

DiligencePilot

AI destekli yatırım, kitle fonlama ve komite hazırlık raporları

Örnek Komite Hazırlık Raporu

KAMUYA AÇIK DEMO SÜRÜMÜ · PUBLIC DEMO VERSION

Sample Data · Not Investment Advice

KURGU VERİ · GERÇEK ŞİRKET DEĞİLDİR

Bu rapor, DiligencePilot motorunun çıktı kalitesini göstermek üzere bir KURGU girişim üzerinde hazırlanmıştır. Gerçek müşteri verisi içermez.

Müşteri (KURGU)	FlowLedger Yazılım Teknolojileri A.Ş.
Sektör	B2B SaaS — KOBİ finans operasyon otomasyonu
Süreç	Kitle fonlama hazırlığı
Paket	Komite Hazırlık Raporu (Örnek)
Tarih	07 May 2026

Paket konumlandırması: Bu örnek, 35.000–50.000 TL Komite Hazırlık paketinin tipik kapsamını yansıtır. 12.500 TL Hızlı Ön Değerlendirme paketinde içerik daha sade tutulur (5–8 sayfa, dashboard + temel kırmızı bayraklar + kısa DD listesi).

Marka tescili: DiligencePilot için Türkiye'de marka tescil süreci devam etmektedir. Bu örnek rapordaki marka kullanımı, tescil süreci sonucuna göre güncellenebilir.

1. Yönetici Özeti

FlowLedger Yazılım Teknolojileri A.Ş., 2024'te kurulmuş İstanbul merkezli bir B2B SaaS şirkettir. Kitle fonlama kampanyası Temmuz 2026'da planlanmaktadır.

Anahtar metrikler

Aylık MRR (Mayıs 2026)	Ödeyen müşteri	Hedef fon	Pre-money değerlendirme önerisi
184.000 TL	11	8.500.000 TL	68.000.000 TL

Risk göstergeleri

Kant VAR / KISMEN / ZAYIF	Tespit edilen kırmızı bayrak	Mevcut nakit ömrü (yaklaşık)	DD talep listesi maddesi
5 / 9 / 7	7	4 ay	14

Anahtar bulgular

- Olumlu:** Çalışan ürün ve ilk gelir sinyali mevcuttur; iş modeli ve tekrarlayan gelir yapısı doğrulanmıştır.
- Uyarı:** Değerleme rasyonalizasyonu, KVKK ve veri güvenliği dokümantasyonu, kohort retention verisi ve kampanya metni hukuki incelemesi başta olmak üzere yedi alan komite/yatırımcı sürecine girilmeden önce güçlendirme bekler.
- Operasyonel:** Mevcut nakit ömrü ile kampanya takvimi arasında anlamlı bir boşluk bulunduğundan, kampanya sonucundan bağımsız bir köprü sermaye planı önerilmektedir.

Komite/yatırımcı süreci öncesi öncelikli üç alan

- A.** Değerleme çarpanının emsal analiziyle gerekçelendirilmesi.
- B.** KVKK aydınlatma metni, veri işleme envanteri, bilgi güvenliği politikası ve sızma testi planının tamamlanması.
- C.** Kampanya metnindeki getiri beklentisi çağrışımı yapan üç cümlenin kitle fonlama mevzuatı çerçevesinde revize edilmesi.

Önemli not — kaynak doğrulama sınırı: Bu örnek rapor, kurgu veri seti üzerinden hazırlanmıştır; DiligencePilot rapor üretiminde üçüncü taraf kaynaklara otonom doğrulama yapmaz. Pazar büyüklüğü, değerlendirme emsalleri ve sektör süre tahminleri gibi alanlarda dış kaynak doğrulaması, müşteri veya bağımsız danışman tarafında yapılır.

2. Şirket Profili

Ünvan	FlowLedger Yazılım Teknolojileri A.Ş. (KURGU)
Kuruluş yılı	2024 (kurgu)
Merkez	İstanbul
Sektör	B2B SaaS / Finans operasyon otomasyonu
Hedef segment	10-250 çalışanlı KOBİ'ler
Ürün durumu	Beta sonrası ücretli kullanım (kurgu)
Çalışan sayısı	9 (3 kurucu + 6 ekip üyesi)
Coğrafya	Türkiye (2027 sonrası MENA + Doğu Avrupa hedefi)

FlowLedger; KOBİ'lerin tahsilat takibi, fatura mutabakatı, banka hareketi eşleştirmesi ve kısa vadeli nakit akışı planlamasını tek bir bulut tabanlı platformda birleştirme iddiasıyla konumlanmıştır. Ürün, mevcut muhasebe yazılımları (Logo, Mikro, Paraşüt) ile dosya/CSV bazlı entegrasyon sunmakta; tam API entegrasyonları henüz tamamlanmamıştır.

