

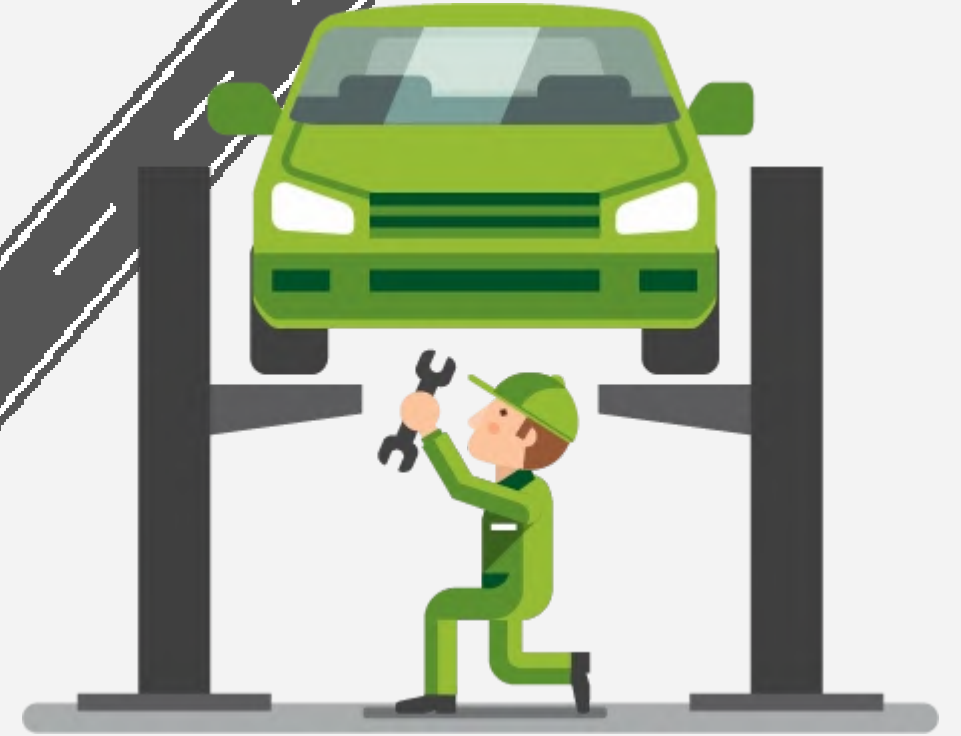
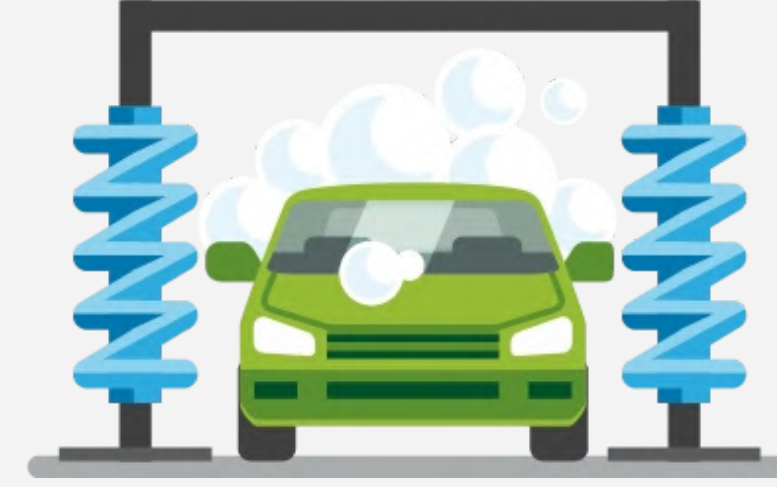
OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün



Problem Nedir?

- İhtiyaç duyulan otomobil hizmetleri çok fazla ve dağınık durumda.
- Tüm hizmetlerin doğru yerden doğru fiyata alınması için ciddi bir teknik bilgi birikimi ve uzun bir araştırma süresine ihtiyaç var.
- Ve alınan hizmetlerin gerçekleşmesi için her seferinde aynı miktarda zaman gerekiyor.



Neden OtoKonfor?

- Araba bakımı, sıkıcı ve yorucu bir aktivitedir.
- Otokonfor olarak aracınızın size keyif vermesi gerektiğine yürekten inanıyoruz.



Neler Yapıyoruz?

