



Melek Yatırımcılıkta Yeni Trendler

Bu sayının teması “Melek yatırımcılıkta yeni trendler”.

Türkiye'nin öncü VC'lerinin ve melek yatırımcı ağlarının katkılarıyla; akıllı sermayeden çift kullanımlı (dual-use) teknolojilere, sendika yatırımlarından yapay zekâ destekli karar süreçlerine kadar yeni dönemin dinamiklerini bir araya getirdik.



Sermayenin Ötesinde

Melek yatırımcılığın 2020'lerin başındaki "akıllı para" tanımı bugün artık dar geliyor. Yatırımcı ile girişimci arasındaki ilişki sermaye akışının çok ötesine geçti; ve bu tanım ortak akıl, dikey uzmanlık, kurucu güveni ve kolektif disiplin ekseninde yeniden tanımlanıyor. Türkiye ekosistemi de bu dönüşümün dışında değil; aksine, bölgesel dinamikleri yakından izleyen ve kendi tecrübesini dünyaya taşımaya başlayan bir aktör hâline geliyor.

Bu sayıda; trendlere kapılmak ile fırsatı görmek arasındaki ince çizgiyi, sermaye sağlayıcıdan "operatör meleğe" geçişin ne anlama geldiğini, sendika yatırımlarının ve çift kullanımlı (dual-use) teknolojilerin neden bugünün gündemini belirlediğini, yapay zekânın yatırım disiplinine nasıl girdiğini ekosistemimizin önde gelen isimleriyle birlikte ele aldık.

Bu sayıda neler var?

- **Ahu Parlar**, yazısında trendlerin sunduğu "rahatlık illüzyonunu" sorgulayarak gerçek fırsatın hep aykırılarda saklı olduğunu hatırlatıyor.
- **Gökhan Güner** (ACT Venture Partners), jeopolitik dönüşümle birlikte sivil savunma çift kullanımlı (dual-use) teknolojilerin neden derin teknoloji yatırımlarının merkezine taşındığını anlatıyor.
- **Ata Uzunhasan** (Galata Business Angels), sendika yatırım modellerinin yükselişine ve doğrudan küreseli hedefleyen "Born Global" girişimlerin yeni odağı oluşturmasına değiniyor.
- **Hande Demirel** (Gear Up), melek yatırımcılığın "akıllı paradan" katma değerli ortaklığa evrilen rotasını ve Türkiye'nin uluslararası entegrasyon potansiyelini değerlendiriyor.
- **Mehmet Üner** (ENA Venture Capital), yatırımcının yalnızca finansman değil; doğru pazara, doğru müşteriye en hızlı erişimi sağlayan "etkinleştirici" rolüne büründüğünü vurguluyor.
- **Nuri Murat Avcı** (Tüm Girişimci ve İş Mentorları Derneği), yazısında operatör meleğin yükselişi, dikey uzmanlaşma, gelir bazlı finansman ve yapay zekâ destekli karar süreçleri çerçevesinde kapsamlı bir trend panoraması sunuyor.
- **Süha Soydan** (Özyeğin Üniversitesi), Angel Capital Association raporlarından hareketle melek yatırımcılığın bir şans değil disiplin işi olduğunu ve yapay zekânın bu disiplini nasıl güçlendirdiğini analiz ediyor.
- **Devrim Sönmez** (Bespokeist Partners), Birleşik Krallık'taki "yalnız melekten ağ bağlantılı meleğe" geçişi anlatarak Türkiye için kıyaslamalı bir perspektif sunuyor.
- Ayrıca yatırımlarımızdan **Winfluencer**'in yaptıklarını ve hedeflerini paylaşıyoruz.

TRAngels olarak inanıyoruz ki bu dönüşümün kazananı, en çok yatırım yapan değil; doğru ortaklarla, doğru zamanda, doğru disiplinle aynı masaya oturabilen olacak. Keyifli okumalar.

