

## STARTUP ÖN DEĞERLENDİRME FORMU

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

Kurucu Ekip, güçlü teknik yeterliliklerle sahiptir. Pazarlama, iş birlikleri, yazılım ve test süreçlerini kontrol etmektedir. In-House yazılım ekibi sayesinde geliştirmeler ve düzenlemeler daha hızlı gerçekleştiriliyor. Oto Konfor, RS Otomotiv grubu ekip gücünden de destek alıyor. Kurucu ekip, uzun yıllardır Otomotiv sektöründe yöneticilik yapmış ve birçok girişime imza atmıştır.

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

Yönetim ekibi ve ekip otomotiv ve satış sonrası alanda uzun yıllar tecrübe etmiştir. Sektör konusunda da bilgi ve birikime sahiptir. Satış Sonrası hizmetler alanında birçok hizmeti veren servis ağı ve öncü olduğu hizmetler bulunuyor.

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

Mobil uygulama öncesinde sigorta poliçelerinde yer alan hizmetleri çağrı merkezi aracılığıyla yönettiği için ihtiyaç analizini yapabirmiştir. Sektör tecrübesi sayesinde de sektör ihtiyaçları ve müşteri ihtiyaçları analiz edilmiştir. Oto Konfor ve RS Otomotiv grubu müşteri datası ve ihtiyaçlarının analizi Oto Konfor projesine de yol göstermektedir.

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

Araç sahiplerinin ihtiyaçlarını tek bir uygulamada toplaması ve hizmet çeşitliliği sayesinde rakiplerden ayrılmasıdır. Her geçen gün artan hizmet sağlayıcı ağı ile müşterilerine ulaşmakta ve dijital pazarlama çalışmaları dolayısıyla geleneksel yaklaşıma sahip sektörde farklılık yaratmaktadır. OtoKonfor'u rakiplerinden ayıran en büyük farklardan biri arka planda Otomotiv grubu tarafından data, sektör tecrübesi gibi konularda desteklenmesidir.

5- **Ürün hangi lokasyonlarda kullanılabilir?**

Google Play Store, Apple Store gibi platformlardan kullanıcılar tarafından ücretsiz indirilebilir. Oto Konfor web sitesi üzerinden de kolaylıkla kullanılabilir. Ayrıca kişisel asistan hizmeti satın alan kullanıcılar çağrı merkezi kanalıyla da araçlarının ihtiyaçlarını karşılayabilirler.

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

Aylık hizmetlerde abonelik paketlerinin aktif edilmesi planlanıyor. Kullandıkça öde hizmet kategorisinde de lastik, periyodik bakım, boyasız onarım, oto cam değişimi gibi hizmetler aktif edilmesi planlanıyor. Ücretsiz hizmetlerde de hizmetlerde de otopark durumu sorgulama, elektrikli araç istasyon bilgileri ve hatırlatıcı takip uygulamaları gibi birçok hizmette kullanıma açılması için çalışmalar sürdürülüyor.

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

İş modeli, özenle planlanmış ve büyüme potansiyeli olan bir yapıya sahiptir. Müşteri ihtiyaçlarına odaklanarak verimli ve esnek süreçlerle değer sunmayı hedeflemektedir. Ölçeklendirme stratejisi, operasyonel süreçlerin otomatikleştirilmesi ve verimliliğin artırılması üzerine odaklanır. Pazarlama ve grup şirketleri sinerjisi ile hızlı bir büyüme hedeflemektedir. Yapılacak olan yazılımsal geliştirmeler ve hizmet sağlayıcı ağının genişletilmesi ile ilgili planlar yapılmıştır.

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

200.000'den fazla poliçede yıkama hizmeti ile hizmet sağlayıcılarla bu hizmet hakkı sunulmuştur. Müşteri, OtoKonfor ve hizmet sağlayıcı arasındaki süreçler aktif olarak kullanılmaktadır. B2C anlamında da bazı hizmetlerde aktif olarak hizmet verilmektedir.