- Araç sahiplerinin, araçlarının kullanım ömrü boyunca ihtiyaç duyabilecekleri tüm hizmetler... Örnek:
 - Periyodik Bakım
 - Arıza Onarımı
 - Cam ve Lastik Değişimi
 - Vale
 - Çekici Kamyon
 - Sigorta etc. gibi gereksinimleri karşılamak üzere kurulmuş dijital bir platformdur.



- Bireysel ve şirket sahibi filo kullanıcılarına özel geliştirdiği uygulamalarla, alım-satım danışmanlığından satış sonrası hizmetlere kadar tüm araç ve konfor yönetimi konularında hizmet verir.



Çözüm

OtoKonfor sayesinde araç sahibi olmak artık yorucu, pahalı ve karmaşık değil!

- OtoKonfor, tüm otomobil hizmetlerini tek bir platformda, baştan sona dijital olarak, doğru teknik bilgi ve doğru fiyatla sunuyor.
- OtoKonfor, araç alım-satım danışmanlığı da dahil olmak üzere müşterilerinin araçlarını satın alma sürecinden satma sürecine kadar 35 farklı hizmeti bir araya getiriyor.



Çözüm

Ücretsiz Servisler

Uygulama indirildikten sonra ücretsiz olarak kullanılacak hizmetler

İhtiyaç anında araç sahibi tarafından ödenecek hizmetler

Kullandıkça Öde Servisleri



Aylık Hizmet Ödemeleri

Araç sahibinin aylık sabit bir ücret ödeyerek alacağı hizmet





ÜCRETSİZ

Ücretsiz Servisler

Yakıt Avantajı



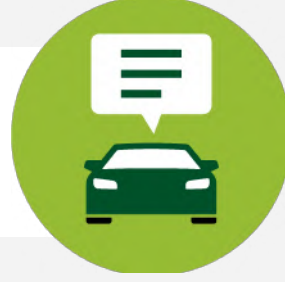
Muayene Takibi



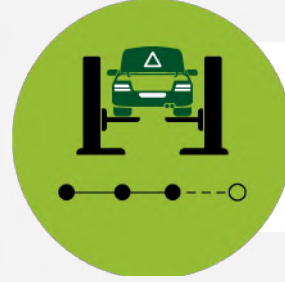
Yakıt Takip Modülü



Sahibini Uyar



MTV Takibi



Periyodik Bakım Takibi



Araç Geçmiş Raporu



Arabacımı Bul

Kullandıkça Öde Servisleri

Ekspertiz Servisi



Araç Kiralama Servisi



Araç Muayene Servisi



Yıkama Servisi



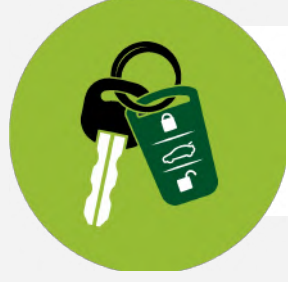
Lastik Değişim Servisi



Periyodik Bakım Servisi



Oto Çilingir Servisi



