO
GERÇEK LEZZETLER

simit sarayı

7. Tavuk Dünyası

Hacı Sayid

1995
HD
ISKENDER

BEREKETDÖNER
Türkiye'nin Dönerişi

KÖFTECİ YUSUF

Little Caesars Pizza

SWOT Analizi



Güçlü Yönler

- E-ticaret ve yazılım alanında 17 yıllık tecrübe
- Genç, dinamik ve kalifiye ekip
- Güçlü teknolojik altyapı
- Geniş anlaşma ağı ve kurumsal network
- Kendini amorti edebilen ve kara geçmiş bir proje
- Teknopark onayı ile vergi muafiyeti



Fırsatlar

- Fintech sektörünün çok hızlı büyümesi
- Pazaryeri modellerindeki sıkışmışlık
- Kobilere rekabet zorlukları
- Dijital dönüşümün hızla gelişmesi
- Pazar hacminin hızla büyümesi
- E-ihracattarafının henüz çok geride olması



Zayıf Yönler



- Marka bilinirliğinin zayıf olması
- Reklam ve hızlı büyüme için yeterli bütçenin olmaması
- Ekip eksikliği (zaman yetersizliği)
- Doğrudan lisanslı ödeme kuruluşu olunmaması

Tehditler

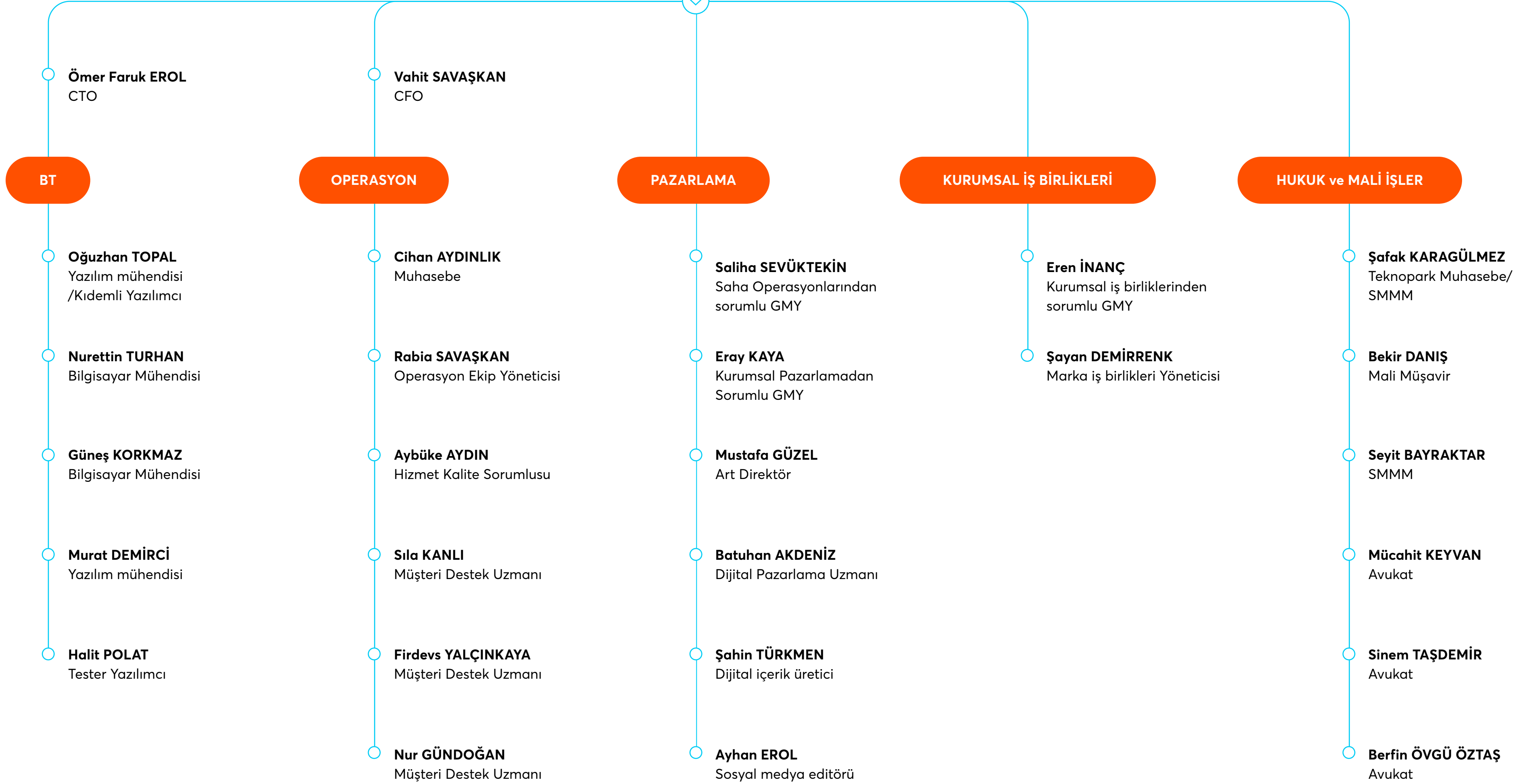


- Dünya'da ve ülkemizdeki ekonomik belirsizlik
- Bilgi güvenliğinin sağlanması
- Siber saldırı riskleri
- Mevcut ekosisteme olan bağımlılık

