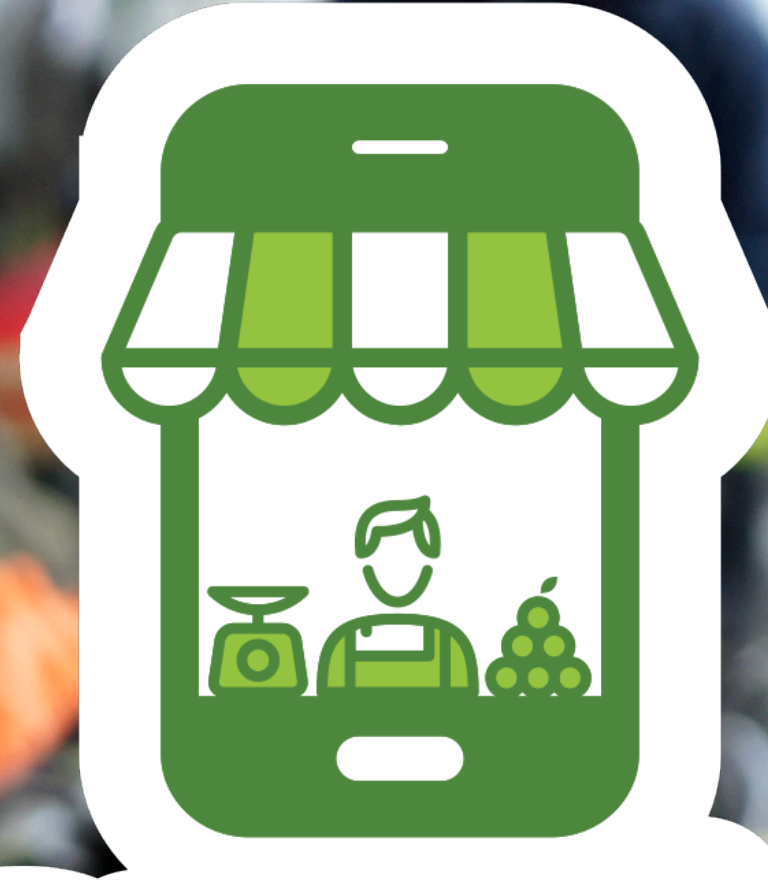


# Pazardan

Cebindeki Semt Pazarı

Pazardan Yatırımcı Sunumu





# Pazardan

Cebindeki Semt Pazarı





**Pazardan “günlük tazelik” odağında, farklı iş modelleriyle meyve-sebze kategorisinde güçlü bir marka olmayı hedefliyor.**



## Liderlik takımı



**Burak Sıraç**  
CEO, Kurucu Ortak

Eski Karbonat Ajans Direktörü  
Mercedes-Benz HQ, Avrupa Dijital Pazarlama Müdürü  
Mercedes-Benz Türkiye, Dijital Pazarlama Müdürü  
Mühendislik, Lisans



**Okan Tübek**  
Baş Teknoloji Yönetimi Sorumlusu, Kurucu Ortak

Eski İnteraktif Grup Genel Müdürü  
Tanı Pazarlama Veri Yönetimi Müdürü  
Maltepe Üniversitesi Öğretim Üyesi  
Directcomm Veri ve Proje Direktörü  
Ergosis Proje Yöneticisi  
Airties Ar-Ge Mühendisi  
Neta Elektronik Ar-Ge Mühendisi  
Mühendislik Çift Anadal, Lisans



**Bora Gündüz**  
Kreatif Direktör, Kurucu Ortak

Eski Tremolo Kreatif Direktörü  
Karbonat Ajans Tasarım Başkanı  
SvStudios Tasarımcısı  
Co Boomerang Tasarımcısı  
Sanat, BA



**Atilla Yardımcı**  
Danışma Kurulu Üyesi, Data Analizi

GBSB/BTS Veri Bilimi Eğitmeni  
BCN Veri Bilimi Veri Bilimi Danışmanı  
Ntnt Barcelona Kıdemli Veri Bilimi  
FourDotOne Veri Bilimi Başkanı  
Lifecell Ukrayna - Veri Bilimi Danışmanı  
Yöntem Araştırması - Veri Analitiği Başkanı  
Mühendislik Lisans, İstatistik Yüksek Lisans, Ekonometri Doktora

**Liderlik ekibi kümülatif olarak teknoloji, dijital dönüşüm, tasarım, strateji, e-ticaret, veri analitiği alanlarında 65 yıllık deneyime sahiptir.**



Pazardan 2021 yılında kurulmuş olup 1 yıllık hazırlıktan sonra, 2022 yılında ilk yatırım turunu tamamlamıştır.



## Önemli Noktalar

**+50.000**

İndirilme

**25.000**

Üye

**450**

İstanbul'daki Pazar  
Noktası

**+150.000 TL**

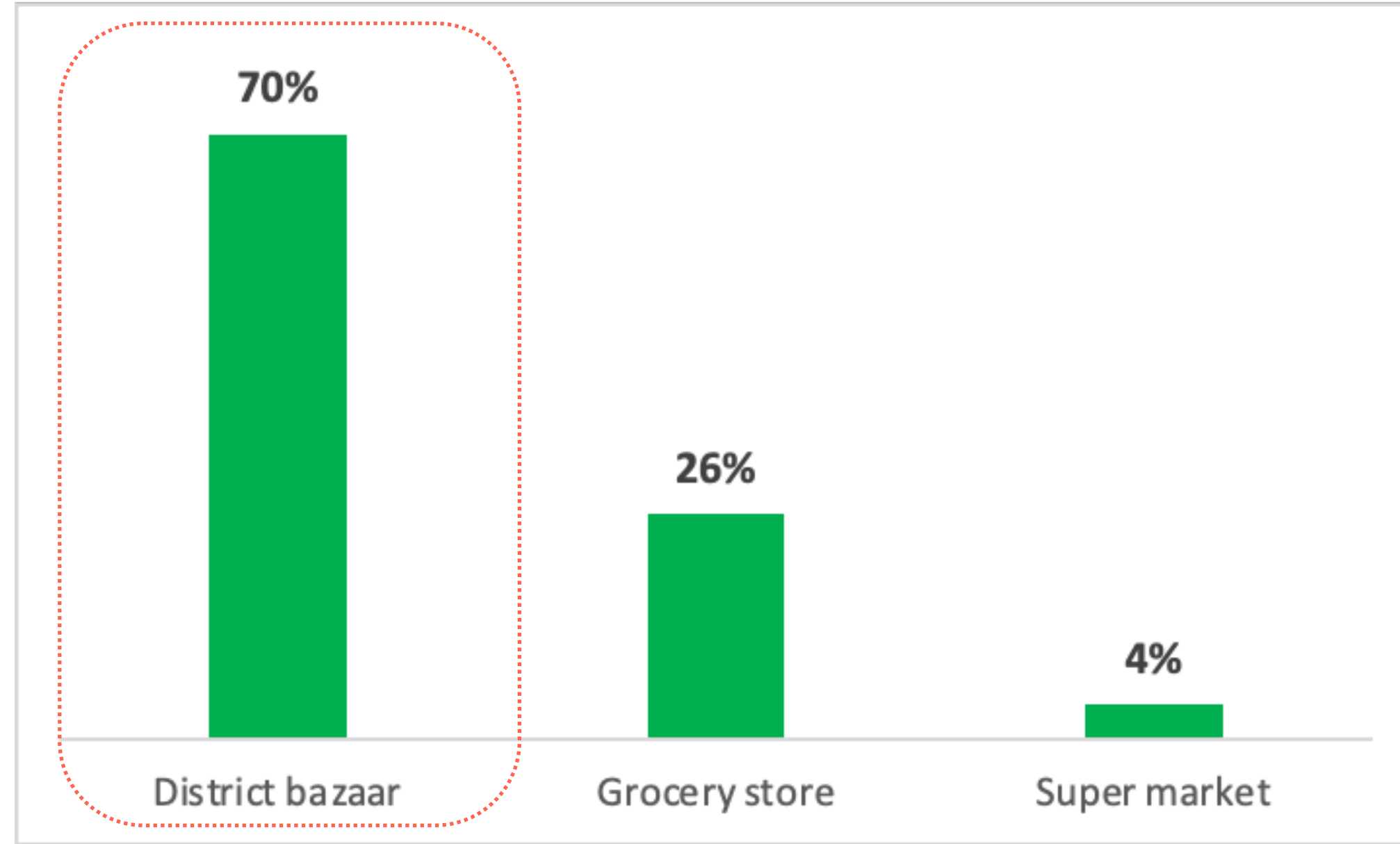
Aylık hacim



## Mevcut online platformlardaki ürünlerin tazeliği kullanıcılar için büyük bir problem

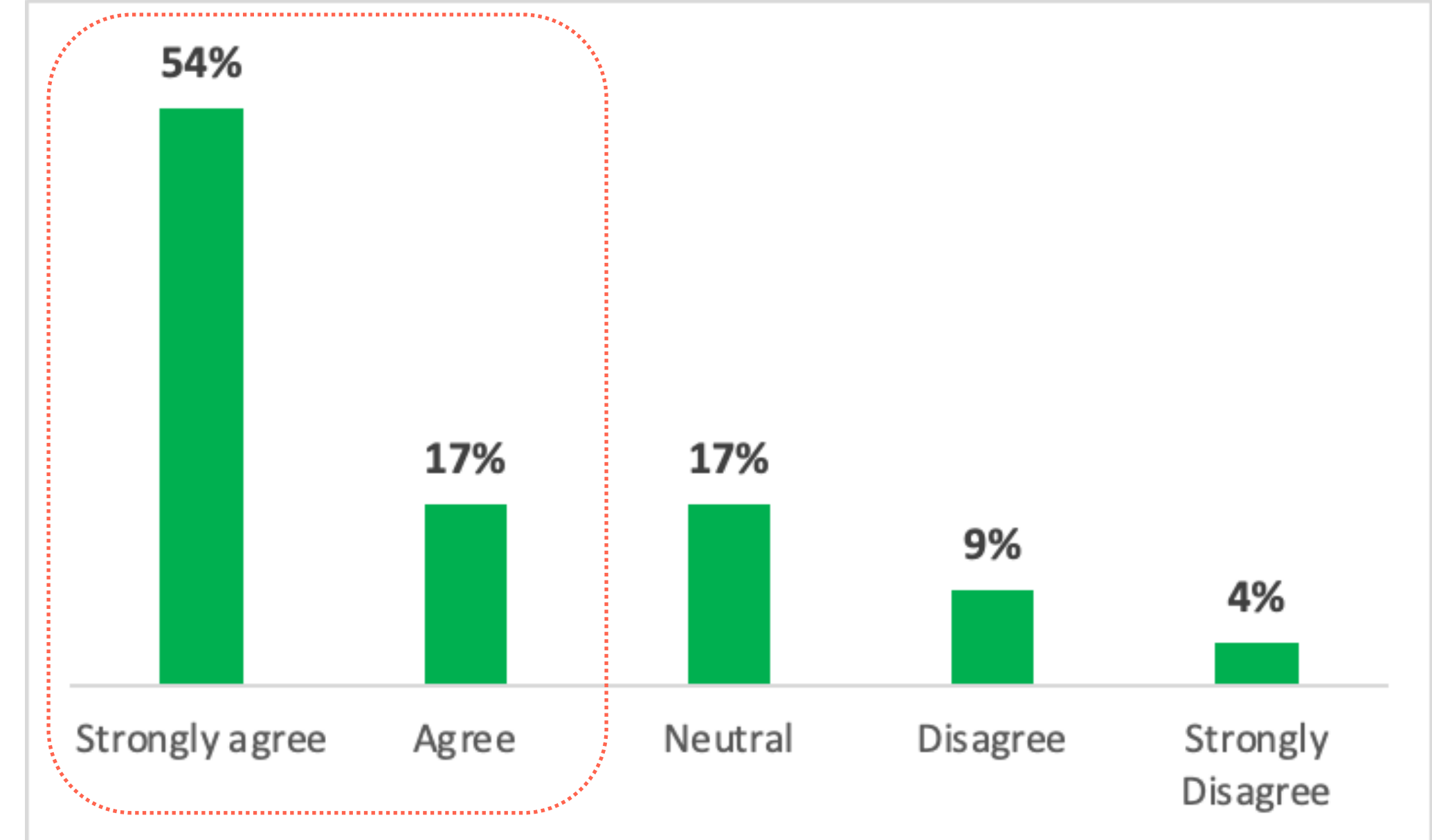
Pazardan, semt pazarlarının dijital dönüşümü ile insanların “taze ürüne kolay ulaşma” sorununu çözüyor.