Akü Takviyesi Servisi





Aylık Hizmet Ödemeleri



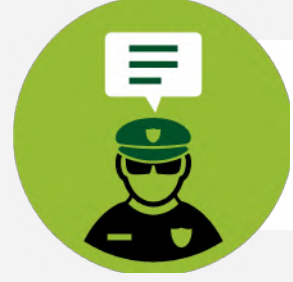
Kişisel Asistan



OGS/HGS Yasadışı Geçiş Bildirimi



Bağlı Araç Sistemi

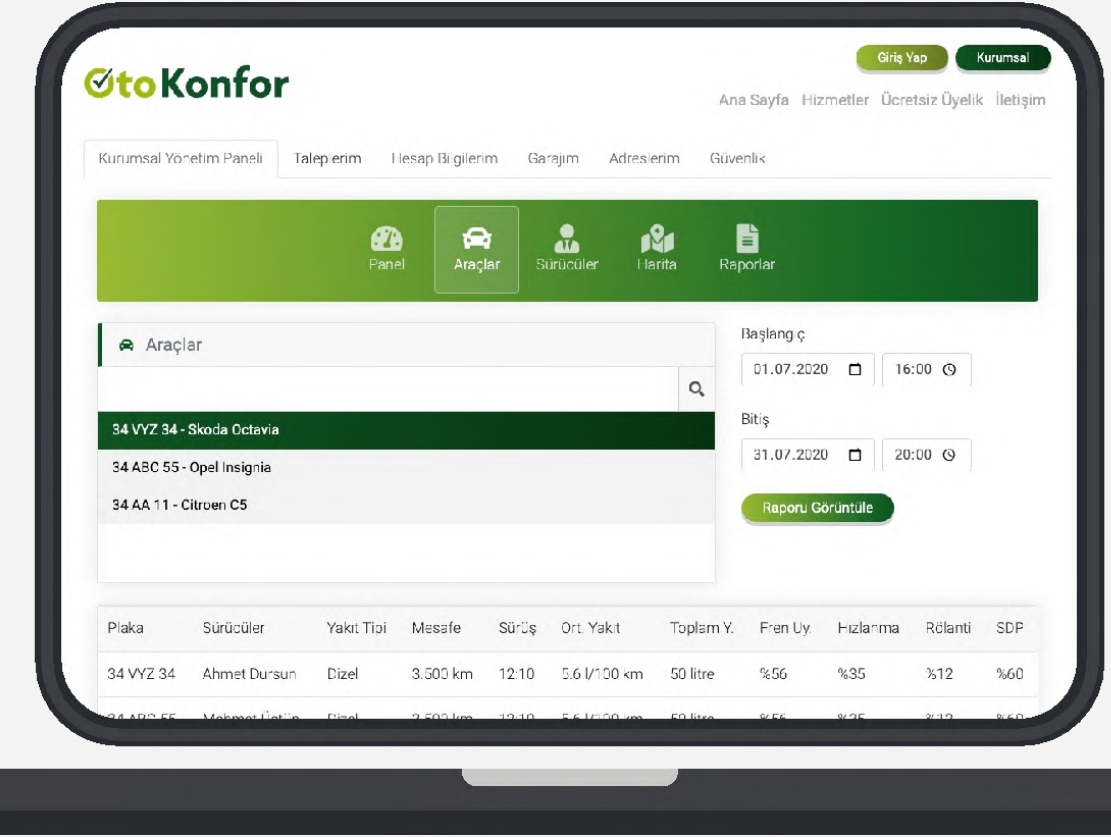


Trafik Cezası Bildirimi



İş Modeli

- Doğrudan son kullanıcıya satış (B2C)
- Vodafone, Digiturk, Edenred vb. kurumsal şirketlerin müşterilerine hizmet vermek amacıyla kurumsal işbirlikleri (B2B2C)
- Sigorta poliçeleri için katma değerli hizmet seçeneği
- Private Label ve Sigorta Şirketleri ve Bankalar gibi şirketlerin uygulamalarına entegrasyon
- Kurumsal filo yönetimi hizmetleri



Satış & Pazarlama Stratejisi

- Dijital Pazarlama
- Saha Çalışması
- Marka İş Birlikleri
- Büyük ve Kurumsal Projeler



Yerel Pazara Genel Bakış

Hem ekonomik daralma hem de daha fazla insanın araç sahibi olma isteği nedeniyle ikinci el araçlar %30 oranında talep artmıştır.

- Pazar araştırmalarına göre,
- Toplam 13,7 milyon otomobilin büyük çođunluđu bireylere aittir.
 - Filo pazarının 3 milyon, B2B araç sayısının ise 2 milyon civarında olduğu tahmin edilmektedir.COVID-19 pandemisi ile birlikte toplu taşıma kullanımı azalırken özel araç tercih etme eğilimi artmış, bu da otomobil hizmetlerine olan talebi doğrudan artırmıştır.



Yerel Pazara Genel Bakış

Araç ve Servis Onarım Pazarı

Market araştırmalarına göre,

- Hem ekonomik daralma hem de daha fazla insanın araç sahibi olma isteği nedeniyle ikinci el araçlara olan talep %30 oranında artmıştır.
- Toplam 13,7 milyon otomobilin büyük çoėunluėu bireylere aittir.
- Filo pazarının 3 milyon, B2B araç sayısının ise 2 milyon civarında olduğu tahmin edilmektedir.

