



# Yatırıma Hazırlık Stüdyosu

2023

info@base-hub.com

## OTOKONFOR OTO YÖNETİM VE DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.

OtoKonfor'un 30.06.2023 İtibarı İle  
Toplam Şirket Değerine İlişkin  
Değerleme Raporu

Basehub

















# Genel Varsayımlar (1/4)

---

Şirket değerlemesini etkileyen temel varsayımlarının raporda belirtilmek istenilmiştir;

Gelir tarafındaki en temel varsayımlar, toplam kullanıcı sayıları ve kullanıcı artış oranlarıdır. Bir diğer önemli unsur olarak hizmet kalemleri bazında öngörülen komisyon oranları belirtilebilir. Hizmet kalemleri bazında komisyon oranları %2 ile %15 arasında değişmektedir.

Bununla beraber müşteri muhafaza oranları ve sunulan hizmetler bazında platform kullanıcılarının müşteriye dönüşme oranlarıdır. Müşteri muhafaza oranı %80, hizmetler bazında kullanıcıların müşteriye dönüşüm oranları %5 ile %15 arasında projekte edilmiştir.

Sigorta kurumları ile işbirliklerinden oluşan gelirlerde ise geçmiş dönem verilerine göre poliçe sahiplerinin haklarını kullanım oranlarıdır.

BASEHUB Girişim  
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI  
Yerliköy Mah. K: 10 No: 53/1 Kat: 5. Kat  
Park Blok No: 143 Kat: 5. Kat  
Bakırköy VD: 143 Kat: 5. Kat  
Mersis No: 081020111111111111

## Genel Varsayımlar (2/4)

---

Gider varsayımlarında öne çıkan en temel 3 unsur vardır; i) satış ve pazarlama giderleri , ii) personel giderleri, iii) servis sağlayıcılarının komisyon giderleri, iv) yazılım ve bilişim giderleri.

Satış pazarlama giderleri, yeni müşteri kazanım maliyetleri ve müşteri elde tutma oranlarına göre analiz edilerek performans pazarlama ve marka pazarlaması olarak iki kategoride ve şirketin hızlı büyüme trendini destekleyecek şekilde 5 yıllık çerçevede projekte edilmiştir.

Personel giderleri, Yönetim tarafından hazırlanan önümüzdeki 5 yıl içerisinde planlanmış işe alımlar ve maaş öngörülleri ile hesaplanmıştır.

Gelir paylaşımı komisyonu giderleri ise online ödeme modülü gelirlerinin %25'inin serbest bölge yönetimlerine verileceği öngörüsü ile projeksiyona dahil edilmiştir.

Yazılım ve bilişim giderleri, mevcut müşterilerle beraber yıllar itibariyle yeni elde edilecek müşteriler de göz önünde bulundurularak yeni yazılım geliştirmeleri ile beraber şirketin yol haritası kapsamında yeni ürünlerinin geliştirilmesi ve teknolojik altyapısının güçlendirilmesi üzere projekte edilmiştir.

BASEHUB GİRİŞİM  
YÖNETİM DANIŞMANLIK A.Ş.  
Yerliköy Mah. No: 45 Etiler Sit. Kat: 3/3  
Paik Blok No: 143/1/3 - Beşiktaş/İSTANBUL  
Mersis No: 34010130000000000799-5

# Genel Varsayımlar (3/4)

Varsayımlar & Temel Performans İndikatörleri	
Gelirler (1/2)	
Dönem 1 ort. aylık sigorta poliçesi	8.500
Sigorta müşterisi dönüşüm oranı	%15 - %19
Ortalama senelik kullanıcı artış oranı	80%
Müşteri muhafaza oranı	80%
Organik müşteri oranı	%10 - %20
Müşteri dönüşüm oranı (Oto Yıkama -Poliçe Dışı)	%10 - %20
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 125,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	547
Otokonfor komisyonu (Oto Yıkama -Poliçe Dışı)	10%
Müşteri kullanım oranı (Oto Yıkama hizmetleri - Sigorta Poliçeli)*	%2 - %4
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	340
Poliçe Müşterisi Başına Gelir (Periyot 1 için)**	₺ 17,39
Müşteri dönüşüm oranı (Oto Kuaför ve Diğer Araç Bakım)	%20 - %30
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 2.000,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	1093
Otokonfor komisyonu (Oto Kuaför ve Diğer Araç Bakım)	15%
Müşteri dönüşüm oranı (Vale hizmetleri)	%15 - %25
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 125,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	820
Otokonfor komisyonu (Vale hizmetleri)	15%