Semt pazarları, müşteri algısında 70 puanla en yüksek tazelik puanına sahip.



Kaynak: Pazardan Müşteri Davranışları Araştırması

Hedef kitlenin %71'i semt pazarlarından online alışveriş yapmak istiyor.



Kaynak: Pazardan Müşteri Davranışları Araştırması



Pazardan, müşteriler ile semt pazarı arasında bir köprü görevi görüyor.

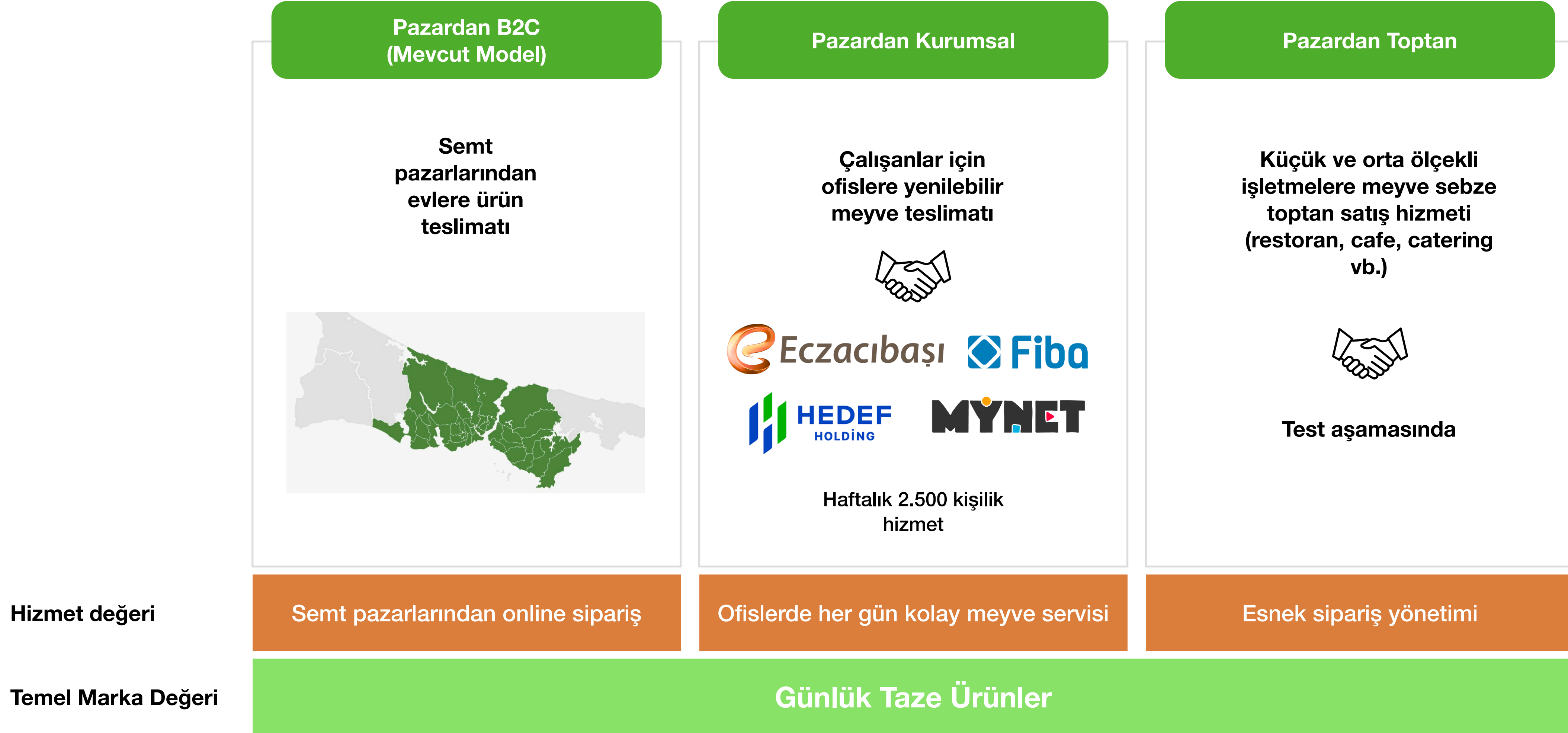
Markamızın var oluş amacı, günlük taze sebze ve meyveler için kolay alışveriş sağlamaktır.



Pazardan, semt pazarlarından online alışveriş sağlayan bir eve teslimat platformudur.



# Pazardan, B2B ve B2C ihtiyaçlarını karşılayan 3 iş modeli ile meyve ve sebze segmentinde yerini güçlendirecek.

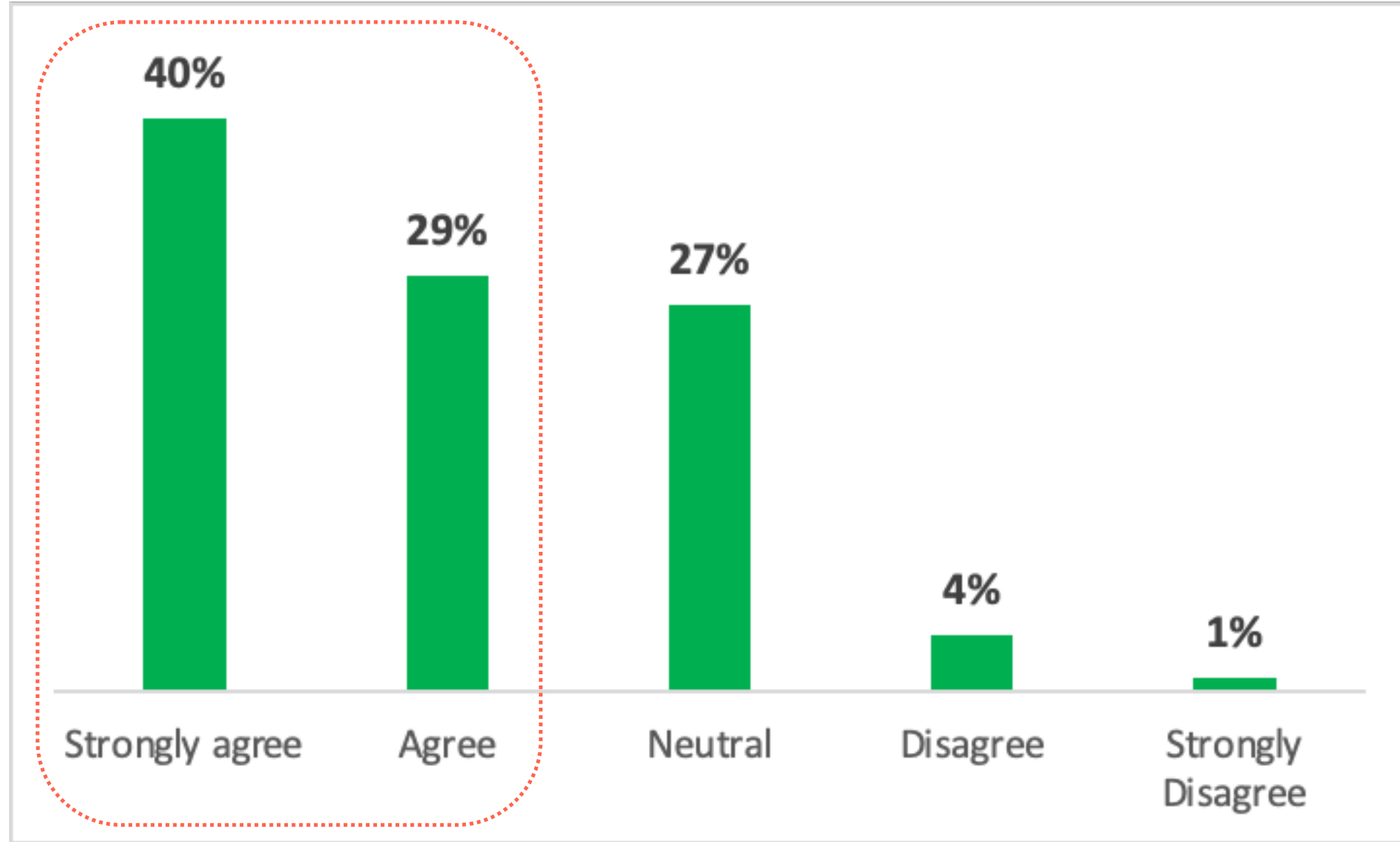




Pazardan, Türkiye’de tazelik puanını ölçen ve takip eden tek markadır.

Gerçekleşen Tazelik ve Tavsiye Puanı “günlük tazelik” marka önermesini kanıtlamaktadır.

Müşterilerin %69’u tazeliğe fiyattan daha çok önem veriyor.