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

Kullandıkça öde ve aylık hizmetlerden oluşan bir gelir modeli bulunuyor. Ayrıca kurumsal anlaşmalar ve B2B gelir modelleri de geliştiriliyor. Kullandıkça öde ve aylık hizmetler B2C gelir modelinin temelini oluşturuyor.

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

Aşağıdaki değerler Oto Konfor Yıkama hizmetlerinin yer aldığı poliçe sayısını ifade etmektedir.

<b>Toplam Müşteri Sayısı</b>	<b>Eylül 2023 - Ağustos 2024</b>
Eylül	1.440
Ekim	2.940
Kasım	4.503
Aralık	6.130
Ocak	7.826
Şubat	9.592
Mart	11.431
Nisan	13.348
Mayıs	15.344
Haziran	17.423
Temmuz	19.589
Ağustos	21.845

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

Türkiye'deki toplam 13.7 milyon otomobilin büyük çoğunluğu bireysel sahipler tarafından kullanılmaktadır, ancak tam veri mevcut değildir. Filo pazarının tahmini olarak 3 milyon araç civarında olduğu düşünülmektedir ve B2B otomobil sayısının da 2 milyon civarında olduğu tahmin edilmektedir. İlk aşamada hedef Pazar, bireysel otomobil sahipleri olarak belirlenmiştir ve bu, 8.7 milyon kişiyi içermektedir. Ancak, coğrafi kısıtlamalar nedeniyle hedef lokasyon olarak ilk olarak İstanbul seçilmiştir. Türkiye'deki toplam araçların yaklaşık %25'i İstanbul'da kullanılmaktadır, böylece hedef potansiyel araç/kişisi sayısı yaklaşık 2 milyon

olmaktadır. Bu stratejik odaklanma, pazarın büyüklüğü ve bireysel otomobil sahiplerinin yoğun olduğu İstanbul'un avantajlarını kullanarak şirketin başarılı bir şekilde büyümesini sağlayacaktır.

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

OtoKonfor finansal raporlaması için ayrıca detaylı bir çalışma yapılmıştır. Şirket öngörülerini doğrultusunda 5 yıllık gelir ve giderlerini kapsamlı bir şekilde içeren bu çalışma şirketin gelecek performansını, baz alınan mevcut anahtar performans verileri üzerinden analiz etmektedir ve şirketin detaylı analizini yapmaktadır. Fon kullanım raporunda detaylı verilere ulaşılabilir.

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

**Pazarlama:** Dijital ve geleneksel pazarlama çalışmaları ile üye kazanımının hızlandırılması planlanmaktadır. Grup şirketleri datası ve müşteri ağı ile hızlı üye kazanımı potansiyelinin kullanılması. Mevcutta olan ve olacak olan b2b anlaşmalarında uygulama üzerinden işleyişin kurgulanması sayesinde üye sayısında hızlı artış potansiyeli.

**B2B ve B2C satışlar:** OtoKonfor bireysel kullanıcılara aylık hizmetler, kullandıkça hizmetlerin satışı ile hem üye sayısı hem de ciro elde edilmesi planlanmaktadır. Kullanıcılara pazarlama desteği ile araçlarının ihtiyaçları konusunda OtoKonfor alışkanlığı kazandırılması hedefleniyor. B2B satışlarda ise öz mal sahibi şirketler, filo şirketleri, sigorta şirketlerine asistan hizmet olarak Oto Konfor hizmetlerinin satılması planlanıyor.

**Hizmet sayısı ve provider sayısı:** OtoKonfor geniş hizmet yelpazesi sayesinde kullanıcılara sağlayacağı kolaylık ile tek uygulama ile tüm ihtiyaçları gidermeyi amaçlıyor. Provider ağının genişletilmesi ile kullanıcılara en yakın konumda hizmet sağlanması hedefleniyor.

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

Şirket değerlemesi, girişimcilerin varsayımları ve öngörülerini doğrultusunda hazırlanmış ve Değerleme Raporu dökümanında detaylandırılmıştır.

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