2021
\$750,84
Milyar

2022
\$836,00
Milyar



Yerel Pazara Genel Bakış

Yıllık 10%
Hedef Ciro
7.5 Milyon Dolar

1 Aracın Satış Sonrası
Yıllık Ortalama Servis
Geliri (Sigorta Hariç):
150 Dolar

Ulaşılabilir Pazar
(2023 Sonuna Kadar) 500.000
Otomobil

Hedef Pazar: 2 Milyon Otomobil

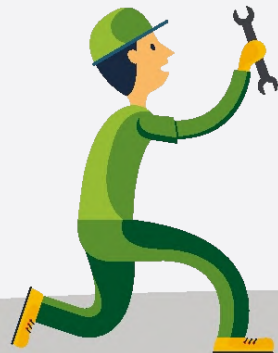
Toplam Pazar Hacmi: 13 Milyon Otomobil



Pazarda Rekabet

- Rakiplerimizin 2 yılda kazandığı toplam üye sayısı şu anda 170.000 otomobil kullanıcısı.
- Otokonfor 2 yıl içinde 500.000'e çıkarmayı hedefliyor.

Pazarda OtoKonfor kadar geniş bir hizmet yelpazesi sunan rakip bulunmamakla birlikte, 5-6 hizmeti bir arada sunan ve süreci dijitalleştirmeyen küçük rakipler bulunmaktadır.



Global Rakiplerimiz



(Şimdiye kadar 44 Milyon Dolar Arttırdı)

Araç bakım hizmetlerini kullanıcıların ayağına getiren bir platform.Yapılan gözlemlere göre kullanıcılarının %90'ı araç başında hizmet alırken, %10'u ise doğrudan Repairsmith'in anlaşmalı olduğu araç bakım firmalarına gidiyor..



(Bugüne kadar Sequoia ve Tiger Global gibi önemli yatırımcılardan 6 yatırım turunda 59 milyon dolar topladı)

Hindistan merkezli araç servis taşımacılığı uygulaması GoMechanic, 600'den fazla araç tamir atölyesine sahip ve her yıl iki milyondan fazla araca hizmet veriyor.

GoMechanic'in tahmini yıllık geliri şu anda 234,5 milyon dolar. Ayrıca GoMechanic geçtiğimiz yıl çalışan sayısını %35 oranında artırdı. Aylık 1,9 milyon tekil ziyaretçi alıyor.



Yerel Rakiplerimiz

Otovinn®

Otovinn kendisini "aşağıdaki konularla ilgili hizmetlere erişebileceğiniz bir platform" olarak tanımlıyor. "Aracınız tek çatı altında". Daha çok oto yıkama hizmetlerinde aktif olarak çalışıyorlar. Dijital tarafta çok güçlü değiller.

servislet+

Servislet ise kendisini "araç sahipleri ile araç servislerinin bir araya geldiği platform" olarak tanımlıyor. Ana hizmet alanı daha çok lastik değişimi üzerine. Web platformu üzerinden hizmet veriyor. Bugüne kadar 22,1 milyon dolar yatırım aldı. Yatırımcıları arasında Ethos capital / Hitchhiking capital / Keiretsu forum yer alıyor.





Rekabet Avantajımız

- Tüm oto hizmetlerini (35+ farklı) birleştirmek ve süreci dijitalleştirmek.
- Sektörde güçlü deneyim ve bilgi birikimi.
- Araç hizmetlerinde maliyet tasarrufu
- Kullanıcı dostu uygulama
- Güvenilir hizmet sağlayıcılar
- Tüm hizmetler için tek bir kurum
- Oto Konfor, bir araç sahibinin ihtiyaçlarına bu kadar hizmeti veren ilk şirket olacaktır.
- Stratejik ortaklıklar ile satış kanallarını genişletebilme