Kaynak: Pazardan Müşteri Davranışları Araştırması

Kullanıcı KPI’ları

96

Tazelik Puanı

98

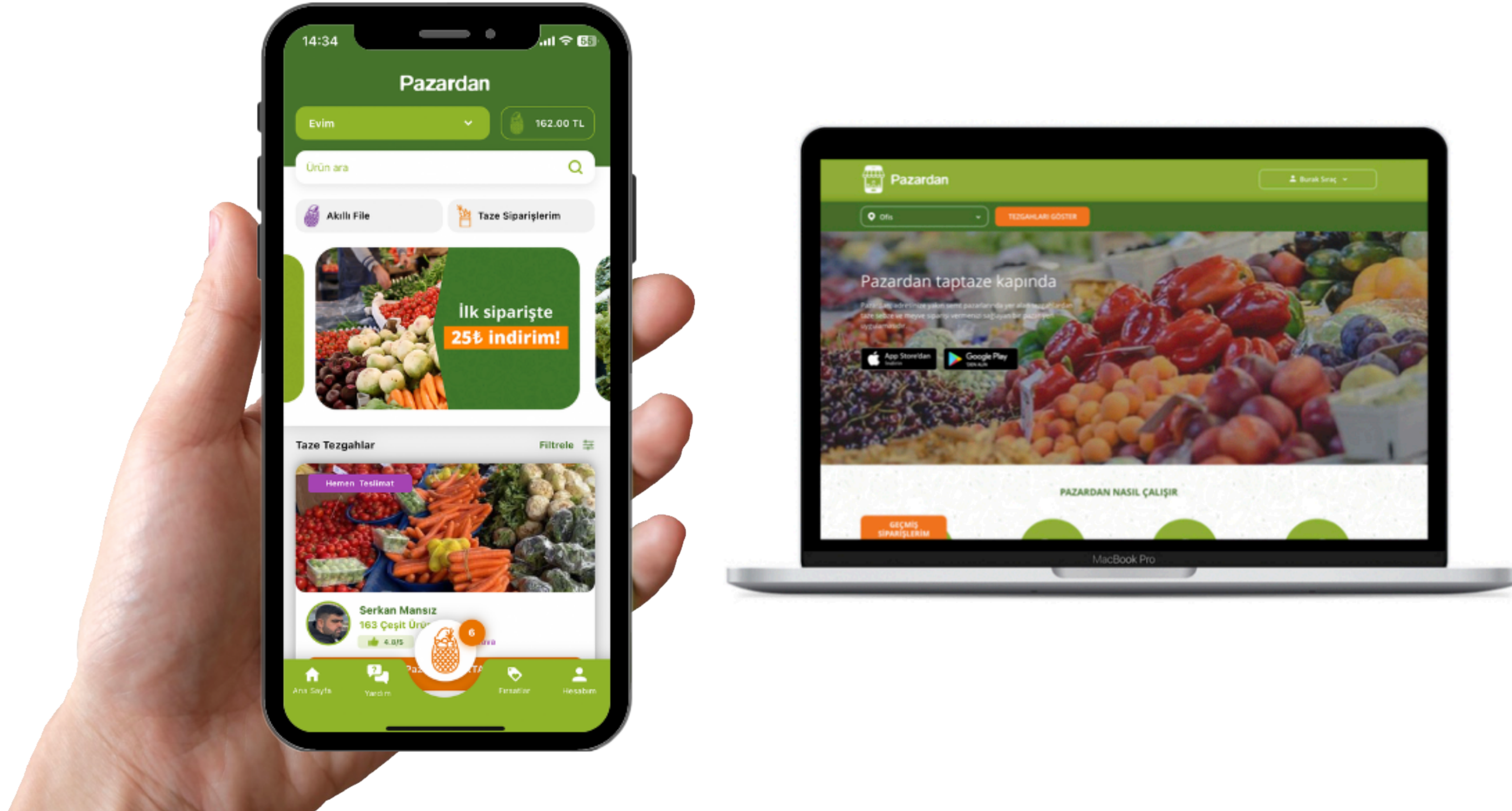
Tavsiye Puanı

Kaynak: Satış sonrası aramalar



Pazardan, mobil uygulama ve web ile çok kanallı alışveriş deneyimi yaşatacak.

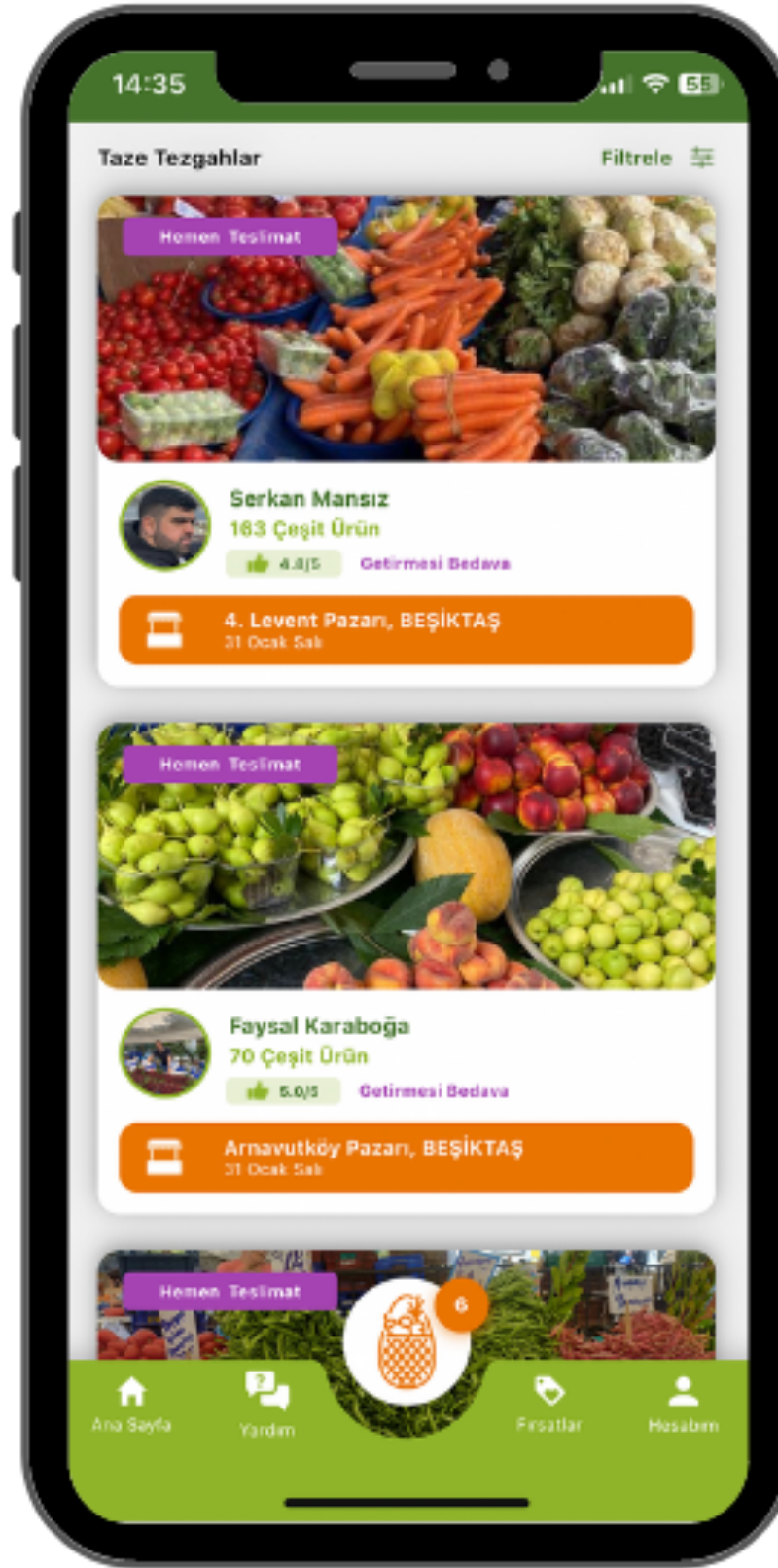
Pazardan mobil uygulaması ve web sitesi iç ekipler tarafından geliştirilmiştir.





Pazardan mobil uygulaması kolay kullanım ve gelişmiş kullanıcı deneyimi odak alınarak tasarlandı.

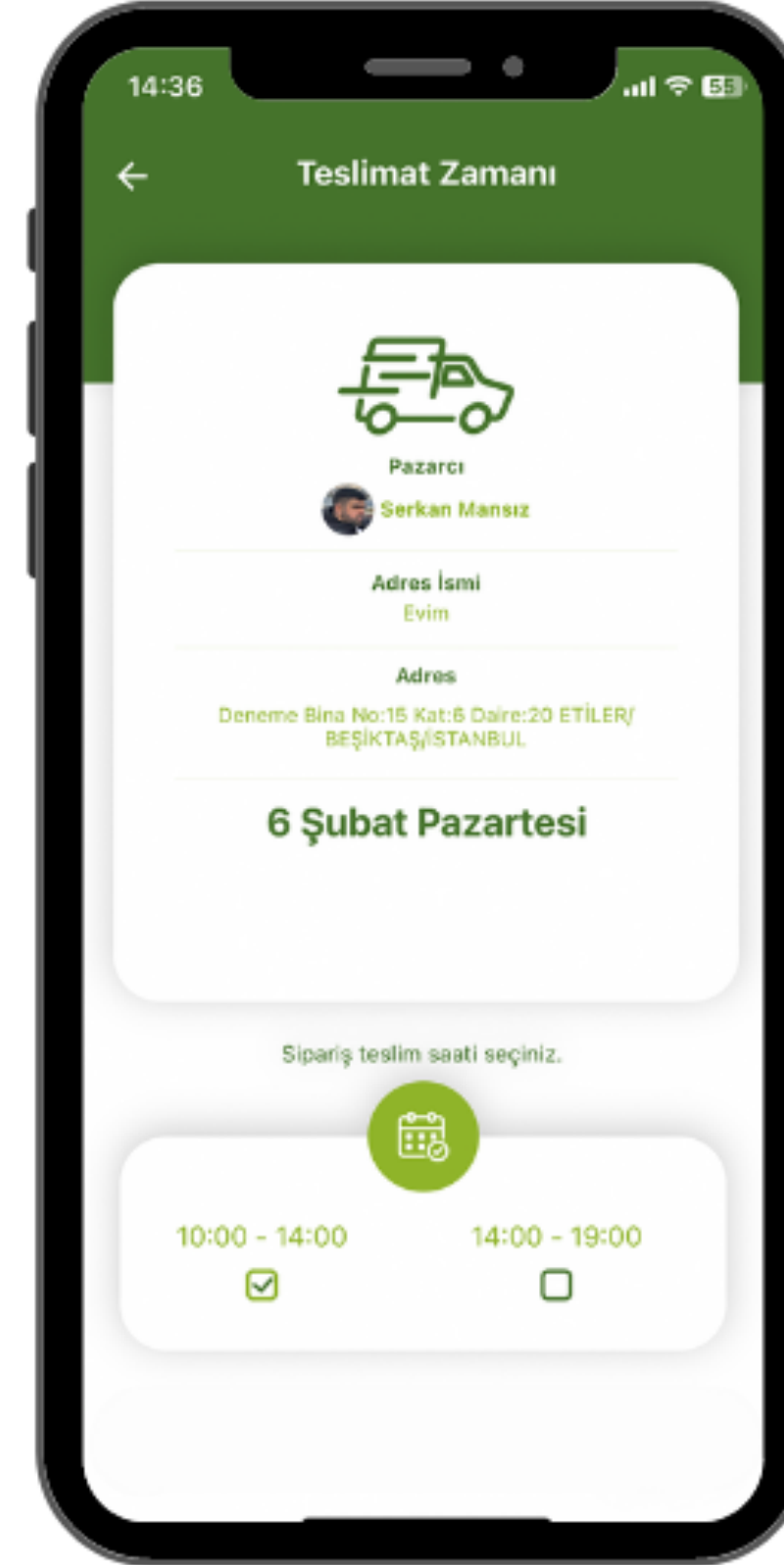
Pazardan mobil uygulaması; Google Play Store ve iOS App Store'da mevcuttur.



