

Akasya Token

Hoşgeldiniz



Akasya Token Dünyasına Hoşgeldiniz

Akasya Token izahnamesine hoşgeldiniz.

Akasya Token Ailesi,

Akiş GYO'nun yatırımcısı olduğu Akasya, alışveriş merkezleri sektöründe bir ilk olarak kripto dünyasına adım attı. Müşteri deneyimini dijital dünyanın olanakları ile birleştirmek üzere yeni bir uygulamayı hayata geçiren Akasya, İyi Hareket İnovasyon Teknoloji A.Ş (Colony) ile '**Akasya Token**' için iş birliği anlaşması imzaladı.

Müşterilerine her zaman en iyi hizmeti sunmak için çalışan Akasya, "Akasya Token" ile müşteri deneyimini bir adım öteye taşıyacak. Akasya Token, 'Utility token' olarak bilinen fayda bazlı bir token türü olarak geliştirildi ve **Türkiye'de bir alışveriş merkezi için yapılan ilk proje** olması sebebiyle de ayrı bir önem taşıyor.

Akasya Token, kullanıcılarına özel lounge alanından kişiselleştirilmiş müşteri hizmetlerine, gece alışverişinden öncelikli indirim fırsatlarına kadar farklı birçok ayrıcalıklar yaşatacak. Akasya AVM'nin NFT (non-fungible token) ve metaverse gibi perakende ile gayrimenkul sektörlerini derinden etkileyen makro trendlere erken adaptasyonu kapsamında da, bu dünyaya atılan ilk adım olma özelliğini taşıyor.

Önümüzdeki dönemde Akasya AVM'nin metaverse dünyasında var olması dahil pek çok proje için gelişmeleri paylaşmaya devam edeceğiz.

Saygılarımızla,



AVM Sektörü

Akasya AVM'nin içinde bulunduğu İstanbul'da toplam 5.152.116 metrekare kiralanabilir Alana sahip 134 AVM mevcutken, 9 tanesi ise yapım aşamasındadır. Türkiye genelinde toplamda 453 AVM bulunurken toplam kiralanabilir alan ise 13.969.368 metrekaredir. 2021 yılının ikinci yarısında Türkiye genelinde toplam 11 AVM açıldı. Türkiye'de perakende yoğunluğu 100 kişi başına 167 metrekare iken İstanbul'da bu rakam 333 metrekare düzeyindedir. Akasya AVM hinterlandında yakın zamanda rekabet artmış olsa da gerek stratejik lokasyonu, gerek mağaza karması ile Akasya AVM rakiplerinden ayrılmakta ve Anadolu yakasının en iyi AVM'si olma iddiasını sürdürmektedir.

Akasya Projesi

Akasya Projesi, Acıbadem'de 121.000 m²'lik bir arazi üzerinde gerçekleştirilmiştir. 1.371 satılabilir ünite ve 80.484 m² kiralanabilir alana sahip AVM'den oluşan projede; Koru, Göl ve Kent olmak üzere üç etap yer alır. Koru ve Göl Etapları 2012 yılında yerleşime açılmış, Kent Etabının teslimleri de tamamlanmıştır. Kent Etabında konumlanan Akasya Alışveriş Merkezi 6 Mart 2014 tarihinde faaliyete geçmiştir. Akasya, keyifli alışveriş deneyimi, zengin sosyal yaşam seçenekleri, doğayla iç içe olmayı sağlayan göllerin enerjisiyle bütünleşmiş yeşil alanları, açık havanın tadını çıkarmak için tasarlanmış birçok keyifli meydanı ve ulaşım kolaylığı ile hem Anadolu yakasının, hem de İstanbul'un en önemli projelerinden biridir. Açılışından itibaren, Akasya dünya çapında gerçekleştirilen en prestijli uluslararası yarışmalarda toplam 98 ödüle layık bulunmuştur. 2015 yılında alınan ICSC European Shopping Centre Awards'tan alınan New Developments:

Large Category ödülü dikkat çekmiştir. Akasya Projesi, havuz ve bahçe sulamalarında gri suların kullanılması, yağmur sularının değerlendirilmesi, kat bahçelerinin tasarlanması, enerji verimliliği yüksek HVAC sistemleri kullanımı ve aydınlatma otomasyonları ile elde ettiği enerji verimliliği sayesinde BREEAM Sertifikası almıştır. Akasya 2018 yılında, dünya genelinde 25 ülkede benimsenen bina çevresel değerlendirme sistemi olan BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) sertifikasında (Excellent) seviyesinde tescillenmiştir. 2020 yılında ise BREEAM In Use - International Part 2 (Yapı Yönetimi) kısmı için de “Excellent” derecesini almıştır.

Akasyada Sanat

Akasya'da 10 Haziran 2016'da kapılarını açan Akasya Kültür Sanat - AKS, İstanbul'un kültür sanat sahnesinde, sanatın farklı disiplinlerine yönelik programlarıyla İstanbul Anadolu yakasının en yeni ve keyifli adreslerinden biri olarak yerini almıştır. Yıl boyunca düzenli olarak devam eden programları ile kapalı gişe oynayan tiyatrolar, akustik dinletilerin yanı sıra çağdaş sanat sergilerine, dinletilere ve söyleşilere ev sahipliği yapmıştır. Ziyaretçilerine keyifli bir alışveriş deneyiminin yanı sıra zengin sosyal yaşam seçenekleri sunan Akasya Alışveriş Merkezi'nin kültür ve sanat dünyasına katkısı ödüller ile de taçlandırılmıştır. Türkiye'nin önde gelen tiyatro oyunları ve birçok dinletiyeye ev sahipliği yapan Akasya Kültür Sanat, Direkterarası Seyircileri İstanbul ödülleriinde “Yeni Mekanlar Ödülü”nün ve International Business Awards'ta “Yılın En İyi Ürün ve Hizmeti” kategorisinde Altın Stevie Ödülü'nün sahibi olmuştur.



2021'de Akasya

2021 yılı Akasya AVM özelinde ciroda %81'ler, ziyaretçi sayısında ise %15'ler mertebesinde bir artışa sahne olmuştur. Akasya AVM bu zor dönemde dahi uzun yıllardır devam eden %95 mertebesindeki doluluk oranlarını korumayı ve birçok yeni kiralama yapmayı da başarmıştır. Akasya AVM tarafında devam eden mağaza büyümeleri neticesinde doluluk oranları daha da artacaktır. Bu doğrultuda, yüksek doluluk oranlarını koruyarak, AVM içinde konumlanan yeni deneyim ve çekim merkezleriyle rakiplerinden ayrılmaya devam etmek temel amaç olmuştur.

