DELİVERY ONE TEKNOLOJİ A.Ş.

26 H2

2026 Yılı Ara Bilgilendirme Raporu

Yazılım ürünlerimiz, imzalanan ve süren kurumsal AI projeleri, ilk yarıdaki öngörülerimizin akıbeti ve devam eden hizmetler. Yatırımcı ve paydaşlarımız için dönem notu.

deliveryone

ANKARA · EKİM 2026

01 — GENEL BAKIŞ

Yazılımda ürün dönemi.

İlk yarı raporumuzda anlaşma arifesinde olduğunu paylaştığımız enerji depolama projesinin sözleşmesini Eylül 2026'da imzaladık ve çalışmalara başladık. Halka açık bir enerji depolama firmasının fabrika süreçlerini dijitalleştirdiğimiz ve departmanlarına özel yapay zekâ araçları geliştirdiğimiz projede ilk aşamada Ar-Ge, Satış ve İK departmanları üzerinde çalışıyoruz. Projenin Eylül 2027'de tamamlanmasını öngörüyoruz.

Aynı dönemde yazılım tarafındaki birikimimizi ürünlere dönüştürdük. Yedi yazılım ürünümüzün dördü bugün müşterilerimiz tarafından kullanılıyor. Kendi ihtiyacımız için geliştirdiğimiz Puantaj ve Feedback Management'ı pazarlamaya hazırlıyoruz; Expo ve Procurement için ise 4 farklı firmayla aktif olarak ilerliyoruz. Çok kiracılı SaaS mimarisiyle geliştirdiğimiz bayi yönetim sistemimiz DMS'i 1 Ocak 2027'de yayına almayı, Mart 2027'de ilk müşteride canlıya almayı hedefliyoruz.

Son kilometre teslimat ürünlerimizin satış sonrası hizmeti kesintisiz devam ediyor. Lojistik ürünlerimiz, koşullar uygun hale geldiğinde yeniden ağırlık verebileceğimiz şekilde hazır bekliyor. Bu dönemde ekibimize üç yeni yazılımcı katıldı, internet sitemizi ve SEO altyapımızı da yeniledik.

Enerji depolama firması

Fabrika dijitalleşmesi ve departmanlara özel yapay zekâ araçları. ~1 yıllık proje.

● İMZALANDI · AKTİF

DMS · Bayi yönetim sistemi

Çok kiracılı SaaS. Yayın: 1 Ocak 2027, ilk müşteride canlı kullanım: Mart 2027.

● GELİŞTİRİLİYOR

Yazılım ürünleri

7 ürün: 4'ü müşteri kullanımında, 2'si pazarlamaya hazırlanıyor, 1'i geliştiriliyor.

● AKTİF

Satış sonrası hizmet (SSH)

Sahadaki son kilometre teslimat ürünlerimizin bakım ve desteği.

● AKTİF · DEVAM EDİYOR

02 — ÖNCEKİ RAPORUN AKIBETİ

İlk yarıda söylediklerimiz, bugün nerede?

Temmuz 2026 raporumuzda paylaştığımız öngörülerin bugünkü durumu aşağıda. Tablonun altında, o rapordan bu yana ortaya çıkan yeni gelişmeleri de özetledik.

H1 RAPORUNDA	ÖNGÖRÜ	DURUM	AÇIKLAMA
Enerji depolama firması	İmza: 2026 Ağustos	● GERÇEKLEŞTİ	Sözleşme, öngördüğümüzden bir ay sonra, Eylül 2026'da imzalandı. Proje başladı. İlk aşamada Ar-Ge, Satış ve İK departmanlarına yönelik araçlar geliştiriliyor. Projenin Eylül 2027'de tamamlanması öngörülüyor.
Satış sonrası hizmet (SSH)	Sürekli	● DEVAM EDİYOR	Hizmet kesintisiz devam ediyor. Sahadaki son kilometre teslimat ürünlerimizin bakımı, uzaktan izlemesi ve teknik desteği sürüyor.

● GERÇEKLEŞTİ Öngörü karşılandı. ● DEVAM EDİYOR Sürekliliği olan iş, planlandığı gibi sürüyor.

H1 raporundan bu yana yeni gelişmeler

Temmuz raporunda yer almayan, bu dönemde başlayan veya netleşen konular.