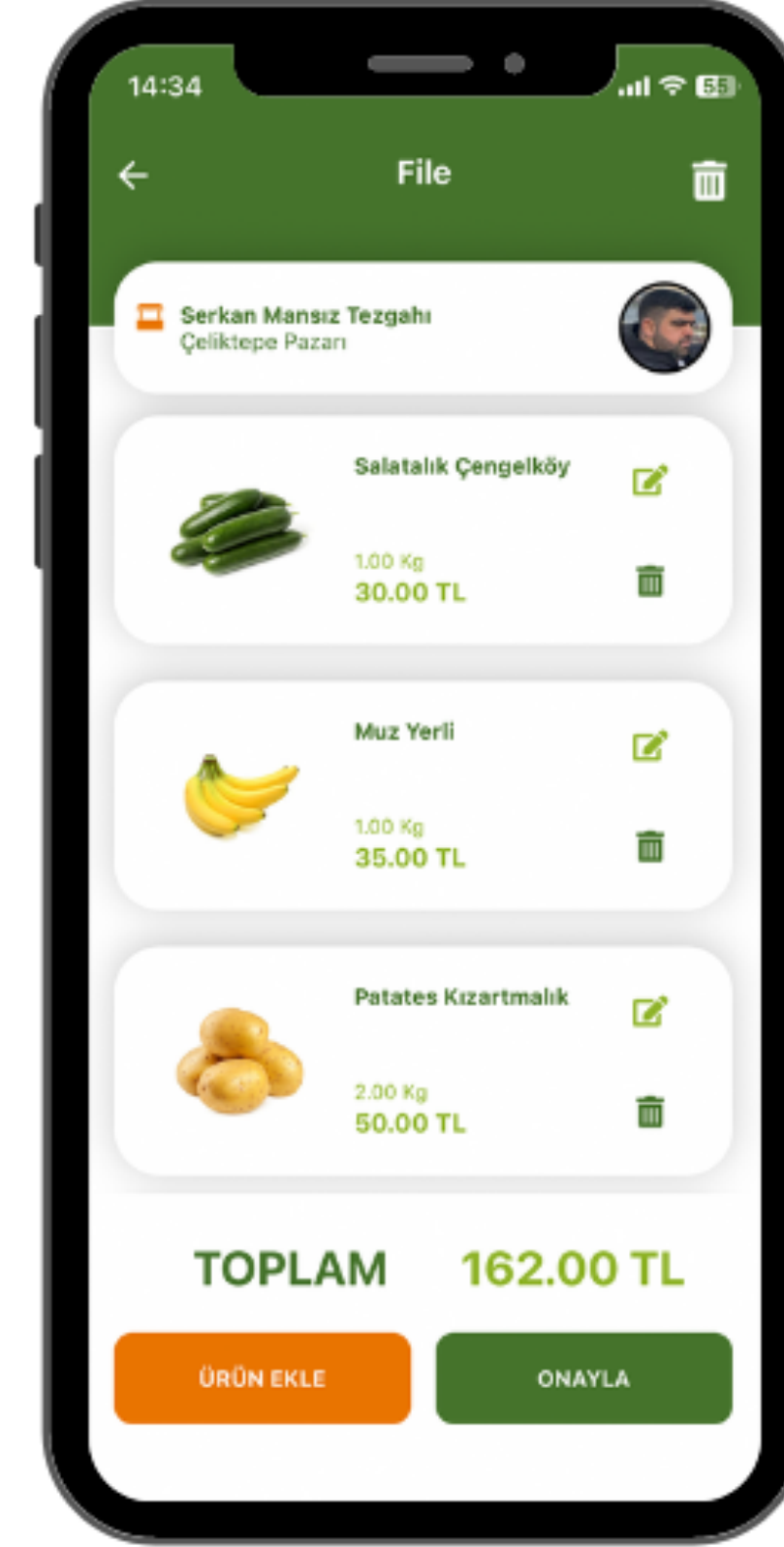
Tezgahları listele



Sepete taze ürünler ekle



Teslimat zamanını seç

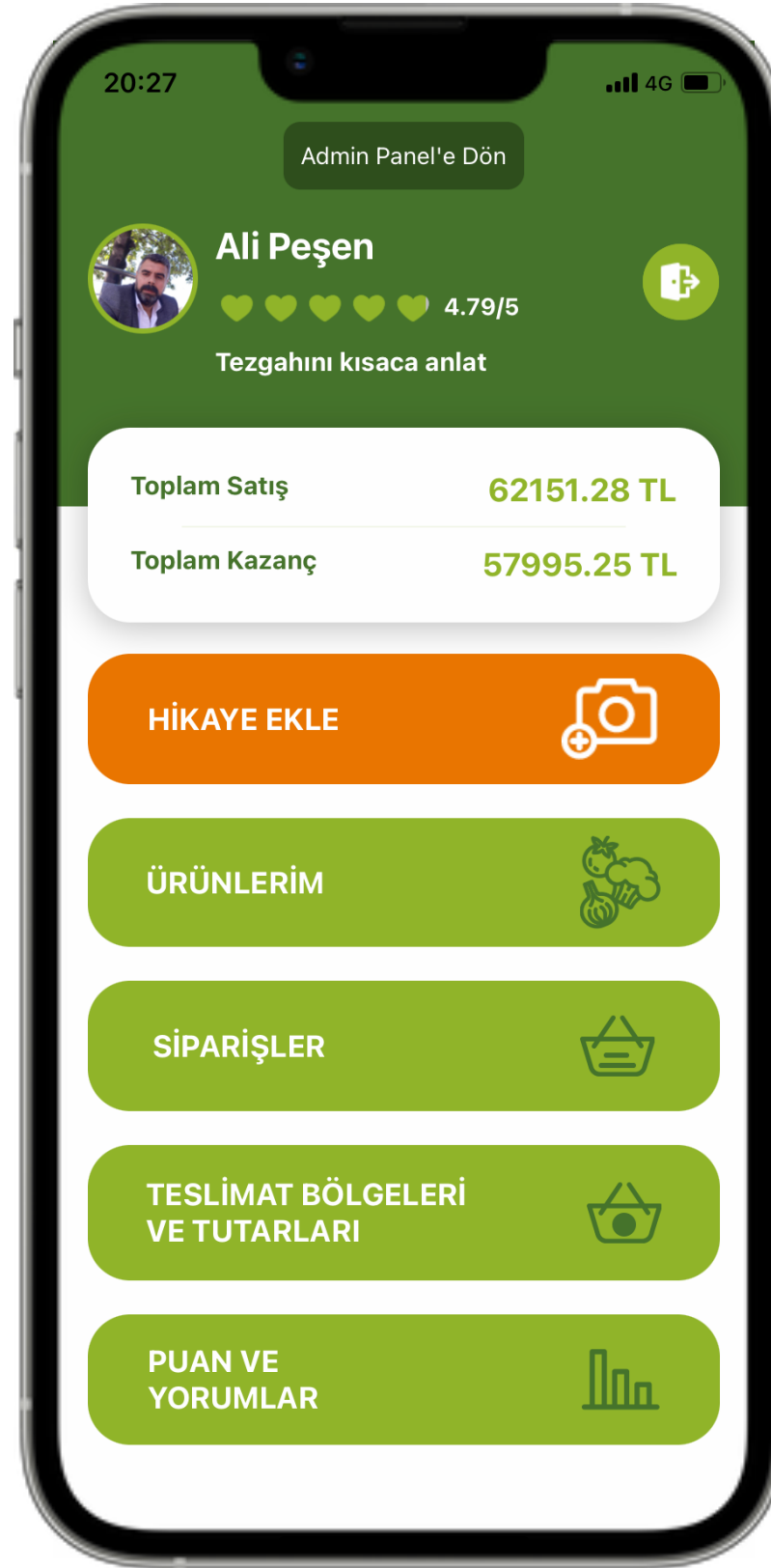


Online ödeme yap

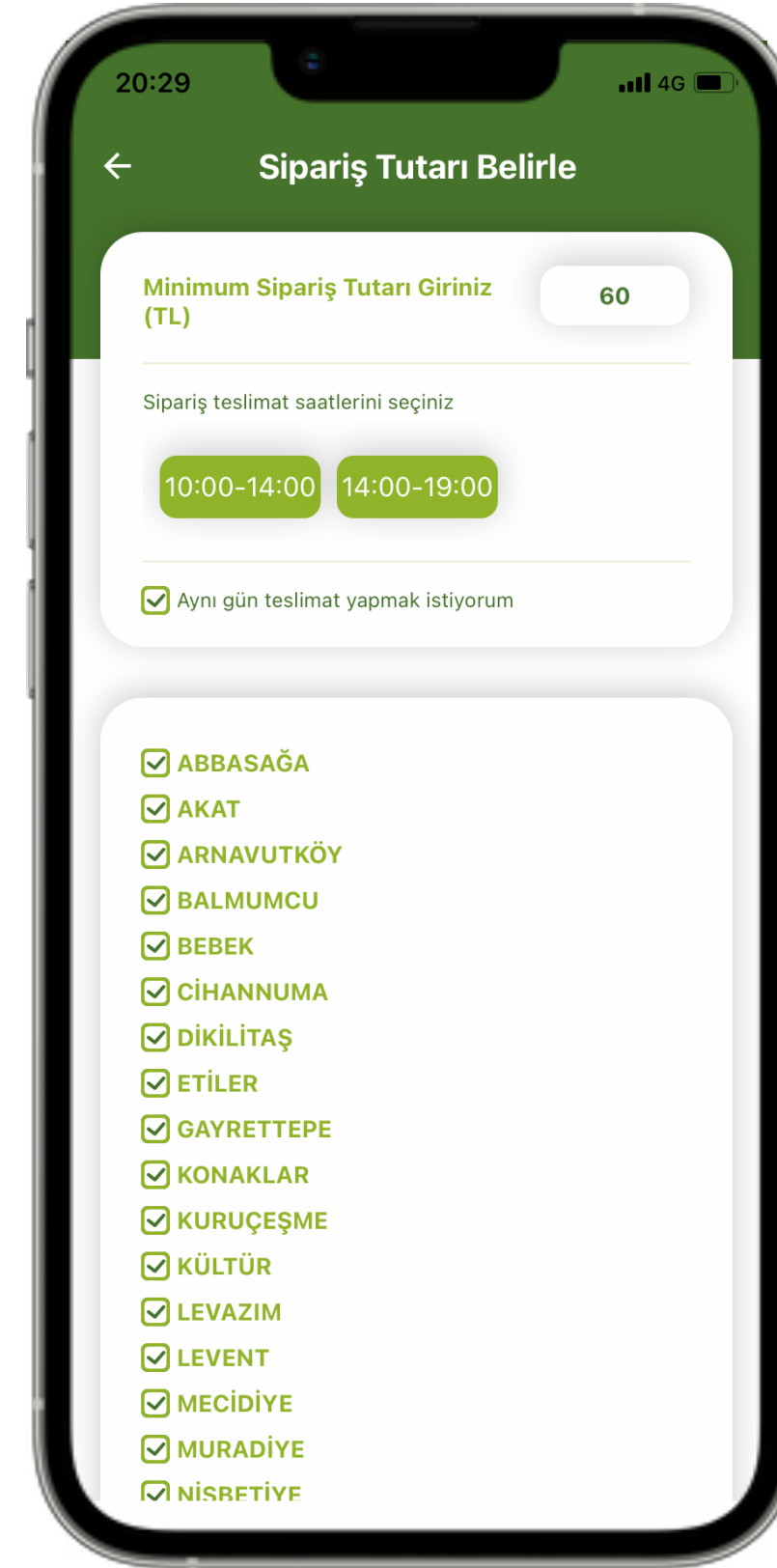


## Pazardan, pazarcılara kullanıcı dostu mağaza yönetimi sağlar.

Pazardan mobil uygulaması; Google Play Store ve iOS App Store'da mevcuttur.



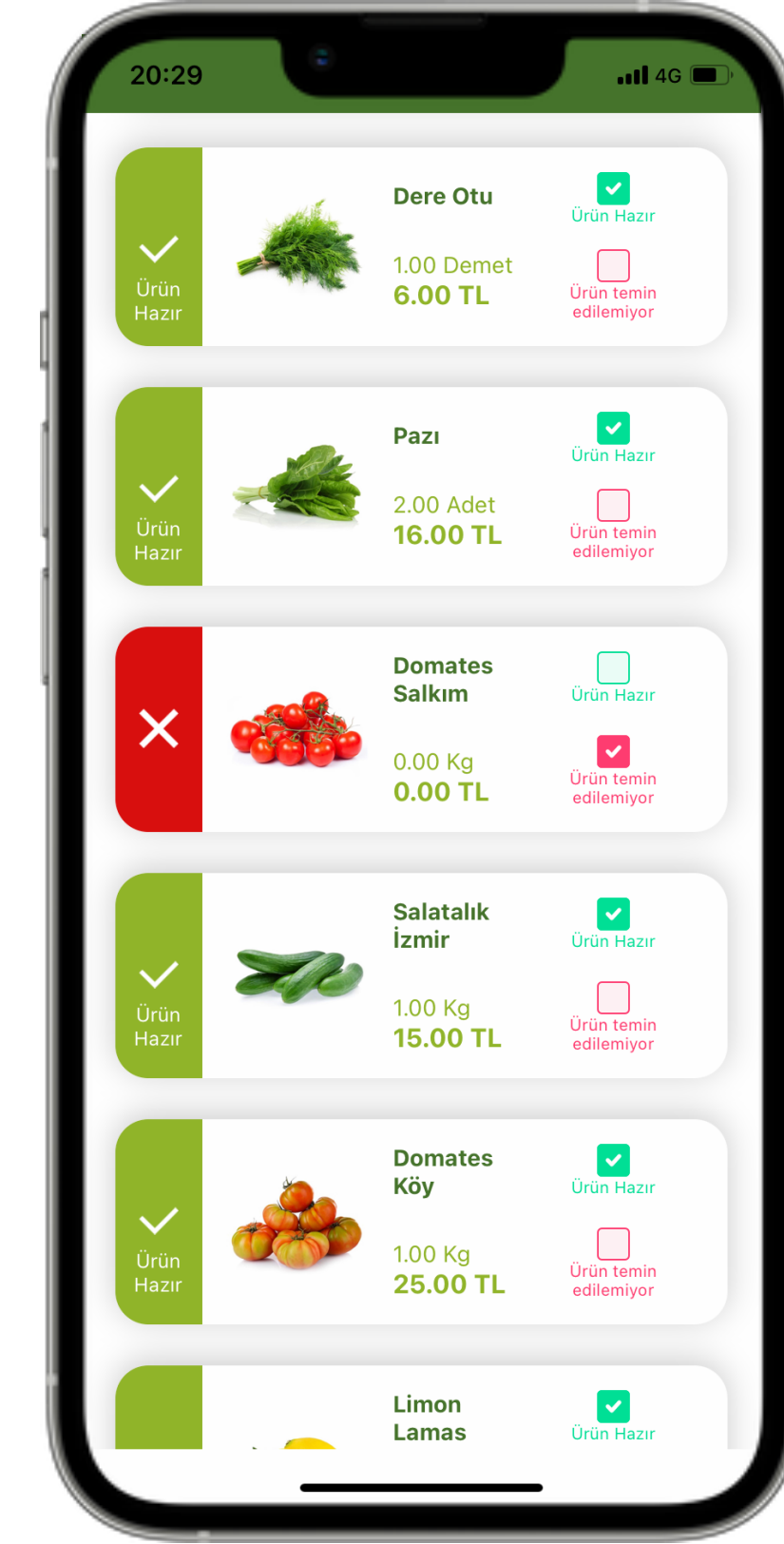
Satıcı olarak  
Kaydol



Teslimat alanını  
seç



Ürün ve fiyatları  
belirle



Siparişleri hazırla