Varsayımlar & Temel Performans İndikatörleri	
Gelirler (2/2)	
Müşteri dönüşüm oranı (Çekici hizmetleri)	%5 - %7
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 750,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	273
Otokonfor komisyonu (Çekici hizmetleri)	15%
Müşteri dönüşüm oranı (Lastik hizmetleri)	%10 - %20
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 2.500,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	547
Otokonfor komisyonu (Lastik hizmetleri)	10%
Müşteri dönüşüm oranı (Ekspertiz hizmetleri)	%5 - %15
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 1.000,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	273
Otokonfor komisyonu (Ekspertiz hizmetleri)	15%
Müşteri dönüşüm oranı (Periyodik Bakım)	%10 - %20
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 2.500,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	547
Otokonfor komisyonu (Periyodik Bakım)	10%
Müşteri dönüşüm oranı (Yol Yardım hizmetleri)	%5 - %7
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 500,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	273
Otokonfor komisyonu (Yol Yardım hizmetleri)	15%
Müşteri dönüşüm oranı (Akaryakıt hizmetleri)	%10 - %20
İlgili Hizmetin İlk Yıl Fiyatlandırması	₺ 2.500,00
İlgili Hizmetin İlk Yıl Müşteri Sayısı	547
Otokonfor komisyonu (Akaryakıt hizmetleri)	2%

BASEHUB GİRİŞİM  
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI A.Ş.  
Yerliköy Mah. 21. Kat - Etiler/Beşiktaş  
Park Blok No:10 Kat:10 Beşiktaş/İstanbul  
Bakıncıyol YD: 143 562 0000 T. 0212 3799 5  
Merkezi No: 0212 3799 5

# Genel Varsayımlar (4/4)

Varsayımlar (Giderlere İlişkin)	
Ortalama senelik yeni personel alımı	4
Dönem 5 için personel başına senelik mal.	₺1.154.209
Yıllık ort. maaş artış oranı	26%
Ort. gider artış oranı	148%
Partner maliyetleri	%85 - %92
Dönem 1 için müşteri edinim maliyeti	₺50,0

Dönem	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 3	Yıl 4	Yıl 5
<b>Toplam Müşteri Sayısı</b>	10.951	34.016	59.125	86.008	114.394

BASEHUB Girişim  
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI A.Ş.  
Yeşilöy Mah. No: 143 Kat: 4. Kat  
Palk Bld. No: 143 Kat: 4. Kat  
Bakırköy YD: 143 Kat: 4. Kat  
Mersis No: 08101012800000001799-5

