

# Bilet Token

## Hoşgeldiniz

### Bilet Token ile, Hayata Katıl!

Bilet Token izahnamesi.

#### Biletinial Dünyası

Biletinial, 2010 yılında, sektörel ihtiyaçlar doğrultusunda, %100 yerli sermaye ile kurulmuş ve 2015 yılından itibaren sinema ve tiyatro alanında Türkiye’de faaliyet gösteren zincir firmalar ile çalışmaya başlayarak büyümesini hızlandırmıştır.

Son yıllarda, Türkiye’de eğlence biletlemesi alanında faaliyet gösteren firmalar arasında yüksek büyüme oranı ile de rakiplerinden ayrılmış durumdadır. Bir teknoloji firması olmasının getirdiği avantajlarla, sadece bir eğlence biletlemesi Pazar yeri olarak değil, çalıştığı kurum ve kuruluşların tüm süreçlerini dijitalleştiren, tüm ilgili süreçlerini tek elden yönetmelerini sağlayan ve bütünsel yazılım çözümleri hem bu büyümede hem de rakiplerinden ayrılmada önemli rol oynamıştır.

Bu teknolojiyi benzersiz iş modeli ile de destekleyerek toplam eğlence biletlemesi pazarının %50’den fazlasına servis veren sektör lideri konumundadır.

Hali hazırda, 75 şehir ve KKTC’de, 1500 ün üzerinde sinema, konser, tiyatro, spor ve gösteri alanında faaliyet gösteren firma ve kuruluşlara, etkinlik organizatörlerine, bilet satış ve saha operasyonlarında destek veren, **Türkiye’nin en yaygın** hizmet ağına sahip biletleme firması durumundadır.

- Türkiye’de faaliyet göstermekte olan **399 sinema şubesinin 228’inin tek servis** sağlayıcısı ve tek satış kanalı olan Biletinial, günlük 1.000.000 dan fazla koltuk kapasitesine anlık satış yapabilmektedir.
- 2020 Yılından itibaren TC Kültür ve Turizm Bakanlığına bağlı, Devlet Tiyatroları, Opera Bale, Senfoni Orkestraları ve Halk Danslarının, tüm altyapı ve tek yetkili satıcısı konumunda olan Biletinial, Ankara, Bursa, Eskişehir, Trabzon, Afyon gibi bir çok Şehir Tiyatrolarının da çözüm ortağı ve tek satış kanalıdır. Kamu kuruluşlarının dışında özel tiyatroların da birinci tercihi olan Biletinial, tiyatro pazarının da %80 Pazar payı ile hakimi konumdadır.
- Spor endüstrisi pazarında da biletleme savısı anlamında en önemli iki ovuncudan biri olan Biletinial:

- 2021 Yılından itibaren Voleybol Federasyonunun da tek yetkili satış kanalı olarak çalışmaya başlayan Biletinial, gerek milli takım, gerekse tüm profesyonel kategorilerdeki klüp takımlarının, tüm maçlarının tek yetkili satış kanalı olarak hizmet vermeye başlamıştır.
- Türkiye Basketbol Süper Liginden Frutti Extra Bursaspor, Gaziantep, Afyon, Denizli, Yalova gibi takımların da çözüm ortağı ve tek yetkili satış kanalı olarak basketbol alanında birçok klübe biletleme desteği vermektedir.
- Konser ve Festival segmentinde de niş işler yapan Biletinial, 2022 yılından itibaren Sold-Out markası ile kendi içeriklerini üretmeye başlamıştır. Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren iş ortakları ile birlikte farklı müşteri grupları için farklı içerikler üretmektedir. Biletinial Yaz Konserleri, Harbiye Konserleri, -18 Festivalleri, Nilüfer Festivali gibi bilinen etkinliklerde organizasyon ve altyapı sağlayıcısı olan Biletinial, stand-up gösterileri, tiyatro ve müzikal prodüksiyonlarla birlikte dünya yıldızlarını Türkiye'ye getirerek izleyicileri ile buluşturma misyonunu da yüklenmiştir.

