



TÜRKİYE SAAS EKOSİSTEMİ İHTİYAÇ ANALİZİ RAPORU

MART 2025



içindekiler

03 Keynote

04 Katılımcı Demografiği: Çalışma Durumu & İş Deneyimi

05 Katılımcı Demografiği: Mezun Oldukları Üniversiteler – Çalıştıkları Şirketler

06 En Çok Belirtilen Sorunlar

07 Ekstra Belirtilen Sorunlar

08 SaaS Paydaşlarının Çözüm Önerileri 1.0

09 SaaS Paydaşlarının Çözüm Önerileri 2.0

10 SaaS Paydaşlarının Çözüm Önerileri 3.0

09 Kaynakça

Türkiye'deki SaaS girişimleri her geçen gün artıyor, ancak girişimcilerin ve profesyonellerin karşılaştığı zorluklar da aynı hızla büyüyor. Yatırım bulma, müşteri edinme, ölçeklenebilirlik, ürün-market uyumu gibi kritik konular SaaS ekosisteminde faaliyet gösteren birçok kişi ve şirket için büyük engeller oluşturuyor.

Bu anketi hazırlamamızın amacı, SaaS dünyasındaki girişimcilerin, profesyonellerin ve yatırımcıların hangi alanlarda en çok zorlandığını anlamak ve ekosistemin ihtiyaçlarını daha net bir şekilde ortaya koymaktır. Elde edilen veriler ışığında, SaaS ekosisteminin gelişimini destekleyecek etkinlikler, mentörlük programları ve çözümler önererek sektörün daha sağlıklı büyümesine katkı sunmayı hedefliyoruz.

Anket sonuçları, SaaS ekosistemindeki en büyük problemlerin finansmana erişim, müşteri edinme maliyeti ve ölçeklenebilirlik olduğunu gösteriyor. Ayrıca, katılımcılar B2C etkinliklere, birebir mentörlük görüşmelerine ve eğitim programlarına büyük ilgi gösteriyor.

Bu rapor, ankette elde edilen bulguları detaylı bir şekilde sunarak SaaS girişimcilerinin ve sektör profesyonellerinin daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

Sevgili SaaS emekçileri sizleri seviyoruz, devam eden etkinliklerde sık sık görüşelim.