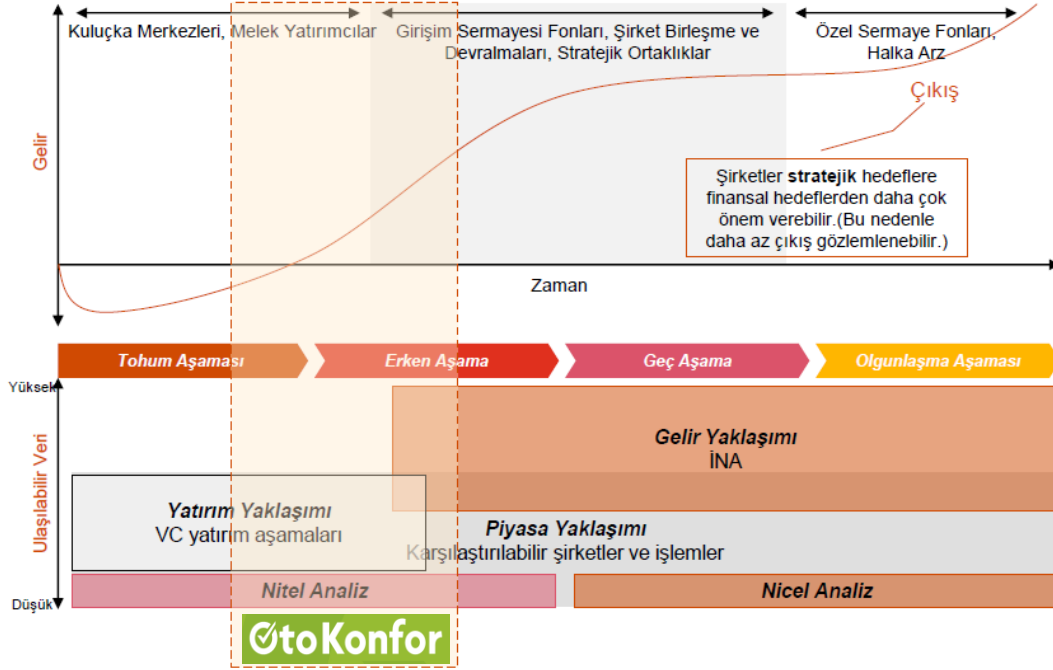
# Modelleme Yaklaşımı (1/2) - Gelirler

Oto Yıkama Hizmeti Gelirleri – Poliçe Dışı Olanlar	=	Oto Yıkama Hizmetleri Satış Fiyatı – Poliçe Dışı	×	Oto Yıkama Hizmetleri Müşteri Sayısı – Poliçe Dışı	×	İlgili Komisyon Oranı
Periyodik Bakım Hizmeti Gelirleri	=	Periyodik Bakım Hizmetleri Satış Fiyatı	×	Periyodik Bakım Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Oto Kuaför & Diğer Bakım Hizmetleri Gelirleri	=	Oto Kuaför & Diğer Bakım Hizmeti Satış Fiyatı	×	Oto Kuaför & Diğer Bakım Hizmeti Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Vale Hizmetleri Gelirleri	=	Vale Hizmetleri Satış Fiyatı	×	Vale Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Çekici Hizmetleri Gelirleri	=	Çekici Hizmetleri Satış Fiyatı	×	Çekici Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Lastik Hizmetleri Gelirleri	=	Lastik Hizmetleri Hizmeti Satış Fiyatı	×	Lastik Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Oto Ekspertiz Hizmetleri Gelirleri	=	Oto Ekspertiz Hizmetleri Satış Fiyatı	×	Oto Ekspertiz Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Oto Yıkama Hizmeti Gelirleri – Poliçelerden	=	Poliçe Başlı Ort. Gelir	×	Poliçe müşterisi sayısı		
Yol Yardım Hizmetleri Gelirleri	=	Yol Yardım Hizmetleri Satış Fiyatı	×	Yol Yardım Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı
Akaryakıt Hizmetleri	=	Akaryakıt Hizmetleri Satış Fiyatı	×	Akaryakıt Hizmetleri Müşteri Sayısı	×	İlgili Komisyon Oranı

# Modelleme Yaklaşımı (2/2) - Giderler



# Start-Up Yaşam Döngüsü ve Değerleme Yaklaşımları



**Start-up Yaşam Döngüsü**

Girişimlerin başarılı olma oranları, yaşam döngüsü aşamasına ve sektöre bağlıdır.

Yaşam döngüsünün ilk aşamalarında olan girişimlerin başarısız olma ihtimali sonraki aşamalarda olan girişimlere göre daha yüksektir.

**Değerleme Yaklaşımları**

Ulaşılabilir veri miktarının sınırlı olduğu ilk aşamalarda girişim sermayesi fonlarının yatırımları ve nitel analizler kullanmak anlamlı olabilir. Girişim kuruluşunu tamamladıktan ve olgunlaşmaya başladıktan sonra İNA yaklaşımı gibi daha nicel analizler kullanılabilir.