2021'in son döneminde, Türkiye'nin önde gelen holdinglerinden biri ile yatırım sürecini tamamlayarak, ilk yurt dışı açılımını gerçekleştirmiştir. Hırvatistan, Arnavutluk ve Kosova'daki konumlamalarını tamamlamış, ilk sinema müşterilerine de hizmet vermeye başlamıştır. 2022 yılı sonuna kadar Sırbistan, Makedonya, Slovenya, Karadağ ve Bosna Hersek ile birlikte 8 Balkan ülkesini kapsayan operasyonlarını canlıya almayı hedeflemektedir.

Yurt dışı pazarlarda büyümesini Avrupa'da devam ettirmek isteyen Biletinial, 2023 yılı Ocak ayında açmayı planladığı Almanya merkezli operasyonu için ön anlaşmaları gerçekleştirmeye başlamıştır. Türkiye'de sunduğu, uçtan uca çözüm seti ve benzersiz iş modeli ile Almanya, Belçika, Hollanda ve Avusturya bölgelerinde tüm eğlence pazarı için bir teknoloji/servis sağlayıcı olma hedefindedir.

Biletinial, bu yatırımları sonrası Avrupa'nın diğer bölgeleri, Türki Cumhuriyetler ve özellikle sinema sektörü ile birlikte gelişen Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarını da yeni yatırım fırsatları için yakından izlemektedir.

Eğlence ve etkinlik sektörüne yönelik Pazar yeri olan [www.biletinial.com](http://www.biletinial.com) aylık 5 Milyon+ tekil ziyaretçi ile de Türkiye'nin en fazla ziyaret edilen biletleme sitesi durumundadır. Bununla birlikte 3 Milyondan fazla üyesinde her ay yenilerini katmaya devam etmektedir. Gücünü teknolojisinden alan platform kurumsal müşterilerine sunduğu çözümler dışında son kullanıcıları için benzersiz müşteri deneyimini sürekli geliştirirken, tüketici davranışlarını analiz ederek en gerçekçi müşteri personası ve en tutarlı öneri algoritmaları yaratmak için de Üniversiteler ve akademisyenler ile işbirliği içindedir.

Eğlence biletlemesi sektöründe uzman bir teknoloji firması yaklaşımı ile, özellikle sinema endüstrisi için, Yapay Zeka ve Makine öğrenmesi gibi güncel teknolojileri kullanarak, gösterime girecek tüm filmleri 20 ayrı parametre ile değerlendirip, gişe sayısı tahminleme ve optimizasyon çıktılarını üreten algoritmalar üzerinde de yine Üniversite ve Akademisyenler'le işbirliklerini sürdürmektedir. Bu çözümlerle özellikle sektör paydaşlarına ciddi katma değer sağlama ve sektörün de gelişimini desteklemek amacındadır.

Gerçek izleyicilerin yorum ve ratinglerinin yer alacağı Türkiye'nin en dinamik sinema bloğunu da Ekim 2022 itibari ile yayına alacak olan Biletinial, Cüzdan, Kurumsal Bilet, Marka İşbirlikleri ve izleyicilere özel kampanya kurguları ile de sektöre özel bir pazarlama yaklaşımı getirmektedir.

2025 yılı sonuna kadar 40+ ülkede çalışmayı planlayan Biletinial, geliştireceği katma değerli servisler ile tüm dünyada eğlence biletleme pazarının büyük ve önemli oyuncularından biri olmayı hedeflemektedir.

## 👁️ Etkinlik Biletleme Ekonomisi

Biletinial ile Tanışın

### Hayat deęiřtiren Bilet Dñnyası

Biletinial, 2010 yılında, sektörel ihtiyaçlar doğrultusunda, %100 yerli sermaye ile kurulmuş ve 2015 yılından itibaren sinema ve tiyatro alanında Türkiye’de faaliyet gösteren zincir firmalar ile çalışmaya başlayarak büyümesini hızlandırmıştır.

Son yıllarda, Türkiye’de eğlence biletlemesi alanında faaliyet gösteren firmalar arasında yüksek büyüme oranı ile de rakiplerinden ayrılmış durumdadır. Bir teknoloji firması olmasının getirdiği avantajlarla, sadece bir eğlence biletlemesi Pazar yeri olarak değil, çalıştığı kurum ve kuruluşların tüm süreçlerini dijitalleştiren, tüm ilgili süreçlerini tek elden yönetmelerini sağlayan ve bütünleşik yazılım çözümleri hem bu büyümede hem de rakiplerinden ayrırmada önemli rol oynamıştır.