KM Taşları

Otokonfor Yıldız
Teknik Üniversitesi
Teknopark
Projesi'nin bir
parçasıyız

Devlet Desteği
sayesinde KDV
muafiyetimiz var

Allianz Hackzone
Programını kazandık

Çok sayıda dağıtım
kanalı ve hizmet
sağlayıcı ile ortaklık
kurduk

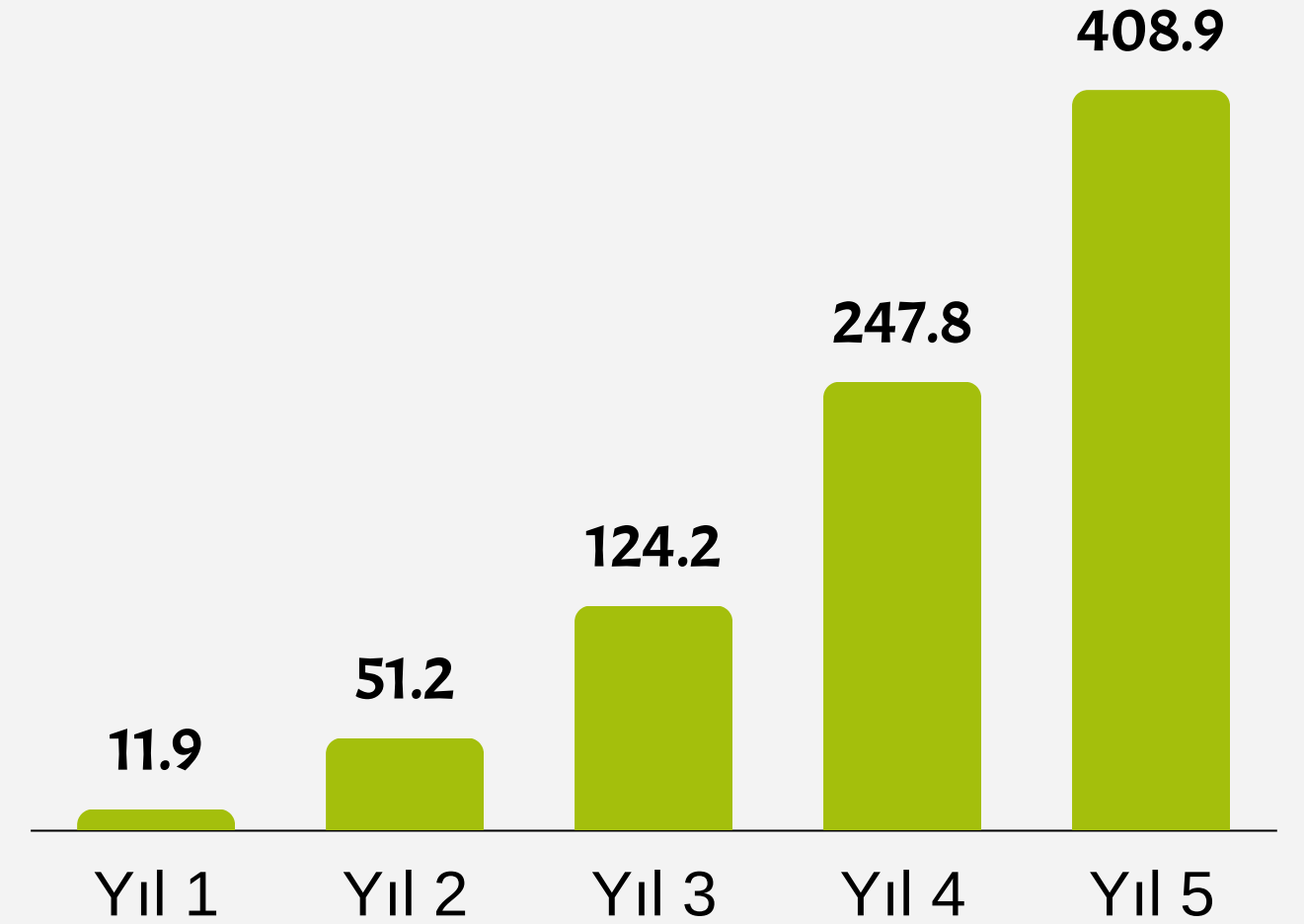
Çok sayıda müşteri
kazanıyor ve birçok
hizmet
kategorisinde kanıtı
oluşturuyoruz.



Finansal Projeksiyon

- Oldukça potansiyel yüksek gelir modellerimiz var.
- Gelirimiz 5. yılda 400 Milyon TL'nin üzerine çıkacak.
- Büyüme için küresel pazar oyuncularıyla entegrasyon gerekir.

