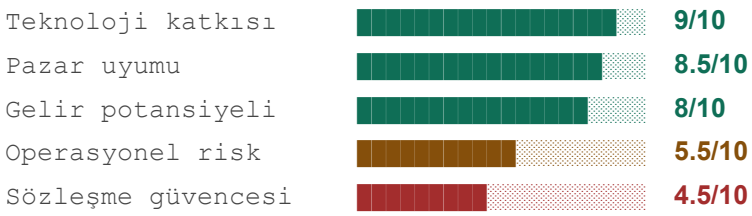
CİTİO ORTAKLIK DEĞERLENDİRMESİ

Londonist DMC perspektifinden stratejik analiz

Fırsatın özeti

Citio size teknoloji altyapısı ve otel ağı getiriyor; sizden istediği Londra'da ürün tedariki, operasyon ve yerel satış gücü. Bu aslında sizin zaten yaptığınız işin parasallaştırılmış hali — yeni bir iş kurmuyorsunuz, mevcut know-how'ınızı dijital bir kanala bağlıyorsunuz.

GENEL FIRSAT SKORU



Potansiyel getiri	Risk seviyesi
YÜksek	**ORTA**

GÜÇLÜ YÖNLER — LONDONIST İÇIN

1. Hazır teknoloji, sıfır geliştirme maliyeti

White label platform, API, pre-arrival sistemi, QR altyapısı — bunların hepsini kendiniz kurmanız uzun zaman ve yatırım gerektirir. Citio bunu size hazır veriyor.

2. Öğrenci segmenti gerçekçi ve hızlı

Pre-arrival linki ile üniversitelere veya dil okulalrına gelen gelen öğrencilere ulaşmak düşük maliyetli, yüksek tekrar-satın alma potansiyelli bir kanal.

3. Londra otel pazarı olgun

Furkan Bey'in modelini Türkiye'de kanıtlamış olması risk profilini düşürüyor. Siz pilotu tekrarlamak için hazır bir sistem alıyorsunuz.

RISKLER VE DIKKAT EDILMESI GEREKENLER

1. Gelir paylaşımı modeli sabırlılık gerektiriyor

%50 paylaşım cazip ama aboneliğe ulaşana kadar komisyon geliri birikimli büyüyor. İlk 3–6 ay nakit akışını iyi yönetmek lazım.

2. Ürün fiyatlandırması kritik

Furkan Bey "siz fiyatı verin, birlikte satış fiyatı belirleyelim" diyor. Eğer Citio'nun maliyet yapısını tam bilmeden fiyat verirseniz marjınız sıkışabilir — Windsor, Harry Potter, Cotswolds gibi tur maliyetlerinizi net hesaplayın.

3. Sözleşme yokluğu çift taraflı risk

Abonelik modelinde "sözleşme yok, sadece teklif" deniyor. Bu size esneklik verir ama aynı zamanda Citio'nun da istediğinde çekilebileceği anlamına geliyor. Asgari taahhüt maddeleri müzakere edin.

4. DMC operasyonu büyüyünce kaynak baskısı

Oteller platforma eklenip satışlar artınca rehber, araç, bilet kapasitesi talebe yetişmek zorunda. Ölçeklenme planını baştan yapın.

GELIR MODELI KARŞILAŞTIRMASI

Yıllık 100.000 £ ciro hedefinde her iki modelde Londonist'e kalan pay:

Franchise %50 — Londonist'e kalan: £50K	Sabit ücret modeli — Londonist'e kalan: £100K fakat Cotio'ya bir ücrette anlaşılır
Teknoloji, otel ağı, know-how dahil	Ürün geliştirme maliyeti ayrı
Düşük başlangıç riski	Yüksek başlangıç yatırımı
Citio ile paylaşımlı büyüme	Tam bağımsızlık
ÖNERİLEN ilk aşama için	Büyüdükçe geçiş seçeneği

MÜZAKEREDE ÖNE ÇIKARILMASI GEREKEN MADDELER

1. **Asgari taahhüt süresi:** En az 12 aylık karşılıklı bağlayıcılık — özellikle sözleşmesiz abonelik modelinde.
2. **Fiyatlandırma şeffaflığı:** Citio'nun otel satış fiyatlarına ve komisyon hesabına erişim — marj sıkışmasını önler.
3. **Türk turist segmenti önceliği:** Londonist markası + Türkçe içerik için beyaz etiket kullanım hakkı yazılı olsun.
4. **Ölçek eşiği:** Belirli bir ciro eşiğinde %50'den %40'a çekilebilir kâr payı maddesi ekleyin.
5. **Münhasırlık:** Citio'nun Londra'da başka bir DMC ile de çalışıp çalışmayacağını netleştirin.

SONUÇ

Bu ortaklık Londonist için mantıklı — ancak kör bir evet değil, koşullu bir evet olmalı.

Citio'nun Türkiye'de kanıtladığı modeli Londra'ya taşımak için sizi mükemmel bir partner olarak görüyor ve bu değerlendirme doğru. Sizin yerel operasyon gücünüz, Türk turist ağınız ve Londonist markası Citio'nun tek başına elde edemeyeceği şeyler. En kritik adım: müzakere masasına fiyat listeniz ve operasyonel kapasite hesabınızla oturun, münhasırlık ve ölçek eşiği maddelerini yazılı hale getirin.