

# STARTUP ÖN DEĞERLENDİRME FORMU

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

DogGO, uygulama ve platform geliştirmelerini kendi CTO ve yazılımcı ekibiyle yapmaktadır ve gerekli teknik becerilere sahiptir.

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

DogGO kurucu ekip ve danışmanlarıyla pet sektörüne hakim ve gerekli bilgilere sahiptir. Halihazırda sektörde olan şirketlerin hem fiyat hem de hizmet kalitesi standartlarını sağlama ve dijitalleşme alanındaki eksiklerinin farkındadır.

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

DogGO ekibi tam zamanlı ve odaklı olarak DogGO için çalışmaktadır.

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

DogGO öncelikle kurucu ekibin pet sahibi olması ve bu süreçteki ihtiyaçları doğrultusunda ilk aksiyonlara başlamıştır. Kurucu ekip öncelikle kendi ihtiyaçlarını çözmek üzere bir platform tasarlamış ve ardından pet sahiplerinin yorum ve önerileriyle uygulama ve platformlarını geliştirmişlerdir. DogGO ekibi, hangi müşteri profillerinin hangi ihtiyaçlara sahip olduklarını bilir ve ona göre aksiyon alır.

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

DogGO, oryante edilmiş partnerleri ile köpek gezdirici ve bakıcıları evcil hayvanların ırkına ve karakterine göre özel olarak eşleştirir. Kurumsal muhatap sağlayarak, her müşteriye, hizmet öncesi, sırası ve sonrasında kurumsal destek sunar. Anlık Hizmet ile, DogGO uygulaması üzerinden evcil hayvan ailelerine acil ihtiyaçlarına yönelik hizmet alabilme imkanı sunar. Hızlı Talep ve Eşleşme özelliği ile, kullanıcılar standardize edilmiş hizmetlere dair taleplerini uygulamadan hemen planlayabilmektedir. DogGO ise hızlı eşleştirme yoluyla talepleri doğru bir şekilde, hızlıca karşılamaktadır. Teknolojik Altyapısı sayesinde; GPS takip sistemi, hizmet bildirimleri ve online ödeme sistemi gibi teknolojik çözümler sunar.. Böylece kullanıcılar hizmet şeffaflığını ve ödeme kolaylığını deneyimler. Müşteriye odaklanan DogGO, her müşterinin ve dostunun özel olduğu bilir ve ona özel çözümler sunar.

## 6- Ürün hangi lokasyonlarda kullanılabilir?

DogGO şuan İstanbul, Ankara ve İzmir'de hizmet vermektedir. Farklı pet türlerine özel hizmetlerin geliştirilmesi ve hizmet çeşitliliğinin artırılması hedefinde olan DogGO, bu alanda gelişmelerini sağlarken yeni müşteri katılımı ve müşteri memnuniyetinin sağlanmasını ön planda tutmayı hedefler. Geliştireceği platformu, hedef yurtdışı pazarlarında konumlandırarak sektörde global bir oyuncu olmayı hedeflemektedir.

## 7- Ürüne hangi yeni özelliklerin eklenmesi planlanıyor?

Pet kreş, pet taksi, pet kuaför, pet sigorta, pet eğitim, e-ticaret ve veteriner destek hizmetlerini önceliklendirmeyi planlamaktadır.

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

İş modeli bilgi formunda yer alan bilgiler doğrultusunda detaylıca planlanmıştır. Hangi zaman diliminde hangi hizmet ile hangi müşteri profiline hizmet verileceği ve bu hizmetin kalitesini arttırmak için atılacak adımlar yol haritasında yer almaktadır. İş modeli yürüyüşçüler ve pet sahiplerini tek bir platformda buluşturmasıyla oldukça hızlı büyüeyebilen ve müşterilerin birbirlerine tavsiye ederek organik büyüme sağlayabilecekleri bir model üzerine kurgulanmıştır.