Gelecek dönemde yaşam alanı konsepti sunan ve çeşitli alternatifler ekleyerek markalı bir yaşam ortamı yaratan alışveriş merkezlerinin, ziyaretçilerinin aidiyet ve bağlılık duygularını güçlendirmesi beklenmektedir. Bu doğrultuda alışveriş merkezi yatırımcıları da, mülklerine sinerji katabilecek ve ciro kabiliyeti yüksek perakendecileri tercih ediyor. Yeni geleceğin öncüsü olan Akasya AVM de deneyim ve eğlence faktörünü artıracak yeni konseptleri ziyaretçileri ile buluşturmaya devam etmektedir. Akasya AVM 2021 yılında da kiracı karmasını günümüz dinamiklerinin ötesine taşımak amacıyla kendini yenilemiştir. Öte yandan devam eden yeni kiralama ve mevcut kiracıların relokasyon çalışmaları neticesinde Akasya AVM'nin doluluk oranının %97-98 gibi tarihi yüksek seviyelerde olması beklenmektedir.

Öte yandan ziyaretçileri için deneysel alışveriş fırsatları yaratan ve dijitalleşmeye entegre olabilen perakendecilerin pazardaki konumlarını güçlendirmeleri bekleniyor. Akasya AVM de önümüzdeki dönemi planlarken dijitalleşme kapsamında yeni teknolojiler ve fırsatları dikkatle inceleyip özellikle girişim ekosistemiyle iç içe birçok proje gerçekleştirmektedir. Akasya AVM müşterilerinin alışveriş deneyimlerini iyileştirmek amacıyla birçok start-up ile işbirliği ve demolar yapmaktadır.

Pandemiye rağmen Alışveriş Merkezleri talep gören gayrimenkul yatırım enstrümanlarından biri olarak pazarda yerini korumaya devam etmiştir. Gerçekleşen işlemlerdeki kayda değer yükselişin ana belirleyicisi iyi lokasyon, fiyat avantajı ve sürdürülebilir getiri olarak sıralanabilir. İstanbul Anadolu yakasının seçkin semtlerinden ve konumu itibarıyla İstanbul'un en merkezi noktalarından biri olan Acıbadem'in kalbinde yer alan Akasya, sahip olduğu yüksek standartları ulaşım kolaylığıyla birleştiriyor. Doğrudan metro ve metrobüs bağlantısı bulunan Akasya Acıbadem'in ayrıca hem ana yollara hem de köprülere doğrudan erişimi bulunmaktadır. Stratejik lokasyonunu marka karması ile de birleştiren Akasya, Anadolu Yakası'nın en çok tercih edilen AVM'si sıfatını fazlasıyla hak etmektedir.

Öte yandan ziyaretçiler alışveriş imkanı dışında 'yaşam merkezi' konsepti sunan alışveriş merkezlerini daha çok tercih etmeye devam etmiştir. Perakendeciler ise çeşitli markalarla işbirlikleri yaparak pazarda markalarını yeniden konumlandırmaya yoğunlaşmıştır. Akasya, keyifli alışveriş deneyimi, zengin sosyal yaşam seçenekleri, doğayla iç içe olmayı sağlayan göllerin enerjisiyle bütünleşmiş yeşil alanları, açık havanın tadını çıkarmak için tasarlanmış birçok keyifli meydanı ve ulaşım kolaylığı ile hem Anadolu yakasının, hem de İstanbul'un en önemli projelerinden biridir.

Perakende destinasyonlarında ziyaretçi sayısını arttırmak için güzellik ve bakım merkezleri, kreşler, resim ve sanat kursları, ortak çalışma alanları ve spor tesisleri gibi çeşitli hizmetler barındıran konseptler yükseliş trendindedir. Sanat : Akasya'da 10 Haziran 2016'da kapılarını açan Akasya Kültür Sanat - AKS, İstanbul'un kültür sanat sahnesinde, sanatın farklı disiplinlerine yönelik programlarıyla İstanbul Anadolu yakasının en yeni ve keyifli adreslerinden biri olarak yerini almıştır. Çocuk Alanları : Tüm çocukların eğlenirken öğrenebilecekleri bir dünyası olması amacıyla kurulan ve bugün 20 ülke ile 27 şehirde faaliyet gösteren

Çocuklar Ülkesi KidZania, İstanbul'da Akasya'da bulunmaktadır. Ortak Çalışma Alanları : Worqcompany, verimli ve kârlı bir işletmenin ihtiyaç duyduğu temel servisleri paylaşım ekonomisine dayalı bir platformda kullanıma sunmaktadır. Spor Tesisi : Shaba Life Club

Akasya AVM pandemiye rağmen yüksek doluluk ve tahsilat oranları ile sektörde ön plana çıkmaya devam etmiştir.

Akasya'da 2021 yılında 246.358.653 TL kira geliri elde edilmiştir. Ayrıca %95 gibi bir yüksek doluluk oranı ve ziyaretçi sayısında AYD ortalamasının üzerindeki artış Akasya'nın güçlü müşteri bağlılığını göstermektedir.

Problem

Kişiselleştirilmiş deneyime olan büyük talep

Son 10 yılda elektronik ticaret ve mobil ekonomide görülen hızlı büyüme, büyük veri ve yapay zeka algoritmaları ile birlikte kullanıcıya yönelik sunulan **kişiselleştirilmiş ürün ve servisler tüketicinin beklentilerinde yeni bir seviye** belirlemiş durumda.

Tüketiciler bir çok teknoloji girişiminin yarattığı yeni iş modelleri sayesinde, **verimlilik, kolaylık, kullanıcı dostu servis, kişiselleştirme, oyunlaştırma, sosyal fayda ve benzersiz müşteri deneyimi** gibi konularda daha talepkar olmaya başladı.

Bu teknoloji platformlarının farklı paydaşlarla yapabildiği işbirlikleri, AVM'lerin sahip olduğu teknolojik kısıtlar sebebiyle kolaylıkla yapılamamaktadır ve bu da AVM'lerin ekosistemlerini büyütebilmelerinin önünde **çok büyük bir engel** teşkil etmektedir.