**İstanbul'da 34 ilçede 450'den fazla tezgahla hizmet veriyor. Her gün tezgah sayısı artıyor.**



**Stok tutulmayan iş modeli, Pazardan'ın ölçeklenme gücünü artırıyor.**

**34 ilçede 450'den fazla tezgah**



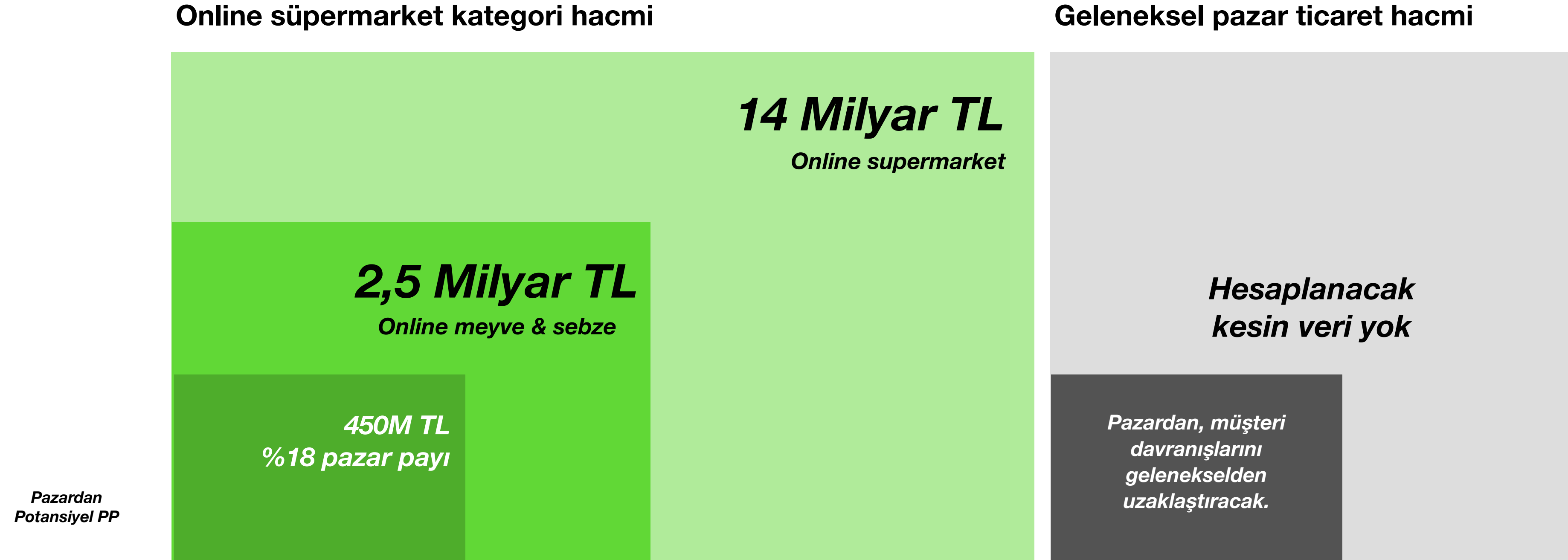
**Bursa, İzmir, Ankara sonraki hedef lokasyonlar olacak.**





# Pazardan; mevcut durumda alışverişlerini online kanallardan yapan insanlar için “en taze alternatif” olacak

Ek olarak fiziksel olarak pazara giden insanları da kısmen dönüştürecek.