DMS · yeni ürün

Üreticilerin bayi ve distribütör süreçlerini yöneten, çok kiracılı SaaS bayi yönetim sistemi. Yayın hedefi 1 Ocak 2027, müşteride canlıya alma hedefi Mart 2027.

● GELİŞTİRİLİYOR

Yazılım ürünleri

Yedi ürünümüzden dördü müşteri kullanımında. Kendi ihtiyacımız için geliştirdiğimiz Puantaj ve Feedback Management pazarlamaya hazırlanıyor.

● AKTİF

Expo ve Procurement

İki ürünün üzerindeki geliştirmeler sürüyor. Şu an 4 farklı firmayla aktif olarak ilerliyoruz.

● GÖRÜŞMELER SÜRÜYOR

Ayrıntılar: Yazılım ürünlerimiz (s.05), enerji firması projesi (s.06), satış sonrası hizmet ve 2027 öngörüsü (s.07).

03 — NEDEN YAZILIM?

Ürünler hazır, yol değişti

01 Ürünler hazır → 02 Yurt içi talep zayıf → 03 Yurt dışı destek maliyeti yüksek → 04 Yazılım ve AI'ya yönelim

2023'teki kampanyamızla birlikte son kilometre teslimatı için planladığımız ürünlerin geliştirmesini tamamladık. Mekanik tasarım, yazılım, elektronik donanım ve üretim dokümanları hazır. Hangi parçanın hangi tedarikçiden, nasıl üretileceğini gösteren alt yüklenici yapısını da kurduk. Bu ürünler, talep geldiğinde üretilebilecek durumda.

Karşılaştığımız asıl zorluk, yurt içinde bu ürünlere yeterli müşteri bulamamak oldu. Kampanyada paylaştığımız kurulum ve satış hedeflerine bu nedenle ulaşamadık.

Doğal adım yurt dışı pazarlara açılmaktı. Ancak yurt dışında bu tür sistemleri satabilmek için cihazların bulunduğu her bölgede hızlı bakım, arıza müdahalesi ve kesintisiz destek sunmak gerekiyor. Müşterilerin bu konudaki beklentileri çok yüksek. Bugünkü ölçeğimizle bu hizmet ağını yurt dışında kurmanın maliyeti, karşılayabileceğimiz seviyenin üzerinde.

Bu nedenle ürünlerimizi ve birikimimizi koruyarak, gelir elde edebileceğimiz ve ekibimizin güçlü olduğu yazılım ve yapay zekâ alanına yöneldik. Picksy ürünleri için geliştirdiğimiz mobil uygulama, sunucu altyapısı ve kullanıcı ekranı tecrübesi, bu yeni ürünlerin temelini oluşturdu. Lojistik ürünlerimiz hazır bekliyor. Koşullar uygun hale geldiğinde bu alana yeniden ağırlık verebilecek durumdayız.

04 — YAZILIM ÜRÜNLERİMİZ

İşi kolaylaştıran yedi ürün

Son bir yılda, kurumların her gün yaşadığı ama çoğu zaman e-posta, kâğıt ya da Excel ile çözmeye çalıştığı işler için yazılımlar geliştirdik. Ürünlerimiz telefonda ve tarayıcıda çalışacak şekilde tasarlandı ve kurumun ihtiyacına göre uyarlanabiliyor. Bu ürünlerden dördü bugün müşterilerimiz tarafından kullanılıyor. Bunların bir kısmının ücretli satışı yapıldı, bir kısmı ise müşterilerimizde deneme kullanımında. Diğer iki ürünü önce kendi ihtiyacımız için geliştirdik. Kapsamları genişleyince bunları da pazarlamaya karar verdik. Yedinci ürünümüz DMS'in geliştirmesi sürüyor. Expo ve Procurement için şu an 4 farklı firmayla aktif olarak ilerliyoruz.

Müşteri kullanımında

Procurement

Satın alma yönetimi

Şirket içindeki satın alma taleplerini tek bir yerde toplar. Talebin açılmasından onaylanmasına ve siparişe dönüşmesine kadar her adımı izlenebilir hale getirir. E-ihale açılabilen, uçtan uca tüm satın alma süreçlerinin ERP ile entegre çalıştığı bir sistem. Yeni geliştirmeler sürüyor.