Geleneksel sadakat sistemlerinin zaafı

AVM'lerin kullanmakta olduğu geleneksel yöntemler (*Müşteri İlişkileri Yönetimi, Sadakat Programları*), merkeziyetçi yapıları, oyunlaştırma (*Gamification*) tarafındaki zaafı ve yüksek giriş maliyetleri gibi birçok farklı sebepten dolayı teknoloji platformlarının sağladığı faydaları ve çözdüğü problemleri tüketiciye sunamamaktadır.

Tüm bunların yanında günümüz alışveriş merkezleri, ziyaretçisi ile arasında bir bağ kurmakta zorlanmaktadır. Farklı etkileşim noktaları, temas ve deneyim alanlarında süreklilik ve ilişkisellik yakalanamadığından bu bağ sürdürülebilir değildir.

Çözüm

Misafirlerimiz için

Kişiselleştirilmiş AVM deneyimi

Her bir Akasya Token sahibinin alışveriş davranışlarına ve Akasya Token ile olan etkileşimlerine göre farklı teklif, ürün ve servis sunulması mümkün olacak.

Oyunlaştırma

Token ve Akasya NFT oyunlarının önemli bir parçası olan "**kazanmak için oyna**" mekanizmasına benzer, "**kazanmak için alışveriş**" "**kazanmak için yürü**" "**kazanmak için dokun**" gibi farklı kurgularla AVM deneyimini daha keyifli bir hale getirilecek.

Benzersiz ayrıcalıklar

Akasya Token ve Akasya Token sahiplerinin edinebileceği NFT koleksiyonları ile benzersiz ayrıcalıklar sunulacak.

Aktif / Pasif gelir imkanı

Akasya Token sahipleri farklı token yönetimi mekanizmalarını kullanarak aktif ve/veya pasif gelir elde etme imkanının sahip olacak.

Akasya Token kişiye özel ziyaretçi deneyimi sorununa çözüm getiriyor.

Blok zinciri teknolojisi, akıllı kontratlar ve merkeziyetsiz otonom organizasyonların (DAO) getirdiği imkanlar sayesinde ziyaretçi ile servis sunan arasındaki tüm kişiselleştirilmiş deneyimi merkeziyetsiz hale getirerek taraflar arasında bir bağ kurabilme şansına sahip olacağız. Akasya Token sahipleri ve AVM içerisinde Akasya Token'i ziyaretçileri arasında bir iletişim noktası haline getirecek tüm mağazalar için Akasya Token gelenekse sadakat programlarının beraberinde getirdiği tüm sorunları çözecek.

Açık, şeffaf ve kolay işbirliği yaratma platformu.

Akasya Token, Akasya AVM içerisindeki tüm tarafların kolaylıkla iş birliği kurabileceği ve klasik CRM sistemlerinin zorlayıcı tarafı olan entegrasyon bariyerlerini ortadan kaldırarak paydaşların ortak program ve kampanya oluşturabileceği bir platform yaratacak.

Giriş

Akasya Token Hakkında

Blok zinciri ağı üzerinde geliştirilen ve bir dijital varlığı sembolize eden token (jeton) kavramı fonksiyonlarına göre farklı sınıflar altında toplanır. İçerisinde sahibine belirli fayda, ayrıcalık ve öncelikler sunabildiğiniz ve

bu yanıyla bir sadakat programının puanına benzer nitelikteki token tipine "utility token" (fayda tokenı) denir. **Akasya Token sahiplerine alışveriş merkezi içerisinde farklı fayda, ayrıcalık ve öncelikler sunacağımız bir "utility token"dir.** Akasya Token nitelik olarak bir sadakat puanı olarak çalışmakla birlikte aynı zamanda kripto varlık borsalarında alınıp satılabilmektedir. Dolayısıyla Akasya Tokeninizi farklı dönemlerde yapılacak kampanyalarda **ücretsiz kazanılabileceğiniz gibi aynı zamanda listeleneceği borsalardan alıp satabilirsiniz.**

Bununla birlikte benzersiz bir dijital varlık tipi olan NFT'ler yine Akasya Token ekonomisi içerisinde alınıp satılabilir dijital varlıklar olarak yer alacaktır. Akasya NFT koleksiyonları sahiplerine aktif ve pasif token geliri yaratma konusunda faydalar sunarken aynı zamanda token ekonomisine dair tüm ayrıcalıklarla öncelikli katılma imkanı sağlayacaktır.

Faydalar

Akasya Token yönetimi esnasında kullanılacak **satın alma, kilitleme, yakma ve airdrop** mekanizmalarının farklı kombinasyonlardaki kullanımına göre aşağıdaki faydalar Akasya Token ekonomisine dahildir.

Alışveriş ayrıcalıkları

Token Özel İndirimler

Akasya AVM içerisindeki token anlaşmalı mağaza, cafe, restoran ve eğlence mekanlarında farklı dönemlerde **%20 indirim**. Aynı zamanda token sahibinin seçeceği belli adette markada ekstra özel indirimler.

Gece Alışverişi

Akasya AVM'nin kapalı olduğu akşam saat 22:00'den sonra 2 saat süreyle gece alışverişi deneyimi. Gece alışverişi deneyimi esnasında farklı etkinliklere katılım

Token Restoranlarına Giriş

Sadece Akasya Tokenlerinin girebildiğin restoranlardaki özel şeflerin workshoplarına katılma imkanı. Aynı zamanda yine sadece token sahiplerine özel restoran kullanımı.

Pop-Up Mağaza Girişi

Akasya Token sahiplerinin girebileceği Token Pop-Up Store deneyimi. Bu mağazada içerisinde gerçekleşecek ve özel tasarımcılar, modacılar tarafından düzenlenecek özel etkinliklere katılım hakkı.

NFT Galeri Üyelik

Akasya AVM içerisinde açılacak ve ücretli olacak NFT galeriye token sahipleri için ücretsiz üyelik. Galeride listelenecek eserler için öncelikli alım hakkı.

Araç ayrıcalıkları

Özel Park Alanı

Yıl boyu ücretsiz ve sadece token sahiplerinin araçlarının bulunduğu bölümde özel park alanı.

Ücretsiz Vale

Farklı dönem ve koşullarda uygulanmak üzere ücretsiz vale servisi.

Ücretsiz Yıkama

Farklı dönem ve koşullarda uygulanmak üzere ücretsiz yıkama servisi.

Ücretsiz Elektrikli Araç Şarjı

Farklı dönem ve koşullarda uygulanmak üzere ücretsiz elektrikli araç şarj servisi.