Ebru Tan

TRAngels Yönetim Kurulu Üyesi



Trendlerin Sonu

Trendler rahattır.

Hangi ses tonuyla konuşacağımızı, uyumu, onayı ve (aslında en tehlikelisi) güven duygusunu sağlar...

Ama yatırımcılık ne zaman rahatlıkla ilgili olmuş ki?

Melek yatırımcılıkta bugün herkes aynı şeyleri konuşuyor: AI, fintech, oyun. Rakamlar bunu doğruluyor. Sunumlar bunu tekrar ediyor. Ve çoğu yatırımcı, farkında olmadan aynı yere bakıyor.

Oysa fırsat, kalabalığın baktığı yerde değil.

Trend dediğimiz şey, aslında geçmişin veriye dönüşmüş hâlidir. Yani herkesin gördüğü. Yani fiyatlanmış olan.

Gerçek değer ise hâlâ tanımlanmamış olanda saklıdır. “Bilinen bilinmeyenlerden” büyük fırsat dalgaları çıkmaz; “bilinmeyen bilinmeyenlerden” çıkar ancak. Outlier’lardan.

Garip görünen fikirlerden. Henüz kategorisi olmayan girişimlerden. İlk bakışta “anlaşılmayan” kuruculardan. Çünkü inovasyon, çoğunlukla mevcut oyunu daha iyi oynamaz — oyunu değiştirir.

Bu yüzden iyi bir melek yatırımcı, trendleri takip etmez. Onları referans alır, ama yönünü onlara göre çizmez.

Trendler size (ve diğer herkese!) nereye bakmanız gerektiğini söyler. Outlier’lar ise aslında neyi görmemiz gerektiğini.

Ve çoğu zaman, fark tam da oradadır.

Ahu Parlar
İletişim Profesyoneli

Türkiye'nin Öncü VC'lerinden ve Melek Yatırımcı Ağlarından

VC Gözünden Dual-Use Teknolojilerin Yükselişi

Ukrayna savaşı, Orta Doğu'daki gerilimler ve yeniden şekillenen jeopolitik dengeler, savunma ve güvenlik alanındaki öncelikleri kökünden değiştirdi. Devletler artık yalnızca geleneksel savunma sanayisine değil, sivil teknolojilerin savunma uygulamalarına da stratejik önem veriyor. Bu dönüşüm, çift kullanımlı (dual-use) teknolojileri küresel yatırım gündeminin merkezine taşıdı.

Dual-use ve derin teknoloji neden bu kadar iç içe? Çünkü derin teknoloji girişimleri, kopyalanması zor bilimsel yetkinliklerle kalıcı rekabet avantajı yaratan yapılar. İleri malzemeler, otonom sistemler, yapay zekâ destekli sensör teknolojileri; hepsi hem sivil hem savunma alanında dönüştürücü potansiyel taşıyor. Avrupa Deep Tech Raporu 2026'ya göre derin teknoloji, kıtadaki toplam VC yatırımlarının üçte birini oluşturuyor ve bu yatırımların önemli bir kısmı dual-use potansiyeli taşıyan girişimlere yöneliyor. Bu alan yatırımcılar için devlet destekli talep güvencesi ile ticari ölçeklenmenin bir arada olduğu cazip bir denge sunuyor. Ancak başarı yalnızca sermayeyle gelmiyor. Teknolojinin bilimsel temellerini değerlendirebilen, savunma tedarik süreçlerini bilen, regülasyon ve ihracat kontrol rejimlerinde yönlendirme yapabilen bir ekip ve ağ şart.

ACT Venture Partners olarak bu yaklaşımla hareket etmemiz, bugün güçlü bir dual-use portföyü ve hat oluşturmamızı sağladı. Fark yaratan unsurumuz, derin teknoloji yatırım tecrübemizin yanında savunma sanayisinde derin deneyime sahip yatırımcı ağımız ve danışman kadromuz. Erken aşama dual-use girişimlerine yalnızca sermaye değil, bu kolektif bilgi birikimini ve ağı da aktarıyoruz.



