

DEMSTART BİLİŞİM TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği Demstart Bilişim Teknoloji Anonim Şirketi ihtiyaç duyduğu 850.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 1.020.000,00 TL'ye kadar artırılabilecektir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 16.05.2022 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Demstart Bilişim Teknoloji Anonim Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 23.05.2022 ile 22.07.2022 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/acadebi> adresli kampanya sayfası üzerinden FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

Demstart Bilişim Teknoloji Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Erhan Bacaksız, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Tarih: 09.04.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ali ÇEBİ, Yatırım Komitesi Başkanı Tarih: 06.01.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 06.01.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Cüneyt YÜNGÜL, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 06.01.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ahmet FEYZİOĞLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 06.01.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve

beklentileri gerçekleştirebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Demstart Bilişim Teknoloji Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Acadebi
Merkez Adresi	:	Cevizli Mah. Zuhul Cad. Ritim İstanbul Sitesi A5 Blok Daire: 112,Kartal,İstanbul,Türkiye
Telefon Numarası	:	506 672 6564
İnternet Sitesi	:	http://www.acadebi.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.
İşletme Adı	:	Fongogo
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Caddesi no: 40/3, Şişli, İstanbul
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Telefon Numarası	:	0 (212) 225 6456
İnternet Sitesi	:	https://yatirim.fongogo.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	850.000 TL (%20 ek fon ile 1.020.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/acadebi
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	23.05.2022
Bitiş Tarihi	:	22.07.2022
	:	Not: Hedeflenen fon tutarının Kampanya bitiş tarihinden önce toplanması durumunda Kampanya erken sonlandırılacaktır

Çıkarılacak Payların

Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak payların grubu ve imtiyazları yoktur.
Nominal Değeri	:	Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,93 ile %7,03 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 315.000 TL ile 378.000 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Satış Fiyatı

: Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 2,70 TL ile 0,00 TL arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

: Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 100 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.

Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 250.000 TL yatırım yapabilir.

Gelir beyanında bulunan nitelikli olmayan yatırımcılar beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.000.000 TL'yi aşamaz.

Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.

Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun;

92.545 TL'si
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)
01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında,

350.000 TL'si
Yazılım Geliştirme ve Yeni Ekip İstihdamı
01.09.2022 - 28.02.2023 tarihleri arasında,

80.000 TL'si
Çağrı Merkezi Telefonda Satış Operasyonu
01.10.2022 - 31.03.2023 tarihleri arasında,

100.000 TL'si
Şehir Tanıtım Toplantıları, Satış Organizasyonları
01.09.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

100.000 TL'si
Operasyon Giderlerinin karşılanması
01.09.2022 - 28.02.2023 tarihleri arasında,

40.000 TL'si
Sosyal Medya Pazarlaması
01.09.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

50.000 TL'si
Yeni Departman ve Yeni Ekip İstihdamı
01.09.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

37.455 TL'si
SEO, Remarketing ve Funnel Sistemlerinin kurulması
01.09.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Ek Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun;

50.000 TL'si
Lider Eğitim ve Geliştirme Kampı
01.01.2023 - 31.03.2023 tarihleri arasında,

70.000 TL'si
Kobi Destek Personel Kadrosu
01.09.2022 - 31.03.2023 tarihleri arasında,

50.000 TL'si
Kobi Tanıtım ve Satış Toplantı Organizasyonu düzenlenmesi

01.01.2023 - 31.03.2023 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

5.000.000 Türk Lirasını aşan fon taleplerinde, hedeflenen fon tutarının toplanmış sayılması için hedeflenen fonun en az %5'ine tekabül eden tutarın kampanya süresi içinde nitelikli yatırımcılar tarafından karşılanmış olması zorunludur. Bu zorunluluk toplanan ek fon bakımından uygulanmaz.

Nitelikli yatırımcı, Sermaye Piyasası Kurulunun ilgili düzenlemelerinde tanımlanan gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurum ve kuruluşları ile 15/2/2013 tarihli ve 28560 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelikte tanımlanan bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip kişileri ifade eder.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Demstart Bilişim Teknoloji Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Acadebi
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	Cevizli Mah. Zuhal Cad. Ritim İstanbul Sitesi A5 Blok Daire: 112, Kartal, İstanbul, Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	15.05.2019
Sermayesi	:	Sermaye: 50.000 TL Ödenmiş Sermaye: 50.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	:	192688-5
Vergi Dairesi	:	Kartal
Vergi Kimlik Numarası	:	2900614005
Telefon Numarası	:	506 672 6564
İnternet Sitesi	:	http://www.acadebi.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Artan rekabet ortamı sebebiyle firmaların e-ticarette kazanç sağlayamaması. Herhangi bir ürüne sahip olmayan bireylerin ek gelir ihtiyacının olması. Dijitalin hayatımızın her alanına etki ettiği bu zaman diliminde teknik bilgilerin yetersiz olması. Son kullanıcıya erişim maliyetlerinin artması. Sürdürülebilir müşteri kitlesinin oluşturulamaması. Firma – Müşteri sadakati sağlama ihtiyacı. Üniversite öğrencilerinin, üniversite okurken yaşadıkları ekonomik problemler. Gençlerde bulunan gelecek kaygısı. Sürekli artan genç nüfusa yönelik istihdam eksikliği. Standart Dropshipping ve E-ticarette bulunan sermaye ihtiyacı.

Çözüm

Acadebi.com; E-ticaret, Dropshipping ve Franchise modellerinin birleşiminden oluşan ve bunu eğitimle

destekleyen hibrit bir yapıdır. Ek gelir elde etmek isteyen ya da dijital dünyada var olmak isteyen bireylerin ürün stoklamadan kendi markalarıyla oluşturdukları mini pazaryerlerinde satış yapmalarını sağlar. Firmalar sahip oldukları ürünleri platforma yüklerler. Girişimci olarak tabir ettiğimiz mağaza sahipleri firmaların ürünlerini panelleri aracılığı ile kendi mağazalarına eklerler. Böylelikle firmanın ürünleri yalnızca kendi mağazasında değil binlerce mağazada satışa çıkar. Firma hiç ulaşamayacağı kitleye girişimciler aracılığıyla ulaşarak ürününü satar. Girişimciler sermaye yatırmadıkları ürünlerin satışına aracılık ederek komisyon kazanır. Girişimcinin mağazasından gelen sipariş direkt olarak ürünün gerçek sahibi firmaya düşer, firma ürünü son kullanıcı müşteriye kargolar. Acadebi tahsilatı yapar ve süreci yönetir.

Amaç ve Faaliyet

Acadebi; şirket kurma maliyetlerine girmeden, E-ticaret ile gelir elde etmek isteyen bireyleri ürün sahibi olan işletmelerle buluşturan bir platform. Dijital dünyada oluşan yüksek rekabet ortamında bireysel satıcıların başarılı olma ihtimali giderek azalmakta. Buna çözüm olarak geliştirdiğimiz Referans Bazlı Akıllı Ticaret modeli ile küçük satışların bir araya gelerek yüksek katma değer oluşturduğu ve bu katma değer içinde bulunan herkesin performansı oranında gelirle elde ettiği sistemi işletiyoruz. Günümüzde bireyin sermayesiz e-ticaret ile her bir üründen binlerce adet satış yapması çok olası değil, ancak küçük ölçekte satış yapan binlerce bireyin bir arada ticaret gerçekleştiriyor olması değeri ortaya çıkarıyor. Ürünün satış fiyatı sabit olduğu için satış hacmi arttığında teknik olarak birim maliyeti düşüyor ve karlılık artıyor. Bu karlılık girişimcilere yani mağaza sahiplerine ek prim olarak dağıtılıyor. Öte yandan işletme sahibi kobiler ürünlerini yalnızca kendi mağazalarından kendi portföylerine değil, girişimcilerimiz ve binlerce mağazalarımız aracılığı ile ulaşmanın zor olduğu kitleye de sunabiliyor. Bunun sonucunda satış adetleri artıyor ve karlılığı yükseliyor. Fonlamanın başarılı olması ile bu modelimizi daha geniş ölçekte işletmek için gerekli olan kadrolaşmayı ve yazılımsal geliştirmeleri yapmayı hedeflemekteyiz. Bu zamana kadar 15 binden fazla bireyin mağaza açtığı Acadebi Platformumuzu artık 100 binler seviyesine ulaştırmayı planlıyoruz.