Akasya Token Club

Akasya Lounge Üyeliği

Sadece Akasya Token sahiplerinin girebileceği ve içerisinde ücretsiz hızlı internet, yeme içme servisleri ile oyun alanlarının olduğu lounge üyeliği.

Özel Etkinlikler

Akasya AVM içerisinde gerçekleşecek ve sadece token sahiplerinin katılabileceği tiyatro, müzik, spor etkinlikleri.

Eve Getir Hizmeti

Akasya AVM içerisinde satılan belli ürün gruplarında geçerli olmak üzere eve teslim hizmeti.

Akasya Metaverse Deneyimleri

Akasya AVM içerisindeki oluşturulacak metaverse deneyim alanlarına ücretsiz giriş hakkı.

Airdrop Öncelikleri

Yapılacak airdrop yarışmaları ve kampanyalarına öncelikli katılım hakkı.

Ücretsiz Giriş

Farklı dönem ve koşullarda uygulanmak üzere ücretsiz Kidzania girişi.

Kidzania Özel Etkinlikler

Token sahipleri ve çocuklarına özel Kidzania etkinlikleri.



Teknoloji

Kripto varlıklar içerisinde tokenler farklı bir blok zinciri ağı üzerinde kayıt altına alınan işlem kayıtlarından oluşmaktadır ve bu işlemlerin her biri bir dijital varlık hükmündedir. Utility token (fayda jeton) sınıfı ihtiyaç duydukları fonksiyonlara göre farklı blok zinciri ağlarından biri üzerinde yaratılabilir.

ERC20 farklı blok zinciri protokollerinden biridir. Bir ERC20 protokolü üzerinde geliştirilecek tokenin en önemli isteklerinden biri ilgili tokenin yönetimini belirleyen tüm kuralların ağın üzerinde kayıt altına alınmasını sağlayan "akıllı sözleşme" yazımıdır. Akıllı sözleşmeler yapıları gereği şeffaf ve kayıt altına aldıkların ağın merkeziyetsizliğinden ötürü güvenlidir.

ERC20 uyumlu bir kripto varlık sahibine, teknolojisinin sağladığı tüm imkanları sunar. Bunların arasında maliyet verimliliği, kolay yaratılması ve kodlanması, zaman verimliliği, kolay kullanımı, akıllı kontratlar ile sağladığı güvenlik, cüzdanlarda saklanabilmesi, otonom işlem onayları vardır.

Akasya Token ERC20'nin sağladığı tüm bu faydaları ziyaretçilerine sunarak azamin bir fayda ve şeffaflık garanti etmektedir.

Neden Ethereum (ERC20)?

1. Akasya olarak açık kaynağın gücüne inanıyoruz. Ethereum platformu yaklaşık 10 yıldır bir açık kaynak platformu olarak toplulukların değer kattığı, deneyim, bilgi ve birikimlerini paylaştığı bir platform. Bizde Akasya olarak bu topluluğun bir parçası olarak topluluğun deneyimlerinden faydalanırken diğer yandan topluluğa değer katacağımızı düşünüyoruz.
2. Ethereum kütüphaneleri, akıllı kontratlar, merkeziyetsiz otonom organizasyonlar, dağıtık finansman çözümleri gibi birçok araç setini sağlıyor durumda. Bu kütüphanenin Akasya tokenin faydalarını maksimize etme açısından önemli olduğunu düşünüyoruz.
3. Ethereum ve Solidity, toplulukları açısından köklü ve aktif bir topluluk. Tüm sorularımızın yanıtlarını bulacağımız böyle bir topluluğun işimize değer katacağını düşünüyoruz.
4. Ethereum ağ olarak kendini ispatlamış ve uygun bir blok zinciri ağı. Dolayısıyla olası risklerimizi

öngörebiliyoruz.

Akıllı Sözleşmeler

Akasya Token olarak şeffaflığa inanıyoruz. Bu sebeple aşağıda yer alan fonksiyonlarımıza dair tüm akıllı sözleşmeleri sizlerle paylaşıyoruz. Aynı zamanda Etherscan üzerinde tüm sözleşmelerin detaylarına ve işlem kayıtlarına ulaşabilmeniz için Etherscan [linkimizi](#) iletiyoruz.

Sözleşme	Sözleşme Adresi
Akasya Token	0x331332e5294B7B1D15d869Ba256D4e6A8e793510
Akasya Seed	0x95d08cBf2170670884Ae19B8095A1887284841A
Akasya Private	0xBd036ebC777E5e3a490C95D0c7403B70C433bCf
Akasya Airdrop	0x1D1eBAe0C479AB1c79f6dCC018A2Cd702962f57
Akasya Business Development	0x42CA36c9326537B7b83713E4D7c4bA454Ebd1Db
Akasya Community	0xe6800a403b0E5Ce025DBE4fF0c2ED35ec94CbEf

Yol Haritası

Akasya Token yol haritası her bir çeyrek için belirlenmiş ve proje takvimi aşağıdaki şekilde belirlenmiştir. Takvime uyumlu şekilde tamamlanan tüm aşamalar izahname üzerinden güncellenecektir.

2022

Q1 2022

- Pazar araştırması
- Fayda fonksiyonları için araştırma geliştirme ve onaylama
- Token ekonomi modelinin doğrulanması
- Stratejik iş ortaklarının belirlenmesi ve anlaşılması

- Akıllı kontrat fonksiyonlarının belirlenmesi ve modellenmesi
- Marka kitabının oluşturulması
- Pazarlama stratejisinin belirlenmesi
- Web sitesi ve sosyal medya hesaplarının açılması

Q2 2022

- Akasya Tokenin ağ üzerinde yaratılması
- Pazarlama ve PR kampanyalarının işletilmesi
- Airdrop planlaması ve kampanyası
- Beyaz liste satışı
- Genel satış
- Genel satış sonrası pazarlama kampanyası
- Gece alışverişinin başlatılması
- Token özel indirim kampanyalarının başlangıcı
- Ücretsiz vale hizmeti
- Ücretsiz yıkama hizmeti
- Özel etkinlikler başlangıcı
- Öncelikli haklar tanınması

Q3 2022

- Kidzania özel etkinliklerinin başlatılması
- Eve getir hizmetinin başlatılması

Q4 2022

- NFT Galerinin açılışı
- Token Akasya pazarı ayrıcalıkları

2023

O1 2023

- Akasya Lounge açılış
- Kidzania ücretsiz giriş hakkı başlangıcı
- Akasya Token Youtube kanalının açılması

Q2 2023

- Elektrikli araç şarj hizmeti açılış
- Akasya Token Spotify kanalının açılması

Q3 2023

- Özel restoran açılış
- Özel park alanı

Q4 2023

- Akasya Metaverse açılış

Topluluk

Topluluk Linkleri

- Official site: <https://www.akasyatoken.com>
- Twitter: <https://twitter.com/akasyatoken>
- Instagram: <https://www.instagram.com/akasyatoken/>
- Telegram: <https://t.me/akasyatoken>
- Discord: Yakında..
- Youtube: Yakında..
- Spotify: Yakında..