Bu teknolojiyi benzersiz iş modeli ile de destekleyerek toplam eğlence biletlemesi pazarının %50’den fazlasına servis veren sektör lideri konumundadır.

Hali hazırda, 75 şehir ve KKTC’de, 1500 ün üzerinde sinema, konser, tiyatro, spor ve gösteri alanında faaliyet gösteren firma ve kuruluşlara, etkinlik organizatörlerine, bilet satış ve saha operasyonlarında destek veren, **Türkiye’nin en yaygın** hizmet ağına sahip biletleme firması durumundadır.

- Türkiye’de faaliyet göstermekte olan **399 sinema şubesinin 228’inin tek servis** sağlayıcısı ve tek satış kanalı olan Biletinial, günlük 1.000.000 dan fazla koltuk kapasitesine anlık satış yapabilmektedir.
- 2020 Yılından itibaren TC Kültür ve Turizm Bakanlığına bağlı, Devlet Tiyatroları, Opera Bale, Senfoni Orkestraları ve Halk Danslarının, tüm altyapı ve tek yetkili satıcısı konumunda olan Biletinial, Ankara, Bursa, Eskişehir, Trabzon, Afyon gibi bir çok Şehir Tiyatrolarının da çözüm ortağı ve tek satış kanalıdır. Kamu kuruluşlarının dışında özel tiyatroların da birinci tercihi olan Biletinial, tiyatro pazarının da %80 Pazar payı ile hakimi konumdadır.
- Spor endüstrisi pazarında da biletleme sayısı anlamında en önemli iki oyuncudan biri olan Biletinial;
  - 2021 Yılından itibaren Voleybol Federasyonunun da tek yetkili satış kanalı olarak çalışmaya başlayan Biletinial, gerek millî takım, gerekse tüm profesyonel kategorilerdeki klüp takımlarının, tüm maçlarının tek yetkili satış kanalı olarak hizmet vermeye başlamıştır.
  - Türkiye Basketbol Süper Liginden Frutti Extra Bursaspor, Gaziantep, Afyon, Denizli, Yalova gibi takımların da çözüm ortağı ve tek yetkili satış kanalı olarak basketbol alanında birçok klübe biletleme desteği vermektedir.
- Konser ve Festival segmentinde de niş işler yapan Biletinial, 2022 yılından itibaren Sold-Out markası ile kendi içeriklerini üretmeye başlamıştır. Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren iş ortakları ile birlikte

farklı müşteri grupları için farklı içerikler üretmektedir. Biletinial Yaz Konserleri, Harbiye Konserleri, -18 Festivalleri, Nilüfer Festivali gibi bilinen etkinliklerde organizasyon ve altyapı sağlayıcısı olan Biletinial, stand-up gösterileri, tiyatro ve müzikal prodüksiyonlarla birlikte dünya yıldızlarını Türkiye'ye getirerek izleyicileri ile buluşturma misyonunu da yüklenmiştir.

2021'in son döneminde, Türkiye'nin önde gelen holdinglerinden biri ile yatırım sürecini tamamlayarak, ilk yurt dışı açılımını gerçekleştirmiştir. Hırvatistan, Arnavutluk ve Kosova'daki konumlamalarını tamamlamış, ilk sinema müşterilerine de hizmet vermeye başlamıştır. 2022 yılı sonuna kadar Sırbistan, Makedonya, Slovenya, Karadağ ve Bosna Hersek ile birlikte 8 Balkan ülkesini kapsayan operasyonlarını canlıya almayı hedeflemektedir.

Yurt dışı pazarlarda büyümesini Avrupa'da devam ettirmek isteyen Biletinial, 2023 yılı Ocak ayında açmayı planladığı Almanya merkezli operasyonu için ön anlaşmaları gerçekleştirmeye başlamıştır. Türkiye'de sunduğu, uçtan uca çözüm seti ve benzersiz iş modeli ile Almanya, Belçika, Hollanda ve Avusturya bölgelerinde tüm eğlence pazarı için bir teknoloji/servis sağlayıcı olma hedefindedir.