Gökhan Güner

ACT Venture
Partners
Yönetici Ortak

Melek Yatırımcılıkta Yeni Dönem: Nicelikten Niteliğe Geçiş

Melek yatırımcılık ekosistemi, sadece sermaye sağlanan bir modelden; stratejik derinliğin, sürdürülebilirliğin ve küresel ölçeklenebilirliğin ön plana çıktığı bir yapıya evriliyor. Son dönemde gözlemlediğimiz en belirgin trend, "akıllı sermaye" kavramının dikey uzmanlıklarla birleşmesi. Artık yatırımcılar sadece finansal getiri odaklı değil; derin teknoloji (DeepTech) ve yapay zekâ gibi alanlarda girişimciye sektörel kas ve network kazandırabilecekleri yapılara yöneliyor.

Galata Business Angels olarak bu süreçte iki ana eğilimin altını çiziyoruz:

- **Sendika Yatırımlarının Gücü:** Bireysel yatırımlardan ziyade, deneyimli yatırımcıların liderlik ettiği "syndicate" modelleri; hem risk paylaşımı hem de kolektif akıl yürütme açısından ekosistemi domine etmeye başladı.
- **Globalleşme Hızı:** Yerel pazarda doğup doğrudan küresel pazarı hedefleyen "Born Global" girişimler, artık melek yatırımcıların birincil odağında.

Türkiye ekosistemi, likidite daralmalarına rağmen oyun kurucu olma potansiyelini koruyor. Gelecek dönemde, erken aşama yatırımlarında daha seçici ama çarpan etkisi daha yüksek bir döneme girdiğimizi söyleyebiliriz. GBA olarak biz de bu dönüşümün merkezinde, girişimcilerimizle birlikte değer yaratmaya devam ediyoruz.



Ata Uzunhasan

Galata Business
Angels
Yönetici Ortak

Türkiye'nin Öncü VC'lerinden ve Melek Yatırımcı Ağlarından

Akıllı Paradan Katma Değerli Yatırımcılığa

Melek yatırımcılık ekosistemi önemli bir dönüşüm geçiriyor. Teknolojinin hızlandığı, sektörlerin yeniden şekillendiği ve girişimciliğin güçlendiği bu dönemde yatırımcıların rolü de değişiyor. Özellikle yapay zekâ, üretim teknolojileri, savunma sanayisi, sürdürülebilirlik, enerji ve dijitalleşme alanlarındaki girişimler yatırımcıların odağında yer alıyor. OpenAI, SpaceX, Anthropic ve Stripe gibi şirketlerin büyüme hikâyeleri; sadece finansal destekle değil, doğru yatırımcı ağı, stratejik yönlendirme ve güçlü ekosistem desteğiyle nasıl küresel başarıya dönüşebildiğini gösteriyor. Sanayi ile teknolojiyi buluşturan, verimlilik sağlayan ve küresel ölçekte büyüme potansiyeli taşıyan girişimler geleceğin en güçlü yatırım alanları arasında görülüyor.

Bu dönüşümle birlikte melek yatırımcılık anlayışı da "akıllı para"dan, **katma değerli yatırımcılığa** evriliyor. Yatırımcılar yalnızca sermaye sağlamıyor; bilgi, deneyim ve network desteğiyle girişimlerin iş ortakları oluyor.

Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminin daha fazla uluslararası yatırım çekmesi, geleneksel sektörlerle teknoloji dünyasının güçlü iş birlikleri kurması ve girişimlerin globale açılması bekleniyor. Bu dönüşüm, üretim kültürünün yenilenmesi, genç girişimcilerin desteklenmesi ve geleceğin rekabet gücünün oluşturulması açısından da önemli. **Gear Up** olarak biz de girişimci ve yatırımcıyı aynı platformda buluşturarak yalnızca finansmana değil; sürdürülebilir büyümeye, stratejik iş birliklerine ve uzun vadeli etkiye odaklanan bir yapı oluşturmayı hedefliyoruz. Çünkü geleceğin güçlü ekosistemleri yalnızca sermaye ile değil; ortak vizyon, bilgi paylaşımı ve birlikte üretme kültürüyle şekillenecek.