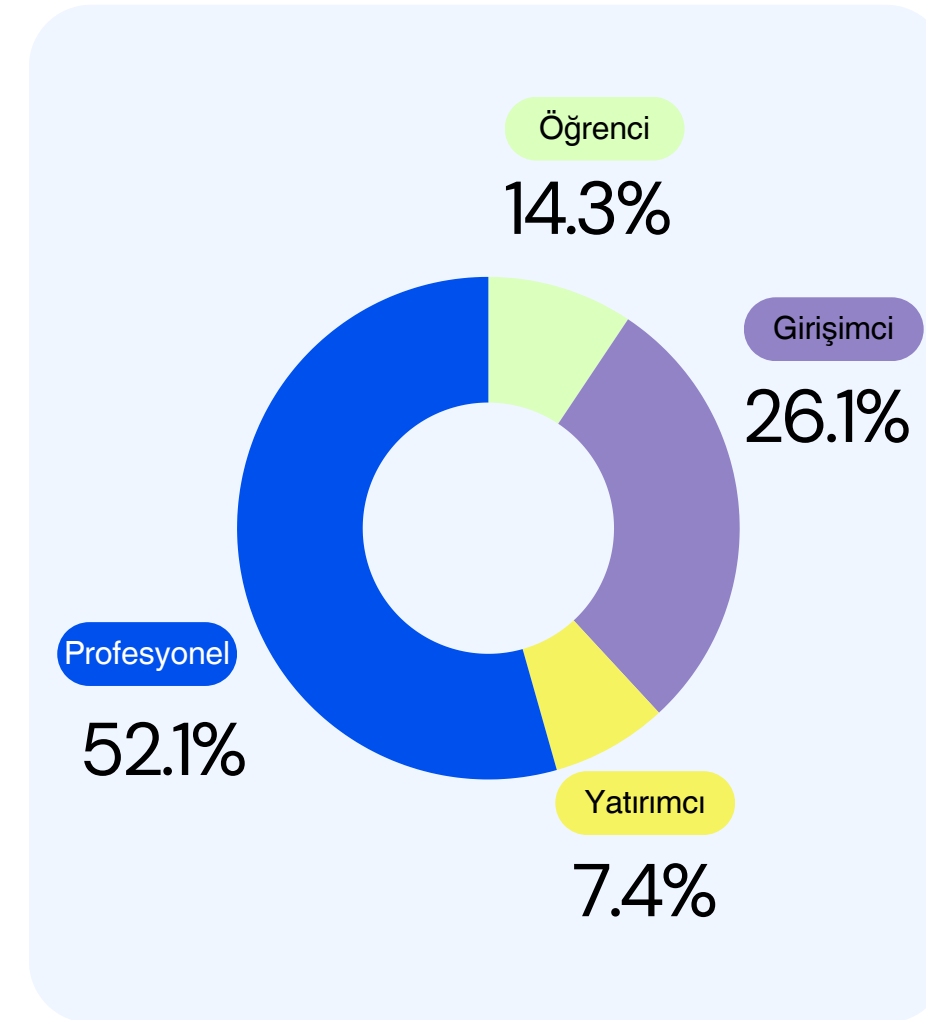
Tuğra Avcı
Co-Founder & SaaS Bridge



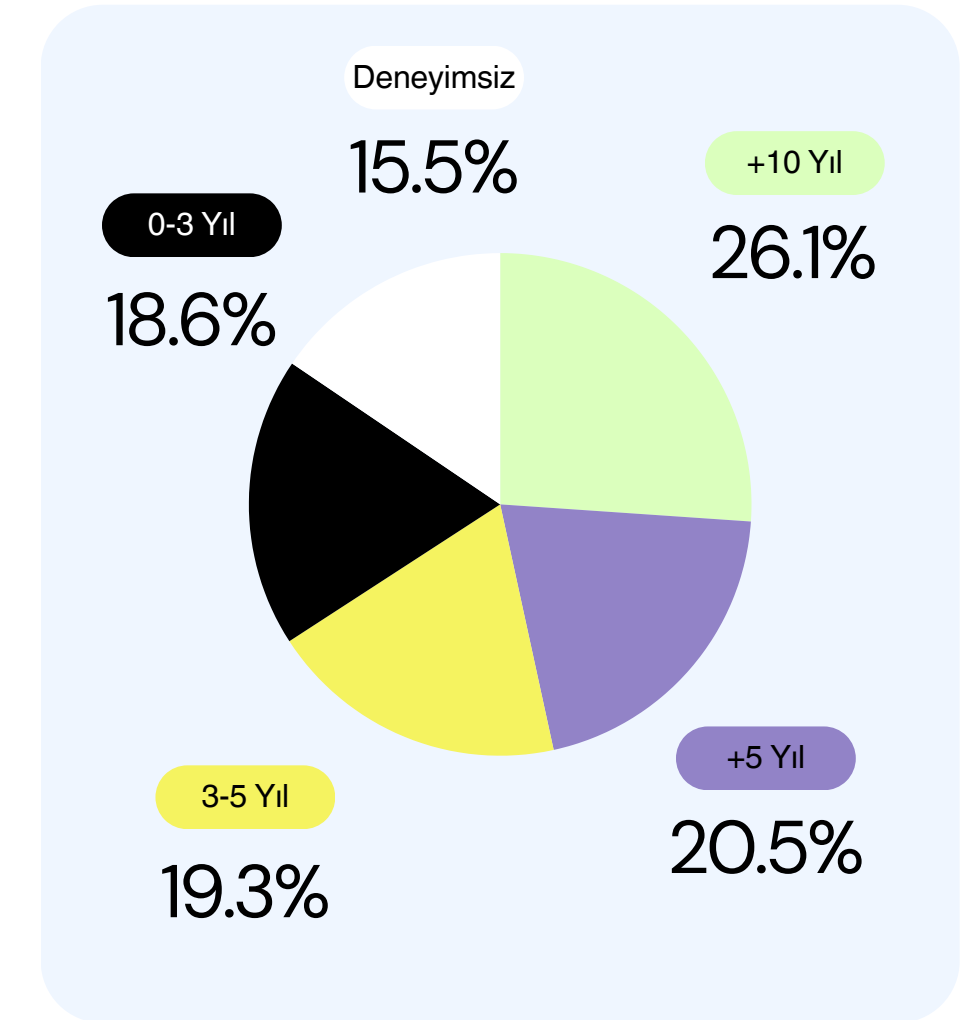
Alpgiray Kelem
Co-Founder & SaaS Bridge

Katılımcı Demografisi: Çalışma Durumu & İş Deneyimi

Çalışma Durumu:

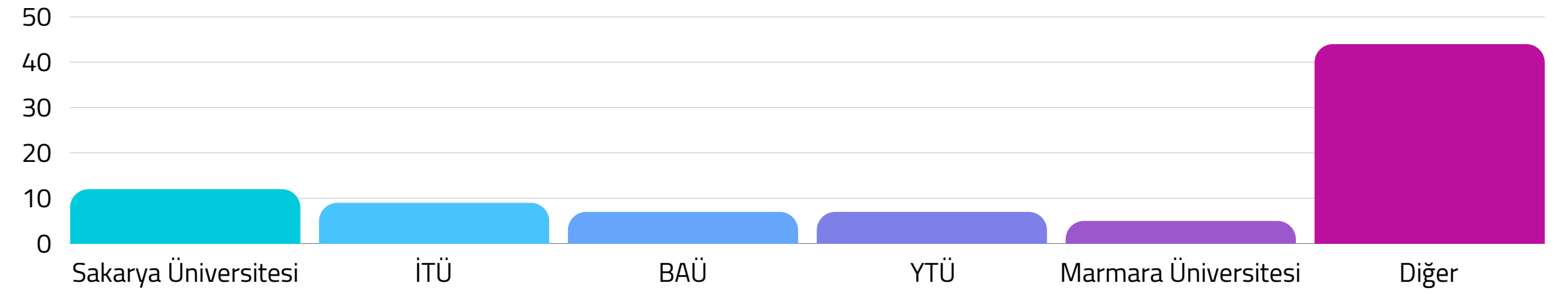


İş Deneyimi



Katılımcı Demografisi: Mezun Oldukları Üniversiteler – Çalıştıkları Şirketler

Mezun Oldukları Üniversiteler (En çok temsil edilen ilk 5 üniversite)



Çalıştıkları Şirketler Bazıları



*Ankete 161 kişi katılmıştır.

En Çok Belirtilen Sorunlar

Birinci en büyük sorun

Doğru Fırsatları
Bulmak **30**
Puan

İkinci en büyük sorun

Finansman ve
Finansmana
Erişim **28**
Puan

Üçüncü en büyük sorun

Müşteri
Edinme
Maliyeti **26**
Puan

Dördüncü en büyük sorun

Farkındalık
Yaratma **24**
Puan

Beşinci en büyük sorun

Büyüme
Potansiyelini
Değerlendirmek **22**
Puan

Altıncı en büyük sorun

Müşteri Beklentileri **14**
Puan

Toplam verilen cevap sayısına göre en üst 30 baz puan olarak örneklem oluşturulmuştur. Detaylı açıklama Kaynakça kısmında belirtilmiştir.