Biletinial, bu yatırımları sonrası Avrupa'nın diğer bölgeleri, Türki Cumhuriyetler ve özellikle sinema sektörü ile birlikte gelişen Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarını da yeni yatırım fırsatları için yakından izlemektedir.

Eğlence ve etkinlik sektörüne yönelik Pazar yeri olan [www.biletinial.com](http://www.biletinial.com) aylık 5 Milyon+ tekil ziyaretçi ile de Türkiye'nin en fazla ziyaret edilen biletleme sitesi durumundadır. Bununla birlikte 3 Milyondan fazla üyesinde her ay yenilerini katmaya devam etmektedir. Gücünü teknolojisinden alan platform kurumsal müşterilerine sunduğu çözümler dışında son kullanıcıları için benzersiz müşteri deneyimini sürekli geliştirirken, tüketici davranışlarını analiz ederek en gerçekçi müşteri personası ve en tutarlı öneri algoritmaları yaratmak için de Üniversiteler ve akademisyenler ile işbirliği içindedir.

Eğlence biletlemesi sektöründe uzman bir teknoloji firması yaklaşımı ile, özellikle sinema endüstrisi için, Yapay Zeka ve Makine öğrenmesi gibi güncel teknolojileri kullanarak, gösterime girecek tüm filmleri 20 ayrı parametre ile değerlendirip, gişe sayısı tahminleme ve optimizasyon çıktıları üreten algoritmalar üzerinde de yine Üniversite ve Akademisyenler'le işbirliklerini sürdürmektedir. Bu çözümlerle özellikle sektör paydaşlarına ciddi katma değer sağlama ve sektörün de gelişimini desteklemek amacındadır.

Gerçek izleyicilerin yorum ve ratinglerinin yer alacağı Türkiye'nin en dinamik sinema bloğunu da Ekim 2022 itibari ile yayına alacak olan Biletinial, Cüzdan, Kurumsal Bilet , Marka İşbirlikleri ve izleyicilere özel kampanya kurguları ile de sektöre özel bir pazarlama yaklaşımı getirmektedir.

2025 yılı sonuna kadar 40+ ülkede çalışmayı planlayan Biletinial, geliştireceği katma değerli servisler ile tüm dünyada eğlence biletleme pazarının büyük ve önemli oyuncularından biri olmayı hedeflemektedir.

## Problem

### Geleneksel sadakat sistemlerindeki kısıtlar

Etkinlik biletlemesi ekonomisinde sadakat programı uygulamaları diğer sektörler ile kıyaslandığında son derece kısıtlı bir uygulama alanına sahiptir. Eğlence ve spor ekonomisinin en güçlü ekonomik değeri olan biletleme işinde müşteriye tanıma süreçleri kısıtlı sadakat programı uygulamalarından ötürü kişiye özel teklifin en az çalıştığı sektörlerden biridir. Tüketici artık spam haline gelmiş, teklif içeren mail ve sms kampanyalarından ve bu kampanyaların kendi zevkleri ile örtüşüp örtüşmediğine bakılmadan

sunulmasından dolayı bu tekliflere ilgisini azaltırken genel olarak yeni etkinliklere olan duyarlılığı da

### **Etkinlik deneyiminde kişiselleştirme talebi**

Diğer yandan etkinlik dünyası farklı etkinlikler için aynı izleyici sadece koltuğun konumu açısından bir farklılık sunarken endüstrinin sunabileceği bir çok farklı kullanıcı deneyimi mevcut sistemlerin kısıtları sebebiyle sunulamamakta ve kullanıcı deneyiminde içerik farklılıkları farklı segmentlere sunulamamaktadır. Geleneksel olarak ön gösterim, gala gibi aynı içeriğin farklı sunumları dışında izleyici segmente eden içerikler diğer sektörlerle kıyaslandığında etkinlik biletlemesi işinin zayıf karnıdır.