● MÜŞTERİ KULLANIMINDA

Expo

Fuar yönetimi

Fuarlarda katılımcı, ziyaretçi ve stant süreçlerini dijital ortamda yönetmeye yardımcı olur. Satışçıların rakip ürün, potansiyel müşteri veya partner kontaklarını yönettiği, CRM ile uçtan uca çalışan, çok kiracılı (multi-tenant) SaaS uygulaması. Yeni geliştirmeler sürüyor.

● MÜŞTERİ KULLANIMINDA

Daily Status

Günlük durum takibi

Ekiplerin gün içinde neyi yaptığını, neyin beklediğini ve nerede takıldığını kısa bildirimlerle paylaşmasını sağlar. Yöneticiler toplantıya gerek kalmadan genel resmi görür. Jira gibi proje yönetim araçları kullanan firmaların süreçlerinde veri girişini kolaylaştırır; yapay zekâ desteğiyle proje risklerini ve ilerlemeyi raporlar.

● MÜŞTERİ KULLANIMINDA

Toplantı Tutanağı Platformu

Toplantı yönetimi

Toplantılarda alınan kararları, sorumluları ve tarihleri kayıt altına alır. Böylece “toplantıda ne konuşmuştuk?” sorusu ortadan kalkar. Jira gibi proje yönetim araçlarıyla entegre çalışır; özellikle büyüyen firmalarda toplantıları daha verimli hale getirir, aksiyonları, katılımı ve akışı gösterir.

● MÜŞTERİ KULLANIMINDA

Kendi kullanımımızdan doğan ürünler

Puantaj

Çalışma süresi ve personel takibi

Önce kendi ekibimiz için geliştirdik. Zamanla uçtan uca kapsamlı bir uygulamaya dönüştü. Çalışanların giriş-çıkış, mesai ve izin bilgilerini düzenli biçimde kayda geçirir.

● PAZARLAMAYA HAZIRLANIYOR

Feedback Management

Geri bildirim yönetimi

Ürünlerimizi kullananların görüş ve önerilerini kolayca iletebilmesi için geliştirdik. Gelen her geri bildirimin kim tarafından, ne zaman ele alındığını takip eder.

● PAZARLAMAYA HAZIRLANIYOR

Geliştirme aşamasında

DMS

Dealer Management System · Bayi yönetim sistemi

● GELİŞTİRİLİYOR · YAYIN OCAK 2027

Üreticilerin distribütör ve bayilerinde stok, satış, cari, prim ve pazarlama süreçlerinin tek sistemde yönetilmesini sağlar. İlk geliştirmeleri enerji projesi kapsamında bu firmayla birlikte yürütüyoruz. Mimariyi çok kiracılı (multi-tenant) SaaS olarak kuruyoruz; böylece sistem başka üreticilere de sunulabilecek.

05 — İMZALANAN PROJE · ENERJİ

Bir enerji firması için fabrika dijitalleşmesi

İmzalandı · Proje başladı

Enerji depolama ürünleri üreten, halka açık bir firmanın fabrika süreçlerini dijitalleştirmek ve departmanlarına özel yapay zekâ araçları geliştirmek üzere sözleşmemizi **Eylül 2026'da imzaladık**. Proje Üretim, Ar-Ge, Satış ve İK departmanlarını kapsıyor. İlk aşamada Ar-Ge, Satış ve İK departmanlarına yönelik araçlar üzerinde çalışıyoruz.

Yaklaşık bir yıl sürmesi öngörülen bu proje, yazılım ve yapay zekâ kabiliyetlerimizin çok departmanlı bir kurumsal yapıda uygulandığı ilk büyük referansımız olma potansiyeli taşıyor.

İLK TEMAS · KAPSAM · TEKLİF · İMZA · **AKTİF**

Sektör	**Enerji depolama**
Şirket	**Halka açık**
Kapsam	**Fabrika dijitalleşme + AI**
Departman	**4 (ilk aşama: Ar-Ge, Satış, İK)**
İmza	**Eylül 2026**
Tamamlanma	**Eylül 2027 (öngörü)**

Departmanlara özel araçlar

Ar-Ge

Teknik dokümantasyon, test analizi ve mühendislik süreçlerini hızlandıran yapay zekâ araçları.