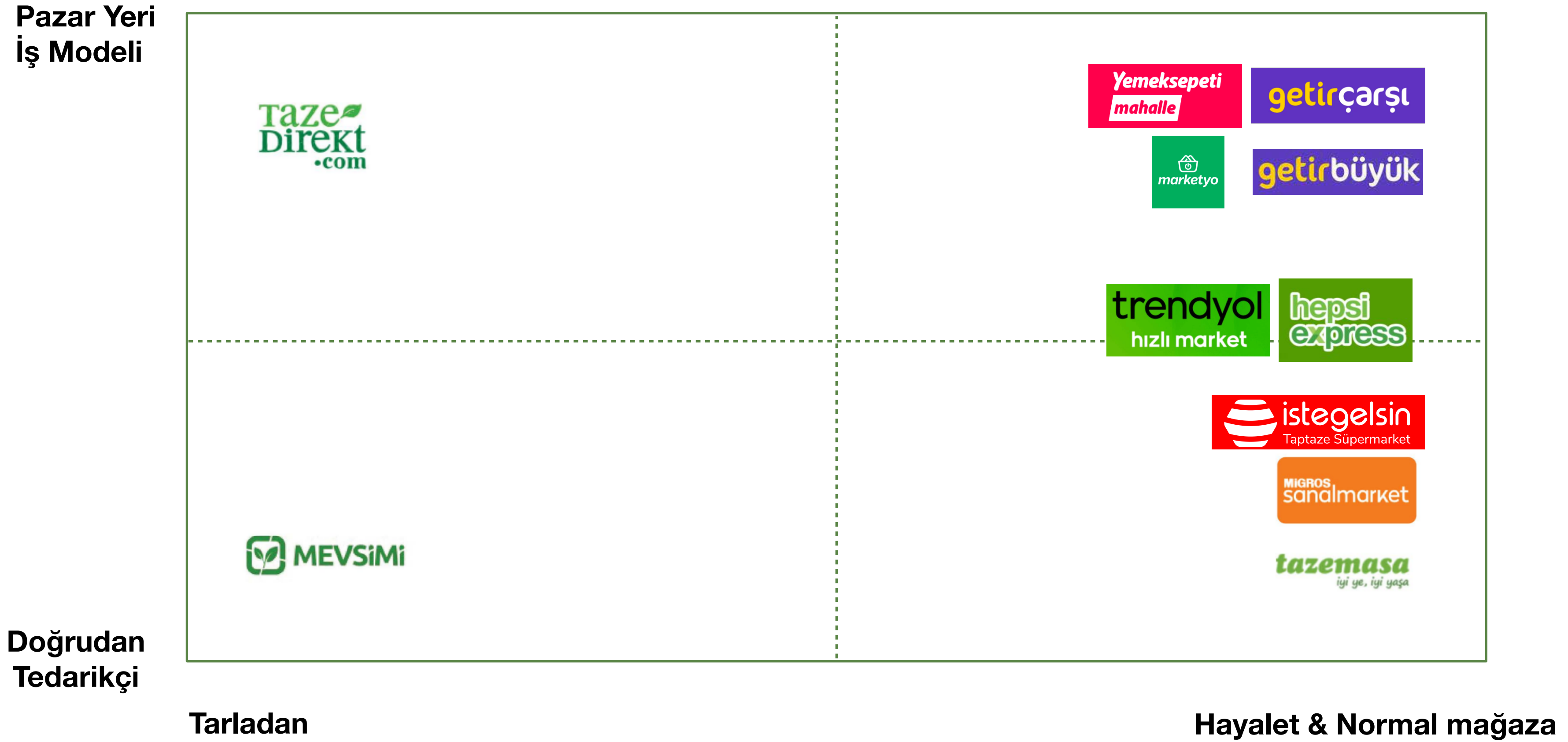


Veri kaynağı: 2021 e-ticaret yıllık raporu, Ticaret Bakanlığı  
\*Potansiyel oran Pazardan Müşteri Davranışları Araştırması verilerine göre hesaplanmıştır.



## İş modeli ve tedarik kanalına göre Türkiye online market teslimat kategorisi analizi

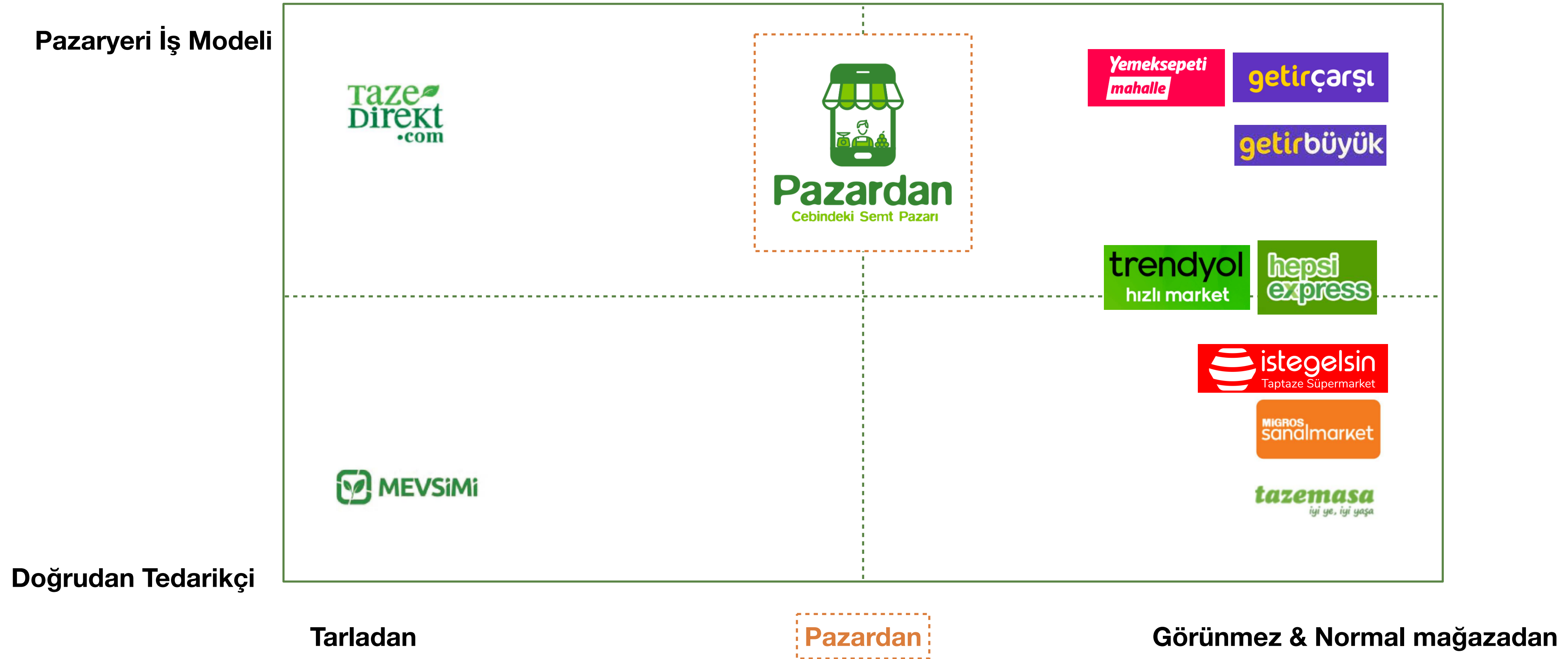
Tazedirekt, Migros tarafından satın alındı. Getir'in "Getir Çarşı" lansmanının ardından rekabette hızlı bir galibiyet elde etmek için Marketyo, Yemeksepeti tarafından satın alındı.





## Pazardan'ın, kategoride benzersiz marka konumlandırması ve değer önerisine sahip.

Pazardan; konumlandığı bölgede hem sağ bloktan hem de sol bloktan müşteri kazanma potansiyeli taşıyor. Semt pazarlarından online sipariş segmenti Yemeksepeti gibi büyük oyuncuların da dikkatini çeken bir alan. Bu aksiyonlar Pazardan'ın yarattığı kategoriyi doğruluyor.













Ezber bozan iş modeli, düşük ilk yatırımla; yüksek ölçeklenmeye çok uygun.

Pazarcıların stok tutmadan çalışması; Pazardan'ın "günlük tazelik" faydasının somut bir kanıtı.



## Pazardan'da benzersiz ürün özellikleri ve satış argümanlarına sahip

	 Pazardan Cebindeki Semt Pazarı	 Taze Direkt .com	 MEVSiMi	 tazemasa İyi ye, iyi yaşa	 Yemeksepeti mahalle	 getirçarşı	 hepsi express	 trendyol hızlı market
Günlük taze marka konumlandırması	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hikaye (Story) özelliği	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akıllı Sepet (Yapay zeka destekli algoritma)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ücretsiz Teslimat	Ücretsiz	8,99 TL	Ücretsiz	14,9 TL	Min 7,99 TL	Ücretsiz	Ücretsiz	Ücretsiz
Minimum sipariş tutarı	60 TL	75 TL	79 TL	150 TL	Ortalama 40 TL	Değişken	Ortalama 100 TL	Ortalama 80 TL
B2B İş modeli	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stok	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aynı gün teslimat	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Anında teslimat	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