## **✓ Çözüm**

### **Yenilikçi sadakat programı**

#### **Web 3 Dönüşümünün Gücü**

Merkeziyetsiz sadakat programlarının kolay entegre edilebilir, açık kaynak ve kripto cüzdanlar üzerinden yönetilebilir olması gibi sebeplerden ötürü sadakat programlarının yakın geleceği olacağına dair bir şüphe yok. Bilet token ve üzerinde çalıştığı web 3.0 sadakat programı Biletinial'ın tüm etkinlik biletlerinde kullanıcılarına özel değer yaratabileceği ve her bir misafirine tamamen kişiselleştirilmiş teklifler sunabileceği bir dünyanın kapılarını aralayacaktır.

Program dahil olan tüm misafirlerimiz kendi tercih ettikleri etkinlik tiplerinde tamamen kendilerine özel sunulacak tekliflerle bir çok fırsatın sahibi olacaktır. Öncelikli bilet alma, fiyat garantisi, koşulsuz iptal, aile indirimleri, hediye biletler gibi bir çok avantaj tamamen etkinlik katılımcısının tercihlerine göre kişiselleştirebileceği bir paket olarak sunulacak böylece genel kampanyaların dışında özel bir dünyanın parçası olacaktır.

#### **Yeni Nesil Etkinlik Deneyimi**

Etkinlik sektörü sadece sahne anından ibaret değildir. İzleyicisi ile sahnedeki arasındaki deneyimin sadece sahne anında gerçekleştiği gelensek etkinlik deneyiminin ötesinde, sahnenin öncesi ve sonrası da dahil olmak üzere sahne sanatçısı veya sporcu ile yaşanabilecek etkinliğe ilişkin öncesi ve sonrası deneyimler tokenize edilmiş bir sadakat sistemi ile mümkün olmaktadır. Yine merkeziyetsizliğin getirmiş olduğu bu güç sayesinde talep eden için etkinlik deneyimi gelenekselin çok ötesinde bütünsel bir yaklaşım olacak bir etkinliği ve onu oluşturan tüm paydaş ve süreçleri de deneyimleme imkanı sunacaktır.

# Giriş

## Bilet 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 yanılla bir sadakat programının puanına benzer nitelikteki token tipine "utility token" (fayda jetonu) denir.

**Bilet Token sahiplerine biletinial.com tarafından biletleri satılan veya organize edilen etkinliklerin içerisinde farklı fayda, ayrıcalık ve öncelikler sunacağımız bir "utility token"dir.** Bilet Token nitelik olarak bir sadakat puanı olarak çalışmakla birlikte aynı zamanda kripto varlık borsalarında işlem görebilmektedir. Dolayısıyla Bilet 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 Bilet Token ekonomisi içerisinde alınıp satılabilir dijital varlıklar olarak yer alacaktır. Biletinial NFT koleksiyonları sahiplerine aktif ve pasif token geliri yaratma konusunda faydalar sunarken aynı zamanda token ekonomisine dair tüm ayrıcalıklarla öncelikli katılma imkanı sağlayacaktır.

## Faydalar

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

### Sinema

Token Özel Ön Gösterimler

Token sahiplerine özel fimlerin ön gösterimlerine davetiye.

VIP Sinema Keyfi

Farklı sinema salonlarındaki VIP salonlarında token sahiplerine özel gösterimler.

Gala Davetiyeleri

Yerli, yabancı filmlerin galalarına davetiyeler.

Sen Ne İstersen

VIP Sinema salonlarında token sahiplerine istediklerine özel organizasyonlar

Salonda Standup

VIP Sinema salonlarındaki özel standup gösterilerine katılım.

Token Ailesi Günleri

Token ailesi günlerinde sinema bileti hediyeleri

Sınırsız Eğlence

Token sahiplerinin doğum günlerinde sınırsız ücretsiz sinema keyfi

## Tiyatro

Token Özel Gösterimleri

Token sahiplerine özel gösterimler

Gala Davetiyeleri

Tiyatro galalarına davetiyeler.

