

## STARTUP ÖN DEĞERLENDİRME FORMU

**1- Kurucu ekibin teknik yeterliliği var mı? / Ekip geliştirmeleri kendi mi yapıyor?**

Kurucu ekibin geçmiş yıllarda farklı startup tecrübeleri sayesinde ürün geliştirme, bu ürünü doğru şekilde pazara sokma ve pazara giren ürünü büyütme gibi teknik ve temel konularla ilgili derin tecrübeleri bulunmaktadır. Mapplico'nun ilk dönemlerinde kurucu ekip geliştirmeleri kendi yaparken, şu an gelinen noktada artık bir yazılım takımı bulunmakta.

**2- Kurucu ekibin sektör bilgisi yeterli mi? / Sektör dinamiklerini iyi biliyorlar mı?**

Evet. Sektörün içinden gelen çalışanlar ve yatırımcılarla birlikte ulusal ve uluslararası trendleri yakından takip eden ve bu trendlere göre iş modellerini sürekli geliştiren dinamik ve inovatif bir ekibe sahiptir.

**3- Ekip müşteri ihtiyaçları ve müşteri profilleri hakkında yeterli bilgiye sahip mi?**

Mapplico, müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve onlara çözümler üretmek için düzenli anketler ve telefon yoluyla bilgi topluyorlar. Topladıkları bu geri bildirimleri yazılım ekipleriyle değerlendirip, uygun olanları sistemlerine ekliyorlar. Yeni versiyonu müşterilerinden gelen talepler üzerine geliştirildi.

**4- Ürünü benzersiz kılan özellikleri nelerdir? Rakiplerine göre nasıl fark yaratır?**

Mapplico'yu rekabette öne çıkaran en önemli özelliği hızlı yapısıdır. Müşteriler bir e-ticaret sitesine sahipse, 3 gün içerisinde hem android hem ios uygulamalarını teslim edebiliyorlar. Buna paralel bütçesel anlamda da rakipleriyle kıyaslandığında çok daha erişilebilir bir çözüm sunuyorlar.

**5- Ürün hangi lokasyonlarda kullanılabilir?**

Mobil uygulama olduğu için lokasyondan bağımsız bir şekilde dünyanın her yerinde kullanılabilir.

**6- Ürüne hangi yeni özelliklerin eklenmesi planlanıyor?**

2023 yılında uygulamalarına, detaylı satış analitiği ve gelişmiş anlık bildirim senaryolarının yanı sıra müşterilerinin kullanıcılarının sadakatini arttırmaya yönelik sadakat programları, artırılmış gerçeklik ve canlı yayın üzerinden satış gibi ek özellikler eklemeyi planlamaktadır.

**7- İş modeli iyi planlanmış mı? Ölçeklendirilebilir mi?**

Geçtiğimiz yıllarda farklı iş modelleri deneyerek ve bu tecrübeyle günümüze uygun, herkes tarafından fiyat olarak erişilebilir bir model kurguladılar. Yıllık lisans üzerine dayalı olan modeli tamamen ölçeklenebilir durumdadır.

**8- İş modelinde yer alan planlar sahada test edilmiş midir?**

Evet 2022 yılında hem iş modelini hem de yeni teknolojisini sahada test edip, müşterilerinden olumlu geri dönüş aldılar.

**9- İş modeli nasıl gelir modelleri içeriyor?**

İlk kurulumda, 1 yıllık lisans bedeli, sonraki yıllar için yenileme bedeli içeriyor.

**10- Ürün için müşteri sayısı ve müşteri tepkisi nasıl?**

Şu anda 1600'ün üstünde aktif müşterileri bulunmaktadır. Yeni altyapıları özellikle web sitelerinde özel tasarım ya da geliştirme yapmış olan e-ticaret firmaları tarafından çok beğeniliyor.

**11- Ürünün içinde bulunduğu pazar ne kadar çekici?**

Mobil ticaret pazarı hem perakende hem de e-ticaret hacmi içindeki payını düzenli olarak arttırmaya devam ediyor. Global pazarın büyüklüğü 2021 yılında 3,56 milyar USD'yi buldu. Bununla paralel olarak, mobil cihaz sahiplik oranı 2020 yılında %80'e ulaşmış durumda. Son kullanıcı gözünden baktığımızda mobil uygulama tercih oranı %70.

**12- Mapplico'nun mevcut finansal durumu nasıl? Gelecek yıllar için gelir-gider planlaması yapıldı mı?**

An itibariyle finansal olarak gelir gider dengesinde neredeyse başabaş noktalarında. Önümüzdeki 5 yıllık süreçte hem TR hem de yurtdışında agresif bir büyüme hedefliyorlar. 5 yıllık gelir gider planlamaları ve bunu destekleyecek teknolojik altyapı ve ekip planları hazır.

**13- Mapplico nasıl bir satış stratejisi izleyecek?**

Birden fazla satış stratejileri bulunuyor.

- a. Partneri oldukları e-ticaret altyapılarının sahip olduğu satış ağı üzerinden, partnerlerinin Mapplico'nun ürünlerini satması
- b. Yeni yatırımla birlikte 2023 yılında kuracakları bayilik ağı ile tüm TR'ye satış yapılması
- c. Satış ekiplerini büyüterek key account sayılarının artırılması

**14- Şirketin değerlemesi mevcut performans, varsayımlar, projeksiyonlar ve pazar potansiyeli ile uyumlu mu?**

Evet. Şirketin değerlemesi mevcut performans, varsayımlar, projeksiyonlar ve pazar potansiyeli ile uyumludur.

**Not:** Bu doküman potansiyel yatırımcıların Mapplico hakkında temel bilgilere sahip olması için hazırlanmıştır. Mapplico hakkında daha detaylı bilgi almak için Bilgi Formu dokümanını inceleyebilirsiniz.