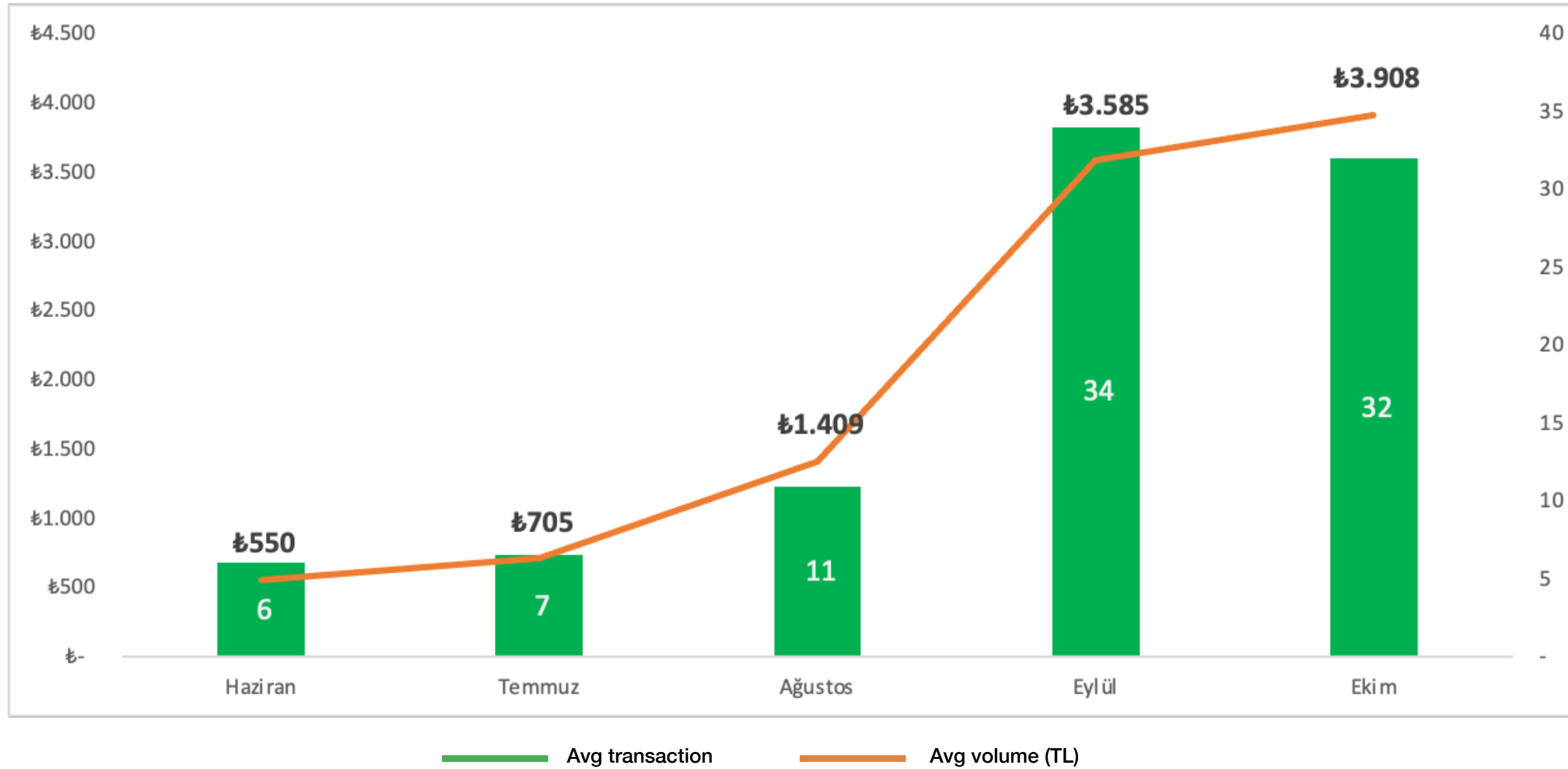
Mevcut  Mevcut değil



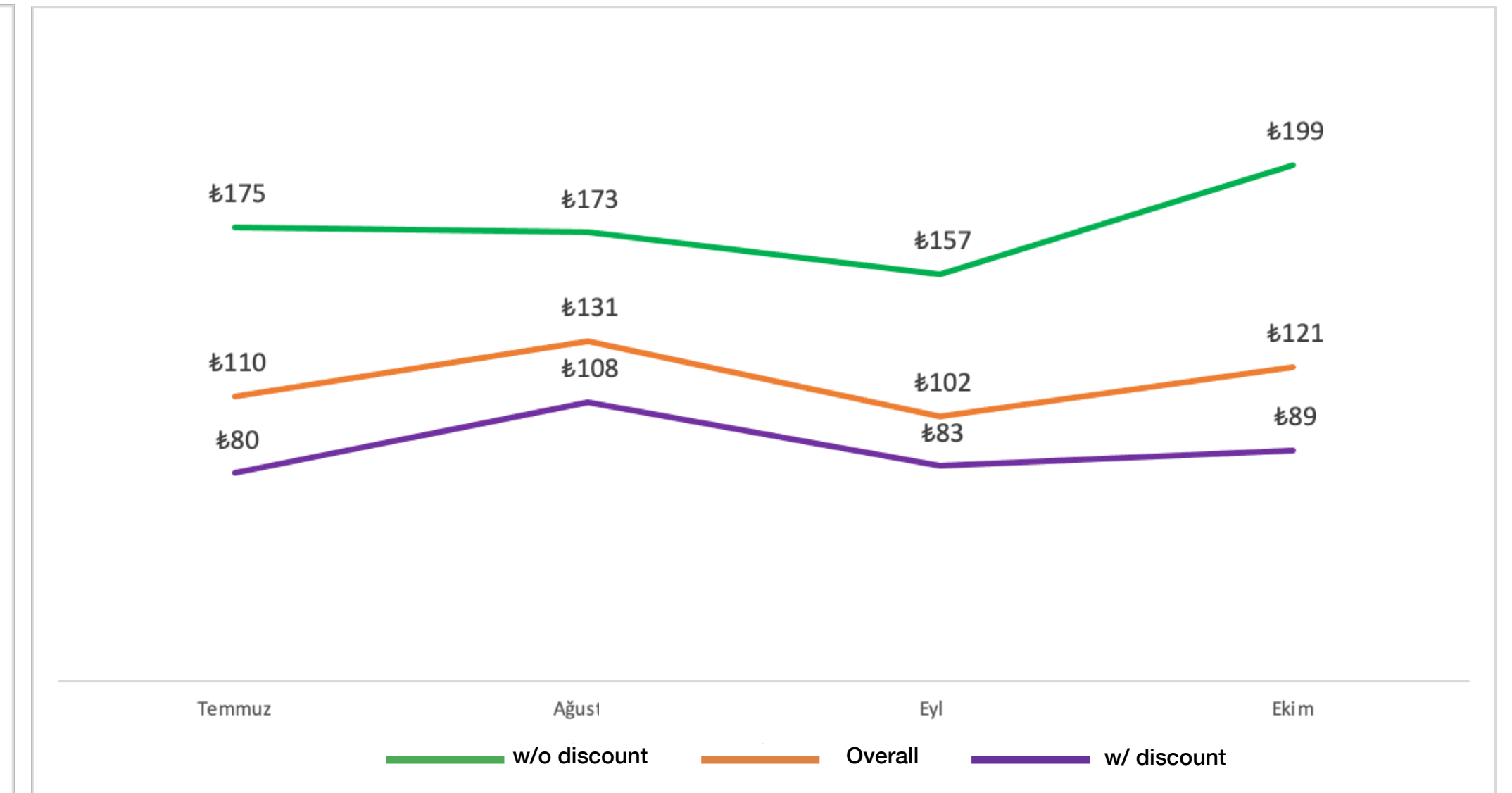
## Günlük ortalamalar yüksek ivmeyle artış trendi gösteriyor.

Sipariş frekansını ve sepet ortalamasını artıracak kurguları hayata geçireceğiz.

Günlük ortalama işlem ve hacim, yeni B2C müşteri kazanımı ve tekrarlanan siparişlerle artıyor.



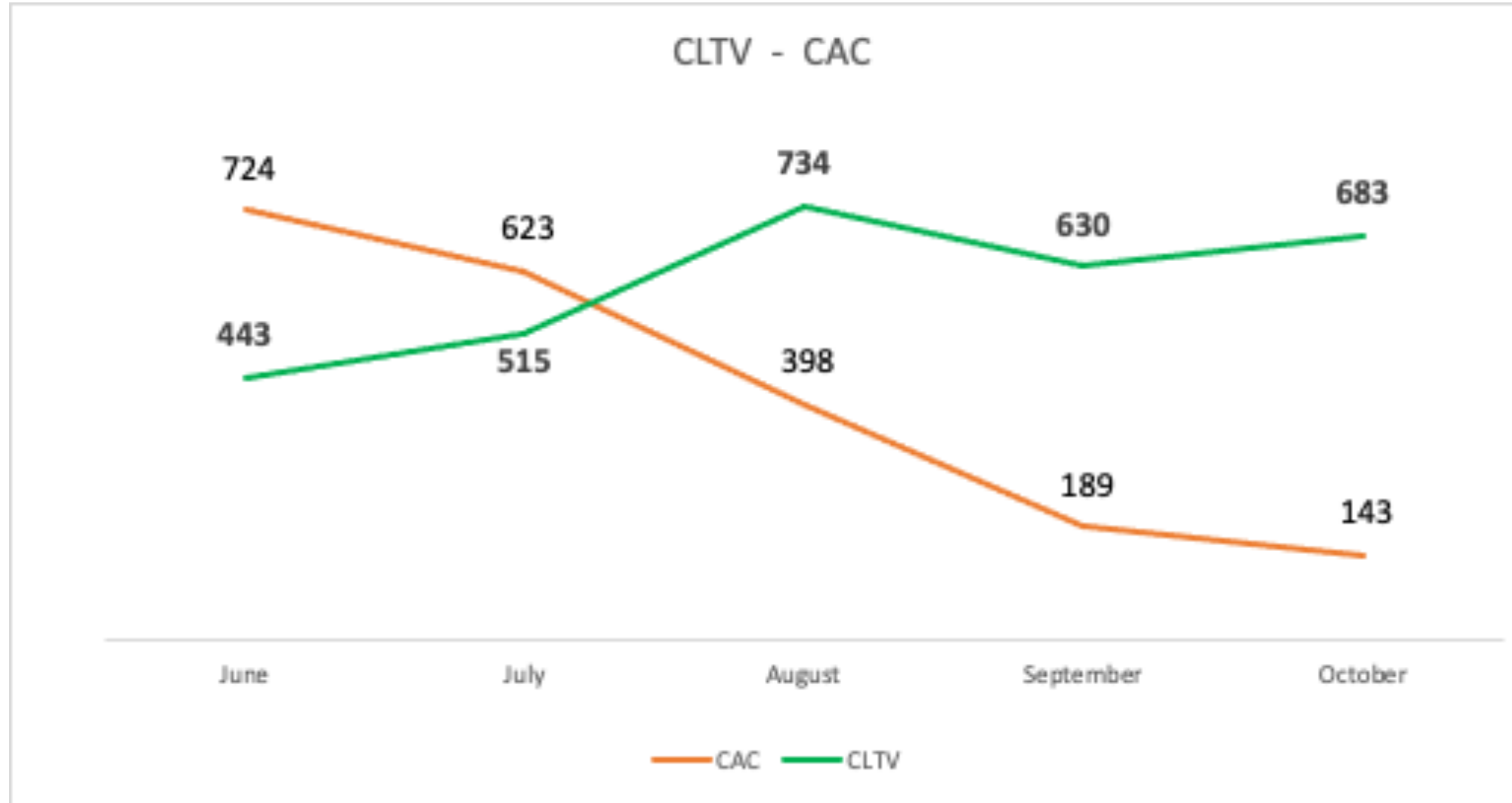
Ortalama sepet büyüklüğü segment ortalamasının üzerinde gerçekleşiyor.