Kulis Deneyimi

Tiyatro kulisine davet ve oyuncularla sohbet deneyimi

Provalara Katılım

Oyun provalarına katılım ve yerinde izleme

Öncelikli Bilet Hakkı

Tüm oyunlarda öncelikli bilet hakkı

Token Özel Bilet Kampanyaları

Ücretsiz veya indirimli bilet kampanyaları

Sınırsız Eğlence

Token sahiplerinin doğum günlerinde sınırsız ücretsiz tiyatro deneyimi. Tüm faydalar bir arada.

## Müzik

Öncelikli İndirimli Rezervasyon Hakkı

Token sahiplerine tüm biletlerde öncelikli ve indirimli rezervasyon hakkı

VIP Loca İzleme

Farklı konserler VIP localarda katılım

Özel Günlerde VIP Eğlence

Token sahibinin doğum günündeki konserlerde ücretsiz ve sınırsız eğlence deneyimi

Kulis Deneyimi

Konser sonrasında sanatçı ile tanışma ve sohbet deneyimi.

Tüm Konserlerde İndirim

Tüm konserlerde indirim hakkı.



Bilet Alımlarında Öncelik

Token sahiplerine tüm biletlerde öncelikli ve indirimli rezervasyon hakkı

Hediye Biletler

Ücretsiz veya indirimli biletler, ikinci bilet hediyeleri.

Locada İzleme Keyfi

Farklı müsabakaları locada izleme ayrıcalığı.

Maç Antremanlarına Katılım

Takım antremanı deneyimi

Maç Topu Hediyesi

Maç topu hediyesi.

Maç Formaları Hediyeleri

İmzalı maç formaları.





Hizmet Bedeli Yok

Farklı koşulları karşılayan token sahipleri için biletleme bedeli alınmayacaktır.

Koşulsuz Bilet İptali

Farklı koşulları karşılayan token sahipleri için her türlü bilet iptali koşulsuz mümkün olacaktır.

VIP Paketi

Farklı koşulları karşılayan token sahipleri aylık belli adetteki spor veya eğlence bileti seçilen etkinlikler için ücretsiz sağlanacaktır.



## 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.

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

---

## Neden Ethereum (ERC20)?

1. Biletinial 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 Biletinial 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 Bilet 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

Bilet 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
Bilet Token Genesis	
Bilet Token Pre-Sale	
Bilet Token Airdrop	

## Yol Haritası

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

**2022**

Q2 2022

- Biletinial Token Utility (Fayda) tasarım ve geliştirilmesi
- Token fiyat, adet, arz ve yakım stratejilerinin belirlenmesi
- İzahname (Whitepaper) yazılması
- Biletinial Token listenecek borsanın belirlenmesi ve tarihin duyurulması
- Bilet Token kurumsal kimlik, pazarlama, iletişim planının oluşturulması
- Akıllı kontrat fonksiyonlarının belirlenmesi, modellenmesi ve yazılması
- Web sitesi ve sosyal medya hesaplarının açılması

- Ön gösterimler
- VIP sinema keyfi
- Gala davetiyeleri

#### Q4 2022

- Sen ne istersen (Sinema Perdesinde)
- Token ailesi günleri
- Gala davetiyeleri (Tiyatro)
- Öncelikli indirimli rezervasyon (Konser)

## 2023

#### Q1 2023

- Sınırsız eğlence (Sinema)
- Özel gösterim (Tiyatro)
- Öncelikli bilet hakkı (Tiyatro)
- Kulis deneyimi (Konser)
- Öncelikli bilet (Spor)

#### Q2 2023

- Salonda Sohbetler (Sinemada standup veya ilham verici konuşma)
- Kulis deneyimi (Tiyatro)
- Sınırsız eğlence (Tiyatro)

#### Q3 2023

- Provalara davet (Tiyatro)
- Özel bilet kampanyaları (Tiyatro)
- VIP loca izleme (Konser)

Antrenmanlara katılım

Q4 2023

- Sınırsız eğlence (Konser)
- Hediye biletler (Spor)
- Locada maç keyfi
- Maç kiti hediyeleri (Maç topu ve forması)

## Topluluk

### Topluluk Linkleri

- Official site: <https://bilettoken.biletinial.com>
- Twitter: <https://twitter.com/biletinial>
- Instagram: <https://www.instagram.com/biletinial>
- Telegram: <https://t.me/bilettoken>
- 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.