3. Güçlü Yönler — Kanıt Sınıflandırmasıyla

Güçlü yönler; sunulan dosyalar üzerinden değerlendirilmiş ve kanıt-sınıfı etiketleriyle işaretlenmiştir. Etiketler — KANIT VAR (bağımsız doğrulanabilir veriyle destekleniyor), KISMEN (mevcut ancak bağımsız teyit eksik), ZAYIF / KANIT YOK (yalnızca kurucu beyanı veya ileriye dönük varsayım) — her iddia için ayrı verilmiştir.

Etiket	Bulgu
KANIT VAR	<p>Çalışan ürün mevcut</p> <p>Ürün ekran görüntüleri ve beta sonrası ücretli kullanım kanıtları sunulmuştur. Erken aşama bir B2B SaaS için bu, fikir aşamasının ötesine geçildiğini doğrular.</p>
KISMEN	<p>11 ödeyen + 7 pilot müşteri</p> <p>Müşteri listesi ve aylık MRR tablosu sunulmuştur. Banka hareketi veya tahsil edilmiş fatura ile bağımsız muhasebe teyidi alınmamıştır; kullanım aktifliği metrikleri ham veri olarak verilmemiştir.</p>
KISMEN	<p>Dört aylık MRR ivmesi</p> <p>Şubat–Mayıs 2026 arasında MRR 105.000 TL'den 184.000 TL'ye yükselmiştir (~%75 büyüme). Eğilim olumlu; ancak baz düşük olduğu için istatistiksel anlamlılığı sınırlıdır ve pilot indirimlerin etkisi izole edilmemiştir.</p>
KANIT VAR	<p>Tekrarlayan gelir iş modeli</p> <p>Aylık abonelik bazlı B2B SaaS modeli yapısal olarak doğrudur ve üç paketli fiyatlama mevcuttur (Starter ₺7.500, Growth ₺16.500, Enterprise Lite ₺39.000).</p>
KISMEN	<p>Kurucu ekip teknik+satış karması</p> <p>CEO 10 yıllık B2B satış+fintech, CTO 8 yıllık SaaS altyapı deneyimi beyan etmektedir. CV özetleri sunulmuş; LinkedIn üzerinden harici doğrulama yapılması önerilir. Kurucu uyumu ve geçmiş birlikte çalışma kanıtı belirtilmemiştir.</p>
KISMEN	<p>Net problem alanı</p> <p>Türkiye'de KOBİ finans ekiplerinin Excel + manuel iş yükü problemi deneyim verisiyle uyumludur. Ancak FlowLedger'a özgü problem şiddeti ve müşterilerin bu problemi çözmek için ödeme isteklilik düzeyi nicel veriyle (NPS, ödeme willingness araştırması) desteklenmemiştir.</p>

4. Eksik Kanıtlar — Tek Seferde Tamamlanmalı

Aşağıdaki belge ve veriler, kitle fonlama platformu / yatırımcı incelemesi öncesinde teslim edildiğinde dosyanın güvenilirliği anlamlı biçimde artar. Tek seferde tamamlanmaları, geriye dönük talep edilmesinden çok daha az operasyonel maliyet üretir.

Müşteri ve gelir kanıtları

- Tahsil edilmiş faturaların banka hareketi/dekontlarla teyidi (en az son 3 ay)
- Müşteri sözleşmeleri veya abonelik onayı PDF'leri (anonim/kısaltılmış kabul)
- Müşteri bazlı MRR tablosu — pilot indirim sütunu ayrı olarak
- Kohort bazlı retention/churn tablosu (mümkün olan en eski kohorttan başlayarak)
- Ürün kullanım aktifliği metrikleri (haftalık aktif kullanıcı, faturalanmış işlem hacmi)