Ürün ve Hizmetler

Her gün binlerce müşterinin ziyaret ettiği Acadebi.com'da; Kobiler'in, sahip oldukları ürünleri binlerce girişimcimizin mağazalarında satışa çıkarması için; Bireylerin ise sistemde var olan ürünleri satın alma ihtiyacı duymadan, kendi markalarıyla oluşturdukları mağazada tanıtılarak E-Ticaret'e başlamaları için uygun platformlardan birini seçmeleri gerekmektedir.

27 Yaş Altı: Girişimci Platformu

27 Yaş Üstü: Startup Platformu

İşletmeler için: Kobi Platformu

Platformlar yıllık olarak lisanslanmaktadır.

İhtiyacınız Olan Her Şey: Eğitim

Her gün düzenlediğimiz online toplantılarla, girişimcilerimizin başarılı olması için gerekli olan eğitimleri sağlamaktayız.

Satış ve Pazarlama alanında yüzlerce büyük şirketin kadrolarını eğiten Ercan Telci, Acadebi Girişimcileri için özel olarak hazırladığı eğitim videolarıyla hap şeklinde hedefe giden stratejileri girişimci panellerinde bulunan Eğitim bölümünden sunmaktadır.

Tüm bunların yanında her hafta düzenlediğimiz Acadebi Tanıtım Toplantıları ile yeni girişimciler ve girişimci adaylarıyla toplantılar gerçekleştirilmekteyiz.

Girişimciler Soruyor Kobiler Cevaplıyor

Acadebi'de ürünlerini satışa sunan işletme sahipleri ile canlı yayınlar düzenleyerek, ürünlerin satışını hızlandıracak bilgi ve tecrübeleri girişimcilerimize aktarıyoruz. Böylelikle binlerce girişimci, ürünlerini tanıttıkları firmaların ürünleri hakkında bilgi ediniyor ve Marka-Kullanıcı arasındaki bağ güçleniyor.

Şirket Kurma Zorunluluğu Yok

Özellikle bireyler için sağladığımız en önemli avantajlardan bir diğeri şirket kurma zorunluluğunun olmaması. Girişimcilerimizin elde ettiği gelirler üzerinden aylık olarak %20 Stopajlarını onların adına devletimize yatırmaktayız. Böylelikle istihdama katkı sağlamanın yanı sıra, devletimize vergi kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Az ile Yetinmeyenlere: Dijital Hizmetler

E-Ticaret'de farklılaşmak, daha hızlı başarmak isteyen girişimcilerimiz, panellerinde bulunan Reklam Hizmetleri alanından stratejilerine uygun olan reklam modüllerini kullanıyor. Bu hizmetler şirketimizin ikincil ürünleri olarak yer almaktadır.

Yatırımın başarılı bir şekilde sonuçlanmasının ardından, bu alanda planladığımız özelliklerin yazılımsal süreçlerini hızlıca tamamlayarak hem satışları artıracak hem de şirketimizin ve girişimcilerimizin gelir modelini çeşitlendireceğiz.

Ticarileşme ve İş Modeli

İşletmeler, sahip oldukları ya da satış yetki belgesi aldıkları ürünü platforma yüklerler. Ürünün adını, görsellerini, son kullanıcı fiyatını, açıklamasını belirlerler. Hiç bir yerde olmayan, Acadebi'nin sunduğu değer olarak bir de işletmeler her ürüne bir girişimci komisyonu belirlerler.

Bireyler, panellerinde bulunan Satılabilir Ürünler bölümünden, işletmelerin eklemiş olduğu ürünleri incelerler ve dilerlerse niş bir kategoride, dilerlerse tüm ürünleri kendi markalarıyla oluşturdukları mağazalarına eklerler.

Böylelikle işletmenin ürünleri binlerce mağazada satılmaya başlar.

Bir sipariş geldiğinde, standart dropshippingden farklı olarak sipariş direkt olarak ürünün sahibi işletmeye düşer. İşletme ürünü girişimcinin müşterisine kargolar, faturasını keser.

Bireyler, yani girişimciler, satmak için satın alma zorunluluğu olmadan yüzlerce kategoriden binlerce ürünün belki hiçbir zaman ulaşamayacağı kitleye satışına aracılık ettiği için gelir kazanır.

İşletmeler, ürün satış adetlerini artırarak, gelirlerini, bir yandan da adetlerin artması sebebi ile birim maliyetlerini düşürür.

Müşteri, kendisine tavsiye edilen ürünü satın alarak ihtiyacına hızlı çözüm sağlamış olur.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- E Ticaret Firmaları
- Ek Gelir Kazanmak İsteyen Bireyler
- Üniversite Öğrencileri
- İfluencerlar
- Ev Hanımları

Temel faaliyetler

- Yazılım
- Acadebi.com olarak şirketimizin en temel ürünü, e ticaretin gerçekleşmesini sağlayan ve tamamen kendi kodlamamız olan yazılımımız. Platform haricinde, girişimcilerimizin satışlarını artırmak için kullandıkları ek özelliklere sahip toollarımız mevcut.
- Fonlamanın ardından yazılım ekibimizi güçlendirerek, hem şirketimiz hem de girişimcilerimizin gelirini artıracak ek tolları geliştireceğiz.

Temel kaynaklar

- İnovatif Yazılım
- Destek Hizmeti
- Eğitim

Değer önerisi

- Sermayesiz Ticaret
- Girişimcilerimizin mağazalarına ürün eklemesi ve ürün satışı gerçekleştirmesi için sermaye ihtiyacı bulunmuyor. Binlerce ürünü stok ve sermaye olmadan satma ve gelir elde etme imkanına kavuşuyor.
- Sadık Müşteri
- Girişimcilerimiz, kendi alışverişlerini kendi mağazalarından gerçekleştiriyor. Böylelikle kobilerin yeni ve sadık müşteri kitlesi oluşuyor.
- Marka Bilinirliği
- Girişimcilerimiz, sosyal medya hesaplarından kobilerin ürünlerini ve markalarını paylaşıyor. Böylelikle firmanın bilinirliği binlerce sosyal medya hesabı üzerinden artırılıyor.
- Satış Ekibi
- Girişimcilerimiz yani mağaza sahipleri kobilerin ürünlerinin satışına aracılık ediyor. Böylelikle işletmeler, maaş ödemedikleri binlerce satış temsilcisine sahip oluyor.

Müşteri ilişkileri

- Girişimcilerimiz ile iletişimi Telegram ve Whatsapp gruplarımızdan sağlıyoruz
- Pannelerde yer alan Duyuru bölümü iletişim kanallarımızdan bir diğeri
- Girişimci Destek Hattımız 7/24 girişimcilerimize hizmet veriyor
- Her gün online zoom toplantıları ile eğitimler ve toplantılar gerçekleştiriyoruz
- Belirli periyotlarla kamp ve etkinlikler düzenleyerek bir araya geliyoruz

Müşteri segmenti

- Bireyler
- İşletmeler

Kanallar

- Sosyal Medya
- Ağırlık olarak 18-27 yaş aralığında olan gençler ile ana iletişim kanalımız instagram, linkedin, twitter gibi sosyal medya platformları
- Müşterilerimiz kredi kartı ile ödeme yapabiliyorlar. Gelir modelimizin temeli platformun kullanım bedeli olan ürünlerimiz. 2. Gelir modelimiz, satışların artmasını sağlayan ek hizmetler ve 3. gelir modelimiz ürün satışlarından elde edilen komisyonlar

Maliyet yapısı

- Personel Giderleri
- Dijital Pazarlama Faaliyetleri
- Pr Hizmetleri
- Pazarlama Etkinlikleri

Gelir Akışı

- Platform kullanım bedeli
- Ürün Satış Komisyonları
- Dijital Hizmetler

İş Modeli Kanvası İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

2019 yılında tek bir ürünle başlayan ticaret yolculuğumuz 2021 yılında kobilerin de ürünlerini satışa sunabildiği özelliklerin eklenmesiyle on binlerce üründen oluşan pazar yeri modeli olarak devam etti. 15 binden fazla girişimci mağaza açtı. Mağaza sahiplerinin %80'i üniversite öğrencisidir. 124 üniversitede girişimci yapımız oluştu. Öğrencilerin yanı sıra evini sadece Acadebi'de elde ettiği gelirle geçindiren %20'lik kesimimiz mevcut. Günde 250+ başvuru alıyoruz bu sayıyı fonlamanın başarılı sonuçlanmasının ardından daha da artıracacağız. Ürün tarafında, 100+ kurumsal iş ortağımız ile sürekli artan ürün yelpazesine ulaştık. Bu sürede onlarca şehirde toplantı, üniversite seminerleri, e-ticaret zirvelerinde yer aldık. Türkiye'nin her şehrinden yüzlerce girişimcimiz düzenlediğimiz eğitim ve ödül kamplarında bir araya geldi.