Token Ekonomisi



Token Yönetimi

Bazı kripto varlıkların sınırlı miktarda arzu varken, bazıları da sınırsız arza sahiptir. Bir kripto varlık arzında, arz miktarı mevcuttaki arz sayısını ifade eder. Ancak birden fazla arz miktarı teorisi vardır. Maksimum arz, dolaşımdaki arz, toplam arz.

Maksimum Arz

Maksimum arz var olabilecek maksimum miktardaki token sayısını ifade eder.

Dolaşımdaki Arz

Piyasada halka açık olan ve işlem görebilen arz miktarıdır.

Toplam Arz

Toplam arz miktarı dolaşımdaki arz miktarı ile henüz arz edilmemiş tokenlerin toplam miktarına eşittir.

Akasya Token Yönetimi

Dolaşımdaki arzı maksimum 10.000.000 adet bir kripto varlık olarak rezerv tokenlerden satış ancak dolaşımdaki arz bu rakamın altına düşmesi durumunda yapılacaktır.

Akasya token alışveriş merkezi içerisinde sunulan faydalara erişim için kullanılırken, işlem ücretlerini azaltmak için de **yakım ve kilitleme fonksiyonları kullanılır**. Bu fonksiyonlar sayesinde dolaşımdaki arz azaltılacak ancak bu durumda yeni token arzı yapılacaktır.

Yakım

Yakım, kullanıcı hesabında tutulan belli miktardaki tokenin geri döndürülemez şekilde piyasadan uçurulması anlamına gelir. Piyasadan uçurulan tokenler toplam sirkülasyondaki token sayısını azaltır.

Kilitleme

Kilitleme, kullanıcı hesabından tutulan belli miktardaki tokenin, belirli bir süre için işlem yapılamaz şekilde kilitlenmesini sağlar. Bu sayede sirkülasyonda satılabilir token adedinde azalma olur.

Kilitleme Yakma Ödülleri (Airdrop)

Kilitleme ve yakma fonksiyonlarını kullanan hesaplara yönelik aktif ve/veya pasif gelir yaratmak üzere dağıtılan token türüne denir. Kullanıcı hesaplarında kilitleme ve yakmayı teşvik etmek için ilgili hesaplara belirli dönemler için ödül olarak (airdrop) bedelsiz token arzı yapılır.

Hak ediş Periyodu

Kilitleme sonunda, saklanan tokenlerin serbest kalma süresini belirler. Kilit süresi sonunda tamamı bir anda çözülebileceği gibi, belirli bir zaman aralığına da yayılabilir.

Arz Dağılımı

Token arzı ve dağılımları

Aşağıdaki çizelge önümüzdeki yıllarda yıl boyunca piyasadaki toplam arz miktarını göstermektedir.. Sirkülasyondaki token asla **10.000.000 adedi** geçmeyecektir.

! Yakım kampanyalarına bağlı olarak sirkülasyondaki token adedinin **10.000.000 altına düşmesi durumunda, ilgili yıl sonunda azalan adet kadar mint fonksiyonu çalışacaktır.**

Genel Bakış

Token	Adet	%
Arz Adedi	10.000.000	%100
Tohum Satış	2.500.000	%25
Ön Satış	4.500.000	%45
İş Geliştirme	1.000.000	%10
Airdrop	1.000.000	%10
Pazarlama & Topluluk	1.000.000	%10

Mint Fonksiyonu

Token

Oran

İş Geliştirme	%40
Airdrop	%10
Pazarlama & Topluluk	%50

i Dolaşımdaki arzın **10.000.000 adedin altına düşmesi durumunda** azalan adet kadar token her yılın sonunda Mint edilecek ve Mint edilen tokenler yukarıdaki cüzdanlara ilgili oranda dağıtılacaktır.


Arz Koşulları

- Akasya Token toplam arzı **akıllı kontratlar tarafından yönetilmektedir.**
- Akıllı kontratlar toplam sirkülasyondaki **token adedinin 10.000.000 kalmasını sağlayacak** şekilde token arzına devam edecektir.
- Sirkülasyondaki tokende **bir azalma olmadığı sürece** akıllı kontratlar **ek arz yapmayacak** şekilde yaratılmıştır.
- Sirkülasyondaki tokenlerde yakım kampanyalarına bağlı olarak **azalma olması durumunda** aynı yılın sonunda **azalan adet kadar token arzı gerçekleştirilebilir.**
- Sirkülasyondaki token arzına yapılmış **Airdrop adetleri dahildir.**
- Ücretsiz alımları içeren Airdrop kampanyalarında **Airdrop yapılan adet kadar token alınması** durumunda nakite dönmek mümkün olacaktır. Bu koşul **sadece satış esnasında** geçerli olup hesabınızda token saklanması için bir koşul yoktur.
- Her arz esnasında toplam arz, **ilk arzdaki dağılıma uygun şekilde** satış, airdrop ve pazarlamaya paylaşılır.
- Hedeflenen ön satış adedinin (7.000.000) altında kalınması durumunda, **satılmayan Akasya Tokenler 15 Nisan 2022 23:59** saati itibariyle **yakılacaktır.**

Arz Programı

Kampanya	Kampanya Tarihi	Koşul	Ödül	Toplam / Token
QR Avı	25/03 - 07/04	Bitexen Club Üyelik	10 Adet / Cüzdan	250.000
İndirimli Ön Satış	01/04 - 04/04	66 Gün Kilit	%50'ye varan indirim	2.500.00
Token Festivali	01/04	Token Çarkına Katıl	100lerce Token hediye	150.000

Ön Satış Ops 1	08/04	Kilitsiz		2.500.00
Ön Satış Ops 2	08/04	33 Gün Kilit	%40 Ödül	2.000.00

 Tüm programlara ait koşullara token.akasya.com.tr ve bitexen.com.tr sitelerinden erişebilirsiniz.