● Net Gelirler (Milyon TL)

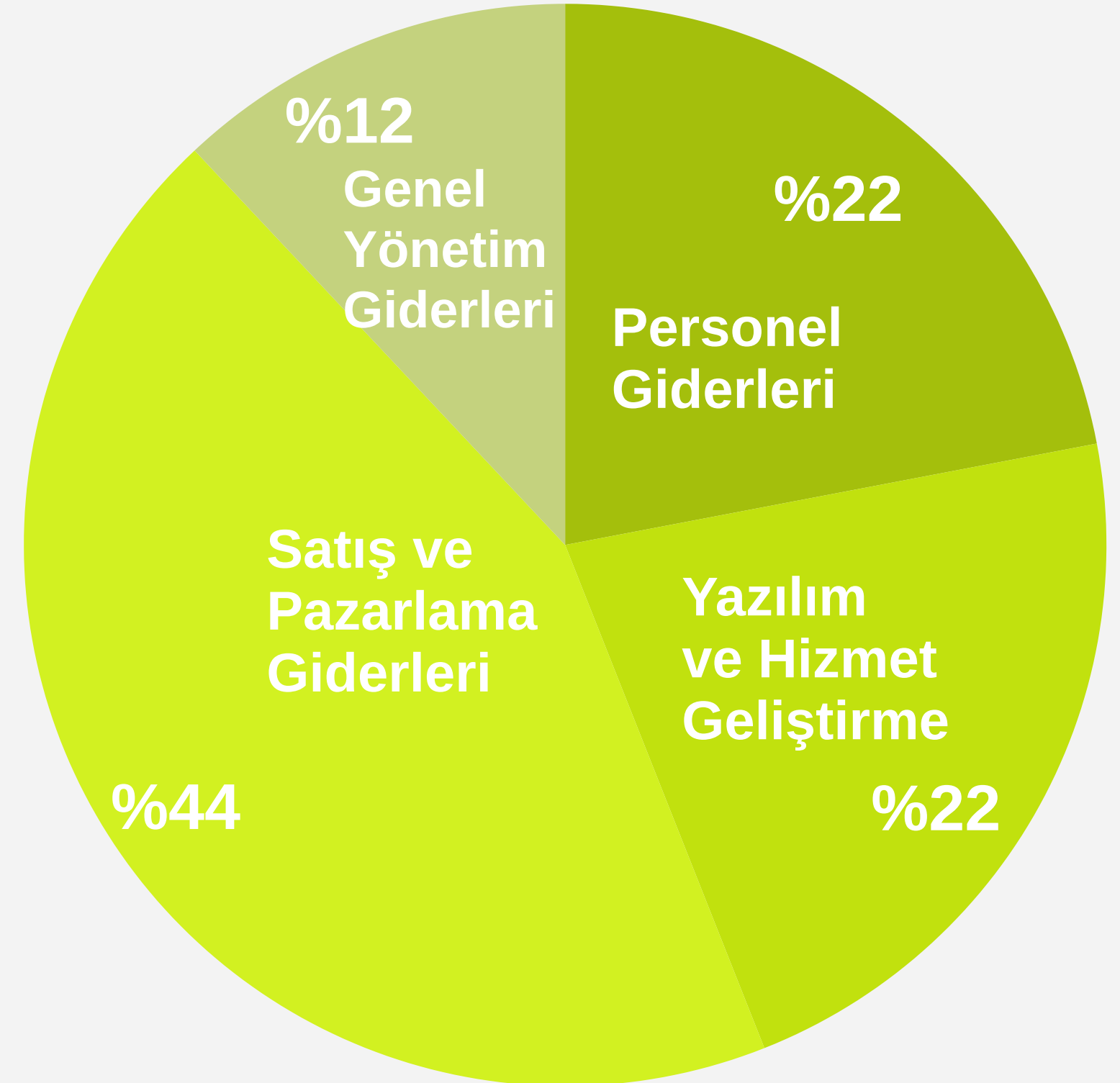




Kitle Fonlama

- İki aşamalı yatırım turu süreci planlanır:
- İlk yatırım miktarı olan "400 bin ABD Doları", hizmet alanlarını ve ağıları genişletmek ve ayrıca yerel çekiş sağlamak için kullanılacaktır.
 - İkinci yatırım miktarı "500 bin ABD Doları" uluslararası ölçekte büyümek için kullanılacaktır.
 - Kapsam ağını büyütme hem satış ve pazarlama hem de yeni işe alımlar gerektirir.
 - Toplanan fonların %45'i satış ve pazarlama için kullanılacaktır.

Fonların Kullanımı



OtoKonfor

Siz Keyfini Sürün

www.otokonfor.com

[f](#) [@](#) [in](#) [▶](#) | otokonfor.com