Diğer Girişimleri

Yoktur

Organizasyon Yapısı



Teşvik ve Söbvansiyonlar

Yoktur.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

E-Ticaret

2021 yılında ölkemizde e-ticaret hacmi %69 artarak 381,5 milyar TL olarak gerçekleşti. Sipariş adetleri ise %46 artarak 2 milyar 297 milyon adetten 3 milyar 347 milyon adede yükseldi.

E-ticaretin genel ticarete oranı 2021 yılında %17,7 olarak gerçekleşti. Bu oranın en yüksek olduğu ay ise %20,4 ile e-ticarette kampanya ayı olarak bilinen kasım ayıdır.

E-ticaretin %92'si (349 milyar TL) yurt içinde gerçekleşirken yüzde 4'ünü diğer ölkelerin ölkemizden yaptıkları alışverişler, geri kalan %4'ünü ise vatandaşlarımızın yurt dışından yaptığı alımlar oluşturdu. (Kaynak:eticaret.gov.tr)

2021 yılında gerçekleşen e-ticaret harcamaları ölkemizde 18-70 yaş arası nüfusa oranlandığında kişi başına düşen e-ticaret harcaması 2021 yılında bir önceki yıla göre %69 artış göstererek 4.749 TL olarak gerçekleşti.

Franchise

Türkiye'de franchise ekosistemi pandemi koşullarına rağmen büyümeye devam etti. 2021 yılında 50 milyar dolar büyüklüğe ulaşan ekosistemin 2022 yılında 55 milyar dolarlık bir hacme erişmesi bekleniyor. Krizleri fırsata çevirebilen nadir sistemlerden biri olan franchise sisteminin ürettiği istihdam sayısı bugün Türkiye'de 300 binden fazla kişiye ulaştı. (Kaynak: Ekonomist)

Bireysel Franchise

Dünya Doğrudan Satış Dernekleri Federasyonu'nun (WFDSA) verilerine göre, doğrudan pazarlama segmenti

2020'de yüzde 3 büyüme göstererek 179,3 milyar dolara ulaştı. Bugün dünyada 125,4 milyon bağımsız pazarlama girişimcisi bulunuyor. [\(Kaynak: Ekonomist\)](#)

Doğrudan satışın önemli bir motivasyonu olan 'ek iş yapma' pandemide özellikle oldukça artmış. Araştırma verileri her 3 kişiden 1'inin ek iş yaptığını ve kadınlarda ek iş yapma durumunun, erkeklere oranla daha yüksek olduğunu ortaya koyuyor. Her 10 kişiden 1'i ise, ek iş olarak doğrudan satış ile uğraştığını belirtiyor. [\(Kaynak: Ekonomist\)](#)

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Hibrit yapımızdan kaynaklı birebir aynı iş modeline sahip rekabetimiz olmamakla birlikte hizmet verdiğimiz alanlarda farklı rekabetler mevcuttur.

Gelir modelimizin çeşitliliğinden kaynaklı rekabet avantajımız oldukça yüksek. Pazarlama stratejimizde her alanda geniş paya sahibiz. Bu süreçte yaptığımız tüm pazarlama faaliyetlerimizde de hedeflediğimiz üzerinde sonuç elde edebildik.

En Büyük Avantaj

Bireylerin şirket kurmadan E-ticaret yapabilecekleri platform.

Firmalar, platformumuzda satış yapan tüm bireylere satış yetkisi vermektedir.

Hedef Kitle

Hedef Kitlemiz temelde ikiye ayrılıyor:

Ürün satışlarını artırmak isteyen **işletmeler, kobiler;**

Şirket kurmadan, sermaye ihtiyacı olmadan E-Ticaret'e başlamak, ek gelir elde etmek isteyen **bireyler.**

İŞLETMELER/KOBİLER

Ülkemizde 2021 yılında **e-ticaret** faaliyetinde bulunan işletme **sayısı** 484.347 rakamına ulaştı. Bu işletmelerin 26.442 adedi, ETBİS'e kayıtlı hizmet sağlayıcı olarak faaliyet gösterirken, 472.604'ü **e-ticaret** pazaryerlerinde faaliyet göstermektedir. (Kaynak: eticaret.gov.tr)

Ancak hacim sürekli artsa da karlılık farklı işliyor. Çünkü kemikleşmiş pazaryerleri komisyon oranlarıyla, cezalarıyla, dayatma şeklinde uyguladıkları marketing planlarıyla kardan çok zarar etmelerine sebep oluyor.

Ticaret Bakanlığı bu konuda kampanyalar düzenliyor. Kobiler son çare influencerları deniyor, ama o method da hiçbir garantisi olmayan tamamen şans faktörüne dönüşüyor.

Kurumsal düzeyde olan işletmeler, sosyal sorumluluk projeleriyle dikkat çekmeye çalışıyor. Yani arayış her geçen gün artarak devam ediyor.

Ve tüm bunların sonunda biz artık açılan websitesi sayıları yerine kapanan websitesi sayılarını konuşur duruma geliyoruz.

Acadebi'de REBAT modelimiz ile satış sorunu yaşayan işletmelere binlerce girişimciden oluşan bir satış ağı sağlıyoruz.

EK GELİR ELDE ETMEK İSTEYEN BİREYLER

Ülkemizde **209 Üniversite 7.940,133 Üniversite Öğrencisi** bulunuyor.

Her sene yaklaşık **1.3 milyon** genç mezun olurken, **1.5 milyon** yeni genç üniversiteye başlıyor.

Üniversite öğrencilerinin eğitimlerini sürdürürken yaşadığı **en büyük zorluk** ekonomik problemleri olarak görülüyor. Yüzbinlerce mezun kyk hacizleriyle, milyonlarca öğrenci henüz haciz gelmemiş borçlarıyla uğraşiyor.

Tük verilerine göre ülkemizde **genç işsizlik oranı %24** . yani **mezun olan her 4 gençten 1isi iş bulamıyor**.

Teknolojinin gelişmesiyle öğretilen geleneksel işler azalırken dijital ve yeni iş modelleri hayatımıza giriyor.

Yapılan araştırmalar şuan doğan çocukların iş hayatına başlangıç yaşına geldiğinde hangi mesleklerle uğraşacaklarının bilinmediğini bizlere gösteriyor.

Her iki hedef kitle bir paydada buluşabiliyor: **Mikro Pazaryerleri aracılığı ile E-Ticaret**.

Para kazanmak isteyen, kendisini geliştirmek isteyen ama sermayesi ve ürünü olmayan genç.

Ürünü olan, satış yapmak ve sadık müşteri oluşturmaya çalışan kobi,

Kobilerimizin ürünlerini onbinlerce genç ile birlikte stoksuz ticaret ile müşteriye ulaştırıyoruz.

Genç, sermayesiz ticaret yaparak kazanıyor, işletmeler ürünlerini yalnızca kendi mağazalarında değil onbinlerce gencin mağazasında satışa çıkararak kazanıyor.

Aynı zamanda büyük markalar pazar analizini ya da yeni çıkardıkları ürün tanıtımlarını bu mikro influencer gençlerimiz aracılığı ile yapabiliyor.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- İnovatif Teknoloji Yazılımı
- Sosyal Medya Hakimiyeti
- Ek Gelir Avantajı
- Sermayesiz Ticaret
- Hibrit Oluşum
- Uzman Personel Kadrosu
- Üniversite Networkü
- Kaldıraç Etkisi

Zayıf Yönler;

- Sektörel Ön Yargı
- Pazarlama Yoğunluğu
- Fiyat Rekabeti
- Başarısızlık

Fırsatlar;

- Çeşitlenebilir Gelir Yöntemleri
- Big Data Analizi
- Ek Gelir
- Sadık Kitle
- Uluslararası Geçerlilik

Tehditler;

- Bütçe Yetersizliği
- Nakit Akışı
- Takımın Toparlanamayacak Düzeyde Dağılması

SWOT Analizi İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Kurucu Ortaklar				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Süleyman Emre Göver	Yönetim Kurulu Başkanı	Yönetim Kurulu Başkanı	25.000	50
Erhan Bacaksız	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Genel Müdür	25.000	50

Süleyman Emre Göver - Yönetim Kurulu Başkanı

Hakkında:

12 yıl telekom sektöründe Netaş arge, teknik destek ve satış deneyimi ardından, yapı sektörü hammadde tedarikinde 10yılla yakın kurmuş olduğu şirketinde yöneticiliği yanında 8 yıla yakın melek yatırım ağı kurucu ortaklığı

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Mühendis Yönetimi

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Diğer Ortaklarla İlişki

Gençlerin işsizliğine çare olacak bir girişim planlarken, yolu Erhan Bey'in gençlere hitap eden girişimi ile kesişir. Her iki girişimin sinerjisi ortak bir paydada birleşerek, fikre değer katan yeni iş ortaklıkları ile yepyeni bir girişim oluşur.