Hande Demirel
Gear Up
Yatırım Komitesi
Üyesi

ENA Venture Capital Perspektifinden Değer Yaratmak

Melek yatırımcılık uzun süre "akıllı para" kavramı etrafında şekillendi. Ancak bugün sahada gördüğümüz çok farklı: Girişimciler yatırımcılardan sadece sermaye değil, büyümeyi hızlandıran somut katkılar bekliyor.

ENA Venture Capital ve birçok girişime bireysel yatırım yapmış bir melek yatırımcı olarak, kendimizi "enablement layer" olarak konumlandırıyoruz. Portföy şirketlerimizi iş ortaklarıyla buluşturuyor, satış ve pazarlama süreçlerinde destek oluyor ve global network'ümüz aracılığıyla yeni pazarlara açılmalarını hızlandırıyoruz. Özellikle erken aşama girişimler için, gerekirse teknik anlamda da stratejik destek sağlıyoruz; teknolojik iş ortaklıkları ve kredi programlarıyla buluşturup büyümelerini sağlayacak geçişlerine eşlik ediyoruz.

Portföyümüzdeki yapay zekâ odaklı girişimlerde başarılı olan ekipler, yalnızca iyi ürün geliştirenler değil; doğru pazara erişebilen, doğru iş birliklerini kurabilen ve satış tarafını erken aşamada yapılandırabilen ekipler oluyor. Bu noktada yatırımcının sağladığı katkı, doğrudan büyüme hızına etki ediyor.

Türkiye ekosisteminde de girişimcilerin beklentisi bu yönde değişiyor. "Kim yatırım yaptı?" sorusu bir prestij göstergesinden çok, "Bize ne katacak?" sorusuna dönüşüyor. Bu da melek yatırımcılığı ve bizim gibi erken aşama yatırım yapan kurumsal yapıları daha aktif, sorumluluk alan bir yapıya taşıyor. Önümüzdeki dönemde yatırımcılar arasındaki farkı belirleyecek olan, ne kadar sermaye koydukları değil; girişimlere ne kadar hız kazandırabildikleri olacak.

ENA VC olarak biz bu dönüşümü yalnızca gözlemleyen değil, aktif olarak şekillendiren tarafta olmayı önemsiyoruz. Çünkü yeni nesil melek ve erken aşama yatırımcılıkta asıl farkı yaratan, sermaye değil; girişimi doğru pazara, doğru müşteriye ve doğru fırsatlara en hızlı şekilde ulaştırabilme yetkinliğidir.



Mehmet Üner
ENA VC
Strateji Danışmanı



Melek Yatırımcılıkta Yeni Trendler

Alışkanlıklarımızın ve ekonominin köklü değişimler geçirdiği bir dönemdeyiz. İş yapış biçimlerimizi dönüştüren bu dalga, melek yatırımcılığı da yeniden şekillendiriyor. Artık mesele “kimin ne kadar para koyduğu” değil; kimin neyi beraberinde getirdiği.

1. **“Sermaye Sağlayan Birey”den “Operatör Melek”e:** Melek yatırımcılık, “sermaye sağlayan birey” tanımının ötesine geçerek çok katmanlı, veri destekli bir disipline dönüşüyor. Eskiden daha bireysel, sezgisel ve pasif olan yapı; bugün network temelli, uzmanlaşmış ve operasyonun içinden gelen yatırımcılarla şekilleniyor. Peak Games, Dream Games, Yemeksepeti, Insider, Getir ve Trendyol gibi başarı hikâyelerinden çıkan kurucular artık yalnızca finansal kaynak değil;
 - Dağıtım kanalı
 - Üst düzey işe alıma erişim
 - Stratejik yönlendirme
 - Deneyim aktarımı

gibi kritik katkılar sunuyor. Yeni modelde değer üç başlıkta yoğunlaşıyor:

1. Takip yatırımını çekme gücü
2. Kurucu güven katsayısına katkı
3. Sinyal etkisi

Doğru meleğin masada olması, diğer yatırımcıları girişime doğal olarak çekiyor. Bu noktada girişimci için “paranın kaynağı”, miktarından daha kritik hâle geliyor.