## **Bilet Token Yönetimi**

**Dolaşımdaki arzı maksimum 1.300.000 adet bir kripto varlık** olarak rezerv tokenlerden satış ancak dolaşımdaki arz bu rakamın altına düşmesi durumunda yapılacaktır.

Bilet token biletinial.com'da 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 **1.300.000 adedi** geçmeyecektir.

! Yakım kampanyalarına bağlı olarak sirkülasyondaki token adedi **1.300.000 altına düşerse, takip eden ay azalan adet kadar mint fonksiyonu çalışacaktır.**

#### Genel Bakış

Token	Adet
Arz Adedi	1.300.000
Ön Satış	1.150.000
Airdrop	150.000

#### Mint Fonksiyonu

Token	Oran
Airdrop	%25
Pazarlama & Topluluk	%75

i Dolaşımdaki arz **1.300.000 adedin altına düşmesi durumunda** azalan adet kadar token her ayın sonunda Mint edilecek ve Mint edilen tokenler yukarıdaki cüzdanlara ilgili oranda dağıtılacaktır.

#### Arz Koşulları

- Bilet Token toplam arzı **akıllı kontratlar tarafından yönetilmektedir.**
- Akıllı kontratlar toplam sirkülasyondaki **token adedinin 1.300.000 kalmasını sağlayacak** şekilde token arzına devam edecektir.
- Sirkülasyondaki tokende **bir azalma olmadığı sürece** akıllı kontratlar **ek arz yapmayacak** şekilde yaratılmıştır.

- Sirkülasyondaki tokenlerde yakım kampanyalarına bağılı 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 (1.300.000) altında kalınması durumunda, **satılmayan Bilet Tokenler \*\*\*\* 2022 23:59** saati itibariyle **yakılacaktır**.

#### Arz Programı

Kampanya	Kampanya Tarihi	Koşul	Ödül	Topl Tok
Airdrop Kampanyaları	Tarih	Biletinial.com üzerinde	Airdrop	250
Ön Satış Ops 1	08/08	Kilitsiz		2.50
Ön Satış Ops 2	08/08	33 Gün Kilit	%40 Ödül	2.00



Tüm programlara ait koşullara [bitexen.com.tr](https://bitexen.com.tr) ve bitexenclub uygulamasından erişebilirsiniz.

# Kimlik

 Takım

Ulaş Uslu

Biletinal Kurucu CEO

# Coşkun Gündoğdu

## Kurucu Ortak

1976 yılı, Bursa doğumludur. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans bölümünden mezun olmuştur.

1999 yılında çalışma hayatına Turkcell ile başlamış ve satış organizasyonu çatısı altında farklı kademe ve bölgelerde görev yapmıştır. 2008 yılı ile birlikte başladığı Avea/Türk Telekom kariyerinde Kurumsal Satış Bölge Müdürlüğü ve Stratejik Müşteriler Grup Müdürlüğü görevlerini üstlenmiştir. 2015 yılında Sabancı Grubu'nun teknoloji firması Sabancı Dx'te İş Çözümleri Direktörü olarak görev almaya başlamış, satış, kurumsal pazarlama, iş çözümleri birimlerini yönetmiştir.

Satış, pazarlama ve ürün yönetimi konusunda 20 yılı aşkın tecrübesi bulunan Coşkun Gündoğdu, 2019 yılından bu yana Biletinial ile birlikte teknoloji sektöründe 2 farklı firmanın daha yönetiminde görev almaktadır.