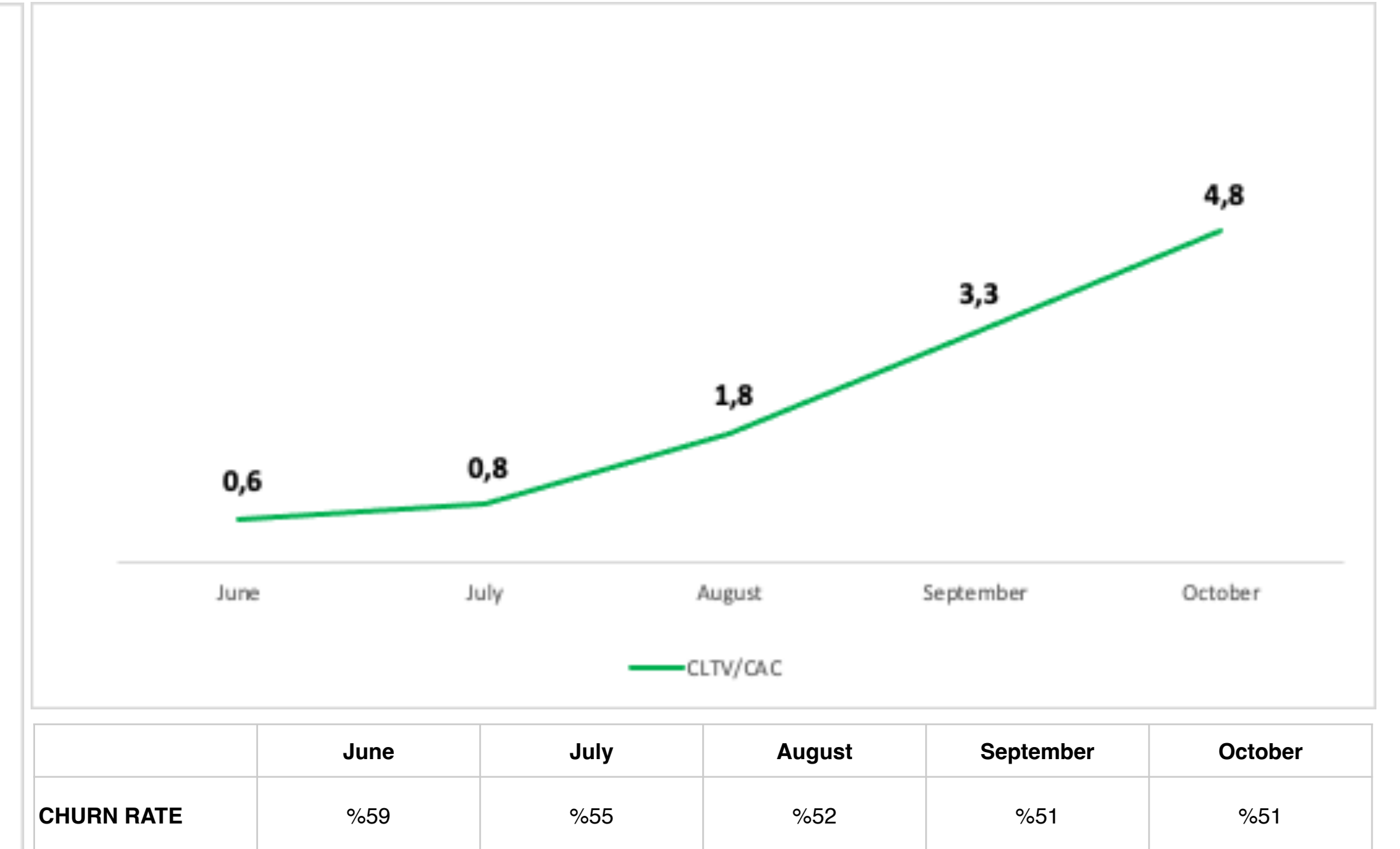
## Müşteri edinme maliyeti düşüyor, Müşteri yaşam süresi değeri artıyor.

Marka bilinirliğindeki artış ve lokasyon genişlemesiyle; kullanıcı kaybının azaltılması hedeflenmektedir.

### Müşteri Yaşam Süresi Değeri (TL) ve Müşteri Edinme Maliyeti (TL)



### CLTV / CAC

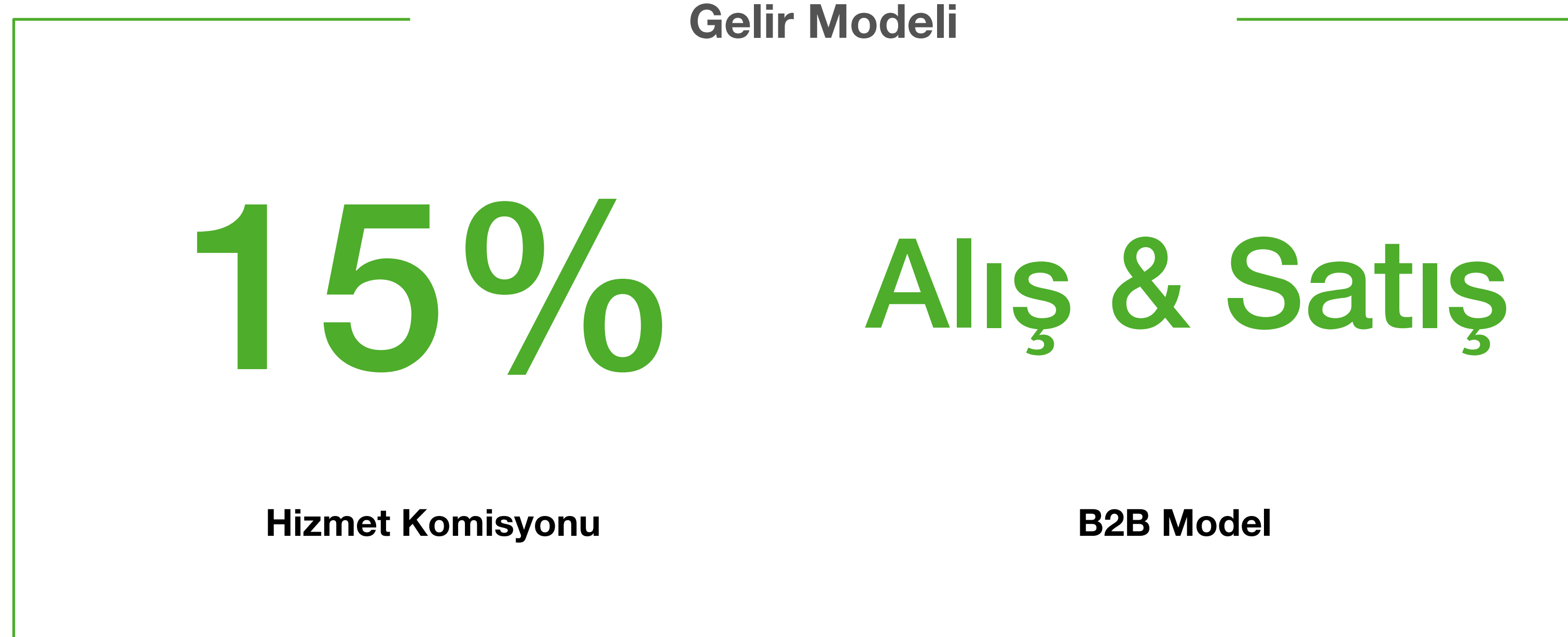


	June	July	August	September	October
CHURN RATE	%59	%55	%52	%51	%51



B2C ve B2B modelleri için gelir modeli farklıdır.

Komisyon oranı potansiyel olarak %20'ye çıkarılabilir ve satıcılar için promosyon paketleri sunulabilir.



## 2023 için ana iş hedefleri

### Marka

Kategori yaratıcısı marka iletişimi ile marka bilinirliğini artırmak

### Teknoloji & Operasyon

Operasyonel yönetim kaslarını ve kullanıcı deneyimini ve teknoloji altyapısını iyileştirmek

### Büyüme

Yeni müşteriler, yeni satıcılar, yeni yerler, yeni siparişler

### İnsanlar

Pazardan'ı hedeflerine ulaştırmak için ilham verici bir ekip kurmak!



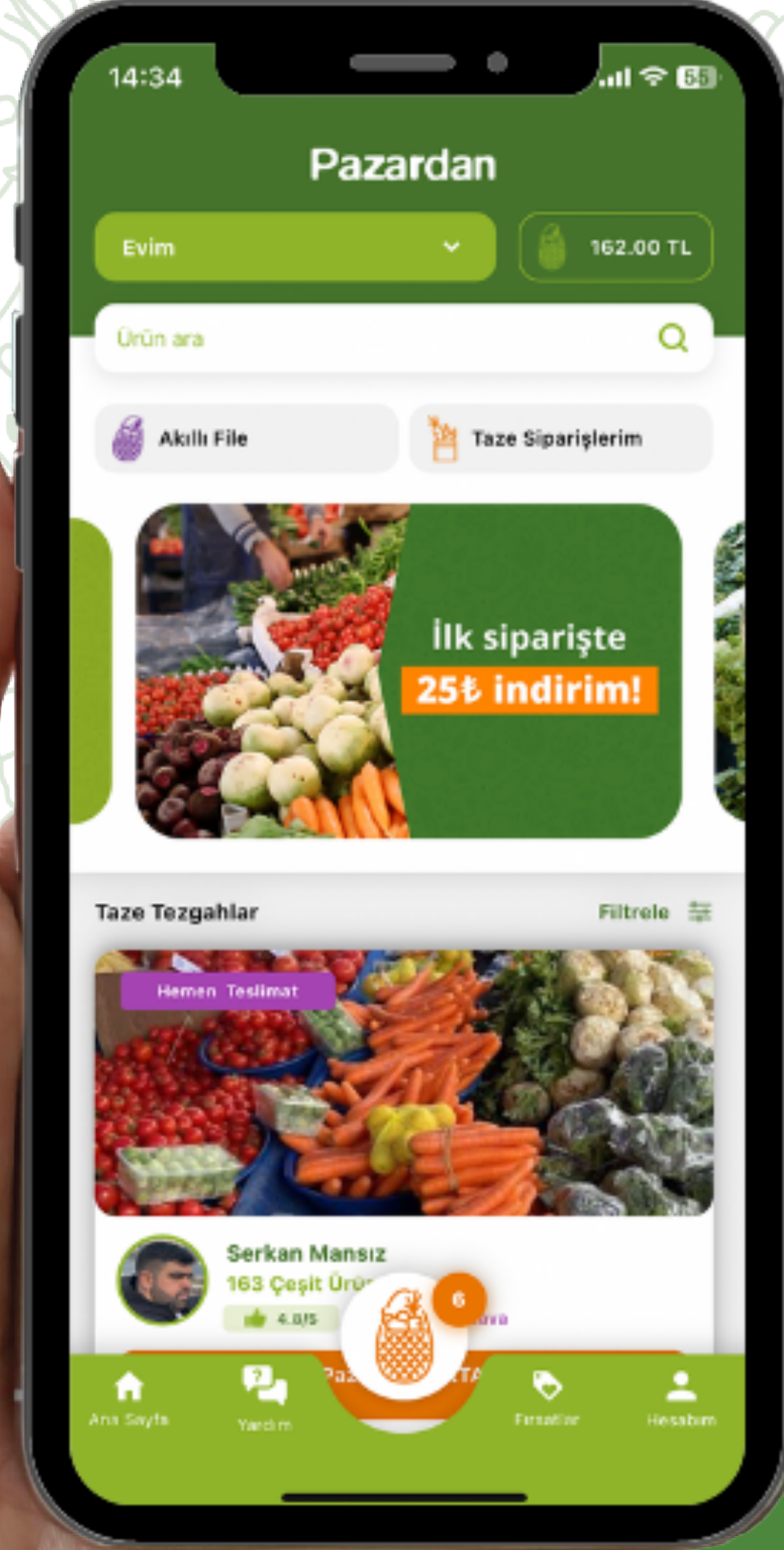
## Pazardan, ikinci turu tamamlamak için yatırım fonu arıyor.

### İlk Tur (Haziran 2022)

### İkinci Tur







# Pazardan

Cebindeki Semt Pazarı

Teşekkürler