

## STARTUP ÖN DEĞERLENDİRME FORMU

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

Evet, Tekbaş Teknoloji bünyesinde OCCO markasına ait tüm yazılım ve platform geliştirmeleri, şirketin **kendi teknik ekibi** tarafından yürütülmektedir. CTO liderliğinde yapılandırılmış yazılım ekibine ek olarak, şirketin iştiraki olan Peliel Yazılım bünyesindeki teknik kaynaklardan da destek alınmakta; ürün geliştirme, entegrasyon ve ölçekleme süreçleri **grup içi teknik kapasite** ile sürdürülebilir şekilde yönetilmektedir.

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

Tekbaş Teknoloji'nin kurucu ekibi, **otomotiv ve ikinci el araç ticareti alanında uzun yıllara dayanan saha ve operasyon tecrübesine** sahiptir. Kurucular, galeriler, bayiler, ekspertiz süreçleri ve finansman akışları gibi sektörün temel dinamiklerini doğrudan operasyonel deneyimle tanımakta; fiyatlama, stok çevrimi, likidite ve güven sorunlarına hâkim bir bakış açısıyla çözüm geliştirmektedir.

### 3- Kurucu ekip tam zamanlı ve odaklı olarak Tekbaş Teknoloji için çalışıyorlar mı?

Tekbaş Teknoloji kurucu ekibi, OCCO markası ve bağlı ürünlerin geliştirilmesi ve ölçeklenmesi süreçlerinde **tam zamanlı ve odaklı** olarak görev almaktadır. Şirketin stratejik, operasyonel ve teknolojik karar alma süreçleri doğrudan kurucu ekip tarafından yönetilmekte olup, girişimin günlük faaliyetlerine aktif şekilde dahil olunmaktadır.

### 4- Ekip müşteri ihtiyaçları ve müşteri profilleri hakkında yeterli bilgiye sahip mi?

Kurucu ekip, **Tekbaş Grup bünyesinde uzun yıllar boyunca otomotiv distribütörlüğü, bayilik ve galericilik** faaliyetleri yürütmüş olup, sektörün hem B2B hem B2C tarafındaki müşteri profilleri ve ihtiyaçları konusunda **derin ve doğrudan operasyonel tecrübeye** sahiptir. Bu saha deneyimi sayesinde galeriler, bayiler, kurumsal satıcılar ve bireysel araç sahiplerinin beklentileri doğru şekilde analiz edilmekte; OCCO platformu, gerçek kullanıcı ihtiyaçlarına dayalı olarak geliştirilmekte ve sürekli iyileştirilmektedir.

### 5- Ürünü benzersiz kılan özellikleri nelerdir? Rakiplerine göre nasıl fark yaratır?

**OCCO'yu benzersiz kılan temel özellik**, ikinci el otomotiv ticaretine ilişkin **ekspertiz, satış ve ödeme süreçlerini tek ve entegre bir platformda** sunma vizyonudur. Rakip çözümler genellikle bu süreçlerin yalnızca bir bölümüne odaklanırken, OCCO uçtan uca entegre bir yapı kurmayı hedefleyen bir ekosistem yaklaşımıyla konumlanmaktadır.

Başlıca farklılaştırıcı unsurlar şunlardır:

- **Fiziksel ekspertiz ağı ile dijital platform entegrasyonu:** Auto Kale ekspertiz altyapısı ile OCCO Car dijital platformunun birlikte çalışması.

- **Veri temelli fiyatlama yaklaşımı:** Standartlaştırılmış ekspertiz verileri ve platform içi işlem verileri üzerinden şeffaf ve ölçülebilir fiyat oluşumunun desteklenmesi.
- **Ödeme ve finansal entegrasyon kabiliyeti:** Sanal POS ve finansal yönlendirme çözümlerinin satış süreçlerine entegre edilmesi.
- **Yol haritasında yer alan hızlı satış ve ihale modeli:** Jet İhale (OCCO İhale) modeli ile araçların daha kısa sürede ve rekabetçi fiyatlarla satılmasını sağlayacak yapının geliştirilmesi planlanmaktadır.