2. Dikey Uzmanlaşma ve Platformlar

“İyi kurucu + büyüyen pazar” yaklaşımı hâlâ geçerli olsa da, generalist melek profilinin yerini SaaS, sağlık, savunma teknolojileri, oyun, fintech ve iklim teknolojileri gibi dikey alanlara odaklanan yatırımcılar alıyor. Lisanslı melek yatırımcı sayısı 1.000’in biraz üzerinde olsa da aktif yatırımcı sayısı 500–600 civarında. Bu kapsamda Kalkınma Ajansı destekli bazı projelerle melek yatırımcı seminer ve eğitimleri düzenleniyor; bilinçli melek yatırımcı sayısının artırılması hedefleniyor. (Örnek: Ankara Kalkınma Ajansı tarafından düzenlenen [Yatırımcı Yetiştirme Programı](#).)

[TRAngels](#) gibi akredite melek yatırım ağları, küçük miktarlı yatırımların (ticket’ların) toplu hâlde incelenmiş ve seçilmiş kaliteli girişimlere ulaşmasını sağlarken mentorluk ve müşteri bağlantısı da sunuyor; hem yatırımcı hem girişimci için güvenli bir liman olarak öne çıkıyor.

3. Ekonomi ve Ticaretteki Değişimlerin Trendlere Etkisi

- Gelir Bazlı Finansman: Melek yatırımcılar özellikle e-ticaret, SaaS ve içerik girişimlerinde hisse yerine aylık gelirin %5–15’ini belirli bir çarpana kadar geri alma karşılığında yatırım yapmaya başladı. (Detaylar için: [ww.re-cap.com](#))
- Veri Disiplini ve Yapay Zekâ: 2021’in yüksek çarpanlı döneminin ardından yatırımcılar; nakit akış planı, müşteri tutundurma, birim ekonomisi ve pazar potansiyeli gibi gerçekçi, ölçülebilir metriklere eskisinden daha fazla odaklanıyor.

Yapay zekâ ise doğrudan karar vericinin yerini almıyor; ancak ön eleme ve tetkik süreçlerinde aktif rol oynamaya başladı. Son karar hâlâ insan, referans ve network sinyalinin kesişiminde veriliyor.

Sonuç; sermayenin yanına deneyimini, network’ünü ve kaynaklara erişim stratejisini koyabilen yatırımcılar, önümüzdeki dönemde daha hızlı ve daha büyük değer yaratacak.

Nuri Murat Avcı

Tüm Girişimci ve İş Mentorları Derneği Başkanı

AKADEMİK PERSPEKTİF



Melek Yatırımcılık: Şans mı? Disiplin mi?

Google'ın ana sayfasında "Kendimi Şanslı Hissediyorum" seçeneği ile aradığınız ifadenin genel sonuçlarını görüntülemeyi, doğrudan en üst sıradaki sonuca yönlendirilirsiniz. Eğer yerleşik bir markayı veya sıklıkla incelediğiniz bir konuyu arıyorsanız şansınızın yaver gitmesi ve tam ihtiyaç duyduğunuz içeriğe tek seferde ulaşma ihtimaliniz oldukça yüksek.

Ancak yeni kurulmakta olan bir girişim veya yeni gelişmekte olan bir uygulama alanı için "kendinizi şanslı hissetmeniz", resmin bütününe görmek ve gerçekten fırsat olup olmadığını yorumlamak için yeterli olmayabilir.