Kimlik

Takım

İhsan Gökşin Durusoy

Yönetim Kurulu Üyesi & Genel Müdür

1964 yılında Denizli'de doğan İhsan Gökşin Durusoy, 1987 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nden Endüstri Mühendisliği alanında yüksek lisans derecesi alarak, kariyerine Arçelik'te Üretim Mühendisi olarak başlamıştır.

1988-1989 yıllarında İzmir Demir Çelik A.Ş.'de Mali İşler ve Bilgi İşlem Sorumlusu olarak görev alan Durusoy, 1989'da Akkök Grubu'na bağlı Ak-AI Tekstil Sanayii A.Ş.'de Bütçe Planlama Şefi olarak başlamıştır. Durusoy, aynı şirkette sırasıyla Bütçe Planlama Müdürü, Stratejik Planlama Direktörü olarak sorumluluk üstlenmiştir. 2007 yılında özgün ve büyük ölçekli gayrimenkul projelerine imza atma hedefiyle kurulan Akiş GYO'da önce Genel Müdür Yardımcısı, 2009 yılından itibaren de Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmakta olup, çeşitli Akkök Grup Şirketleri'nde Yönetim Kurulu Üyelikleri yapmaktadır.

[Linkedin](#) / [E-Posta](#)

Naile Banuhan Yürükoğlu

Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı

1964 yılında İstanbul'da doğdu. 1986 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesinden mezun olduktan sonra Egebank'ta "management trainee" olarak çalışma hayatına başladı. Egebank Elmadağ Şubesinde Pazarlama yetkilisi görevinden sonra 1989 yılında Ak-AI Tekstil Sanayii A.Ş.'de Finansman Müdür yardımcısı pozisyonundan başlayarak Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini üstlendi. 2008 yılında Mali İşlerden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak katıldığı Akiş GYO A.Ş.'de halen bu görevi yürütmektedir. İngilizce bilen Banuhan Yürükoğlu evli ve bir çocuk annesidir.

Didem Hiçyorulmazlar

Satış ve Pazarlama Direktörü

İş yaşamına, 1996 yılında aile şirketi olan Mert Metal Ltd. Şti.'de başlamış olup 2004 yılına kadar çalışmaya devam etmiştir. Mert Metal Ltd. Şti.'de Finans Bölümü'nde Uzman ve Yönetmen pozisyonlarında görev yapmıştır. 2004-2009 yılları arasında ise Yapı Kredi Koray GYO A.Ş.'de sırasıyla Satış Uzmanı ve Satış Müdürü görevlerinde bulunmuştur. 2009 yılında Akkök Holding bünyesinde bulunan Akiş GYO A.Ş. ekibine katılmıştır. 2009-2017 yılları arasında Akiş GYO A.Ş.'de Satış ve Pazarlama Müdürü olarak çalışmış olup, 2017 yılından bu yana Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yapmaktadır. Didem Hiçyorulmazlar, Mimar Sinan Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü'nden 1998 yılında mezun olmuştur. ICSC (International Council of Shopping Centers) ve ULI (Urban Land Institute) üyesi olan Hiçyorulmazlar ayrıca Sabancı Üniversitesi Gelişim Programlarına katılmıştır. Gayrimenkulde Kadın Liderler Platformunda "Başkan" olarak katkı sağlamaktadır. 1975 İstanbul doğumlu olup, evli ve 1 çocuk annesidir. İngilizce bilmektedir.

Mustafa Ozan Hançer

İş Geliştirme, Stratejik Planlama ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Mustafa Ozan Hançer Stratejik Planlama, İş Geliştirme ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü İş yaşamına, 2005 yılında Garanti Bankası Risk Yönetimi Bölümünde Yetiştirme Elemanı (Management Trainee) olarak başlamıştır. 2007- 2008 yılları arasında İş Yatırımda Kurumsal Finansman Uzmanı olarak birleşme ve satınalma süreçlerinde çalışmıştır. 2008-2010 yılları arasında Unicorn Capital Girişim Sermayesi Şirketinde yatırımlar konusunda Kıdemli Uzman olarak görev almıştır. 2010 yılında, Akkök Grup bünyesine katılmış ve Akiş Gayrimenkul Yatırımı A.Ş.'de sırasıyla; Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Uzmanı, İş Geliştirme ve Pay Sahipleri İle İlişkiler Yöneticisi, görevlerinde bulunmuştur. 2017 yılından itibaren Akiş GYO A.Ş. Stratejik Planlama, İş Geliştirme ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü olarak görev yapmaktadır. Mustafa Ozan Hançer, Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden 2002 yılında mezun olmuş daha sonra Bilkent Üniversitesi MBA Programını 2005 yılında tamamlayarak yüksek lisans derecesini almıştır. 1980 İstanbul doğumlu evli ve bir çocuk babasıdır. İngilizce bilmektedir.

Şule Geç TERZİOĞLU

Pazarlama Müdürü

İş yaşamına 2005 yılında Global Strateji Danışmanlık firmasında Şehir Plancısı olarak başlamıştır. 2006-2009 yılları arasında Yapı Kredi Koray GYO A.Ş.'de Ürün Geliştirme Uzmanı olarak çalışmıştır. 2009 yılında GYODER'de (Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği) Koordinatör Yardımcısı olarak görev

2011-2016 yılları arasında Akbatı Alışveriş ve Yaşam Merkezi Pazarlama Müdür Yardımcısı olarak, 2017 yılında Akbatı Alışveriş ve Yaşam Merkezi Pazarlama Müdürü olarak görev yapmıştır. Ekim 2017 yılından itibaren görevine Akış GYO Pazarlama Müdürü olarak devam etmektedir.

Terzioğlu, İstanbul Teknik Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlama bölümünden 2005 yılında mezun olmuş, 2008 yılında ise İstanbul Teknik Üniversitesi Gayrimenkul Geliştirme Yüksek lisans programını tamamlamıştır. Bunun yanında AVM Yönetimine yönelik ICSC (Level I) sertifikasına sahiptir.

Levent Çanakçılı

Akyaşam Yönetim Hizmetleri A.Ş. Genel Müdür

Sayın Çanakçılı, iş yaşamına 2004 yılında Naba Ambalaj A.Ş.'de Satış Müdürü olarak başlamış ve aynı yıl içerisinde kurucu ortağı olduğu Mig&Levent S.L şirketini İspanyada kurmuş ve şirket sahibi olarak ticaret hayatına atılmıştır. 2008 yılında Türkiye'ye dönmüş ve Akmerkez GYO A.Ş.'de Genel Müdür Asistanı olarak çalışmaya başlamıştır. 2011-2017 yılları arasında Akbatı Alışveriş ve Yaşam Merkezi Müdür Yardımcısı ve sonrasında Alışveriş ve Yaşam Merkezi Müdürü olarak görev yapmıştır.