Pazar ve rekabet kanıtları

- TAM/SAM/SOM hesabının bağımsız kaynaklara (TÜİK, sektör raporu) referanslı sürümü
- İlk 3 rakibin (Paraşüt, Logo, Mikro) güncel fiyat ve modül karşılaştırma tablosu
- Türkiye erken aşama B2B SaaS değerlendirme emsalleri (son 24 ay anlaşmaları)

Hukuki ve operasyonel kanıtlar

- KVKK aydınlatma metni + açık rıza şablonları
- Veri işleme envanteri
- Bilgi güvenliği politikası
- Sızma testi planı / sonucu
- Kurucu ortaklar pay sözleşmesi ve opsiyon havuzu kararı
- Genel müşteri sözleşmesi şablonu (mevcut taslak değil onaylı sürüm)

Teknik kanıtlar

- Teknik mimari dokümanı (çok kiracılı SaaS yapısının tenant izolasyon detayı)
- Logo / Mikro / Paraşüt API entegrasyon yol haritası (aylık takvim ve kaynak ataması)
- Açık bankacılık entegrasyonu için düzenleyici (BDDK) yol haritası

5. Kırmızı Bayraklar

Bu bölüm, dosyanın komiteye/yatırımcıya iletilmesinden ÖNCE ele alınması önerilen yedi yapısal sorunu kayıt altına alır. Bayraklar şirketin değersiz olduğu anlamına gelmez; aksine kampanya lansmanından önce güçlendirilmesi gereken alanları işaret eder.

5.1 Değerleme rasyonalizasyonu zayıf

Risk seviyesi: Yüksek

Tespit: Şirket; 16,2x forward revenue çarpanı üzerinden 68.000.000 TL pre-money değerlendirme önmektedir. 2026 yıl sonu için projeksiyonu yapılan 4.200.000 TL gelir hedefi, mevcut Mayıs MRR'si (184.000 TL) ile Aralık MRR hedefi (620.000 TL) arasında 7 ayda 3,4x büyüme gerektirir.

Neden kritik: Çarpan tartışmasından önce daha temel bir sorun vardır: bu büyüme oranı son üç aylık ortalama büyüme oranının yaklaşık iki katıdır ve mevcut 9 kişilik ekip kapasitesi ile satış pipeline'ı verisiyle henüz desteklenmemektedir.

Olası komite tepkisi: Yatırım komitesi büyük olasılıkla iki soruyla başlar: (a) hangi karşılaştırılabilir Türkiye işlemleri 16,2x çarpanı destekler? (b) Aralık MRR hedefi için satış kapasitesi planı nedir?

Önerilen aksiyon: (1) Bağımsız emsal analizi (son 24 ay Türkiye B2B SaaS anlaşmaları); (2) muhafazakâr senaryoyu içeren hassasiyet tablosu; (3) Aralık MRR hedefi için aylık takvim + işe alım + pipeline doluluk gerekçelendirmesi.

5.2 LTV/CAC oranı (28,9) erken ve zayıf kanıtlı

Risk seviyesi: Yüksek

Tespit: Şirket; CAC ₺18.500, aylık churn %2,5, LTV ₺534.000 ve LTV/CAC 28,9 oranını birim ekonomi olarak sunmaktadır.

Neden kritik: Üç metodolojik sorun vardır: (i) 12 aylık kohort retention verisi yoktur; (ii) CAC hesabında kurucu satış emeği tam zaman maliyeti olarak içermemiştir; (iii) bazı pilot müşteriler %30-50 indirimle alınmıştır; ARPA ve dolayısıyla LTV abartılmış olabilir.

Olası komite tepkisi: Tipik tepki: 'Bu oran çok yüksek görünüyor; nasıl doğrulayabilirim?' Komite, normalize edilmiş ARPA, kohort retention ve düzeltilmiş CAC ister.

Önerilen aksiyon: (1) Pilot indirim alan müşteriler ayrı tabloda; (2) kurucu emek maliyeti dahil edilmiş CAC; (3) en eski kohorttan başlayarak retention raporu; (4) muhafazakâr LTV/CAC bandı sunulması — yüksek oran iddiasından çekilmek stratejik olarak daha güçlüdür.