Erhan Bacaksız - Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Hakkında:

2015 yılında faaliyete başlayan Funia Event ve Kampüs Marka ile Türkiye'nin her ilinde, her üniversitesinde öğrencilerden oluşan ekipler oluşturdu. Markaların Yeni Nesil İletişimi alanında projeler geliştirdi.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Yeni Nesil Marka İletişimi, Dijital Pazarlama, Etkinlik ve Organizasyon Yönetimi

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Diğer Ortaklarla İlişki

Bugün 18bin gence ulaşan Acadebi Platformunun hayata geçmesi için ihtiyaç olan maddi ve manevi ilk yatırım için kurucu ortak ve Melek Yatırımcı Emre Göver ile biraraya geldik ve ilk görüşmeden itibaren çalışmalara başladık.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Süleyman Emre Göver	E	25.000	50,00	50,00
Erhan Bacaksız	E	25.000	50,00	50,00
TOPLAM	-	50.000	100,00	100,00

Demstart Bilişim Teknoloji A.Ş. olarak %50-%50 iki ortaklı yapımız bulunmaktadır. Yatırım sonrasında dağıtılacak hisse payı iki ortakdan eşit oranda düşürülecektir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Sermayeyi Temsil Eden Paylar						
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Adet	Nominal Değeri (TL)		Pay Oranı (%)
				Birim	Toplam	
E	Nama Yazılı	Yoktur	2.000	25,00	50.000	100

Şirketin sermayesi her biri **25,00 TL** değerinde **2.000** paya ayrılmış **50.000 TL**'dir.

İmtiyazlar:

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

Yatırım sonrası herhangi bir pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

2.5. Yöneticiler Hakkında Bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Metin Bulgan	Dijital Pazarlama Uzmanı	Dijital Pazarlama, Sosyal Medya Yönetimi, Lead Marketing	Yoktur	Yoktur
Çağla Gücük	Grafik Tasarım	Grafik Tasarım	Yoktur	Yoktur
İsa Bakır	Yazılım Uzmanı	Full Stack Engineer	Yoktur	Yoktur
Beyza Ermiş	Müşteri İlişkileri Danışmanı	Müşteri İlişkileri Danışmanı	Yoktur	Yoktur

Metin Bulgan - Dijital Pazarlama Uzmanı

Hakkında:

Ben Metin Bulgan 1990 doğumluyum. Muğla sıtkı koçman üniversitesi İşletme bölümü mezunuyum. Dijital pazarlama alanında çalışmalar yürütüyorum.

Çağla Gücük - Grafik Tasarım

Hakkında:

KTÜ Grafik Tasarım ve Fotoğrafçılık bölümü mezunu olup reklam ve matbaa sektöründe tüm tasarım süreçleri yönetiminde 5-6 yılı aşkın bir deneyime sahip grafik tasarım uzmanıyım.

İsa Bakır - Yazılım Uzmanı

Hakkında:

Full Stack Engineer

Beyza Ermiş - Müşteri İlişkileri Danışmanı

Hakkında:

Müşteri İlişkileri Danışmanı

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Finansal Durum Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	16.07.1905
Nakit ve Nakit Benzerleri	0,00
Ticari Alacaklar	0,00
Stoklar	0,00
Duran Varlıklar	0,00
Maddi Duran Varlıklar	0,00
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Diğer Borçlar	0,00
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Diğer Borçlar	0,00
Özkaynaklar	0,00
Ödenmiş Sermaye	0,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00
Net Dönem Karı/Zararı	0,00
AKTİF/PASİF TOPLAMI	0,00

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	16.07.1905
Hasılat	0,00
Satışların Maliyeti	0,00
Esas Faaliyet Karı/Zararı	0,00
Finansman Giderleri (net)	0,00
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	0,00

Demstart Bilişim Teknoloji Anonim Şirketi'nin VUK'a göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Tüm sözleşmeler Hukuk Danışmanlığı ile profesyonelce hazırlanmış olup herhangi bir hukuki eksiklik bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

Yoktur.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Girişimcilik ekosistemine olan inancımız ve platformumuzun en temel değerinin girişimcilik olması sebebiyle paya dayalı kitle fonlaması modelinin içerisinde yer almak, mikro yatırımcıların ekosistem içerisinde bulunarak geniş kitlelere ulaşması en temel isteklerimizden. İş modelimiz gereği bireylerin bir araya gelerek ortaya çıkarabileceği büyük katma değere odaklanmamız yatırım sisteminde de aynı pencerede bulunmamızı sağlıyor.

Öte yandan teknik nedenlerimiz ise;

Yazılım kadromuzu genişleterek ciromuzu artıracak planladığımız geliştirmeleri hızlandırmak,

Kobi ve Girişimci kitlelerimize ayrı kadro oluşturmak,

Yüksek başvuruya sahip olduğumuz mağaza açmak isteyen birey ve işletmelerle hızlı satış sağlayacak çağrı merkezi ekibini oluşturmak,

Bigdata'ya ağırlık vermemizi olanaklı hale getirecek yatırımı sağlamak.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	850.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	1.020.000 TL

3.2. Fon Kullanım Yeri

Kitle fonlama kampanyasının başarılı sonlanması durumunda elde edilen fonlar aşağıdaki tablolarda özetlenen şekilde kullanılacaktır:

Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi)	92.545	-	-
Yazılım Geliştirme ve Yeni Ekip İstihdamı	350.000	01.09.2022	28.02.2023
Çağrı Merkezi Telefonda Satış Operasyonu	80.000	01.10.2022	31.03.2023
Şehir Tanıtım Toplantıları, Satış Organizasyonları	100.000	01.09.2022	31.12.2022
Operasyon Giderlerinin karşılanması	100.000	01.09.2022	28.02.2023
Sosyal Medya Pazarlaması	40.000	01.09.2022	31.12.2022
Yeni Departman ve Yeni Ekip İstihdamı	50.000	01.09.2022	31.12.2022
SEO, Remarketing ve Funnel Sistemlerinin kurulması	37.455	01.09.2022	31.12.2022

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Lider Eğitim ve Geliştirme Kampı	50.000	01.01.2023	31.03.2023
Kobi Destek Personel Kadrosu	70.000	01.09.2022	31.03.2023
Kobi Tanıtım ve Satış Toplantı Organizasyonu düzenlenmesi	50.000	01.01.2023	31.03.2023

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

Uyarı: Bu bölümü okumadan önce bilgi formunun başındaki “UYARI” kısmını tekrar okuyunuz.

Faaliyete başladığımız 2019 yılı ile 2021 yılları arasında yalnızca bitki çayı ürünümüz vardı. Acadebi Platformunun kullanım bedeli ücretleri ise 250 TL ve 500 TL idi. Şu An mevcut olan Kobi Platformumuzun satışı yoktu. 2021 Ocak itibari ile Kobi Platformu eklendi. Ardından pazar yerimize ürünlerini yükleyen firma artışı ile birlikte ürün sayısı, dolayısı ile ürün satışı artış gösterdi. 2021 yılında Platform fiyatlarımız 500 TL - 1000 TL ve 3000 TL oldu.

1 Ocak 2022 itibari ile satılan platformlarda yıllık lisanslama konseptini uygulamaya başladık. Ancak bunu geriye dönük işletmedik. Yani bu yılki satışlarımız ve devam yıllardaki satışlarımız yıllık yenileme ile tekrarlayarak devam edecek. Fonlamanın başarılı olması ile birlikte ve bu yıl itibari ile Platform ücretlerimizi 1000 TL - 1750 TL ve 3000 tl olarak revize ettik.