Bu yaklaşım sayesinde OCCO, parçalı yapıya sahip ikinci el otomotiv pazarında **operasyonel verimlilik, güven ve ölçeklenebilirlik** odağında rakiplerinden ayrışmayı hedeflemektedir.

## 6- Ürün hangi lokasyonlarda kullanılabilir?

**OCCO ekosistemindeki mevcut ürünler, halihazırda Türkiye genelinde aktif olarak kullanılmaktadır.**

Auto Kale ekspertiz hizmetleri **30 ilde, 47 şube** üzerinden sunulmakta; OCCO Car dijital platformu ise **Türkiye genelindeki galeri, bayi ve kurumsal satıcılar** tarafından kullanılabilir. Şirket, mevcut kapsama alanını özellikle büyük şehirler dışındaki lokasyonlarda genişletmeyi ve kullanım yaygınlığını artırmayı hedeflemektedir.

Yol haritası kapsamında; ürün ve hizmetlerin öncelikle Türkiye genelinde derinleştirilmesi, ardından **yurtdışı pazarlarda distribütörlük ve iş ortaklıkları** aracılığıyla konumlandırılması planlanmaktadır. Bu kapsamda OCCO'nun, orta vadede bölgesel ve küresel ölçekte ölçeklenebilir bir platform haline gelmesi hedeflenmektedir.

## 7- Ürüne hangi yeni özelliklerin eklenmesi planlanıyor?

OCCO'nun ürün yol haritası kapsamında, mevcut ekspertiz ve dijital platform altyapısını tamamlayıcı nitelikte **ileri teknoloji tabanlı yeni özelliklerin geliştirilmesi planlanmaktadır**. Bu çerçevede;

- **Yapay zekâ destekli fiyatlama ve karar destek mekanizmaları** ile araçların piyasa koşullarına daha doğru ve hızlı şekilde konumlandırılması,
- **Blockchain tabanlı doğrulama ve kayıt altyapıları** ile ekspertiz ve işlem verilerinin güvenilirliğinin ve izlenebilirliğinin artırılması,
- Satış süreçlerini hızlandırmaya yönelik **Jet İhale (OCCO İhale)** modelinin devreye alınması,
- Kullanıcılara yönelik **sigorta ve finansal hizmet yönlendirmelerinin** eklenmesi

planlanmaktadır. Bu geliştirmelerle birlikte OCCO'nun, ikinci el otomotiv ticaretinde **şeffaflık, hız**

ve **güven** odaklı değer önerisinin güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

#### 8- İş modeli iyi planlanmış mı? Ölçeklendirilebilir mi?

İş modeli bilgi formunda yer alan bilgiler doğrultusunda detaylıca planlanmıştır. OCCO'nun iş modeli; farklı müşteri segmentlerine (B2B ve B2C) yönelik sunulan ürün ve hizmetler, bunların **zamanlama ve önceliklendirmesi** ile birlikte planlanmış olup, yol haritası içerisinde net şekilde tanımlanmıştır. Ekspertiz hizmetleri, dijital platform ve tamamlayıcı finansal çözümler üzerinden kurgulanan yapı, **tekrarlanabilir gelir kalemleri** ve işlem bazlı büyüme dinamikleriyle desteklenmektedir.

Fiziksel ekspertiz ağı ile dijital platformun birlikte ölçeklenebilmesi, modelin hem **coğrafi yayılım** hem de **kullanıcı sayısı** açısından büyümesine imkân tanımaktadır. Bu bütüncül yapı sayesinde OCCO'nun iş modeli, operasyonel olarak sürdürülebilir ve **ölçeklenebilir bir yapı** sunmaktadır.