5.3 KVKK ve veri güvenliği dokümantasyonu eksik

Risk seviyesi: Yüksek

Tespit: FlowLedger; banka hareketleri, fatura verileri, müşteri ticari ilişki bilgileri gibi hassas finansal veriyi işlemektedir. Buna karşın KVKK aydınlatma metni, açık rıza şablonu, veri işleme envanteri, bilgi güvenliği politikası ve sızma testi raporu dosyada bulunmamaktadır.

Neden kritik: Hassas finansal veri işleyen bir SaaS için KVKK eşiği yüksektir. Bu eksiklik dört ayrı süreçte risk

yaratır: (a) kitle fonlama platform onayı; (b) yatırımcı DD; (c) potansiyel kurumsal müşteri tedarikçi onayı; (d) BDDK'nın açık bankacılık entegrasyonu durumunda talep edebileceği güvenlik koşulları.

Olası komite tepkisi: Komite/platform görüşmesinde 'hangi tarihte hangi belgelerin tamamlanacağı' sorulur; yanıtın yazılı bir uyum yol haritası olması beklenir.

Önerilen aksiyon: (1) KVKK aydınlatma + açık rıza metni hukuki onayla yayımlanması; (2) veri işleme envanteri + bilgi güvenliği politikası 30 gün içinde yazılı hâle getirilmesi; (3) sızma testi ilk altı ay içinde planlanması; (4) BDDK / açık bankacılık için düzenleyici danışmanlık alınması.

● 5.4 Kampanya metninde yatırım tavsiyesi çağrışımları

Risk seviyesi: Yüksek

Tespit: Kampanya metni taslağında üç cümle, getiri beklentisi veya yatırım tavsiyesi çağrışımları taşıyacak biçimde okunabilir niteliktedir: 'yüksek büyüme potansiyeli sunan benzersiz bir fırsat'; 'pazarda lider oyuncuların biri olacağız'; '3-5 yıl içinde stratejik satıştan önemli getiri elde etmeyi hedefliyoruz.'

Neden kritik: SPK ve kitle fonlama platform kuralları, yatırımcıya doğrudan veya dolaylı getiri vaadi içeren ifadelerle kısıtlama getirir. Lansmandan önce metnin hukuki incelemeden geçirilmesi gerekir; aksi takdirde platform onayı gecikebilir.

Olası komite tepkisi: Hukuki danışman, üç cümleyi de objektif performans verisi + risk açıklaması ile değiştirilmiş hâle önerir.

Önerilen aksiyon: Tüm kampanya metninin SPK-uyumlu pazarlama metni dilinde yeniden yazılması; risk uyarısı bölümünün belirgin biçimde yerleştirilmesi.

● 5.5 Nakit ömrü ile kampanya takvimi arasındaki boşluk

Risk seviyesi: Orta-Yüksek

Tespit: Mevcut nakit pozisyonu 940.000 TL, aylık brüt giderler 235.000 TL'dir; bu, yaklaşık dört aylık nakit ömrüne karşılık gelir. Kampanya Temmuz 2026'da planlanmaktadır ve 60 gün sürecektir; başarılı olsa bile platform ve banka aracılığıyla fonun şirket hesabına geçmesi belirli bir süre alır. Bu süre platform politikası ve operasyonel duruma göre değişir.

Neden kritik: Kampanya başarı varsayımı, takvim riskini ortadan kaldırmaz. Başarılı senaryoda bile köprü finansman ihtiyacı doğabilir; başarısız senaryoda şirket pivot/küçülme durumuyla karşılaşır.

Olası komite tepkisi: Komite 'Plan B nedir?' sorusunu sorar; köprü kredi, kurucu sermaye katkısı veya hızlandırılmış müşteri tahsilatı gibi seçeneklerin yazılı bir planı beklenir.

Önerilen aksiyon: (1) Köprü finansman planı; (2) müşteri tahsilatlarının hızlandırılması (yıllık ön ödeme indirimi gibi); (3) kampanya başlangıç tarihinin Haziran'a çekilebilirliğinin değerlendirilmesi.

● 5.6 Ekip kapasitesi büyüme planını desteklemeye yetersiz

Risk seviyesi: Orta

Tespit: Üç kurucu ortağın biri (Product Lead) tam zamanlı değildir. Şirkette CFO/finansal planlama kapasitesi yoktur; kurumsal satış profili (enterprise sales) mevcut değildir; veri güvenliği ve regülasyon

uzmanlığı sınırlıdır.