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

Bugüne kadar 350.000'in üzerinde hizmet verilmiş ve eksik noktalarda iş geliştirme yapılmıştır. Sistemde 15.000 gezdirici mevcut ve bunlardan 1000 tanesi her hafta en az bir yürüyüş yapmaktadır. Müşterilerin hizmet tekrarlama oranı oldukça yüksektir. İş modelinde yer alan planlar sahada test edilmiş ve karşılık bulmuştur.

## 10- İş modeli nasıl gelir modelleri içeriyor?

DogGO, platform üzerinden gerçekleşen işlemlerden komisyon geliri elde etmektedir. (Ortalama %30; Gezdirme ve bakım) Ek olarak partner gelirleri, ürün satış gelirleri ve reklam gelirleri gibi bir çok gelir modeline sahiptir.

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

Şimdiye kadar 250.000'in üzerinde kişi sisteme kayıt oldu, 350.000'den fazla başarılı tamamlanan hizmet verildi. 5000'in üzerinde aktif müşteriden alınan geri dönüşlere göre % 98.2 oranında müşteri memnuniyeti sağlandı.

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

Futuremarketinsight verilerine göre küresel evcil hayvan bakım pazarı, 2022'de 199 Milyar ABD Dolar büyüklüğünde olacak ve 2031 yılına kadar %6,1'lik yüksek bir yıllık büyüme oranı ile 338,5 Milyar ABD Dolarına ulaşacak. (Evcil-Der) verilerine göre Türkiye pazarı yılda ortalama %15 büyümektedir. Net bir istatistik olmamasına rağmen kedi, köpek, kuş, akvaryum gibi evcil hayvanların mama dışında bakım, aksesuar, veterinerlik hizmetleri, pet otelleri ve kuaförleri gibi masrafları da eklenince pet sektörü Türkiye'de yıllık 1 milyar USD hacme ulaştığı tahmin edilmektedir. Özellikle büyük şehirlerde 14 milyon hanede evcil hayvan beslendiği tahmin edilmektedir. Türkiye genelinde 5 bin 500 pet mağazası ve 2.000 pet kliniğinin yanı sıra hayvan çiftlikleri, barınaklar ve pet otelleri faaliyet göstermektedir.

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

DogGO, pazarda ürünü binlerce müşteri tarafından kullanılmış, hem önemli gelir rakamlarına ulaşmış hemde yürüyüşçülerinin ve partnerlerinin gelir elde etmesini sağlamıştır. Mevcut gerçekleşen gelir rakamları ve gelecek yıllar için yapılan gelir gider planlamaları fon kullanım planına Bilgi Formunda detaylı olarak yer verilmiştir.

**14- DogGO nasıl bir satış stratejisi izleyecek?**

DogGO, verdiği hizmetlerin operasyonunun standardizasyonu, teknolojik altyapı iyileştirmelerinin sağlanması ve müşteri memnuniyeti üzerine uyguladığı stratejileri ile; kullanıcı memnuniyetini ve sadakatini sağlama; ölçeklenebilir bir operasyona sahip olma hedeflerine ulaşmıştır. 2024 yılında tek önceliğini büyüme olarak belirleyen DogGO, aldığı yatırım ile birlikte, hizmet gamını artırarak tüm pet ailelerinin ihtiyaçlarını gideren bir uygulama haline gelip; kullanıcı sayısını, gelir hacmini yükseltmeyi hedefleyecek. Ayrıca oluşturduğu platformu Dubai pazarına da taşımayı hedefleyen DogGO, coğrafi genişleme ile birlikte büyüme yolunda farklı bir adım daha atacaktır. Dijital reklam stratejilerinin yanı sıra; deneyimlerden edinilmiş memnuniyet ve müşteri tutma stratejilerine; ağızdan ağıza pazarlama etkisiyle geliştirilecek Tavsiye Programlarına, saha-görünürlük, kurumsal işbirliği stratejilerine ağırlık verecektir.

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

Evet. Mevcut performans rakamları ve değerlendirme stratejisi Bilgi Formunda ve Değerleme Raporunda detaylı olarak yer almaktadır.

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