BASEHUB GİRİŞİM YÖNETİM DANIŞMANLIK A.Ş.  
Yerli Köy Mah. No: 4/1 - Etiler - Beşiktaş / İstanbul  
Paik Blok No: 143 / Kat: 4. Kat / Telefon: +90 212 349 799-5  
Mersis No: 08101012349799000000000000000000

# Start-Up Değerlemelerinde İndirgeme Oranı Yaklaşımları

Aşamalar		Başlık	Plummer (1987)	Sahlman (1990)	Hake (1998)	Murphy (2002)	Böhmer (2003)	Frei and Leleux (2004)	Damodaran (2009)
Tohum	Tohum	Az miktar yatırım, yatırım fikrinin test edilmesi	<i>m.d</i>	<i>m.d</i>	%80	>%80	%80-100	%70-100	<i>m.d</i>
	Start-up	<1 sene; ürün/ prototip geliştirme	%50-70	%50-70	%60	%50-80	%50-70	%50-70	%50-70
Erken	Birinci	Erken aşama, karlılık yok	%30-60	%30-60	%40	%30-60	%30-60	%30-60	%30-60
	İkinci	Büyüme; piyasadan geri dönüşler, karlılık yok							
İleri	Üçüncü	Yüksek satış büyümesi; karlılık, nakit yetersizliği	%25-50	%25-50	%30	%25-50	%25-40	%25-50	%25-50
	Dördüncü	Hızlı büyüme; stabilizasyon; sermaye yerine borç							
Olgun	Köprü	Mezzanine yatırım, ilk exit/IPO olasılıkları	%20-35	%20-35	%20	%20-35	%20-30	%20-40	%20-35
	Likidasyon	Likidasyon, satın alınma veya Halka Arz							





# Gelir-Gider ve Nakit Akım Üzerinde Önemli Noktalar (2/2)

<b>Nakit akış tablosu</b>	<b>Dönem 1</b>	<b>Dönem 2</b>	<b>Dönem 3</b>	<b>Dönem 4</b>	<b>Dönem 5</b>
Net kar	2.221.678	28.931.082	80.229.588	172.200.033	292.807.623
Yatırım harcamaları	0	0	0	0	0
<b>Serbest nakit akışı</b>	<b>2.221.678</b>	<b>28.931.082</b>	<b>80.229.588</b>	<b>172.200.033</b>	<b>292.807.623</b>

<b>Değerleme Metodolojisi 1 - İNA</b>	<b>Dönem 1</b>	<b>Dönem 2</b>	<b>Dönem 3</b>	<b>Dönem 4</b>	<b>Dönem 5</b>
Periyot	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5
Ağırlıklı iskonto oranı	48%	48%	48%	48%	48%
İskonto faktörü	0,82	0,56	0,38	0,25	0,17
İskontolu net nakit akım	1.826.208	16.068.380	30.107.887	43.663.367	50.165.444

Nakit akım net bugünkü değer	141.831.286
Devam eden dönem	108.134.401
Sermaye Artışı Sonrası Şirket Değeri	249.965.688
Sermaye Artışı	8.000.000
<b>Şirket Değeri</b>	<b>241.965.688</b>

## **Değerleme Metodolojisi 2 - VC FAVÖK Çarpanı**

5. Dönem FAVÖK	366.009.529
FAVÖK Çarpanı	12x
Şirket Değeri	4.392.114.347
İskonto oranı	90%
İskonto	25
Sermaye Artışı Sonrası Şirket Değeri	177.380.401
Sermaye Artışı	8.000.000
<b>Şirket Değeri</b>	<b>169.380.401</b>

BASEHUB girişim  
YÖNETİM DANIŞMANLIĞI  
Yerleşim Alanı: ...  
Pafta Blok No: 143  
Bakişkey VD: 143  
Mersis No: ...





# Yatırıma Hazırlık Stüdyosu

[INFO@BASE-HUB.COM](mailto:INFO@BASE-HUB.COM)  
[BASE-HUB.COM](http://BASE-HUB.COM)

EGS BUSINESS PARK NO:12/26  
BAKIRKÖY – İSTANBUL