Neden kritik: 2027 hedefi 210 müşteri (mevcut 18'den 11x), Aralık 2026 MRR hedefi 620.000 TL (mevcuttan 3,4x). Bu hedefler doğrudan satış kapasitesine bağlıdır. Tam zamanlı olmayan Product Lead, ürün-yol haritası teslim hızını sınırlar.

Olası komite tepkisi: Komite işe alım planını ve sıralamayı sorar; özellikle (a) Product Lead'in tam zamanlı olma takvimi, (b) ilk enterprise sales işe alımının ne zaman yapılacağı.

Önerilen aksiyon: (1) Product Lead için tam zamanlı geçiş tarihi; (2) ilk enterprise sales temsilcisinin işe alım tarihi (kampanya tamamlanmadan önce hedeflenmesi); (3) part-time CFO / finans danışmanı görevlendirmesi.

● 5.7 Pazar büyüklüğü iddiaları kanıtsız

Risk seviyesi: Orta

Tespit: TAM 18 milyar TL, SAM 3,2 milyar TL, SOM 180 milyon TL olarak beyan edilmiş; hesap yöntemi kurucu varsayımına dayalıdır.

Neden kritik: Pazar büyüklüğü, değerlendirme rasyonalizasyonunun ve büyüme projeksiyonunun zeminidir. Kanıtsız bir TAM, üst yapıdaki tüm rakamların güvenilirliğini düşürür.

Olası komite tepkisi: 'Bu rakamı nereden aldınız?' sorusu standart bir açıdır. Bağımsız kaynak gösterilemiyorsa, sunum boyunca her büyüme iddiasında benzer skeptik tepki tetiklenir.

Önerilen aksiyon: (1) TÜİK, TOBB veya bağımsız sektör raporu referansı (DiligencePilot bu kaynakları otonom olarak kontrol etmemiştir; müşteri/danışman tarafında kontrol gerekir); (2) ödeme istekliliği için en az 30–50 KOBİ ile yapılmış küçük bir saha araştırması; (3) muhafazakâr alt sınır, baz, iyimser senaryoları ayrı sunulması.

6. Değerleme Görünümü

ÜÇÜNCÜ KAYNAK DOĞRULAMA SINIRI

Bu rapor üçüncü şahıs kaynaklarına otonom doğrulama yapmaz. Bu bölümdeki çoklu çarpan aralığı (8x–12x) bağımsız bir piyasa araştırmasından alınmamış; yalnızca hassasiyet analizi göstermek üzere kullanılan TEMSİLİ bir senaryodur. Gerçek değerlendirme aralığı; bağımsız emsal araştırması, sektör verisi, şirket metrikleri ve yatırımcı müzakeresiyle ayrıca belirlenmelidir.

Şirketin önerisi

- Pre-money: 68.000.000 TL
- Post-money: 76.500.000 TL (8.500.000 TL fon ile)
- Yöntem: 16,2x forward revenue (2026 hedefi 4.200.000 TL)
- Verilen pay: %11,11

Temsili hassasiyet senaryosu

Aşağıdaki tablo, farklı çarpan varsayımları altında pre-money değerlemenin ve verilen pay yüzdesinin nasıl değişebileceğini gösteren bir hassasiyet alıştırmasıdır. Tablodaki çarpanlar belirli bir piyasa araştırmasının sonucu değildir; yalnızca müzakere zemini için bir referans noktası olarak kullanılır.

Senaryo	2026 Gelir Hedefi	Pre-money İmplied	Verilen Pay
Daha muhafazakâr (8x temsili)	4.200.000 TL	33.600.000 TL	%20,2
Orta (12x temsili)	4.200.000 TL	50.400.000 TL	%14,4
Şirketin önerisi (16,2x)	4.200.000 TL	68.000.000 TL	%11,1

Önerilen aksiyon

- Bağımsız bir kurumsal finans danışmanından ya da bir VC'den değerlendirme için dış görüş alınması.
- Çoklu yöntem (forward revenue, ARR, scorecard, Berkus) karşılaştırmasının dosyaya eklenmesi.
- İlk yatırımcı görüşmelerinde değerlendirme için bir bant tutulması; tek noktayla bağlayıcı olunmaması.

7. Uygulanabilirlik ve Teslim Riskleri

Fon kullanım planı beş kategoride tanımlanmıştır. Aşağıda her kategorinin uygulanabilirlik analizi yer almaktadır.

