

Şirket Özeti

STEP4, veriyi aksiyona çeviren yapay zekâ platformu olarak ESG'yi planlama-takip-iyileştirme-raporlama döngüsünde tek ekranda yönetir, tedarik zinciri risklerini görünür kılar ve ESRS/TSRS uyumlu raporlar üretir.

Ürün/Servis

ESG'yi planlama-takip-iyileştirme-raporlama döngüsünde yöneten; GAP analizi, eylem planı, tedarikçi yönetimi, emisyon takibi ve ESRS/TSRS uyumlu raporlama modüllerinden oluşan bir platformdur.

Yönetim

Sürdürülebilirlik ve yazılım deneyimine sahip kurucu ekip, şeffaflık-etik-veri güvenliği ilkeleriyle OKR/KPI odaklı çevik yönetim uygulayarak ürün yol haritasını ve müşteri başarı süreçlerini yönetir.

Müşteri Problemi

Binlerce tedarikçiden gelen dağınık veriler ve manuel, kopuk süreçler nedeniyle şirketler veriyi aksiyona çeviremiyor; ESG'yi planlama-takip-iyileştirme-raporlama döngüsünde yönetemiyor, ESRS/TSRS raporlaması gecikiyor ve uyumsuzluk/maliyet riski artıyor.

Hedef Pazar ve Müşterileri

Avrupa'ya ihracat yapan orta-büyük ölçekli şirketler ve onların tedarikçileri; karar verici olarak sürdürülebilirlik/uyum, satın alma ve operasyon ekipleri ile bankalar ve danışmanlıkların yönettiği tedarik zinciri programları.

Müşteriler: Teknik Alüminyum, Dorçe, Balsu Gıda, CASEM ESG, Arkopa vb.

Rakipler ve rekabet avantajı

STEP4, Türkiye'de Map360 ve Sustable; globalde Pulsora, Daato, Impact Nexus vb. çözümlerle rekabet etmektedir.

STEP4'un ana farkı: Rakipler raporlamaya odaklanırken STEP4 veriyi aksiyona çevirir: boşlukları tespit eder, departmanlara görev-sorumlu-takvim-KPI atar, takip ve iyileştirmeyi yönetir ve planlama-takip-iyileştirme-raporlama döngüsünün sonunda ESRS/TSRS uyumlu raporu tek ekranda üretir.

İş Modeli

STEP4, B2B SaaS olarak yıllık abonelik ve modüler paket lisanslaması (Başlangıç-Standart-Profesyonel-White Label) sunar; kurumsal beyaz etiket seçenekleri ve kanal iş ortaklarıyla gelir paylaşımıyla ölçeklenir.

Satış ve Pazarlama Stratejisi

Dernek ve banka iş birlikleri, danışman/entegratör kanalı ve doğrudan kurumsal görüşmelerle satış yapıyor; demo, vaka çalışması, ESRS içerikleri, webinar ve etkinliklerle talep yaratıp yıllık lisans ve white-label paketlerle büyütüyor.

Finans

Yıllık abonelik gelir modeli: Başlangıç €2.500, Standart €3.500, Profesyonel €5.000+ (müşteri boyutuna göre), White Label €6.000; kanal iş ortaklarıyla gelir paylaşımı desteklenir.

Kurucu Ortaklar

İzzet Furkan Yılmaz – Kurucu Ortak & CEO: Kurumsal sürdürülebilirlik üzerine tecrübesi yıllarca danışmanlık vermiştir. STEP4'un kurumsal sürdürülebilirlik teknik çalışmaları, strateji, planlama, müşteri ilişkileri konularına odaklanmıştır.

Hakan Turğay – Kurucu Ortak & CTO: Yazılım geliştirme üzerine çalışmıştır. STEP4'un teknik çalışmaları, strateji ve planlama üzerine odaklanmıştır.

Patent

Marka ve logo patenti alınmıştır.