# Numan Çatmakaş

## Kurucu Ortak

1975 Yılında Bursa'da doğan Numan ÇATMAKAŞ, Eğitimini Bursa'da tamamladıktan sonra ilk iş tecrübesine Türkiye'nin özel radyolarla tanıştığı günlerde dönemin özel radyolarında yayın yönetmenliği ve genel müdürlük gibi çeşitli görevlerde bulunarak atılmıştır, 1998 yılında Bilişim sektörüne geçiş yapan Numan Çatmakaş 2008 yılına kadar özel kuruluşlara network uzmanlığı hizmeti veren firmanın yönetiminde yer almıştır. 2004-2006 yılları arasında Bursaspor Proje kurulunda, 2006-2009 yılları arasında Türkiye Kulüpler Birliği Vakfı danışma kurulunda görev yapmıştır. 2009 yılında kurduğu e-ticaret platformu aracılığı ile Anadolu kulüplerinin lisanslı ürünlerinin ilk kez elektronik ortamda tüketici ile buluşmasını sağlayan yapıyı hayata geçirmiştir. 2010 senesinde biletleme sektöründe hizmet veren Biletinial.com 'un kurucu ortağı olarak firmanın faaliyetine başlamasında yer almıştır. 2010 ile 2020 yılları arasında Biletinial.com'un Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini başarıyla sürdürmüştür. Numan Çatmakaş evli olup 2 çocuk babasıdır. İngilizce bilen Numan Çatmakaş az bir derecede de Rusça ve İspanyolca bilmektedir.

# İlker Fethi Uzel

## İş Geliştirme Direktörü

1974 yılı, Ankara doğumludur. 1996 yılında A.Ü.F.F. Jeoloji Mühendisliği alanında lisans eğitimini tamamladıktan sonra kariyerine Telsim A.Ş. 'de "İç Anadolu Bölge Satış Şefi" olarak başlamıştır.

Sonrasında, VODAFONE AŞ bünyesinde "Doğu Karadeniz & Doğu Anadolu Bölge Müdürü" (2005 – 2009), "İstanbul Anadolu Bölge Müdürü (2009), "Güney Marmara & Batı Karadeniz Bölgeler Müdürü" (2009 – 2013) olarak görev yapmıştır.



2013 yılından itibaren, firmalara kurumsal eğitimler ve danışmanlıklar vermeye başlamış, halen "Biletinal" bünyesinde "İş Geliştirme Direktörü" olarak görev yapmaktadır.

---

## Özlem Aslan

### Biletinal Kurucu CEO

İş yaşamına 2008 yılında Tektaşlar Tekstil San.ve Dış.Tic.Ltd.Şti'nde muhasebe ve finans sorumlusu olarak başlamıştır.2012-2018 yılları arasında Tektaşlar Tekstil San.ve Dış Tic.Ltd.Şti'nde İdari ve Mali İşler Müdürlüğü görevini üstlenmiş aynı zamanda çeşitli Bağımsız Denetim projelerinde görev almıştır.2016 yılında Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik Belgesini almıştır.2019 yılında İnterbilet Dağıtım Organizasyon San ve Tic.A.Ş. deki görevine başlamıştır.Bağımsız Denetçilik Belgesi'ni almak üzere çalışmalarına devam etmektedir.1983 Ankara doğumlu ,evli ve 3 çocuk annesidir.İngilizce bilmektedir.

---

## Ulaş Uslu

### Biletinal Kurucu CEO

## Danışma Kurulu

### Ali Erhan Tamer

Algoritma temelli ürün ve servis çözümleri sunan Colony.istanbul ve OXYAI şirketlerinin kurucusudur. 10 yılı 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](#)

---

## 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 yapısını kurdu aynı zamanda Ernst & Young partneri olarak Türk Telekomun blockchain projelerini yönetti.

[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

Anasayfa - Akasya

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

Unsal Law Office - Istanbul, Turkey

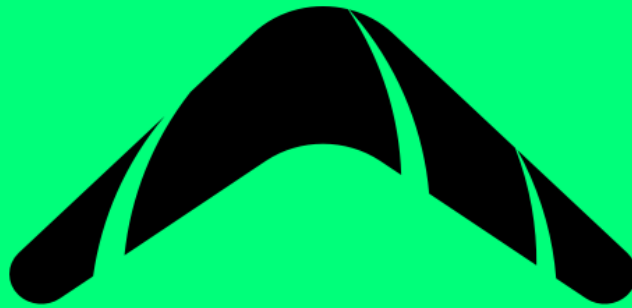
Unsal Law Office - Istanbul, Turkey

Crypto Law Office



## Logo Hikayesi

Bilet Token Logosunu Nereden İlham Aldık?



# bilet token



Bilet Token Logo

Bilet token logosu