#### 9- İş modelinde yer alan planlar sahada test edilmiş midir?

OCCO'nun iş modelinde yer alan temel bileşenler, **sahada aktif olarak test edilmiş ve operasyonel karşılık bulmuştur**. OCCO Car platformu ve ödeme altyapısı üzerinden bugüne kadar binlerce işlem gerçekleştirilmiş; 2024 itibarıyla **1.250 üye iş yeri** aktif olarak sisteme dahil olmuştur. Sanal POS tarafında işlem hacmi **yıllık bazda %464 büyüme** göstermiştir.

Ekspertiz tarafında ise Auto Kale markasıyla **30 ilde 47 şube** üzerinden hizmet verilmekte olup, fiziksel operasyonlar ile dijital platformun birlikte çalışabilirliği pratikte doğrulanmıştır. Sahadan elde edilen bu veriler doğrultusunda ürün, süreç ve iş modeli iteratif şekilde geliştirilmekte; modelin ölçeklenebilirliği gerçek kullanım senaryoları üzerinden test edilmektedir.

#### 10- İş modeli nasıl gelir modelleri içeriyor?

OCCO'nun iş modeli, ikinci el otomotiv ticaretine yönelik entegre bir ekosistem üzerinden **çeşitlendirilmiş gelir kalemleri** üzerine kuruludur:

- **Abonelik Gelirleri (OCCO Car):**  
Galeri ve bayilere sunulan dijital yönetim yazılımlarından yıllık abonelik gelirleri.
- **Ekspertiz Franchise ve Hizmet Gelirleri (OCCO Ekspertiz & Auto Kale Ekspertiz):**  
Ekspertiz hizmetleri üzerinden franchise bedelleri ve gelir paylaşımı.
- **Ödeme Komisyon Gelirleri (OccoPay):**  
Sanal POS üzerinden elde edilen komisyon gelirleri.

### **Finansman Yönlendirme Gelirleri (OCCO Finans):**

Taşıt kredisi ve finansman ürünlerine yönlendirmeler üzerinden elde edilen komisyon gelirleri.

- **Planlanan Gelir Modelleri (Henüz Devrede Değil):**

- **OCCO İhale (Jet İhale) :**

2. El araç ihaleleri üzerinden işlem bazlı gelir elde edilmesi planlanmaktadır.

- **Sigorta Yönlendirme Gelirleri:**

Araç satış süreçlerine entegre sigorta yönlendirmelerinden yönlendirme gelirleri elde edilmesi planlanmaktadır

### **11- Ürün için müşteri sayısı ve müşteri tepkisi nasıl?**

**OCCO ürünlerine yönelik müşteri geri bildirimleri olumludur.** OCCO Car dijital platformunu kullanan galerilerden, sistemin **stok takibi, kârlılık analizi ve finansman süreçlerinin yönetimi** konularında operasyonel verimlilik sağladığına yönelik geri dönüşler alınmaktadır. Galerici paneli üzerinden paylaşılan kullanıcı yorumlarının yanı sıra, OCCO'nun web sitesi ve YouTube kanallarında yayımlanan müşteri memnuniyetine yönelik içerikler bulunmaktadır.

Ekspertiz hizmetleri tarafında ise Auto Kale markası altında sunulan hizmetlere ilişkin **Google kullanıcı yorumlarına dayalı olarak yüksek memnuniyet seviyesi** gözlemlenmektedir. Auto Kale ekspertiz noktalarında ortalama müşteri puanı **4,8 / 5** seviyesinde olup; yorumlarda özellikle **şeffaflık, güven ve hizmet kalitesi** ön plana çıkmaktadır.

Bu geri bildirimler, OCCO ekosisteminin hem dijital platform hem de fiziksel hizmet tarafında **pazarda karşılık bulduğunu ve kullanıcılar tarafından benimsendiğini** göstermektedir.