İş modelimizin temelinde yer alan kaldıraç etkisi ile platform satışlarının artması geometrik büyüme gerçekleştirmektedir. Satış adetlerinin mevcut ücretlerle yapılarak sabit kaldığı senaryoda dahi ciro ve karlılık 2x ile 4x arasında artış göstermektedir. Her geçen yıl platformun içeriği yazılımsal olarak geliştirilmeye devam edileceği ve iş planındaki özellikler kullanıcılara açılacağı için fiyat artışı devam edecektir. Ek olarak Gelecek Projeksiyonumuz içerisinde yer alan yurtdışı “franchise”larının oluşturacak potansiyel gelirleri tabloya mevcut TL üzerinden işlenmiştir. Açılacak ülkelerin ekonomik durumlarına, rakip analizine ve satın alım gücüne göre fiyatların yukarı doğru hareket etmesi öngörülmektedir.

Projeksiyonda belirttiğimiz satılması öngörülen Platform adetlerinin haricinde iş modelimizin içerisinde bulunan Askıda Girişimcilik adında ücretsiz mağaza açılan platformumuz da bulunmaktadır. Yani, satılması öngörülen platform sayıları açılması öngörülen mağaza sayısının oldukça altındadır. İş modelimiz içerisinde bir diğer gelir modelimiz ürün satış komisyonu ve Dijital ek hizmetler olduğu için, ücretsiz olarak açılan mağazalar da bu alanda gelir üretmeye devam etmektedir. Ek olarak, Askıda Girişimcilikle ücretsiz açılan mağazalar 1 yıl ücretsiz lisanslanıp devam eden yıllarda ücretli olmaktadır.

Acadebi'nin 3 yıllık ticari varlığı ve geçmiş satış ile büyüme oranları da göz önüne alınarak; 3 yıllık Prototip olarak tanımladığımız sürecin ardından; kurumsal ve hızlı çıkışını sağlayacak bilgiler doğrultusunda yapılacak yatırımların gerçekleşmesi ile birlikte;

1. yıl Kar Beklentimiz: 223.455 TL
2. yıl Kar Beklentimiz: 2.351.500 TL
3. yıl Kar Beklentimiz: 10.933.900 TL
4. yıl Kar Beklentimiz: 30.137.000 TL
5. yıl Kar Beklentimiz: 109.707.100 TL

Yatırım ile gerçekleştirilecek yazılım istihdamı ve geliştirmeler, karlılık oranı yüksek ilk etapta +15, ardından +35 dijital ürünün satışa çıkarılmasını sağlayacaktır. Detaylı projeksiyon için arşive göz atabilirsiniz.

Gelir/gider projeksiyonları işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

'Geçmiş Kampanya Yoktur'

4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde girişim şirketine ve faaliyetlerine, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- **Operasyonel risk**
Hızlı büyüme olması halinde operasyonel anlamda hızlı cevap vermemek
- **Yazılım geliştirmede daha çevik hareket edememek.**

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- İnternet hizmeti veren firmaların yetersiz kalması
- E Ticaret alanında değişecek zorlayıcı yönetmelikler

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- İkincil Pazarın Geç Başlaması

4.4. Diğer Riskler

- Yoktur

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Kampanyanın %20 ek fon toplama izni bulunmaktadır. Toplanan fon karşılığı çıkarılacak olan pay bilgileri aşağıdaki gibidir:

Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	E	315.000	5,93	1,00	315.000

Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)						
Tür	Cins	Grup	Adet	Oran (%)	Nominal Değeri (TL)	
					Birim	Toplam
Nama Yazılı	Adi	E	378.000	7,03	1,00	378.000

Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri ve Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı çıkarılacak Pay Bilgileri tablolarındaki oranların hesaplanmasına bonus pay oranları dahil edilmemiştir.

Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

Yatırım turunun başlama tarihi olan 23 Mayıs 2022 Pazartesi günü saat 10:00 itibari ile 168 saat (7 gün) içerisinde, EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %10 fazladan pay verilecektir. Bu kampanya 168 saat ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Süleyman Emre Göver ve Erhan Bacaksız'ın paylarından düşülecektir.

Kampanya süresince CEPTETEB kampanya kodunu kullanarak kampanyaya katılacak yatırımcılara, %20 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir. Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucuları payından düşürülecektir.

Fonlama öncesi ve sonrası sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
Süleyman Emre Göver	50,00	47,04	46,49
Erhan Bacaksız	50,00	47,04	46,49
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	5,93	7,03
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

Platformumuzda primli satış fiyatı hesaplanırken, şirketin yatırım öncesi değerlendirme tutarı ana parametre olarak alınır.

Girişim şirketinin mevcut paylarının birim nominal değeri 1,00 TL kabul edilir, mevcut payların birim nominal değeri 1,00 TL'den farklı ise dönüşüm işlemleri yapılarak girişimin sermayesini oluşturan toplam pay adetleri ile nominal sermayesinin birbirine eşit olması sağlanır.

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

25/11/2023 tarihli ve 32380 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7887 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı uyarınca, 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, anonim ve limited şirketlerin Türk Ticaret Kanununda düzenlenen en az sermaye tutarları artırılmıştır. İlgili karar uyarınca en az sermaye tutarı, Anonim şirketlerde 50.000 Türk Lirasından 250.000 Türk Lirasına ve Limited şirketlerde 10.000 Türk Lirasından 50.000 Türk Lirasına yükseltilmiştir.

Kampanyanın başarılı olması durumunda toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımını yapılacağından, primli pay ihracı nedeni ile oluşan emisyon primi de sermaye artışında kullanılmış olur.

Çıkarılan emisyon primli pay, artırılan veya konulan sermaye miktarı şirket sermayesinin bir parçası haline gelir ve emisyon primi şirket sermayesine değil, şirket malvarlığına katılmış olur.

Anonim şirkete sermaye olarak katılacak olan bedel ne kadar olursa olsun şirketin mevcut ortaklık yapısının bozulmamasını ve mevcut pay sahiplerinin azınlık haline gelmemesini sağlamaktadır.

Emisyon primli pay ihraç edilirken ödenecek sicil harcı primli bedel üzerinden değil, pay değeri artışı esas alınarak hesaplanmakta ve ödenmektedir.

İhraç olunan payların bedellerinin tamamı nakden ödenmektedir. Yatırımcı tarafından alınan primli payların karşılığında şirkete konan sermayenin payların itibari değerinden fazla olan kısmı TTK'nın 519. maddesi uyarınca sermaye yedeği hesabına kaydedilir ve yedek akçe hükmündedir. Dolayısıyla payların itibari değeri üzerindeki kısmı oy hakkı veya kar payına etki etmez. Emisyon primli pay ihracı ile şirketteki oy kullanma ve kâr payı alma hakkı primli paya koyulan sermayeden bağımsız olur.

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 50.000 TL ve 50.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 315.000 ile 378.000 adet arasında olacaktır. İhraç edilecek pay adetleri ile toplanan fon tutarı arasındaki fark emisyon primi olarak sermayeye eklenecektir.

Kampanya sonrası girişim şirketinin sermayesi, birim nominal değeri 1,00 TL değerinde 565.000 pay ile 628.000 pay aralığında ve toplam nominal değeri 565.000 TL ile 628.000 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %0,00 ile %0,00 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 565.000 TL ile 628.000 TL aralığında

olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 2,70 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyat baz alınır. Çıkarılacak pay grupları hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi, ihtiyaç duyduğu fon miktarı ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesine paralel şekilde hesaplama yapılmaktadır.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ("SPKn"), Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2), 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ("TTK") başta olmak üzere ilgili sair mevzuat hükümlerine uygun bir şekilde çıkartılacaktır.

Yatırımcı, aksi belirlenmedikçe, paya dayalı kitle fonlaması faaliyeti kapsamında fon sağlaması halinde, TTK uyarınca bir anonim şirket pay sahibinin şirket esas sözleşmesine uygun olarak TTK uyarınca sahip olduğu tüm hak ve yükümlülükler sahip olacaktır.