Amerika merkezli Melek Sermaye Birliği (Angel Capital Association) tarafından yayımlanan 2026 yılı tarihli rapora göre melek yatırım getirilerinin belirleyicileri arasında en sıklıkla göz ardı edilen konuların başında sistematik bir karar alma yaklaşımının olmayışı yer almaktadır. Meleklerin fırsatları değerlendirmek için sistematik bir yaklaşıma sahip olmaması, disiplinli bir portfolyo oluşturmaya engel teşkil etmektedir.

Bu noktada yapay zekâ araçları, meleklerin yatırım disipliniyi sağlamada faydalanabilecekleri farklı uygulama senaryoları sunmaktadır. Melek Sermaye Birliği raporuna yansıyan sonuçlara göre melekler ve melek yatırım ağları, yapay zekâ araçlarını bir karar destek mekanizması olarak kullanma sıklıklarını artırmaktadır. Kendi yatırım tezlerini yansıtmak şeklinde özelleştirilmiş araçlardan; girişim tarama ve değerlendirme sürelerini kısaltma, yatırımcıları besleyecek analizler üretme ve due diligence çıktılarını iyileştirme gibi amaçlarla faydalanmaktadır.

Yatırım kararı öncesindeki sürecin iyileştirilmesi için kullanılan bu araçlar, yatırım kararı sonrasında etkin bir portfolyo gözetiminin sağlanması noktasında da kullanım senaryoları sunmaktadır. Önceki yatırım kararlarının hangi kriterlerle ve dinamiklerle alındığının yapay zekâ araçları ile işlenmesi, gelecekteki kararlar için kolaylaştırıcı içgörüler sunabilmektedir. Bu araçlarla portfolyo girişimlerinin büyüme yolculuklarını ve hedeflere ulaşma oranlarını izlemeyi sistematikleştirmek; "takip yatırım" kararlarını almada "batık maliyet" odaklı bir yaklaşımdan ziyade performans odaklı bir yaklaşımla hareket etmeyi kolaylaştırabilmektedir.

Melek yatırımcılıkta doğru fırsatlarla doğru zamanda ve yerde karşılaşmak için zaman zaman şans faktörü etkili olabilir. Ancak Melek Sermaye Birliği raporlarına da yansıdığı üzere; ilk 1-5 yıl arasında başarısız yatırım oranının daha yüksek seyrettiği, yatırımların yaklaşık %70'lik kısmının yatırılan tutardan az getiri sağladığı ve kayda değer çıkışların 7-15 yıl aralığında gerçekleşebildiği uzun vadeli bir yatırım aracında başarı, kendini şanslı hissetmekten çok disiplinli bir yaklaşıma ve karar sistematığına sahip olmakta saklıdır.

Melek yatırımcıların tek motivasyonlarının finansal getiri olmadığı genel kabul gören bir durum olsa da; erken aşama değerlemelerinin yükseldiği, ortalama çek miktarlarının azaldığı ve exit ikliminin zorlaştığı bir ortamda yatırım disiplini, düne göre daha da önemli olabilir.

Kaynaklar

·ACA (Angel Capital Association) — Angel Funders Report 2025: angelcapitalassociation.org/angel-funders-report

·ACA (Angel Capital Association) — Improving Angel Returns: A Data-Driven Playbook: angelcapitalassociation.org/blog

Süha Soydan

Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Destek Programları Müdürü

PERSPEKTİF

İngiltere’de Değişen Melek Yatırımcılık Dünyası

Birleşik Krallık’ta melek yatırım sahnesi sessiz ama köklü bir dönüşüm yaşıyor. Tek başına 25–50 bin sterlinlik çek yazan klasik melek yatırımcı modeli yavaşça geride kalıyor. Yerini ortak yatırım grupları, EIS/SEIS fonları ve girişimci liderliğindeki yatırım toplulukları alıyor. Kısacası: yalnız melek gidiyor, ağ bağlantılı melek geliyor.