### **12- Ürünün içinde bulunduğu pazar ne kadar çekici?**

**OCCO'nun faaliyet gösterdiği ikinci el otomotiv pazarı, yüksek işlem hacmi ve yapısal ihtiyaçları nedeniyle oldukça çekici bir pazardır.** **Grand View Research** verilerine göre küresel ikinci el araç pazarı 2024 itibarıyla yaklaşık **1,9 trilyon USD** büyüklüğe ulaşmış olup, 2030'a kadar **%6 CAGR** ile büyümesi öngörülmektedir. **TÜİK** verilerine göre ise Türkiye'de 2024 yılında **10,7 milyon adet** motorlu kara taşıtı devri gerçekleşmiş, bu da pazarın yüksek frekanslı ve ölçeklenebilir bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

Araç parkının ortalama yaşının **12 yılın üzerinde olması** (TÜİK) ve pazarın çok sayıda bayi ve galeriye dağılmış **parçalı bir yapıda** ilerlemesi; ekspertiz, güven, şeffaflık ve süreç entegrasyonu ihtiyacını kalıcı hale getirmektedir. Ayrıca online ikinci el satışların toplam pazar içindeki payının Türkiye'de hâlen **%1,5 seviyesinde** olması (sektör raporları), dijital ve entegre platformlar için **önemli bir büyüme potansiyeline** işaret etmektedir.

### 13- Tekbaş Teknoloji'nin mevcut finansal durumu nasıl? Gelecek yıllar için gelir-gider planlaması yapıldı mı?

**OCCO'nun mevcut finansal durumu, aktif operasyonlar ve artan işlem hacmiyle desteklenmektedir.** OCCO Car dijital platformu, ekspertiz hizmetleri ve ödeme altyapısı üzerinden düzenli gelir üreten bir yapıya ulaşılmış; özellikle abonelik, ekspertiz ve sanal POS gelirlerinde yıllık bazda anlamlı büyüme kaydedilmiştir. Mevcut durumda platformda **1.250'nin üzerinde üye iş yeri** bulunmakta ve operasyonlar Türkiye genelinde sürdürülmektedir.

Gelecek yıllara yönelik olarak ise **detaylı gelir-gider projeksiyonları ve nakit akışı planlamaları** hazırlanmış olup, bu çalışmalar değerlendirme raporu ve fon kullanım planı kapsamında Bilgi Formu'nda yer almaktadır. Finansal planlama; işlem hacmi artışı, bayi ağının genişlemesi ve mevcut hizmetlerin derinleştirilmesi varsayımlarına dayalı olarak oluşturulmuştur.

### 14- Tekbaş Teknoloji nasıl bir satış stratejisi izleyecek?

**OCCO'nun satış stratejisi, B2B odaklı doğrudan satış ve saha yayılımı üzerine kuruludur.** Hedef müşteri kitlesi; ikinci el otomobil galerileri, bayiler ve kurumsal satıcılardan oluşmakta olup, satış süreci pilot kullanım ve ilk başarılı işlem sonrasında sürekliliğin sağlanması yaklaşımıyla ilerlemektedir.

Büyüme; Auto Kale ekspertiz bayi ağı üzerinden saha erişimi, mevcut müşteriler üzerinden çapraz satış fırsatları ve müşteri memnuniyetine dayalı referans mekanizmalarıyla desteklenmektedir. Dijital kanallar ve sektör içi görünürlük çalışmalarıyla marka bilinirliğinin artırılması, orta vadede ise Türkiye genelinde derinleşme hedeflenmektedir.

### 15-Şirketin değerlemesi mevcut performans, varsayımlar, projeksiyonlar ve pazar potansiyeli ile uyumlu mu?

Şirketin değerlemesi; mevcut operasyonel performans, gelir üretim kapasitesi, pazar büyüklüğü ve gelecek dönem projeksiyonları dikkate alınarak hazırlanmıştır. Değerleme çalışmasında kullanılan varsayımlar ve metodoloji, **Bilgi Formu** ve **Değerleme Raporu** içerisinde detaylı olarak sunulmakta olup, şirketin mevcut durumu ve büyüme potansiyeli ile uyumlu bir çerçeve ortaya koymaktadır.

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