2017 yılından bu yana Akbatı ve Akasya Alışveriş Merkezlerinin yönetimini üstlenen Akyaşam Yönetim Hizmetleri A.Ş.' de Genel Müdür olarak görev yapmaktadır.

Sayın Çanakçılı, Bentley Üniversitesi (Boston,USA) İşletme Bölümü'nü 2001 yılında, McCallum Graduate School of Business İşletme yüksek lisansını 2003 yılında tamamlamıştır. Ayrıca AVM Yönetimine yönelik ICSC (Level I - II) sertifikalarına sahiptir. İngilizce bilmektedir.

Hüseyin Yıldırım

Akasya Alışveriş Merkezi Müdürü

İş yaşamına 1999 yılında GlaxoSmithKline'de Satış Uzmanı olarak işe başlamıştır.

2005 – 2009 yılları arasında perakende sektöründe İşletme Yöneticiliği yapmıştır. 2009 yılında Bursa Korupark AVM'de İşletme Müdürü olarak çalışmıştır. 2010 – 2016 yılları arasında sırasıyla; Torium AVM İşletme Müdürü, Alışveriş Merkezi ve Operasyon Müdürü görevlerinde bulunmuştur. 2017 - 2018 yılları arasında Watergarden AVM Alışveriş Merkezi Müdürü olarak çalışmıştır. 2019 yılından bu yana Akyaşam Yönetim Hizmetleri A.Ş. bünyesinde yer alan Akasya Alışveriş Merkezi Müdürü olarak görev yapmaktadır.

Sayın Yıldırım, 1997 yılında Marmara Üniversitesi Kimya Bölümünden mezun olmuştur. İngilizce bilmektedir.

Jale Özfresko

Akyaşam Yönetim Hizmetleri A.Ş. Kiralama Müdürü

Sayın Kohen, iş yaşamına 2009 yılında Inteks - Doğu Batı A.Ş 'de Proje Direktör Asistanı olarak başlamıştır.

2013 yılına kadar bu görevi kapsamında KidZania Türkiye'ye destek olmuştur. 2013 yılından itibaren Doğu Batı A.Ş.'de Gayrimenkul Geliştirme Direktör Yardımcısı görevinin yanı sıra Akiş GYO Kiralama Departmanında da aktif olarak çalışmıştır. 2018 yılında Akiş GYO Kiralama Yöneticisi olarak başladığı görevine Akyaşam Yönetim Hizmetleri A.Ş.'de devam etmiş olup, 2021 yılında Akyaşam Kiralama Müdürü pozisyonunda görevine devam etmektedir.

Sayın Kohen, 2008 yılında İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler ve Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olmuştur. İngilizce ve İspanyolca bilmektedir.

Filiz Çetinkaya

Akasya Alışveriş Merkezi Pazarlama Müdür Yardımcısı

1997 yılında Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi'nden mezun olmuştur. Daha sonra eğitim hayatını; Galatasaray Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde Radyo ve Televizyon anabilim dalında Fransızca Yüksek Lisans programı ile taçlandırmıştır.

1998 yılında çalışma hayatına Akmerkez'de Pazarlama Uzmanı olarak başlayan Çetinkaya, daha sonra iş hayatına Capitol Ogilvy PR, Hamoğlu Holding ve Saat & Saat şirketlerinde Pazarlama Sorumlusu olarak çalışmıştır.

2008 yılında Bilişim Sektörünün öncü markası olan TTNET'te Pazarlama Takım Lideri ve Medya Planlama & Satınalma Yöneticisi pozisyonlarında çalışmıştır. 2012-2016 yıllarında Türk Telekom'da Kıdemli Proje Yönetici olmuştur.

2017 yılından bu yana Akyaşam Yönetim Hizmetleri A.Ş. bünyesinde Akasya Pazarlama Müdür Yardımcısı olarak görev almaktadır. İngilizce ve Fransızca bilmektedir.

Danışma Kurulu

Ali Erhan Tamer

Algoritma temelli ürün ve servis çözümleri sunan Colony.istanbul ve OXYAI şirketlerinin kurucusudur. 10 yıla yakın süredir yükselen teknolojiler konusunda şirketlerin yönetim kurulu seviyesinde danışmanlık vermektedir. Speaker Agency exclusive konuşmacısı olarak yapay zeka, blockchain ve metaverse konularında ilham verici konuşmalar yapmaktadır. HBR Türkiye dijital edisyonunda Blockchain, Yapay Zeka ve Metaverse konularında makaleler yazan Ali Erhan Tamer Metaverse Union kurucu üyelerindedir.

[LinkedIn](#) / [Twitter](#) / [E-Posta](#)

Arda Kutsal

Arda Kutsal, MBA, EMEA bölgesindeki teknoloji girişimlerini kapsayan en etkili çevrimiçi medya yayını olan Webrazzi'nin Kurucusu ve CEO'sudur. Endüstri mühendisi ve yazılım geliştiricisi geçmişiyle 2006 yılında Webrazzi'yi kurmuştur. O zamandan beri Forbes Türkiye (2010) kapağında ve 2011-2017 yılları arasında Fortune'un '40 yaş altı 40' listesinde yer aldı. Webrazzi'nin teknoloji girişimlerinin profillemesiyle birlikte, iki unicorn da dahil olmak üzere başarılı girişimlerden oluşan bir portföye sahip bir melek yatırımcı oldu. Webrazzi ile Arda, dünyanın dört bir yanından önde gelen konuşmacılarla Webrazzi Zirvesi de dahil olmak üzere düzenli uluslararası konferanslar düzenliyor.

[LinkedIn](#) / [Twitter](#) / [E-Posta](#)

Burçak Ünsal

New York ve İstanbul Baroları'na kayıtlı bir avukat olup Ünsal Gündüz Avukatlık Ortaklığı'nın kurucu ortaklarından. Boğaziçi Üniversitesi Yönetim ve Bilgi Sistemleri Bölümünde Siber Hukuk dersleri vermektedir. Avrupa ve Türk Patent Enstitüleri nezdinde kayıtlı patent ve marka vekilidir., Google ve YouTube'un Bölgesel Hukuk Müşavirliğini yapmıştır, Uluslararası Barolar Birliği ve Amerikan Barolar Birliği üyesi olan Ünsal, bu uluslararası meslek kuruluşlarında çeşitli komisyonlarda aktif görevler üstlenmektedir. Blockchain ve yapay zeka hukukunda uzmanlığına sahiptir.