En Çok Belirtilen Sorunlar

Yedinci En Büyük Sorun

Ürün & Pazar Uyumu

13 Puan

Diğer Sorunlar

Müşteri
Deneyimi

12
Puan

Sürekli Güncel
Kalma

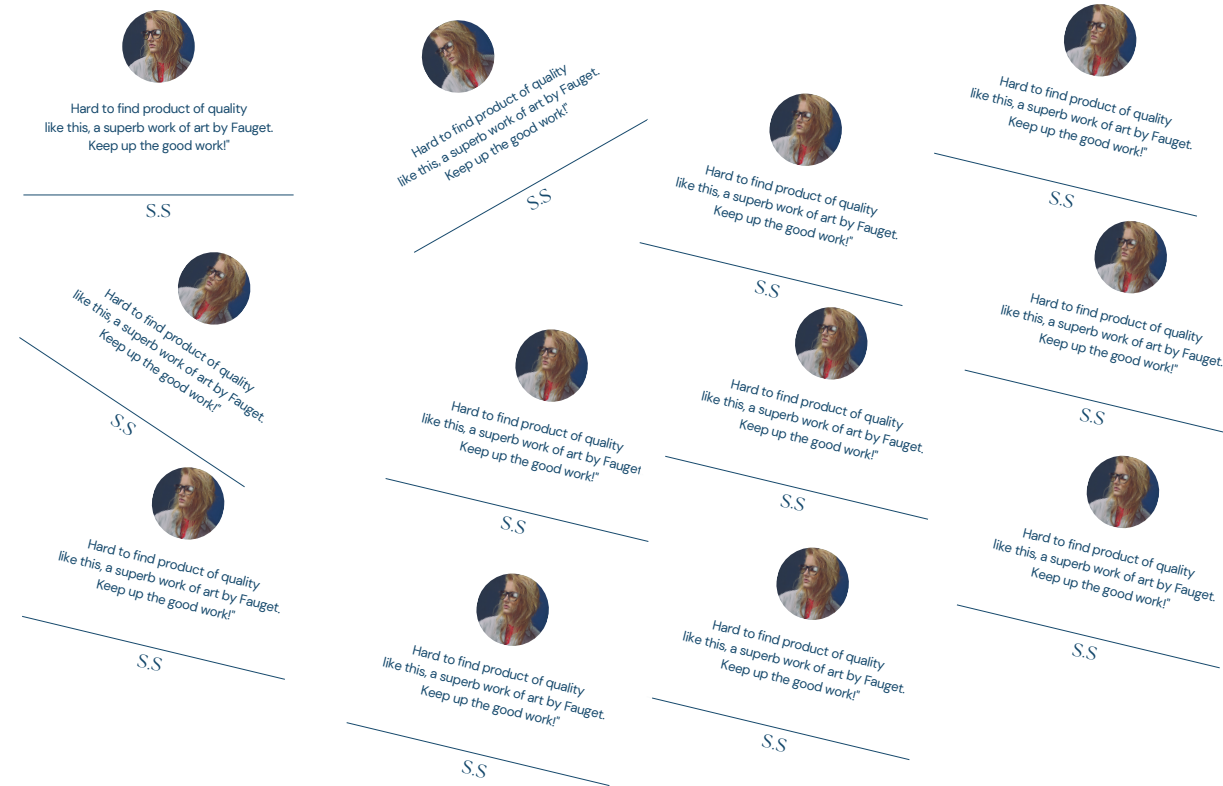
11
Puan

Entegrasyonlar

10
Puan

Ekstra Belirtilen Sorunlar

*Topluluğun Sesi

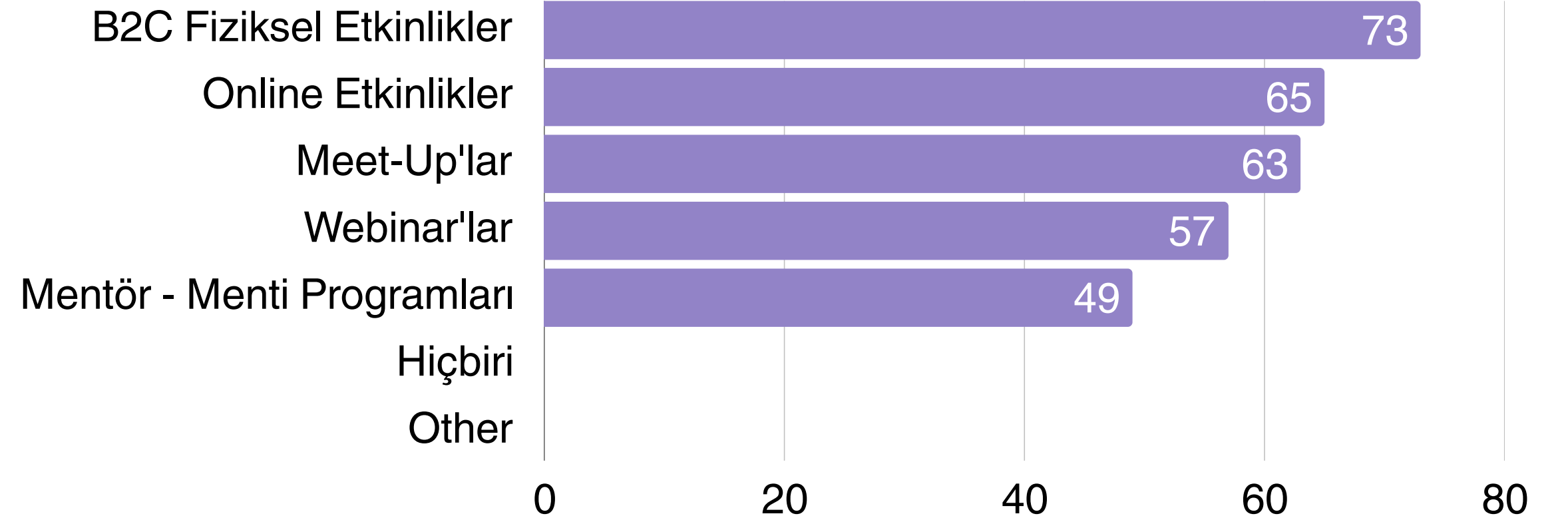


- Müşteri Erişimi ve Büyüme: Türkiye'deki SaaS ekosisteminde müşteri erişiminin öncelikle B2B pazarında gelişmesi gerektiği belirtiliyor. Müşteriye ulaşmanın büyük bir problem olduğu vurgulanıyor.
- Organizasyonel Kültür ve Çalışan Bağlılığı: Şirketlerin çalışan bağlılığını artırması ve organizasyonel kültürün güçlendirilmesi gerektiği ifade ediliyor.
- Devlet Desteği Eksikliği: Teknoloji girişimlerine yeterli desteğin verilmediği, özellikle Türkiye çıkışlı startupların değer görmediği düşünülüyor.
- İş Fırsatı Eksikliği: Özellikle yeni mezunlar ve junior seviyedeki kişiler için iş bulmanın zor olduğu, her şirketin deneyimli personel istemesi nedeniyle bir döngü olduğu dile getiriliyor.
- Globalleşme ve Yerelleştirme Stratejileri: Türkiye çıkışlı SaaS ürünlerinin global pazarda yer edinmesi için yerelleştirme stratejilerine daha fazla odaklanması gerektiği belirtiliyor.
- SaaS Ekosistemi İçinde Dayanışma Eksikliği: SaaS girişimcileri ve çalışanları arasında tecrübe aktarımı ve yardımlaşmanın daha yapısal ve somut bir şekilde organize edilmesi gerektiği vurgulanıyor.
- Müşteri Taleplerinin SaaS Ürünlerini Karmaşılaştırması: Türkiye pazarında müşteri taleplerinin bitmek bilmemesi ve firmaların her isteğe uyum sağlamaya çalışmasının, SaaS ürünlerini gereksiz yere karmaşık hale getirdiği eleştiriliyor.