● DEVAM EDİYOR

Satış

Talep tahmini, teklif hazırlama ve müşteri ilişkilerini destekleyen akıllı araçlar.

● DEVAM EDİYOR

İK

İşe alım, süreç otomasyonu ve çalışan verilerinin analizine yönelik uygulamalar.

● DEVAM EDİYOR

Üretim

Üretim hattı verilerinin dijitalleştirilmesi, süreç izleme ve verimlilik optimizasyonu araçları. DMS ile entegre çalışacak.

● PLANLANDI

06 — DEVAM EDEN HİZMETLER

Satış sonrası hizmet sürüyor

Daha önce satışını gerçekleştirdiğimiz son kilometre teslimat ürünlerimizin satış sonrası hizmetini kesintisiz sürdürüyoruz. Bu hizmet, sahadaki ürünlerimizin ve müşteri ilişkilerimizin sürekliliğini sağlıyor.

Bakım & onarım

Sahadaki ürünlerin düzenli bakımı ve arıza müdahaleleri.

Uzaktan izleme

Sistem performansının anlık takibi ve önleyici müdahale.

Teknik destek

Müşteri operasyonlarına kesintisiz teknik destek.

2027 öngörüsü

01	DMS'in yayına alınması	ÖNGÖRÜ: 1 Ocak 2027
02	DMS'in müşteride canlıya alınması	ÖNGÖRÜ: Mart 2027
03	Enerji firması için geliştirdiğimiz dijitalleşme ve yapay zekâ araçlarının tamamlanması	ÖNGÖRÜ: Eylül 2027
04	Puantaj ve Feedback Management'ın pazarlanması, mevcut ürünlerde deneme kullanımlarının ücretli satışa dönüşmesi	ÖNGÖRÜ: 2027 boyunca
05	Satış sonrası hizmetin sürdürülmesi ve lojistik ürünlerin korunması	ÖNGÖRÜ: Sürekli

Bu tablodaki tarih ve hedefler öngörüdür, bağlayıcı taahhüt değildir.

DELİVERY ONE TEKNOLOJİ A.Ş.

Yolumuza devam.

2023'te bize güvenerek ortağımız olduğunuzda, son kilometre teslimatında yeni bir yol açmayı hedefliyorduk. Ürünlerimizi geliştirdik, ancak pazar koşulları bu hedefe planladığımız hızda ilerlememize izin vermedi. Bunu açıkça söylemenin size karşı sorumluluğumuz olduğunu düşünüyoruz.

Bu süreçte durmak yerine ekibimizin en güçlü olduğu alana yöneldik. Bugün dört yazılım ürünümüz müşterilerimiz tarafından kullanılıyor ve ilk büyük kurumsal yapay zekâ projemizin sözleşmesini imzaladık. Lojistik tarafındaki birikimimizi de koruyoruz.

Bir sonraki raporda enerji firması için geliştirdiğimiz yazılımların ilerleyişini, DMS'in yayına alınmasını ve yazılım ürünlerimizdeki gelişmeleri sizinle paylaşacağız. Bize duyduğunuz güven için teşekkür ederiz.

Bizimle ne zaman iletişime geçmek isterseniz info@delivery-one.com mail adresi üzerinden ulaşabilirsiniz. Konularınız için online toplantı planlayabiliriz.

Dönem notu. Bu belgede yer alan tarih ve gelir beklentileri yönetimin bugünkü öngörüsünü yansıtır ve bağlayıcı taahhüt niteliği taşımaz. Sözleşmeyle sonuçlanmamış görüşmeler aşamaları belirtilerek paylaşılmıştır. Görüşülen ve hizmet verilen firmalar ticari gizlilik gereği isimlendirilmemiştir.

İLETİŞİM

info@delivery-one.com
delivery-one.com
0 (507) 978 79 75

ADRES

Beştepe, Söğütözü Cd. No:43
06560 Yenimahalle / Ankara
Türkiye

HAZIRLAYAN

Halil Enes Dağhan
Kurucu & CEO

delivery one

© 2026 · TÜM HAKLARI SAKLIDIR