

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 yapıyor 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, yürüyüşçülerin iyi tasarlanmış bir eğitim alması ve sınavdan geçmesi ile hizmet kalitesinin sürekli denetleniyor olmasını sağlar. Bu özelliğiyle rakiplerine göre öne çıkmaktadır. Ayrıca pet sahipleri ve yürüyüşçü ilişkilerinin düzenlenmesi için aktif ve başarılı bir müşteri yönetim sistemine sahiptir. DogGO şimdiye kadar binlerce müşteriye hizmet vererek müşteri önerilerini dikkate almış ve kullanıcı dostu arayüze sahip olarak geliştirilen platformun müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilmesini sağlamıştır. Pazarda bu alanda bilinen en önemli platform haline gelmiştir.

6- Ürün hangi lokasyonlarda kullanılabilir?

DogGO İstanbul'da 24 ilçede aktif hizmet veriyor. Yakın zamanda Ankara ve İzmir'e açılımlar yapılması planlıyor. Daha sonra ise hedef tüm Türkiye'de hizmet sunabilmek.

7- Ürüne hangi yeni özelliklerin eklenmesi planlanıyor?

Pet kreş, pet taksi, pet kuaför, pet sigorta ve veteriner destek hizmetlerini önceliklendirmeyi planlıyoruz.

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 haritamızda yer almaktadır. İş modelimiz 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 175.000'in üzerinde hizmet verilmiş ve eksik noktalarda iş geliştirme yapılmıştır. Sistemde 6000 yürüyüşçü 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; Gezdirmeye 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 130.000'in üzerinde kişi sistemimize kayıt oldu, 175.000 hizmet verildi. 3500'ün üzerinde aktif müşterimizden aldığımız geri dönüşlere göre % 98.2 oranında müşteri memnuniyeti sağladık.

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 Dolarla ulaşacak. (Evcil-Der) verilerine göre Türkiye pazarı yılda ortalama yüzde 15 büyüyor. 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 Dolar hacime ulaştığı tahmin ediliyor. Özellikle büyük şehirlerde 14 milyon hanede evcil hayvan beslendiği tahmin ediliyor. Türkiye genelinde 5 bin 500 pet mağazası ve 2.000 pet kliniğinin yanı sıra hayvan çiftlikleri, barınaklar ve pet otelleri faaliyet gösteriyor.

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 B2B ve B2C kanalları olmak üzere 2 ayrı kanal için çeşitli satış stratejileri izleyecektir. B2B kanalında; kurumsal indirimler ve şirket çalışanlarına özel yürüyüş ve bakım paketleri oluşturulmaktadır. Ayrıca dijital alışkanlıkları olmayan pet aileleri için fiziksel kartlar oluşturularak ilgili kitleye ulaşılacaktır.

B2C kanalında; dijital reklamlar, WOM Etkisi ve Website form yöntemleriyle müşterilere ürünü tanıtır ve müşteri tabanının genişletilmesi hedeflenmektedir. Satış stratejilerine dair detaylı bilgiler Bilgi Formunda yer almaktadır.

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 dokümanını inceleyebilirsiniz.