Bu, ekosistemin zayıfladığı anlamına gelmiyor; tam tersine, olgunlaştığını gösteriyor. Aynı dinamik, geç evre turlarında da net biçimde hissediliyor. Deneyimli bireysel ve kurumsal yatırımcılar artık körlemesine yatırım peşinde değil; lider kurumların yanında, titizlikle seçilmiş fırsatlara erişmek istiyor. Sermaye artık seçicilik ve ortaklık ekseninde şekilleniyor.

Bu yeni dönemde kazanan, en çok yatırım yapan değil; doğru masada, doğru ortaklarla oturan olacak. Tam bu dönüşümün içinden gelen bir tecrübe ile Londra merkezli Bepokeist Partners’ı; fırsata özel, özenle seçilmiş ve ortaklık temelli bir yatırım anlayışıyla yatırımlar yapmak üzere kurduk.



Devrim Sönmez
Bespokeist Partners
Ortak

GİRİŞİMLERİMİZDEN

Winfluencer, Influencer Marketing'i tahmine dayalı bir alan olmaktan çıkararak, ölçülebilir ve performans odaklı bir büyüme kanalına dönüştüren bir teknoloji platformu olarak konumlanıyor.



Markalar ve ajanslar için en kritik problemler arasında doğru influencer seçimi, içerik uyumluluğu ve yatırımın somut çıktılarının ölçülmesi yer alırken; Winfluencer bu süreci yapay zeka destekli altyapısı ile uçtan uca yönetilebilir hale getiriyor. Platform, influencer keşfinden kampanya yönetimine, içerik kontrolünden gerçek zamanlı performans takibine kadar tüm süreci otomatize ederek MarTech ile yapay zekayı bir araya getiriyor.

Influencer Marketing, hızla veri odaklı ve performans bazlı bir yapıya evrilirken, etki alanı artık mega Influencer'lardan nano ve mikro ölçekte, gerçek deneyim ve arkadaş tavsiyesi gücüne kayıyor. Bu dönüşüm, kampanyaların veriye dayalı yönetilmesini ve şeffaf, anlık raporlamalarla ölçülmesini zorunlu hale getiriyor. Buna karşın influencer marketing ekosistemi hala parçalı ve manuel süreçlere dayanıyor.

Winfluencer, geliştirdiği yapay zeka ajanları ile bu alandaki dönüşüme öncülük ediyor. Influencer'ları kategorize eden, içerik uygunluğunu denetleyen, marka uyumunu analiz eden ve kullanıcı yorumlarını anlamlandıran yapay zeka ajanları sayesinde daha doğru eşleşmeler ve optimize kampanya çıktıları sağlanıyor.

Bugüne kadar farklı sektörlerden lider markalar ve ajanslarla her ay çok sayıda kampanya hayata geçirilirken, binlerce mikro influencer ile milyonlarca kullanıcıya ulaşılmış ve performans odaklı modellerle yüksek etkileşim ve dönüşüm oranları elde edilmiştir.

Önümüzdeki Dönem

- Yapay zeka ajanlarının karar alma süreçlerindeki rolünü derinleştirerek kampanya performansını daha öngörülebilir ve optimize hale getirmek; aynı zamanda platformu yüksek hacimli, sürekli çalışan (always-on) kampanya yapıları için ölçeklendirmek olacak.
- Farklı sektörlerde tekrarlanabilir ve performans odaklı kullanım senaryolarının yaygınlaştırılması büyüme stratejisinin merkezinde yer alıyor. Yatırımcı açısından stratejik iş birlikleri, ajans partnerlikleri ve yeni müşteri bağlantıları konusunda destek bekleniyor.
- Yapay zeka destekli influencer marketing yaklaşımının daha geniş kitlelere ulaştırılması ve sektördeki dönüşümün görünür kılınması hedefleniyor.