Yatırımcılara ihraç edilecek payların hepsi aynı olup, herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Kitle Fonlaması Tebliği'nin 27/1 maddesi uyarınca, paya dayalı kitle fonlaması yoluyla toplanan fonlar karşılığında çıkarılacak paylar da dahil olmak üzere Girişim Şirketi'nin tüm payları SPKn m. 13 hükmü çerçevesinde MKK nezdinde elektronik ortamda kayden oluşturulur ve bunlara ilişkin haklar hak sahipleri bazında izlenir. Kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından yatırımcıların kredi kartları veya EFT yoluyla yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Başarılı fonlamayı takiben Girişim Şirketi paylarının kaydileştirilmesi ve yatırımcılara dağıtım amacıyla MKK'ya başvuruda bulunulacaktır. Bu başvuru bizzat Girişim Şirketi tarafından yapılabileceği gibi Girişim Şirketi'nin yetkilendireceği bir yatırım kuruluşu aracılığıyla da yapılabilecektir. Toplanan fonların Girişim Şirketi'nin hesabına aktarılmasından önce kaydileştirme işlemleri tamamlanır.

Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2)'nin m.16/7 hükmü gereğince Girişimciler veya girişim şirketlerinin kampanya sürecinin başladığı tarihteki ortaklarından fonlanan şirkette önemli etkiye sahip olacaklar, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden 3 yıl içinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri veya cebri icra nedenleriyle yapılacak devirler ile nitelikli yatırımcılara ya da kendi aralarında yapacakları devirler hariç olmak üzere, fonlanan şirketteki paylarını devredemezler.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanya süresi, işbu Bilgi Formu'nun Yatırım Komitesi tarafından onaylanıp Kampanya Sayfası'nda yayımlandığı tarihte başlar ve eğer daha önce sona erdirilmezse bu tarihten itibaren 60 gün içinde sona erer.

Fon sağlamak isteyen yatırımcının Kampanya'ya yatırım yapabilmesi için Platform'a üyelik şartlarını yerine getirmesi ve Platform ile Üyelik Sözleşmesi akdetmesi zorunludur.

Yatırımcı tarafından kampanya süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı ile yerine getirir.

Yatırımcının her pay alım işlemi öncesi Bilgi Formu ile Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığına ve kabul ettiğine dair onay vermesi gereklidir.

Yatırımcı başına sağlanacak asgari fon miktarı 100 TL'dir.

Nitelikli olmayan yatırımcı azami 250.000 TL yatırım yapabilir. Ancak Platform'a gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'una kadar azami yatırım yapabilir. Bu tutar hiçbir durumda 1.000.000 TL'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcının azami yatırım limiti bulunmamaktadır.

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının

kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme yapıma ihtiyacı doğabilir. Bilgi formunda yapılan ek ve değişikliklerin Yatırım Komitesi'nce onaylanmasıyla eş zamanlı olarak Platform, Yatırımcı'ya e-posta aracılığıyla bilgilendirme yapacaktır. Platform, Bilgi Formu'nda yapılan ek ve değişiklikleri Yatırımcı'ya Platform'a üye olurken vermiş olduğu e-posta adresine e-posta göndererek bilgilendirir. Bilgilendirme Platform'un e-postayı gönderdiği an itibarıyla yapılmış sayılır. Yatırımcı bilgilendirmenin yapılmış sayıldığı andan itibaren 48 saat içerisinde cayma hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep göstermeksizin cayma hakkını kullanabilir.

Girişimcinin talebi ile ek fon dahil hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce toplanması halinde, Kampanya'ya yatırım yapan tüm Yatırımcılar'ın cayma süresinin dolması halinde Platform'ca Kampanya bitiş tarihinden erken sonlandırılabilir.

Erken sonlandırma seçilmemişse, Kampanya Süresi'nin bitiş tarihinden önce ek fon dahil hedeflenen fon tutarı toplansa dahi Kampanya Süresi erken sonlandırılmaz. Ek fon dahil hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplanması halinde, Platform bu tutarı aşan kısmın yatırımcılara iadesini gerçekleştirir. Böyle bir durumda Platform hedeflenen fon tutarının üzerinde fon toplandığını Emanet Yetkilisi'ne bildirir ve hedeflenen fon tutarını aşan kısmı Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirim takip eden işgünü içinde yatırımcılar arasında eşitsizliğe sebep olmayacak şekilde iade edilir. Aşan kısmın yatırımcılara iadesi işbu Bilgi Formu'nda belirtilen usul ve esaslar çerçevesinde dağıtım listesi dikkate alınarak gerçekleştirilir.

Erken Sonlandırma: Var

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Emanet Yetkilisi Platform'un anlaşmalı olduğu İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş (Takasbank)'dir.

Yatırımcı tarafından Kampanya Süresi boyunca Kampanya özelinde Platform nezdinde açılan Kampanya Sayfası üzerinden fon sağlama talepleri Platforma iletilir. Bu taleple eş zamanlı olarak Yatırımcı fon sağlamaya ilişkin ödeme emrini kimlik bilgileri ile uyumlu EFT yada kredi kartı yoluyla yerine getirir. Girişim Şirketi payları karşılığında Yatırımcı'dan sağlanan fonların tamamının nakden ödenmiş olması zorunludur.

Platform, Yatırımcı tarafından kendisine iletilen fon sağlama taleplerini Kampanya Süresi boyunca anlık olarak MKK'ya ve Emanet Yetkilisi'ne iletacaktır. EFT ödemeleri EFT'nin Emanet Yetkilisi'ne ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. EFT ödemesinin yatırım talebinde bulunulduktan sonra en fazla 2 iş günü içerisinde Emanet Yetkilisi'ne ulaşmış olması gerekmektedir. Bu süre içinde Takasbank'a ulaşmayan EFT ödemelerine dair yatırım talepleri iptal edilir.

Yatırımcı tarafından sağlanan fon Kampanya Süresi'nce Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılacak hesapta bloke edilecektir. Emanet yetkilisi toplanan fon tutarını nemalandırmayacaktır.

Hedeflenen fon tutarının Kampanya Süresi'nin bitiş tarihi veya Kampanya Süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla toplanamamış olması halinde ve hedeflenen fon tutarının üzerinde fon talebi gelmesi halinde hedeflenen fon tutarını aşan tutarlar ilgili sürenin bitimini takip eden işgünü içinde Platform tarafından yapılacak bildirim üzerine Emanet Yetkilisi nezdinde bloke edilen tutarlar, Emanet Yetkilisi tarafından bu bildirim takip eden işgünü içinde Yatırımcı'ya iade edilir ve bu suretle kampanya süreci sona erer. İade işlemleri emanet yetkilisi tarafından belirlenen prosedüre göre gerçekleştirilir.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde fon sağlama talebinde bulunulduğunda Girişim Şirketi hedef fon miktarı + ek fon miktarı ile sınırlıdır. Bu miktarı aşan tutarın Emanet Yetkilisi tarafından iadesinde Oransal/Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal/FIFO yöntemleri kullanılabilir:

FIFO : Bu yöntemde ilk yatırım yapan yatırımcı ilk pay alma hakkına sahiptir. Dağıtım işlemi; tarih, saat, saniye, salise önceliği ile ilk pay alan yatırımcıdan başlayıp hedeflenen fon pay adedine ulaşana kadar devam eder.

NİTELİKLİ ÖNCELİKLİ ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ilk olarak nitelikli yatırımcılara önceliklendirilir. Nitelikli yatırımcılardan arta kalan pay adetleri kalan yatırımcılar arasında oransal olarak dağıtılır.

ORANSAL : Bu yöntem ile pay dağıtımında; ek fon dahil girişimci tarafından arz edilen toplam pay adedi, tüm yatırımcılar tarafından talep edilen toplam pay adedine oranlanır. Bulunan oran her bir yatırımcının talep ettiği pay adedi ile çarpılarak yatırımcı bazında dağıtım gerçekleştirilir.

Tahsisat Yöntemi: Oransal

Kampanya, hedef fon (varsa ek fon) miktarı kadar fon talebi geldiği takdirde erken sonlandırılabilir. Bu durumda hedef fon (varsa ek fon) miktarına ulaşılması itibarıyla 48 saatlik cayma sürecine girilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılmazsa sistem tarafından otomatik olarak kapanış sürecine geçilir. Bu süre zarfında cayma hakkı kullanılırsa cayılan tutar yeni yatırımlardan karşılanacaktır.