Ürün ve entegrasyon geliştirme — 2.850.000 TL (%33,5)

İçerik: Logo, Mikro, Paraşüt API entegrasyonları + banka veri bağlantıları

Analiz: Mevcut ekipte 2 backend + 1 part-time Product Lead. Üç ana ERP API entegrasyonu + bir banka entegrasyonu, 6 ay içinde mevcut kapasiteyle tamamlanması zordur. Önerilen: detaylı aylık takvim + ek 1-2 backend işe alımının ilk 60 günde yapılması.

Satış ve pazarlama — 2.400.000 TL (%28,2)

İçerik: KOBİ satış ekibi + performans pazarlama + partner kanalları

Analiz: Yeni satış ekibi işe alımı + onboarding tipik olarak birkaç aylık adaptasyon süresi alır; ilk üretkenlik genellikle bir gecikme ile başlar. İşe alımların kampanya başarı tarihinden bağımsız (köprü finansmanla) önceden başlatılması önerilir.

Ekip genişleme — 1.900.000 TL (%22,4)

İçerik: 2 backend + 1 müşteri başarı + 1 satış temsilcisi

Analiz: Mevcut ekibin %44'üne tekabül eden hızlı bir genişleme. Yönetim kapasitesi (CTO + CEO yönlendirmesi altında) bu büyümeyi 6 ay içinde sürdürebilir mi sorusu yazılı bir organizasyon planıyla yanıtlanmalıdır.

Regülasyon ve veri güvenliği — 650.000 TL (%7,6)

İçerik: KVKK danışmanlığı + güvenlik testi + sözleşmeler

Analiz: Bütçe gerçekçidir; ancak takvim önemlidir. Bu kalemin kampanya öncesinde (lansman tarihinden 30 gün önce) tamamlanmış olması platform onayı için kritiktir.

İşletme sermayesi — 700.000 TL (%8,2)

İçerik: Genel giderler + nakit tampon

Analiz: Kabul edilebilir oran; ancak köprü finansman senaryosunda bu kalemin büyümesi gerekebilir.

8. Komiteye Hazırlık Notları

Aşağıdaki sorular, dosyanın mevcut hâliyle bir yatırım komitesine veya kitle fonlama platform inceleme ekibine sunulduğunda büyük olasılıkla karşılaşılabilecek en kritik sorulardır. Her birinin yazılı yanıtı kampanya öncesinde hazırlanmalıdır.

1. 16,2x forward revenue çarpanını destekleyen Türkiye karşılaştırılabilir B2B SaaS işlemleri hangileridir? Son 24 ay verisi var mı?
2. 12 aylık kohort retention verisi olmadan LTV (534.000 TL) ve LTV/CAC (28,9) nasıl hesaplandı? Hangi varsayımlar yapıldı?
3. Pilot indirim alan müşteriler hesaplamadan çıkarıldığında ARPA, LTV ve LTV/CAC oranı nasıl değişir?
4. 11 ödeyen müşterinin kaç standart fiyatla, kaç pilot indirimle ödeme yapıyor? Standart fiyatla churn nedir?
5. Mevcut MRR (184.000 TL) içinde tek bir müşterinin payı en fazla yüzde kaçtır? Müşteri yoğunlaşma riski var mı?
6. Aralık 2026 MRR hedefi 620.000 TL — bu 7 ayda 3,4x büyüme demektir. Hangi satış kapasitesi planı (kişi sayısı, pipeline doluluğu, dönüşüm oranı) bu hedefi destekler?
7. Açık bankacılık entegrasyonu için BDDK düzenleyici planı nedir? Hangi belgeler hangi tarihlerde tamamlanacak?
8. KVKK aydınlatma metni, açık rıza şablonları, veri işleme envanteri ve bilgi güvenliği politikası hangi tarihte tamamlanacak? Sızma testi planı var mı?
9. Product Lead (Emre Tan) tam zamanlı olmadığı için ürün yol haritası nasıl korunuyor? Tam zamanlı geçiş tarihi belirlenmiş midir?
10. Mevcut nakit ömrü ~4 ay, kampanya 60 gün + fon transfer süreci eklenince şirket hesabına nakit girişi belirli bir gecikmeyle olur. Bu boşluk için köprü finansman planı nedir?
11. Logo, Mikro ve Paraşüt API entegrasyonları 6 ay içinde mevcut 2 backend kapasitesiyle nasıl tamamlanacak? İşe alım takvimi ürün takvimi ile uyumlu mu?
12. ERP entegrasyonları tam tamamlanmadan churn (özellikle ERP eksikliği nedeniyle ayrılan iki müşteri ışığında) nasıl kontrol edilecek?
13. 2027 hedefi 210 müşteridir (mevcut 18'den 11x). Bu hedef için varsayılan churn ve dönüşüm oranı nedir? Pilot indirimleri olmadan da bu rakamlar korunur mu?