[LinkedIn](#) / [E-Posta](#)

Kıvanç Açıkgöz

24 Haziran 1978 yılında İzmir'de doğan Kıvanç Açıkgöz, Bornova Anadolu Lisesi'nden 1996 yılında mezun olmuş, lisans eğitimini 9 Eylül İşletme fakültesinde, Yönetim Bilişim Sistemleri yüksek lisans eğitimini ise Amerika Birleşik Devletleri'nde Derrick School of Business at University of Baltimore'da tamamlamıştır. Yüksek lisansı sonrası 2002-2012 yılları arasında Yönetici ortak olarak Mezun Group şirketlerinde görev alan Açıkgöz, 2012 yılında Türkiye'ye dönüp seri girişimciliğe devam ederek sırasıyla kurucu ortak olarak Agency Look, ConversionEx, Mailmag, Unbox Agency, Botudio, Fizbot ve Oxy Ai markalarını hayata geçirmiştir. 2021 yılından itibaren halen yönetici ortağı olduğu Colony İstanbul markasıyla firmalara Dijital Dönüşüm, Blokzincir ve Web3.0 projeleri üretmektedir. İleri derece Almanca ve İngilizce konuşan Açıkgöz tenis ve basketbol tutkunudur.

[LinkedIn](#) / [E-Posta](#)

Necdet Öncegil

Bilişim teknolojileri alanında danışman ve yazılım uzmanı görevlerinde bulundu. Birden fazla finansal teknoloji projesi yönetti. Bankacılık ve sigortacılık sektöründeki farklı firmaların alt yapı projelerinin uçtan uca kurulumunda yer aldı. Telekomünikasyon alanında mobil uygulama ve web projelerinin mimarisinde yer aldı. Frankfurt Business School Blockchain Center sertifika sahibi ve yine Almanya merkezli Blockbyt isimli

blockchain danışmanlık firmasının sahibi. Fenerbahçe Mohikan projesinin tüm token ve blockchain alt

[Linkedin](#) / [Twitter](#) / [E-Posta](#)

Serdar Keskin

Future Experience Studio kurucusudur. 2010 yılından itibaren Coca-Cola, Fenerbahçe Spor Kulübü, Turkcell, Puma, Pernod Ricard, FLO, DeFacto ve Kültür Turizm Bakanlığına ait 180 adet müzenin alışveriş deneyimi gibi ulusal ve uluslararası birçok markaya ve projeye deneyim tasarımı konusunda hizmet vermektedir. 2015 yılında kurucu ortağı olduğu The Others – Marka Deneyim Ajansı ile birçok ödülün de sahibi oldu.

2016 yılında başladığı akademik kariyerinde Bahçeşehir Üniversitesi İletişim Fakültesinde Türkiye'nin ilk 'Experiential Marketing' dersini vermeye devam etmektedir. Aynı zamanda Boğaziçi Üniversitesi 'Social Media Lab' genel kurul üyesi ve danışman eğitmenleri arasındadır. Brand Week İstanbul ve İstanbul Marketing Summit gibi pazarlama sektörünün en prestijli konferanslarında konuşmacı olarak yer alırken Martech Awards, Felis ve İstanbul Marketing Summit ödül töreninde de jüri üyeliği yapmıştır.

2021 yılı itibariyle Reklam Yaratıcıları Derneği Yönetim Kurulunda yer alarak yaratıcılığın ülkedeki gelişimine katkı sağlamaya devam etmektedir.

[Linkedin](#) / [Twitter](#) / [E-Posta](#)

Serdar Yıldız

ODTÜ Ekonomi bölümünden 3 yılda mezun olan Serdar Yıldız, iş hayatına Tüpraş mali işler departmanında başlamıştır. Marshall Boya finans müdürü olarak görev almıştır. Son olarak 7,5 sene Fenerbahçe'nin CFO'luk görevlerini üstlenmiştir. SMMM, SPK İleri Düzey, SPK Kurumsal Yönetim Derecelendirme Uzmanlığı ve Kredi Derecelendirme Uzmanlığı lisanslarına sahip olan Serdar Yıldız, 2020 Mart ayından bu yana kendi teknoloji girişimini yönetirken farklı kurumlara finansal yönetim ve yatırım danışmanlığı hizmetleri vermektedir. Aynı zamanda Fenerbahçe SK Başkan ve YK danışmanı olarak görev yapmaktadır.

[Linkedin](#) / [Twitter](#) / [E-Posta](#)

İş Ortakları

Akasya

Akasya AVM

bitexen

bitexen

Crypto Exchange

Blockchain, Tokenomi, NFT, Metaverse | Colony | İstanbul

Colony İstanbul

KidZania İstanbul

Kidzania

Look | Deneyim Tasarımı Ajansı

UX UI Agency

Webrazzi - Girişimler, Teknoloji, Dijital

Webrazzi

Digital Media Company

Unsal Law Office - İstanbul, Turkey

Unsal Law Office - İstanbul, Turkey

Crypto Law Office



Logo Hikayesi





Akkök Holding, Akasya Kültür Sanat sembolleri ve Akasya AVM'nin ilk harfi sembolümüze ilham vermiştir. Gelenek ve geleceğin temsili, yeni jenerasyonu yansıması, güçlü algısı ile global olarak en çok bilinen sembollerden biri olan üçgen sembolümüze ilham kaynağı olmuştur.

Üçgen tüm medeniyetlerde binlerce yıldır bilinen ve hep pozitif olarak algılanan güçlü bir semboldür. Hititlerde yukarı bakan üçgen kralın yani gücün temsilidir. Yeni nesilin de çok aşına olduğu sembolümüz e-spor'da avantaj, geçiş gibi pozitif anlamları yansıtır ve tanımlar.

Daha yükseğe çıkmak, avantaj ve kazanç gibi gizli mesajlar verir. Globalde ve yerelde karşılığı vardır, gelenek ve geleceğin kesişimi olarak algılanır. Üçgen marka hikâyemizin temelini oluşturmaktadır.

Üçgen, şekiller içerisinde ilk düzlem şeklidir.

Bu da Akasya Tokenin ilk AVM Token'ı olmasını temsil eder.