Kampanyanın erken sonlanması veya Kampanya Süresi ile cayma hakkı sürelerinin tüm Yatırımcı'lar bakımından sona erdiği tarih itibarıyla hedeflenen fon tutarının toplanmış olması durumlarında;

1. Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılan hesapta bloke edilen fon, Takasbank nezdinde açılan bloke hesabına aktarılır ve Girişim Şirketi tarafından Kampanya Süresi'nin sona ermesini takip eden otuz iş günü içinde toplanan fon tutarı kadar sermaye artırımını yapılır.
2. Sermaye artırım işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Platform, Yatırımcı'nın sağladığı fon tutarını ve bunun karşılığında çıkarılacak payların toplam nominal değerinin bilgisini MKK'ya derhal iletir. Girişim Şirketi tüm paylarının SPKn madde 13 çerçevesinde MKK nezdinde kayden oluşturulmasına ve hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına yönelik işlemlerin gerçekleştirilmesini derhal sağlar.
3. Sermaye artırımına ve tüm payların MKK nezdinde kayden oluşturularak hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına ve bunu takiben Emanet Yetkilisi nezdinde Girişim Şirketi adına bloke edilen fonun Girişim Şirketi'ne tevdi edilmesine yönelik işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte Kampanya süreci sona erer.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

Kampanya'nın başarı ile sonuçlanmasının ardından Girişim Şirketi, Platform'a ayrıca toplanan fonun %7,5 + KDV'ye kadar bir oranda Platform Hizmet Bedeli ödeyeceğini kabul beyan ve taahhüt eder. Girişim Şirketi, fon aktarma işlemi ardından, söz konusu ücreti 5 iş günü içinde Platform'a öder. Kampanya başarılı olmadığı takdirde başarı ücreti alınmayacaktır.

Kitle fonlama kampanyaları için listeleme ücreti 25.000 TL + KDV'dir ve kampanya sahibi girişimci /girişim şirketi tarafından kampanyanın başlangıç tarihi öncesinde fatura karşılığı ödenir.

Kampanya sonrası yatırımcılar tarafından satın alınan payların Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kaydileştirilmesi yapılacak olup, kaydileştirme işlemleri için ödenecek tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır. Bu tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. Takasbank'ın verdiği emanet yetkilisi hizmeti karşılığında ödenmesi gereken tutar, kampanyanın başarılı olmasından bağımsız olarak kaynak arayan tarafından ödenir. İlgili tutarın belirlenmesinde, ödeme tarihinde Takasbank'ın internet sitesinde yayımlanan güncel ücret tarifeleri esas alınacaktır.

Kampanya sırasında ya da kampanyadan sonra herhangi bir mevzuat değişikliği, ücret tarifesi değişikliği vb. sebep ile işbu Sözleşme kapsamında düzenlenmeyen, her ne ad altında olursa olsun bir ücretin ödenmesi gerektiği takdirde; ilgili tutarın kaynak arayan tarafından ödeneceği, kampanyanın başarılı olup olmamasından bağımsız olarak taahhüt edilmiştir.

Yatırımcı

Kredi kartı ile yapılan işlemlerde Takasbank ile anlaşmalı olarak ödeme sistemleri hizmeti alınan Payten A.Ş.'nin işlem ücreti bulunmaktadır. %3,70 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak Üye'nin ödemesine yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT gönderim ücreti Üye'ye aittir ve bankaya göre değişiklik göstermektedir.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadağ / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	12
Başarısız Kampanya Sayısı	:	12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	37.654.460 TL
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ali Çebi	A	1.408.493	14,00	14,00
Çiğdem Tirkeş	A	1.408.469	14,00	14,00
Fatih Yıldırım	A	196.991	1,96	1,96
Çiğdem Tirkeş	B	970.025	9,64	9,64
Ertunç Tümen	B	621.578	6,18	6,18
Gökhan Şen	B	329.315	3,27	3,27
İbrahim Sina Azeri	B	316.394	3,14	3,14
Ali Kırallı	B	296.487	2,95	2,95
Emine Çelebi	B	284.150	2,82	2,82
Fatih Yıldırım	B	79.369	0,79	0,79
Alp Albert Krespin	B	244.919	2,43	2,43

Kerem Bilaçlı	B	237.508	2,36	2,36
Sinan Tüker	B	148.965	1,48	1,48
Ali Çebi	B	1.094.480	10,88	10,88
Osman Emre Narin	B	80.886	0,80	0,80
Sinan Güler	B	96.923	0,96	0,96
Tamer Karadağlı	B	62.817	0,62	0,62
Ömer Hayri Erkmen	B	40.818	0,41	0,41
Ufuk Gökmen Civilo	B	19.757	0,20	0,20
Serkan Bağçe	B	805.200	8,00	8,00
Oğuz Güç	B	118.394	1,18	1,18
Selda Bağlan Çelikel	B	622.370	6,18	6,18
Ahmet Giray Ölmez	B	118.394	1,18	1,18
Ozan Kuşçu	B	147.993	1,47	1,47
Alpay Akdemir	B	18.558	0,18	0,18
Özden Sayın	B	18.558	0,18	0,18
Mehmet Onarcan	B	46.766	0,46	0,46
Nedim Esgin	B	88.796	0,88	0,88
Abdurrahman Uzun	B	19.535	0,19	0,19
Hasan Okan Utkueri	B	28.119	0,28	0,28
Onur Köktürk	B	28.119	0,28	0,28
Özlem Tümer Eke	B	14.059	0,14	0,14
Alper Şener	B	25.159	0,25	0,25
Ahmet Murat Köseoğlu	B	25.159	0,25	0,25
TOPLAM		18.479.326	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Yönetim Kurulu Başkanı	5.07.2023	1084 Gün	2.502.973	24,87
Serkan BAĞCE	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	5.07.2023	1084 Gün	2.954.918	15,99
Mehmet ÇELİKOL	Üye	5.07.2023	1084 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Başkan	İşletme, Finans, Girişimcilik, Melek Yatırım	415.983	27,82
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Cüneyt YÜNGÜL	Üye		-	-
Ahmet FEYZİOĞLU	Üye	Ar-Ge İnovasyon ve Sürdürülebilirlik	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Ali Çebi'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2020000550) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

Yatırım komitemiz girişimi ana başlıklar altında değerlendirmiştir. İncelenen başlıklar aşağıda özetlenmiştir.

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

İş Modeli:

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Rekabet:

Pazar:

Ekip:

Finansallar:

Fon Kullanımı:

Sonuç :

6.6. Değerlendirme Politikası

Platform Değerlendirme Politikası, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Yatırım Komitesi Girişimci tarafından Şirket'e elektronik ortamda iletilen bilgi formunda yer alan bilgileri bu politikada belirtilen ölçüt ve kriterler çerçevesinde değerlendirir. Bilgi formunda yer alan tüm bilgiler ve veriler Girişimci'nin sorumluluğundadır. Yatırım Komitesi Girişimci tarafından sunulan bilgi ve verileri objektif olarak değerlendirmek konusunda gerekli çabayı ve mesleki özen ve titizliği gösterir.

Yatırım komitesinin Girişim Şirketi'ni değerlendirme ilke ve esasları aşağıdaki şekildedir:

- a. İlgili mevzuata uygunluk
- b. Yatırım Komitesi üyelerinin tecrübeleri, bilgileri ve öngörülleri
- c. Üyelerin haklarının korunmasına yönelik olarak Girişimci tarafından sunulan şartlar
- d. Girişimci'nin kaynak aradığı faaliyetlerinin din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen, genel ahlaka, kanunlara ve toplumsal değer yargılarına aykırı olmaması
- e. Girişim şirketinin esas sözleşmesindeki amaç ve faaliyetlerin içerisinde domuz eti ve ürünleri, alkol (medikal ve tıbbi alkol hariç), tütün ürünleri (medikal ve tıbbi alanlar hariç) üretimi ve silah üretimi veya bunlara ilişkin teknoloji faaliyeti olmaması
- f. Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
- g. Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
- h. Girişimci'nin teşvik, sübvansiyon, sertifikasyon gibi atılımlarının bulunması

Yatırım Komitesi Girişim Şirketi hakkında kararını verirken bilgi formunda ve fizibilite raporunda yer alan bilgileri kullanır. Ayrıca, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu, Borsa İstanbul veya devlet kurumlarının yayınladığı her türlü veriyi, ücretli/ücretsiz veri dağıtım kanalları, kamuoyu bildirimleri, yerli ve yabancı kaynaklı ekonomi, şirket, sektör raporları, açık kaynaklar, yazılı, görüntülü ve sözlü medya ve benzeri kaynaklarda yer alan her türlü bilgi ve veriden faydalanabilir. Yatırım Komitesi gerekli görmesi halinde danışmanlardan hukuki ve mali konular başta olmak üzere çeşitli konularda (pazar araştırması, sektör analizi ve benzeri) hizmet alabilir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/degerlendirme-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platform Çıkar Çatışması Politikamız, 07.12.2021 tarihli Platform Yönetim Kurulu kararı ile kabul edilmiş ve yürürlüğe girmiştir.