SaaS Paydaşlarının Çözüm Önerileri 1.0

Sorunların Hakkında Aşağıdaki Etkinliklerden Hangisine Katılmak İstersiniz?

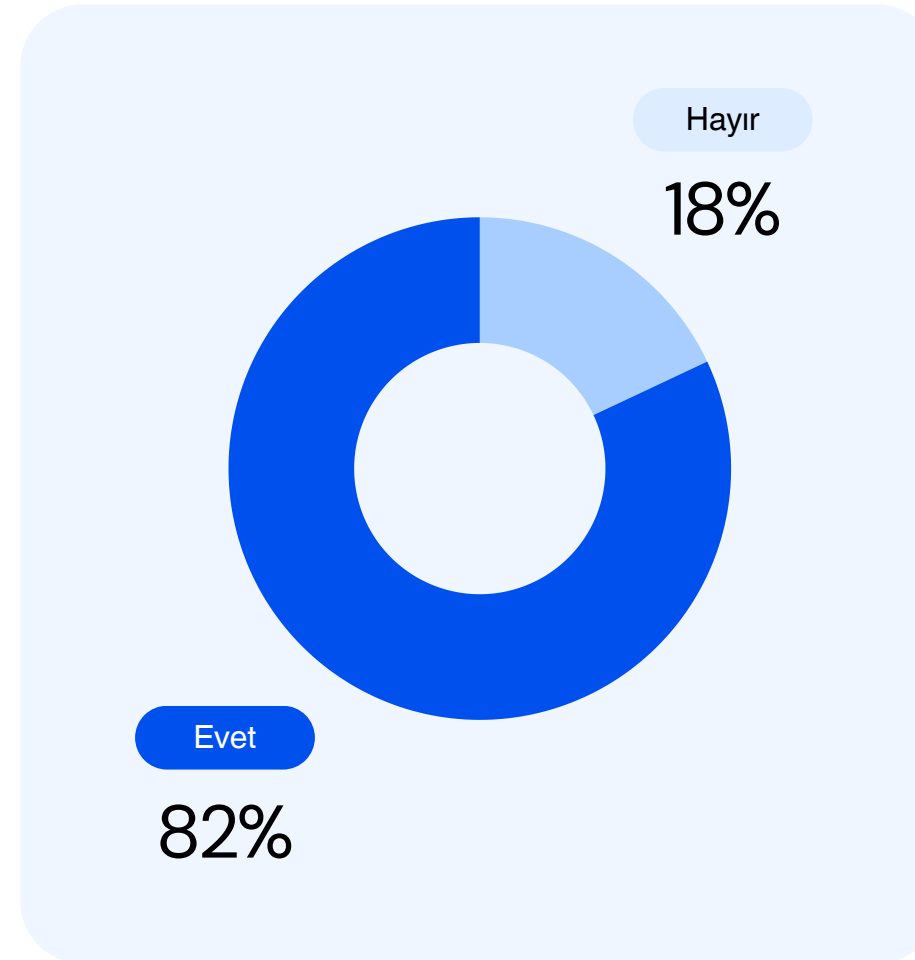


*Ankete 161 kişi katılmıştır.