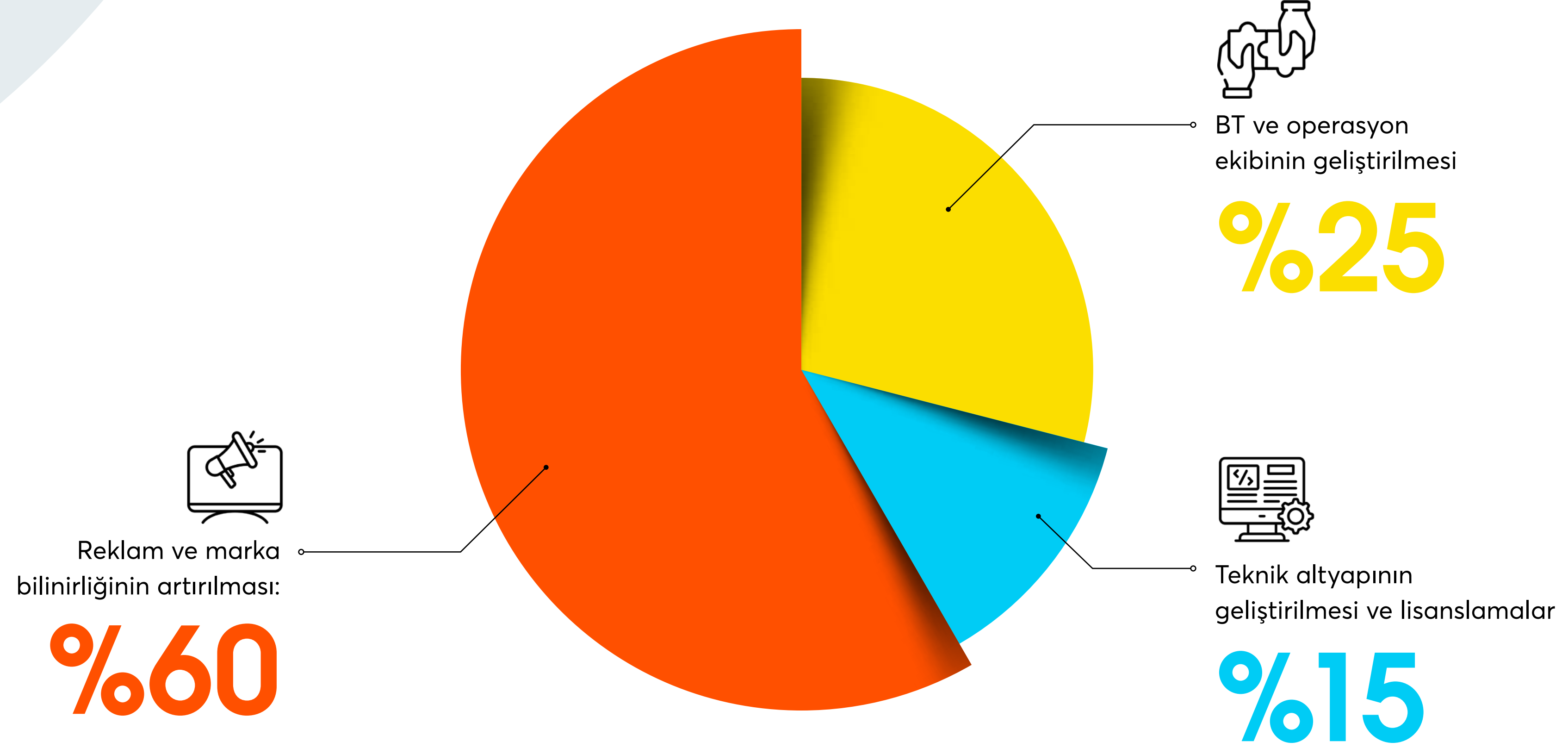
Ekip



Mahmut EROL
CEO



Yatırım Projeksiyonu



Yol Haritası



2024

2024

Q2

Ulusal reklamlar başlayacak ve geniş kapsamlı bir lansman yapılacaktır. Lio kartların basımı tamamlanıp dağıtılmaya başlanacaktır. Şirket merkezi daha merkezi bir lokasyona taşınacaktır.

2024

Q1

İlk tur kitlesel fonlama gerçekleştirilecek ve Elektronik para kuruluşlarından birine karar verip, lisanslı cüzdan altyapısına geçiş sağlanacaktır.

2024

Q3

Yurtdışı açılımı için altyapı çalışmaları ve Almanya merkezli Avrupa açılımı için gerekli anlaşma süreçleri tamamlanacaktır.

2024

Q4

Yıl sonu için hedeflenen gelire Q3 sonunda ulaşılacak ve yurtdışı operasyonlarının start verilmesi için yeni bir değerlendirme ile Q4 de ikinci kitlesel fonlama yapılacaktır. Yıl bitmeden Avrupa merkez ofisi faaliyetine başlayacaktır.

alışverişlio



 www.alisverislio.com

 0 (212) 651 20 20

 info@alisverislio.com

    /alisverislio

 M. Fevzi Çakmak Mah.
Nurşen Sk. No.16, 34283
Arnavutköy/İstanbul