9. Tek Seferde Tamamlanması Önerilen DD Talep Listesi

Aşağıdaki 14 maddenin tamamlanması, dosyanın hem yatırımcı/komite hem de kitle fonlama platform inceleme süreçlerinde minimum yeterlilik eşliğini karşılamasını sağlar. Tek seferde teslim, geriye dönük talep döngüsünden kaçınılmasını mümkün kılar.

#	Kategori	Belge / Veri
1	Müşteri ve gelir	Son 6 aya ait tahsil edilmiş fatura ve banka kayıtlarının özeti (anonimleştirilmiş kabul)
2	Müşteri ve gelir	Müşteri sözleşmeleri veya abonelik onayları (asgari 5 örnek)
3	Müşteri ve gelir	Müşteri bazlı MRR ve indirim tablosu
4	Müşteri ve gelir	Kohort bazlı churn/retention tablosu (en eski kohorttan başlayarak)
5	Ürün	Ürün kullanım aktifliği verileri (haftalık aktif kullanıcı, işlem hacmi)
6	Satış	Detaylı satış pipeline listesi (olasılıklandırılmış)
7	Hukuki	KVKK aydınlatma metni + veri işleme envanteri
8	Hukuki	Bilgi güvenliği politikası ve sızma testi planı
9	Teknik	Teknik mimari dokümanı (çok kiracılı SaaS tenant izolasyon detayı)
10	Teknik	Logo / Mikro / Paraşüt API entegrasyonu yol haritası (aylık takvim)
11	Operasyon	Satış işe alım planı (rol bazında, takvimli)
12	Finansal	Değerleme emsal analizi (Türkiye B2B SaaS son 24 ay)
13	Finansal	Fon kullanım planı aylık takvimi (ödeme planı + KPI)
14	Hukuki	Kurucu ortaklar pay sözleşmesi ve

opsiyon havuzu karar belgeleri

10. Sorumluluk Reddi

Bu rapor; yatırım tavsiyesi, hukuki görüş, finansal danışmanlık, vergi görüşü, değerlendirme raporu veya fonlama garantisi niteliğinde değildir.

Rapor, müşteri tarafından sağlanan dosyalar üzerinden DiligencePilot AI destekli değerlendirme motoru ve insan editöryal denetim ile üretilmiş bir karar destek ve ön inceleme çalışmasıdır. Üçüncü şahıslarla paylaşılması veya yatırım kararına temel teşkil etmesi için kullanılması; raporu kullananın kendi sorumluluğundadır.

Rapor içindeki kanıt sınıflandırmaları (KANIT VAR, KISMEN, ZAYIF / KANIT YOK) müşterinin sunduğu dosyalar üzerinden yapılan değerlendirmeyi yansıtır; üçüncü şahıs kaynaklarına otonom doğrulama yapılmaz.

Bölüm 6'da kullanılan çoklu çarpan aralığı (8x-12x) belirli bir piyasa araştırmasının sonucu değil, hassasiyet analizi göstermek üzere kullanılan TEMSİLİ bir senaryodur. Gerçek değerlendirme aralığı bağımsız emsal araştırması ve müzakere ile belirlenir.

Kampanya başarısı; piyasa koşulları, regülasyon, platform politikası ve birçok dış değişkene bağlıdır. Bu rapor, kampanya başarısı için herhangi bir vaat veya garanti içermez.

Bu raporda kullanılan tüm şirket bilgileri, finansal veriler, ekip bilgileri ve pazar tahminleri KURGUDUR. Gerçek bir şirket veya kişiyle ilişkilendirilmemelidir.

DiligencePilot · Örnek Komite Hazırlık Raporu · v0.3 (Sample) · 07 May 2026