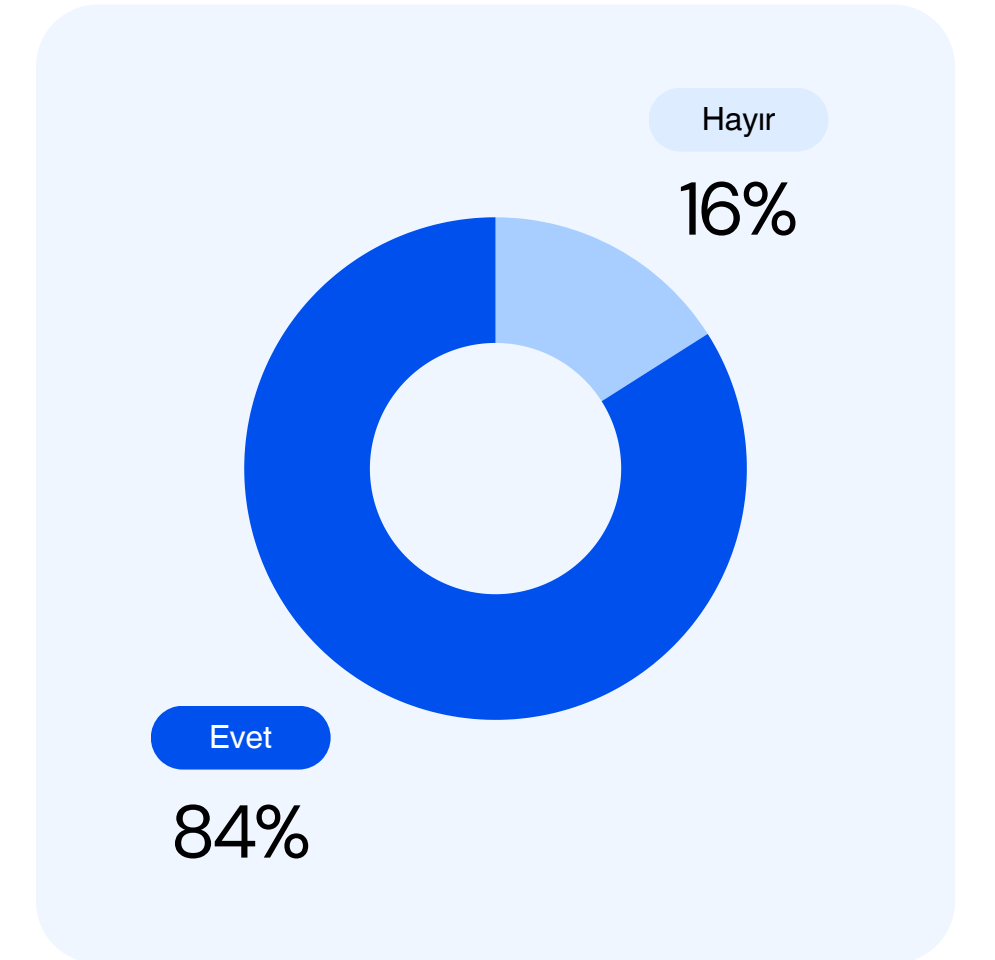


SaaS Paydaşlarının Çözüm Önerileri 2.0

Belirttiğiniz Sorunlar Hakkında Konunun Uzmanlarıyla 1o1 Formatta Görüşmek İster Misiniz?



Belirttiğiniz Sorunlar Hakkında Online/Fiziksel Eğitimlere Katılmak İster Misiniz?

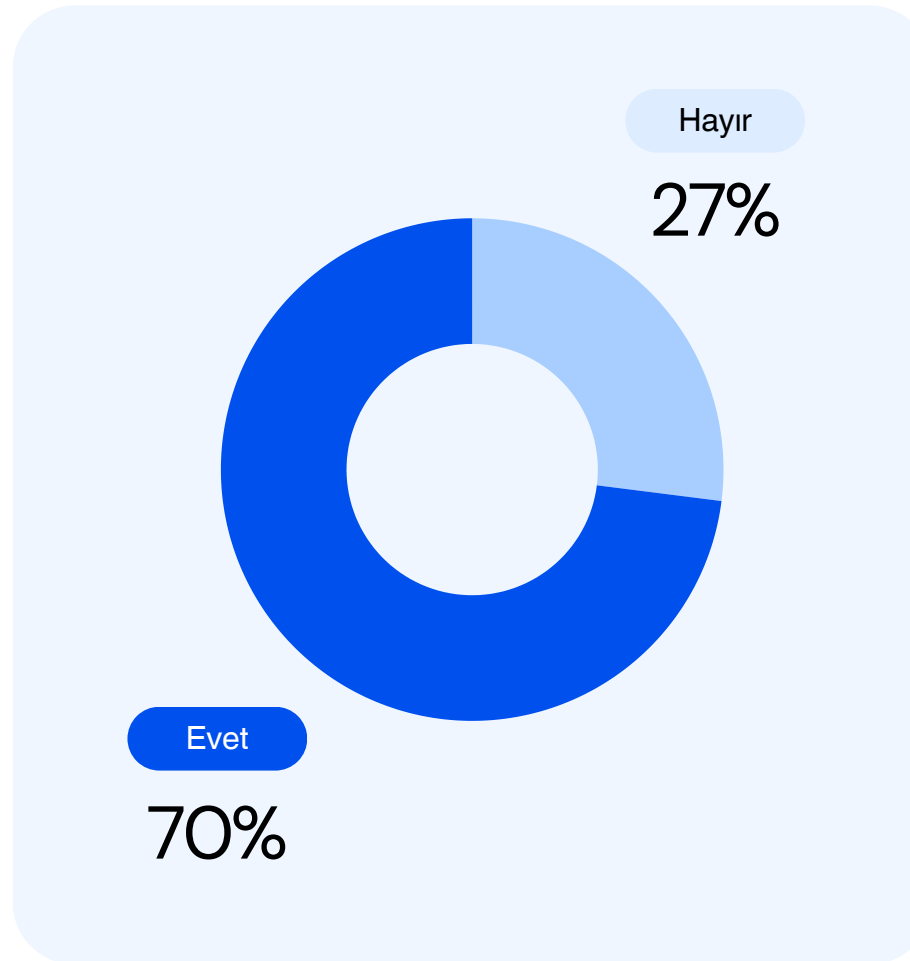


*Ankete 161 kişi katılmıştır.

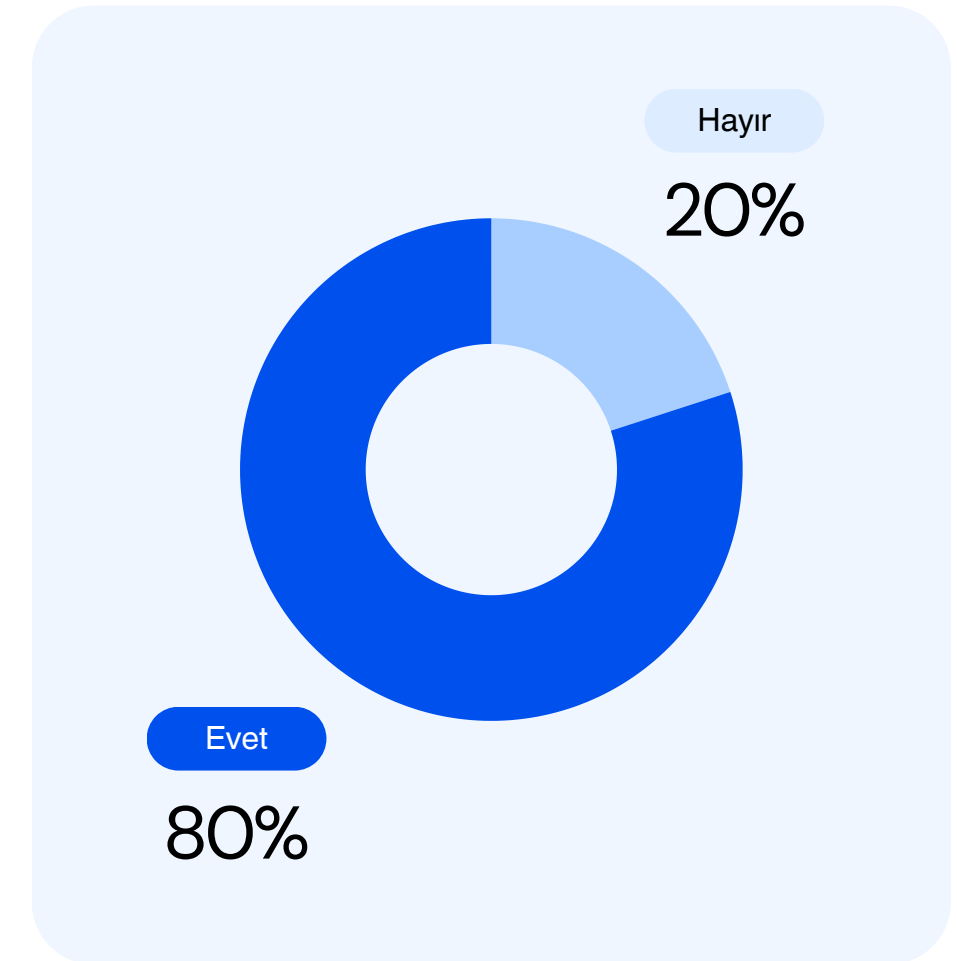


SaaS Paydaşlarının Çözüm Önerileri 3.0

Mentör – Menti Programlarının Sorunlarınıza Çözüm Olacağını Düşünüyor Musunuz?



Türkiye'de <<SaaS Ekosistemi>> Üzerine Bir Topluluk Olduğunu Biliyor Musunuz?



*Ankete 161 kişi katılmıştır.



Kaynakça

Bu rapor toplam 161 kişinin katıldığı, Tally Form üzerinden yürütülen bir anketin sonucudur.

Sayfa 4:

- Bu anket katılımcılarından: 84 kişi profesyonel (yazılımcı, growth ve diğer seçenekleri), 42 kişi girişimci, 23 kişi öğrenci ve 12 kişi kendini yatırımcı olarak tanımlamıştır. *0,1 oranında bir standart sapma mevcuttur.
- Bu anket katılımcılarından: 42 kişi +10 yıl, 33 kişi +5 yıl, 31 kişi 3-5 yıl arası, 30 kişi 0-3 yıl arası ve 25 kişi ise iş deneyimini işaretlemiştir.

Marmara Üniversitesi	Sakarya Üniversitesi	İstanbul Üniversitesi	Dokuz Eylül Üniversitesi	Beykent Üniversitesi	Bahçeşehir Üniversitesi	Doğu Akdeniz Üniversitesi
Yıldız Teknik Üniversitesi	Mersin Üniversitesi	University of Plymouth	Boğaziçi Üniversitesi	Brunel University London	University of the Cumberlands	Başkent Üniversitesi
Anadolu Üniversitesi	İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ)	Kocaeli Üniversitesi	Kırıkkale Üniversitesi	Ahmet Yesevi Üniversitesi	Uludağ Üniversitesi	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Georgia Business School	Karadeniz Teknik Üniversitesi	Gazi Üniversitesi	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi	Ege Üniversitesi	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	Süleyman Demirel Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi	Adnan Menderes Üniversitesi	Aksaray Üniversitesi	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi (MSKÜ)	Pamukkale Üniversitesi	Trakya Üniversitesi	Dumlupınar Üniversitesi

Hooklead	Mavigen	SambaPOS	Bireysel	Migros	İletmen Akıllı Teslimat	Remote - Şahıs
techcareer.net	Kariyer.net	Scrape.do	Leadhunter	Yandex	Legalbase	Microsoft
Pazarti Tic LTD ŞTİ	Şu an çalışmıyorum.	Cool Marketing Solutions	Taptoweb	Organtis Teknoloji	DinamikCRM	Kolaj
Jump Creative Agency	Algility Experts	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	allzin	Kibele	Sobrantech	SERBEST
Renktaş Mimarlık	Fibabanka	Yeşim Group	Yesimtech	Mavi	MEPSAN	Orion Innovation
Usta Bilgi Sistemleri	Aydem					

3. Analiz Yöntemi Veri işleme ve analiz süreci aşağıdaki adımlarla gerçekleştirilmiştir:

- 1. Veri Okuma ve Ön İşleme:** Anket verisi Excel formatında okunmuş, ilgili sütunlar seçilerek analiz için düzenlenmiştir.
- 2. Cevapların Konsolidasyonu:** Üç soruya verilen yanıtlar tek bir liste halinde birleştirilmiş, boş ve geçersiz girişler temizlenmiştir.
- 3. Frekans Analizi:** Belirtilen her benzersiz sorun kaç kez tekrarlandığına göre sıralanmıştır.
- 4. Puanlama Sistemi:** Soruların önem sırasına göre farklı puanlar atanmıştır:
 - 1. soruya verilen cevaplar: 30 ile 20 arasında puanlandırılmıştır.
 - 2. soruya verilen cevaplar: 19 ile 10 arasında puanlandırılmıştır.
 - 3. soruya verilen cevaplar: 9 ile 0 arasında puanlandırılmıştır.
- 5. Sonuçların Sıralanması:** En yüksek puan alan 10 sorun belirlenmiş ve sıralanmıştır.

4. Sonuçlar En sık belirtilen ve en yüksek puan alan 10 SaaS ekosistemi sorunu aşağıda sıralanmıştır:

Sıra	Sorun	Frekans	Puan
1	Doğru Fırsatları Bulmak	16	30
2	Finansman ve Finansmana Erişim	15	28
3	Müşteri Edinme Maliyeti (CAC)	14	26
4	Farkındalık Yaratma	11	24
5	Büyüme Potansiyelini Değerlendirmek	10	22
6	Müşteri Beklentileri	10	14
7	Ürün - Market Uyumu	10	13
8	Müşteri Deneyimi	8	12
9	Sürekli Güncel Kalma	8	11
10	Entegrasyonlar	7	10

5. Değerlendirme ve Öneriler Bu analiz, Türkiye'deki SaaS girişimcilerinin en çok karşılaştığı problemleri belirlemeye yardımcı olmaktadır. Finansmana erişim, müşteri edinme maliyeti ve doğru fırsatları bulma gibi temel konular en büyük zorluklar olarak öne çıkmaktadır. Bu sorunları aşmak için yatırım ve mentorluk mekanizmalarının geliştirilmesi, pazarlama stratejilerinin optimize edilmesi ve SaaS girişimlerinin iş modellerini iyileştirmeleri önerilmektedir.

6. Sonuç Türkiye'deki SaaS ekosistemi hızla büyümekte olup, ekosistemdeki girişimlerin sürdürülebilir başarıya ulaşması için finansal destek, pazar erişimi ve müşteri edinme stratejileri gibi konular kritik öneme sahiptir. Bu rapor, sektör paydaşlarının bu konulara yönelik çözümler geliştirmesine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

Teşekkürler

Bu noktaya kadar raporu incelediyseniz, büyük ihtimalle siz de bizim gibi bu ekosisteme nasıl daha fazla değer katabileceğinizi düşünüyorsunuzdur. Bu süreçte fikirlerinizi, önerilerinizi veya sorularınızı paylaşmak isterseniz, bize dilediğiniz zaman telefon veya e-posta yoluyla ulaşabilirsiniz. Size en kısa sürede dönüş yapacağımızdan emin olabilirsiniz!

Birlikte daha güçlü bir ekosistem inşa edelim.

Sosyal Medya Hesapları

@saasbridge
www.saasbridge.co

Telefon

0531 495 6036

E-mail

info@saasbridge.co

Topluluğa Katılın

