

**İNO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.**  
**STARTUP BURADA KİTLE FONLAMA PLATFORMU**  
**YATIRIM KOMİTESİ DEĞERLENDİRME RAPORU**

**Rapor Tarihi** : 15.11.2023

**Rapor Sayısı** : 8

**Konusu** : Egaranti Kampanya Başvurusu

**Rapor** :

API tabanlı egaranti platformunda üretici ve ithalatçı firmalar; e-ticaret altyapılarına, pazaryerlerine ve fiziksel satış kanallarındaki CRM sistemlerini saniyeler içerisinde entegre ederek garanti süreçlerini tek bir noktada yönetimini sağlamaktadırlar. Bunun çıktısı olarak da egaranti, garanti belgelerini dijitalleştirerek tüketicilerin garanti süreçlerini tek bir uygulamadan kolayca yönetmelerini sağlamaktadır. 2022 yılında faaliyetlerine başlayan egaranti, 110 marka, 24 partner ve 250.000'in üzerinde kullanıcısıyla garanti süreçlerini dijitalleştirmeye devam etmektedir.

Garanti belgeleri, üretici firmalar tarafından verilmesi zorunlu bir dokümandır. Bu süreci kağıt formda ilerleten firmalar satıcının garanti belgesini iletmeme durumundan dolayı ciddi cezalara ve zararlara maruz kalmaktadır. Markalar için; pazar yeri - mağaza - bayi kanallarını tek bir yerden yönetecekleri bir servis bulunmamaktadır. Egaranti Pazar yerleri dahil API entegrasyonlarını entegratör firma olarak gerçekleştirmektedir. (Pazar yerleri satıcının telefon numarasını paylaşmaz.) Kullanıcı verilerinin genişlediği noktalarda büyük ölçekli markaların yapamayacağı veri analizi ile pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir.

Egaranti B2B iş modeli ile firmalara, (Saas) bulut tabanlı web uygulaması içerisindeki çözümleri, aktarım başına kontör modeli şeklinde sunulmaktadır. B2C iş modeli ile Firmalar sistem üzerinden, satın alma sonrası ek garanti planları sunmaktadır. B2C' de bu planları satın alan kullanıcılardan komisyon ile gelir elde edilmektedir.

Egaranti, pazarlama, ürün geliştirme, personel giderleri ve operasyon maliyetlerinin karşılamak amacıyla kitle fonlaması yoluyla fon toplamak için kampanya başvurusu yapmıştır. Talep edilen fonlama sonucunda ek fonlama dahil 21.600.000 TL değerli pay karşılığı minimum 18.000.000 TL olması beklenen sermaye artırım gelirden 21.600.000 TL değerli pay karşılığı minimum 18.000.000 TL olması beklenen sermaye artırım gelirden 2.094.000 TL ile 2.495.000 TL arasında olması beklenen masraflar düşüldükten sonra minimum 15.055.000 TL, maksimum 19.506.000 TL kaynak elde edilmesi planlanmaktadır.

Ek fonlama olması durumunda, masraflar düşüldükten sonra kalan kaynak pazarlama, personel giderleri ve IT faaliyetlerinde kullanılacaktır.



- 6.600.000 - 7.920.000 TL arası  
Personel Giderleri  
01.03.2024 - 01.03.2025 tarihleri arası,
- 8.200.000 - 9.840.000 TL arası  
Satış & Pazarlama Giderleri  
01.03.2024 -01.03.2025 tarihleri arası,
- 600.000 - 720.000 TL arası  
Alet & Teçhizat Giderleri  
01.03.2024 - 01.03.2025 tarihleri arası,
- 500.000 - 600.000 TL arası  
Ofis Giderleri  
01.03.2024 - 01.03.2025 tarihleri arası,
- 300.000 TL - 360.000 TL arası  
Yatırım Danışmanlığı, Hukuk Danışmanlığı ve Finansal Danışmanlık Giderleri  
01.03.2024 - 01.03.2025 tarihleri arası,
- 1.800.000 TL - 2.160.000 TL arası  
Toplanan fon miktarına göre Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç ve Danışmanlık Hizmet Bedeli  
01.01.2024 - 01.03.2024 tarihleri arası,

Şirket değerlemesi, girişimcilerin varsayımları ve öngörülerini doğrultusunda hazırlanmış ve Değerleme Raporu dökümanında detaylandırılmıştır. Girişim şirketi gelirleri için önümüzdeki yıl içerisinde toplam yaklaşık 20 Milyon TL üzerinde net gelir hedeflenmektedir. Bu gelir ile müşteri sayısını arttırmak ve ürün geliştirmeleri yapmak hedeflenmektedir.

Aşağıda rakip analizi bulunmaktadır.

**1. Butter Insurance:** Butter Insurance, kullanıcıların sigorta taleplerini takip etmelerine, ödeme güncellemelerini yapmalarına, poliçe yönetimini sağlamalarına ve kişisel sigorta hizmetlerine erişmelerine olanak tanıyan bir çevrimiçi sigorta platformudur. Platform kullanıcıları, tek bir web uygulamasına giriş yaparak sigorta poliçelerini görüntüleyebilir, yönetebilir, taleplerini takip edebilir ve ödemelerini güncelleyebilirler. Bu sayede, kullanıcıların sigorta işlemlerini kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirmelerine yardımcı olur. Dezavantajları ise sadece perakende sektörüne odaklanmaları, ürünün kaybolma durumunda sigorta kapsamına girmemesi ve sadece B2C olarak hizmet vermeleridir.

**2. ScalePad Lifecycle Manager:** ScalePad, IT servis sağlayıcıları ve yönetilen hizmet sağlayıcıları (MSP'ler) için otomatik garanti ve sigorta yönetimi sunan bir platformdur. Platform, işletmelerin müşterilerine yönelik hizmetlerini geliştirmelerine ve ek gelir elde etmelerine yardımcı olurken, aynı zamanda donanım ve yazılım varlıklarının garanti sürelerini takip etmeyi ve yönetmeyi kolaylaştırır. ScalePad, kullanıcıların garanti sürelerini ve sigorta poliçelerini izleyebilmelerine ve yenileyebilmelerine olanak tanıyan bir yapı sunar.

Dezavantajları ise müşteri hizmetlerinde yetersiz kalmaları ve sınırlı ürün sigortalama/garantileme seçenekleri sunmalarıdır.

Yatırım Komitesi tarafından yapılan inceleme, Girişim Şirketi tarafından hazırlanan Bilgi Formu'nda yer alan bilgilerin tutarlı, anlaşılabilir ve Kurulca belirlenen bilgi formu standartlarına göre eksiksiz olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan değerlendirme sonucunda, (i) Girişim Şirketinin paya dayalı kitle fonlaması yoluyla fon toplama kampanya başvurusunun kabulüne ve (ii) Girişim Şirketi tarafından hazırlanan Bilgi Formu'nu onaylanmasına karar verilmiştir.

**Bülent KIRIMLI**

**Ender ŞAHİN**

**Ender VARLIK**

**Haluk LAP**

**Serkan USANMAZ**