Platform Çıkar Çatışması Politikası ("Politika"), Platform nezdinde gerçekleştirilen faaliyetler kapsamında çıkar çatışmasına yol açabilecek hususları, olası çıkar çatışmalarının önlenmesi/tespit edilmesine ilişkin alınan tedbirleri ve önlenememesi/tespit edilememesi durumunda izlenecek prosedürleri kapsamaktadır.

Yatırım komitesi üyeleri girişim şirketlerinden veya girişimcilerden herhangi bir ekonomik menfaat temin edemez ve değerlendirdikleri kampanyalara hedeflenen fon tutarının %5'inden fazla fon sağlayamazlar. Yatırım komitesi üyeleri, kendilerinin, eşlerinin, alt ve üst soylarının sermaye, denetim ve idari bakımdan doğrudan veya dolaylı olarak ilişkili oldukları projelere ait kampanya başvurularının değerlendirilmesine ilişkin müzakerelere katılamaz ve oy kullanamazlar.

Platform çalışanları ve Platform'un ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanları, kamuoyu ile, hizmet verilen kişilerle, işverenleriyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Platform çalışanları, tüm faaliyet ve hizmet türlerinde gereken davranış kurallarına eksiksiz uymalıdır. Davranış kurallarına uygunluk, organizasyonda yer alan tüm personel tarafından gözetilmelidir. Etik ilkeler ve davranış kuralları mevzuattaki hükümlerle sınırlı değildir; bu kapsamda çalışanlar Tebliğ başta olmak üzere kendisine uygulanabilecek tüm sermaye piyasası mevzuatı hükümlerine uygun davranmalıdır.

Platform'un fonlama ve kampanya faaliyetlerini ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında, hizmet verilen kişiler ile olan ilişkilerinde, kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları, çıkar çatışması tanımına girmektedir. Çıkar çatışması maddi veya maddi olmayan şekilde ortaya çıkabilir. Platform personeli, diğer çalışanlardan, hizmet verilen kişilerden, satıcılardan ve kurumsal iş ilişkisinde bulunduğu gerçek ve/veya tüzel kişilerden, mesleki kararlarına zarar verecek veya zarar verebileceği tahmin edilen değerli herhangi bir şeyi/hediyeyi talep ve kabul edemezler. Bu anlamı doğuran davranışlarda bulunamazlar. Platform çalışanları, hizmet verilen kişiler ile borç ilişkisine giremezler.

Platformun yöneticileri ve personeli çalışmaları sırasında ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarından uzak kalmak, dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek müdahalelere imkân vermemek, ayrıca dürüstlük ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek iş ve işlemlerden kaçınmak zorundadır. Buna rağmen kitle fonlaması faaliyetlerini sürdürürken, herhangi bir Platform çalışanının bağımsızlığına ve tarafsızlığına gölge düşürme ihtimali olan veya görevlerini yapmada olumsuz etkisi olması beklenen bir durum ortaya çıkarsa, derhal Platform yönetimine bildirilir. Benzer şekilde, personel, potansiyel ya da gerçekleşmiş bir çıkar çatışmasını veya bir durumun çıkar çatışmasıyla ilgili olup olmadığına dair herhangi bir şüphesinin olması halinde bu olayı, derhal yöneticilerine bildirir ve çıkar çatışması yaratabilecek tüm kişisel veya profesyonel ilişkileri ve maddi işlemleri konusunda bilgi verir.

Platform'a ait her türlü bilgi gizli olup, bu bilgilerin üçüncü kişilere aktarılması ve ticaretinin yapılması yasaktır. Platform'a ait ticari sırlar, mali bilgiler, çalışan bilgileri ve çalışılan süre içinde edinilen tüm bilgiler; hizmet verilen kişilere ait bilgiler, bilgisayar ve telekomünikasyon sistemleri, çalışanların çalışma süreleri içerisinde yapmış oldukları tüm işler, anlaşmalar ve geliştirdikleri ürünler gizlidir

Çıkar çatışmalarının önlenmesi için Platform tarafından tedbirler alınmaktadır. Bunlarla sınırlı olmamak üzere, Platform'un organik bağı olan başka platform ve çalışanlarının Platform hizmet faaliyetleri hakkında çıkar çatışması kapsamına girecek bir bilgiye ulaşmasının ve bu bilginin paylaşılmasının engellenmesi, Platform bünyesinde çalışan her personelin görev tanımı ve yetkisi haricindeki bilgilere erişiminin engellenmesi, görevlerin personel bazında farklılaştırılması ve çapraz kontrol esasının benimsenmesi, iç denetimlerin gerçekleştirilmesi, gerekli teknik altyapının sağlanması, çıkar çalışmalarının önlenmesi için alınan tedbirlere örnek olarak gösterilebilir.

Yönetim Kurulu, çıkar çatışmasının çözüme kavuşturulmasında nihai karar organı olup; üst yönetim tarafından yapılan inceleme ve düzenlenen rapor sonucunda alınacak aksiyona Yönetim Kurulu karar verir.

Platform personeli, işlemlerin gerçekleştirilmesinde önceliği, öncelikle hizmet verilen kişilere, ardından Platform'un iş ve işlemlerine göre belirler. Bu konuda çıkar çatışması doğurabilecek her türlü durumdan kaçınılır. Bu tedbir ve kuralı ihlal eden personel hakkında personel yönetmeliği hükümleri uygulanır. Aynı zamanda personelin işlem ve talimatlarına sınırlama getirilir. Personelin işlem yapma iznini mesleki tarafsızlık ve dürüstlük ilkesi çerçevesinde yerine getirmesi ve bu izni işlemlerden menfaat sağlamaya yönelik kullanmaması esastır.

Proje değerlendirme raporlarının objektif ve bağımsız olmaları sağlanır. Raporları hazırlama, onaylama, yayınlama ve/veya dağıtımından sorumlu personel, rapor içeriklerini üyelere duyurmadan önce kendilerine ve üçüncü kişilere menfaat yaratacak ya da oluşan bir zararı azaltacak şekilde kullanamaz.

Proje raporlarını hazırlayan personel, Platform yönetimi, raporu hazırlanan girişimci veya portföyünde bu sermaye piyasası aracını bulunduran üyelerin baskı, teşvik veya taleplerini dikkate almadan raporların hazırlanmasında objektif ve tarafsız şekilde hareket etmek zorundadır.

Şirket, makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenemediği veya organizasyonel ve operasyonel çıkar çatışmasının yeterli derecede engellemediği yönünde bir kaniya varırsa ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce ilgili kişileri ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ispatı mümkün yollarla bilgilendirir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://yatirim.fongogo.com/Contract/Detail/cikarcatismasi-politikamiz> linkinden ulaşılabilir.

Girişim şirketi ve ilişkili tarafları ile platform ve ilişkili tarafları arasında doğrudan veya dolaylı olarak herhangi bir ilişki bulunmamaktadır.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

1. Finansal Raporlar
2. Gelir/Gider Projeksiyonu
3. Fon Kullanım Raporu
4. Organizasyon Şeması
5. Yatırımcı Sunumu
6. Finansal Projeksiyonlar:
7. Özgeçmişler:

- o Süleyman Emre Göver - CV
- o Erhan Bacaksız - CV
- o Metin Bulgan - CV
- o Çağla Gücük - CV
- o İsa Bakır - CV
- o Beyza Ermiş - CV

8. Ek Belgeler:

- o Vergi Levhası
- o İmza Sirküleri
- o Faaliyet Belgesi
- o Marka Tescil Evrağı
- o E-Ticaret Sektörü Rakamlar
- o Franchise Sektörü Rakamları
- o Bireysel Franchise Sektörü Rakamları
- o 2020 Kurumlar Vergisi Beyannamesi
- o Yatırım Harcamaları Projeksiyonu
- o Nakit Akışı Projeksiyonu
- o Satış ve Maliyetler Projeksiyonu

9. Şirket Resmi Evrakları: