

CYOU EĞİTİM TEKNOLOJİLERİ 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 Cyou Eğitim Teknolojileri Anonim Şirketi ihtiyaç duyduğu 1.500.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 1.800.000,00 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 29.05.2023 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Cyou Eğitim Teknolojileri Anonim Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 05.06.2023 ile 04.08.2023 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/cyoulive> 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.

Cyou Eğitim Teknolojileri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Serkan Canberk, Kurucu Tarih: 03.04.2026	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:09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ahmet FEYZİOĞLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mahir Bora YILMAZ, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	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 gerçekleşebilecek 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	:	<i>Cyou Eğitim Teknolojileri Anonim Şirketi</i>
İşletme Adı	:	<i>Cyou Live</i>
Merkez Adresi	:	<i>Yenimahalle Mah. General Kani Elitez Sk. No:1 İç Kapı No:20 ,Bakırköy,İstanbul,Türkiye</i>
Telefon Numarası	:	<i>532 550 9230</i>
İnternet Sitesi	:	https://cyoulive.co

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.500.000 TL (%20 ek fon ile 1.800.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongaogo.com/campaign/cyoulive
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	05.06.2023
Bitiş Tarihi	:	04.08.2023
	:	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 paylar B grubu olacaktır. B grubu imtiyazlar: Yoktur
Nominal Değeri	:	Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,00 ile %5,94 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 77.500 TL ile 109.901 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.
Satış Fiyatı	:	Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 19,35 TL ile 16,38 TL arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 500 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; 136.410 TL'si Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi) 01.09.2023 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 750.000 TL'si Personel Giderleri 01.09.2023 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 250.000 TL'si Teknoloji Giderleri (Zoom, Amazon vb...) 01.09.2023 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 113.590 TL'si Sanal Pos Giderleri (Iyzico vb.) 01.09.2023 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 250.000 TL'si Pazarlama Giderleri (Dijital, Doğrudan vb.) 01.09.2023 - 01.09.2024 tarihleri arasında, giderleri için kullanılacaktır.
Ek Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 273.450 TL'si Personel Giderleri 01.09.2023 - 01.09.2024 tarihleri arasında, 26.550 TL'si Platform Ücreti Ek Fonlama 01.09.2023 - 01.09.2024 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	:	Cyou Eğitim Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Cyou Live
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	Yenimahalle Mah. General Kani Elitez Sk. No:1 İç Kapı No:20, Bakırköy, İstanbul, Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	24.01.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 50.000 TL Ödenmiş Sermaye: 50.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	:	356336-5
Vergi Dairesi	:	Bakırköy
Vergi Kimlik Numarası	:	2161362727
Telefon Numarası	:	532 550 9230
İnternet Sitesi	:	https://cyoulive.co

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Öncelikle yetenek ve popüler iş gücü kavramları üzerinde çalışan Cyou Live ekibi; aşağıdaki konuların global ölçekte gündem oluşturduğunu fark etmiştir:

- Mevcut çalışanların dijitalleşen çağda başarılı olacak şekilde geliştirilmesi (upskilling) gerekliliği,
 - Yok olan mesleklerdeki çalışanların başka alanlarda çalışabilecek şekilde geliştirilmesi (reskilling) gerekliliği,
 - Yeni ortaya çıkan meslek ve çalışma alanlarında görev alacak çalışanların hazırlanması gerekliliği,
 - Bilgi Teknolojileri & Teknoloji alanları başta olmak üzere çalışanların mevcut yetenek, beceri veya yetkinlikleri ile kuruluşların ihtiyaçları arasındaki boşluk oluşmaya başladığı gerçeği (skill gap),
 - İş birliğine Dayalı Öğrenme (collaborative learning) yaklaşımına geçiş ve mevcut online ders ve kurs platformlarının yetersiz kalması gerçeği.
- Sosyal etkileşim ve deneyim az, sadece bireysel öğrenme deneyimi sunuluyor.
 - İçeriklerin sıkıcı olduğu düşünülüyor, odaklanma sorunu yaşıyor.
 - Eğitimlerin tamamlanma oranı düşük kalıyor.
 - Yetenek ve meslek edinme konusunda başarısızlık söz konusu.

Çözüm

Altı kişiye kadar sosyal canlı sınıflar ve özel etkinlikler sunan, hem uzaktan, hem de yüz yüze sosyal öğrenme deneyimi yaşatan Cyou Live söz konusu problemlere çözüm sunması amacıyla tasarlanmıştır. Cyou Live, dünyanın her yerinden insanların bağlantı kurabileceği, birlikte öğrenebileceği ve iş birliği yapabileceği gerçek zamanlı bir platformdur.

Cyou Live, benzer ilgi alanlarına sahip kullanıcıları sosyal canlı derslerde bir araya getiren, büyük veri ve makine öğrenimine dayalı sınıf tavsiye algoritması geliştirmektedir. Ayrıca eğitim kurumları ve popüler mekanlarla iş birliği yaparak kullanıcılarının kariyer hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olacak yüz yüze etkinlikler ve programlar sunacaktır.

Amaç ve Faaliyet

Cyou Live ekibi; teknoloji alanında yaşanan ve beklenen dönüşümler, 2020 yılı Mart ayı itibarıyla tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 küresel salgını, işbirliğine dayalı uluslararası eğitim gibi eğitim ve öğretim alanındaki modern yaklaşımlar, hayat boyu öğrenme ve geleceğin trendleri dikkate alındığında, uzaktan eğitim alanında farklı bir yaklaşım gerektiği gerçeğinden yola çıkarak TÜBİTAK 1512 Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı desteğiyle 2022 Şubat ayında resmi şirket kuruluşunu gerçekleştirip global ölçekte sosyal bir öğrenme platformu projesi geliştirmeye başlamıştır. Cyou Live web platformu, 2023 yılı Mart ayı tarihi itibarıyla yayına alınmıştır.

Bu kapsamda Avrupa Birliği'nin 2023 yılını "Yetenek Yılı" olarak ilan etmesi (2023 - The European Year of Skills); Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula Von Der Leyen'in, mesleki eğitime ve beceri geliştirmeye yönelik yatırımlara çok daha fazla odaklanılması gerektiğini ifade etmesi ilgi çekici bir gelişme olmuştur. Bununla birlikte 2023 yılı itibariyle Dünya Ekonomik Forumu tarafından başlatılan ve koordinasyonu İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından yürütülen "Beceri Açığının Azaltılması Hızlandırma Programı" adıyla kamu-özel sektör iş birliği programı başlatılmış, dijitalleşme ile etkinliğini yitiren mesleklerin tespit edilerek bu mesleklerde çalışan gençlerin 21. yüzyıl yetkinlikleri ile donatılması ve istihdamda yeniden konumlandırılması hedeflenmiştir.

Cyou Live, tüm bu küresel gündem dahilinde hem dünyada hem Türkiye'de yeni iş gücü yetenekleri edindirme motivasyonu ile üniversite öğrencileri, genç profesyoneller ve hayat boyu öğrenenler için yenilikçi bir öğrenme platformu olarak tasarlanmıştır. Her kullanıcının istediği an açabildiği canlı sınıflar sayesinde özellikle popüler iş gücü yeteneklerine ilgi duyan tüm dünyadan profesyoneller (eğitmen, öğretmen, sektör uzmanı, montör vb.) bir araya gelip birlikte öğrenir ve üretir.

6 kişiye kadar küçük sosyal gruplar oluşturulabilen sosyal canlı sınıflar farklı sosyal medya hesaplarında da stream edilebilme özelliğiyle bilgiyi çok daha fazla kişiye ulaştırır. Tüm dünyadan benzer profilde kişileri konuştukları dillerde grup sosyal canlı sınıflarda popüler iş gücü becerilerinin trend konuları hakkında kendi algoritmasıyla birleştirmektedir.

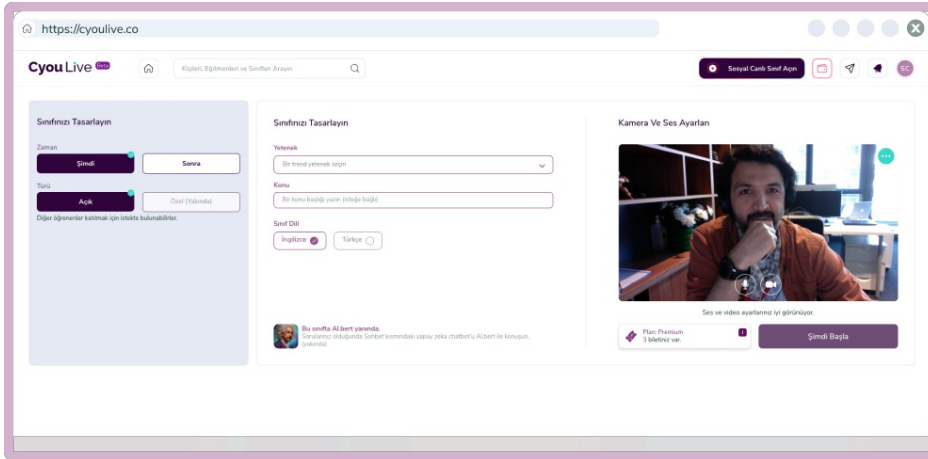
Web sitesinden canlı derslere küresel erişime ek olarak, Cyou Live ilerleyen süreçte kuracağı eğitim kurumu iş birlikleriyle, yüz yüze öğrenme deneyimi isteyen kullanıcıları için de benzersiz bir ortak öğrenme deneyimi sunacaktır.

Ürün ve Hizmetler

Cyou Live aşağıda detayları verilen ürün ve hizmetleri halihazırda Cyou Live Web Sitesi üzerinden sunmaktadır. 2023 yılı içerisinde mobil uygulama da devreye alınacaktır.

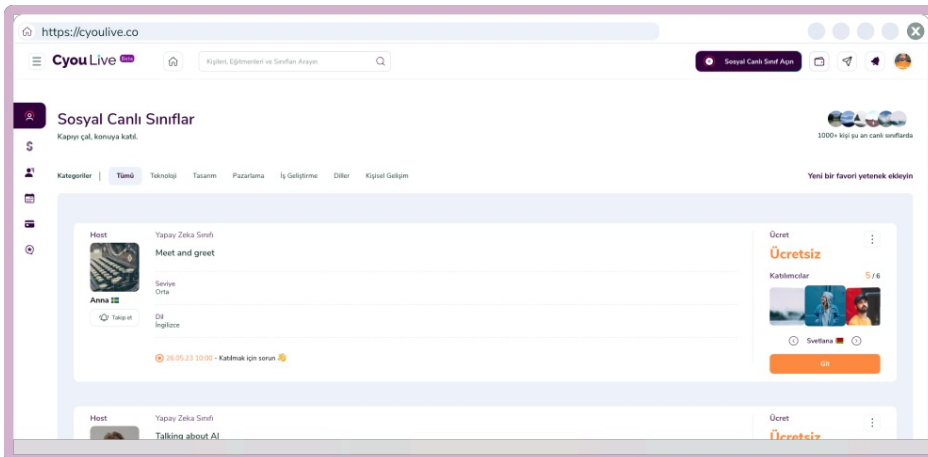
1. Sosyal Ağ ve Sosyal Canlı Sınıf: Cyou Live, tanışma, öğrenme ve iş birliği odağında tüm dünyaya açık bir sosyal ağ oluşturmaktadır. Bu sosyal ağ içinde ana ürün olarak "Sosyal Canlı Sınıf" ismiyle canlı video konferans altyapısı bulunmaktadır. Kullanıcılar dünya üzerindeki farklı kişilerle bir araya gelerek diledikleri zaman ve yerde canlı eğitim alabilmektedir. WEBRTC protokolü ile P2P video konferans görüşmeleri yapılmaktadır.

Mevcut bir çok online öğrenme platformundan farklı olarak Cyou Live: Sosyal Canlı Sınıflar'da kullanıcılar bir eğitmen, uzman, koç vb. olmadan da ortak bir konu hakkında, yapay zekâ destekli içerik önerileriyle zenginleşecek şekilde, bir sınıf deneyimi yaşayabilmektedirler.



Ayrıca bir uzmandan veya eğitmenenden eğitim almak isteyen kullanıcılarımız da 1'e 1 ve/veya 6 kişilik Sosyal Canlı Sınıflar'da eğitmenlerden ücretli eğitim alabileceklerdir. Kullanıcılar cüzdanlarına para/kredi ekleyerek eğitimlere katılabileceklerdir. Öğretmenlerden elde edilecek gelirlerden %20 oranında "Platform Hizmet Bedeli" alınacaktır. Öğretmenler kendi eğitim ücretlerini belirlemede sunulacak model çerçevesinde serbest hareket edebileceklerdir.

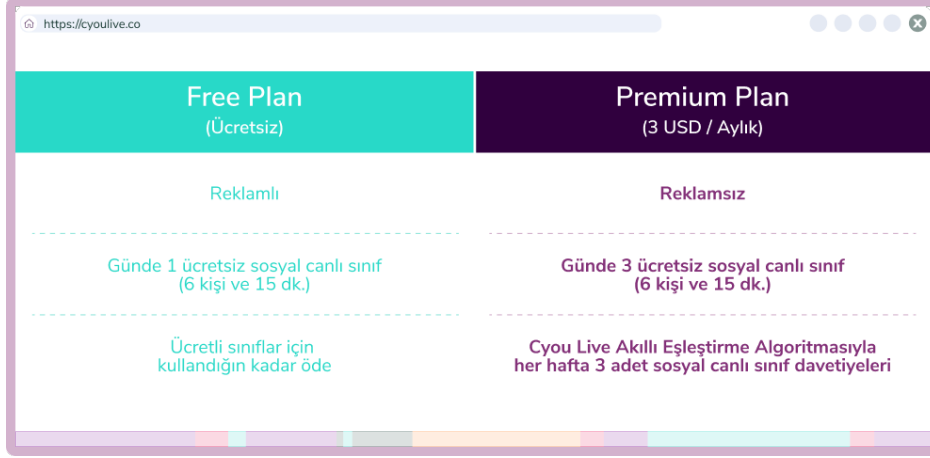
Sınıfta bulunan kullanıcıların tercihine göre sosyal canlı sınıflar diğer sosyal ağlarda paylaşılabılır ve canlı yayınlanabilir özellikte olacaktır.



Cyou Live'da tüm kullanıcılarımız için geçerli olacak şekilde iki farklı abonelik planı bulunmaktadır ve kullanıcılarımızın her gün ne kadar sosyal canlı sınıfta yer alabileceği bu planlara göre değişiklik gösterir.

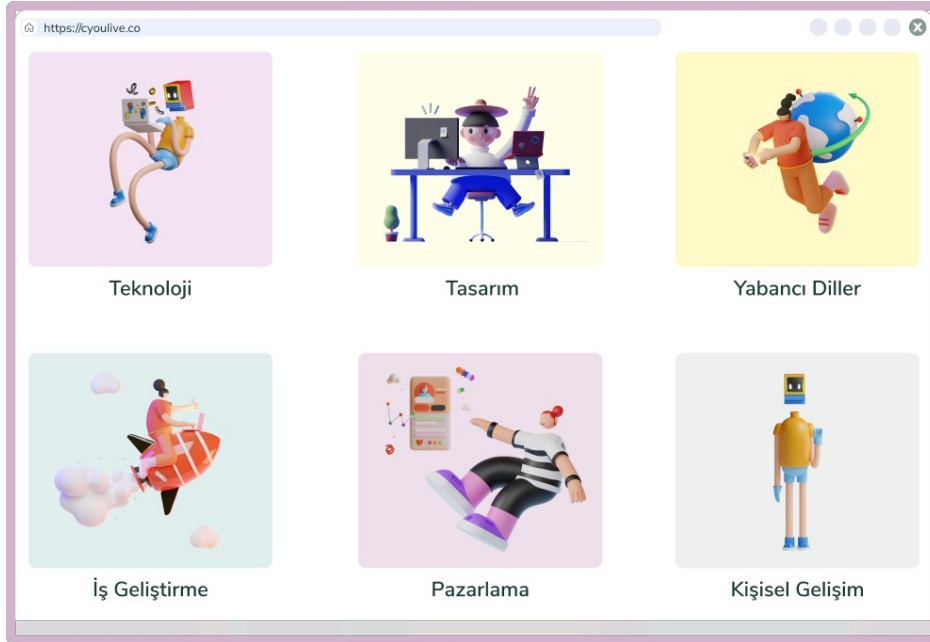
Free (Ücretsiz) Plan tüm kullanıcılarımızın günde 1 adet sosyal canlı sınıf açabilir veya mevcut olan sınıflardan birisine katılabilirken, Premium Plan aboneleri kullanıcılarımız ise günlük sosyal canlı sınıf sayısını 3'e çıkarır.

Ayrıca Premium Plan (3 USD/Aylık) abonelerimiz kendilerine özel, benzer profilde kişilerle eşleşebildikleri, haftada 3 adet özel sosyal canlı sınıf davetiyeleri* de alırlar.



*Özel sosyal canlı sınıf davetiyesi, geliştirilen "Akıllı Eşleştirme Algoritması" ile üretilir.

2. Popüler Kategoriler ve Yetenekler: Cyou Live öğrenme pazarındaki rakiplerinden farklı olarak kendisini geliştirmek ve kendine yatırım yapmak isteyen kullanıcılarının gündemine uygun farklı disiplinlerde geniş bir kategori ve güncel konu havuzunu barındırır. Sosyal medyadaki kutuplaşmaların ve tartışmaların yoğun yaşandığı spor, magazin, siyaset-politika, dini - metafizik vb. konular dışında kalmak isteyen kişileri buluşturur.



Geliştirme: Web Geliştirme, Veri Bilimi, Mobil Geliştirme, Programlama Dilleri, Oyun, Database Design & Dev., Yapay Zekâ, Software Testing, Software Engineering, No-Code Development

Teknoloji: NFT, Blockchain, Metaverse, IOT, Oyun, Web3, IT&Software, Bitcoin

İş Geliştirme: Girişimcilik, İletişim, İşletme, Satış, Strateji, Operasyon, Proje Yönetimi, İşletme Hukuku, İş Zekası ve Analitiği, İnsan Kaynakları, Endüstri, E-Ticaret

Diller: İngilizce, İspanyolca, Fransızca, Almanca, İtalyanca, Çince, Arapça, Japonca

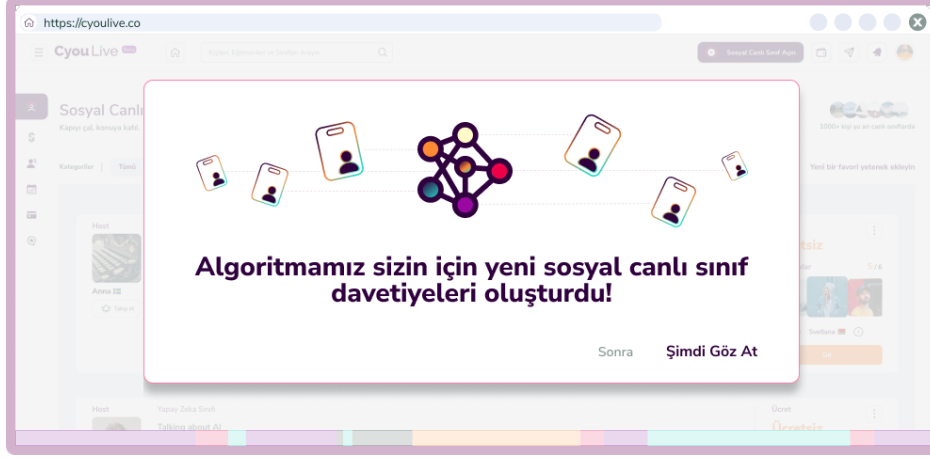
Tasarım: Ürün Tasarımı, Kullanıcı Deneyimi, Web Tasarım, Grafik Tasarım, Oyun Tasarım, Fotoğraf, 3D Tasarım, Video Tasarım, İllüstrasyon, Animasyon, Endüstriyel Tasarım, Moda Tasarım, Mimari Tasarım, İç Tasarım

Pazarlama: Dijital Pazarlama, Arama Motoru Optimizasyonu, Sosyal Medya Pazarlama, Marka Yönetimi, Pazarlama Analitiği ve Optimizasyonu

Bilim & Akademik: Mühendislik, Matematik, Tarih, Coğrafya, Bilim, Online Eğitim, Sosyal Bilimler, Dil Eğitimi, Akademik Konular

Kişisel Gelişim: Kişisel Verimlilik, Liderlik, Kariyer Gelişimi, Kişisel Markalaşma, Yaratıcılık

3. Büyük Veri ve Makine Öğrenmesine Dayalı Akıllı Sınıf Tavsiye Algoritması: Cyou Live, veriye dayalı olarak ortak konular etrafındaki kişileri eşleştirebilecek, bu kişiler arasındaki etkileşimi artıracak ve bu kişilerin oluşturacağı canlı sınıfların artmasına yardımcı olacak algoritmalar ile eşleştirme yapmaktadır. Akıllı Tavsiye Algoritması, kullanıcıların ve arkadaşlarının önceki tercih ve değerlendirmeleri doğru yetenek derslerine ve doğru öğretilere ulaşmalarını sağlayacaktır. Bu sayede kullanıcıların çok geniş bir öğreten ve içerik havuzundan kendilerine en uygun olanları en hızlı şekilde bulmaları ve en yüksek faydayı almaları hedeflenmektedir. Akıllı eşleştirme algoritmasının temelinde Büyük Veri Analizi ve bunu yorumlayacak makine öğrenmesi algoritması bulunmaktadır.



4. Yapay Zeka Destekli Entegre Özellikler: Farklı kategorilerin en güncel konuları hakkında benzer profillerde kişileri bir araya getiren sosyal canlı sınıfların sohbet kısmına yapay zeka destekli chat-bot entegrasyonumuz Al.bert'ı yakın bir zaman içerisinde entegre edeceğiz.

3. parti kaynaklı Al.bert ismini verdiğimiz chatbot, platformumuzun konsepti ve konuları odağında kalacak şekilde, sınıflardaki öğrenenlerin ve öğretenlerin birbirlerini tanıma, birlikte öğrenme ve birlikte üretme süreçlerindeki yaratıcılığı ve verimi artıracak ilham verici fikirler üretecek. Ayrıca konuşulan konu hakkındaki ortak soruların da yanıtlarını vererek yepyeni bir öğrenme ve iş birliği deneyimi sunacak.



Ticarileşme ve İş Modeli

Gelir Modeli: Cyou Live'in gelir modeli üç ana başlıktan oluşmaktadır:

Abonelik (Premium Plan): Öğrenme araçları ve üyelik modeli aboneliklerini ifade etmektedir. Reklamsız, günde 3 canlı sınıf açma ve katılma hakkı, her hafta 3 özel sosyal canlı sınıf davetiyesi sağlamaktadır. Davetiye, AI algoritması tarafından kullanıcı takvimine ve sitedeki hareketlerine göre eşleştirme şeklinde oluşturulmaktadır.

Projeksiyonda esas alınan abonelik planının ücret gelişimi aşağıdaki şekildedir. Buna site içi satın almalar da dahildir.

	2023	2024	2025	2026	2027
Abonelik + Site İçi Satın Almalar (Aylık)	\$5	\$7	\$10	\$10	\$10

Reklam ve Sponsorluk Gelirleri: Hedef kitle ve verilerle uyumlu olan sektörlerden, sektörün fiyatlarıyla paralel bir gelir elde edilecektir.

Hizmet Bedeli (Platform): 1'e 1 ve/veya Sosyal Canlı Sınıflar'da eğitmenlerin elde edeceği gelirlere %20 oranında "Hizmet Bedeli" alınacaktır. Öğretiler kendi eğitim ücretlerini belirlemede sunulacak model çerçevesinde serbest hareket edebileceklerdir.

Tanıtım ve Pazarlama Stratejisi & Satış Bedeli: Cyou Live, sektörde yeni bir alan olan sosyal öğrenme dikeyinde diğer çok bilinen MOOC

(Massive Open Online Course - Kitlesele Çevrimiçi Açık Kurs), 1'e 1 Online Görüşme Siteleri ve Mobil Öğrenme uygulamalarını tamamlayıcı rolde olacaktır. Öncelikle bu siteleri ziyaret eden kişileri hedefleyecek bir pazarlama stratejisi geliştirilecektir. Bu kapsamda Türkiye özelinde aylık yaklaşık 10 milyon ziyaret ortalamalı bir pazardan bahsedilmektedir. Aşağıda bazı platformların ziyaretçi sayıları fikir vermesi amacıyla yer almaktadır. Bu kişilere, benzer özellikteki kişilerle sosyal bir ortamda birlikte öğrenme fırsatı sunulduğunun iletişimi yürütülecektir. Fiyat duyarlı kişiler içinse "freemium" özellikler öne çıkacaktır.

Tablo: Platformların Aylık Ziyaretçi Sayıları (Kasım 2022)

	Ziyaretçi Sayısı (Aylık-Global)	Ziyaretçi Sayısı (Aylık-Türkiye)
Udemy	105.100.000	4.600.000
Preply	13.100.000	2.700.000
Codecademy	7.400.000	www.patika.dev - 338.000
Pluralsight	5.188.000	< %1,65
LinkedIn	1.141.000.000	< %2

Kaynak: Similar Web

Cyoo Live'da kullanılacak ana dağıtım kanalları aşağıdaki şekilde olacaktır:

- Ücretli Arama Reklamları (Paid Search Ads)
- Görüntülü Reklam (Display Ads)
- E-Posta Pazarlama (E-Mail Marketing)
- Popüler Sosyal Medya Kanallarında Pazarlama
- Sosyal Medyada Aktif Kullanıcılarımız ve Öğretmenlerimiz Aracılığıyla Influencer Marketing

Cyoo Live'ın satış bedeli aşağıda detaylandırılmaktadır:

Ürün/Hizmet	Maliyet*	Satış Fiyatı	Kazanç Oranı
Platform Hizmet Bedeli	Uygulama Marketleri Komisyonları - %30 Teknolojik Altyapı ve Operasyon Giderleri - %5	Uygulama Marketleri Komisyonlarının Kesilmesi Sonrası (%30) Koçluk Yapılarak Elde Edilen Gelirlerin Ödemesi Üzerinden - %20	%10

* 3. parti eğitim teknolojileri geliştiren bağımsız yazılım şirketleri maliyetleri dâhildir. Mobil ve web uygulamaların backend (server ve veritabanı işlevleri) ve frontend (web sitesi ve mobil uygulama) kısımları mevcuttur. Backend tarafta verinin tutulduğu veritabanları ve bunları işleyecek kodların/ algoritmaların bulunduğu server'lardır. Backend işlevler REST API üzerinden frontend ile iletişim kurmaktadır. Backend servisler bulut bilişim hizmeti veren firmada barındırılmaktadır. Frontend kısımda ise Google Play Store ve Apple Store mecraları kullanılmaktadır.

Müşteri erişimi için kullanacak adımlar aşağıdaki şekilde detaylandırılmıştır:

- **Lansman:** Dijital ve geleneksel kanalda pazara özel lansman çalışması yürütülecektir. Lansman sonrası beta dönemi performans sonuçlarına göre hazırlanmış pazarlama bütçeleriyle hareket edilecektir.
- **Sürekli Pazarlama:** Sosyal medya, dijital paid reklam kanalları, geleneksel kanalda TV yayın sponsorlukları, radyo ve banner ad'ler ile marka yerleştirilmesi çalışmaları kullanılacaktır.
- **Freemium Model:** Müşteri erişimindeki en önemli faktörlerin, platformun sosyal tasarımı ve freemium modelin olacağı öngörülmektedir.
- **Kurumsal Sponsorluklar:** Kurumsal müşteri kanalı içerisindeki geleneksel satış kanalı çalışması, kurumsal sponsorluklarla pekiştirilecektir [Eğitim kurumları, dil okulları, kurumsal firmalar (çalışan memnuniyet-eğitim), firmaların çalışan bulma ve işe alma süreçlerine odaklanan platformlar vb.]

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- Yatırımcılar
- Profesyoneller/Öğretmenler
- Teknoloji Sağlayıcıları
- Ödeme Sistemleri Hizmetleri Sağlayıcıları
- Yetenek/İş Gücü Geliştirme Merkezleri
- Yetenek/İş Gücü Geliştirme Merkezleri Eğitim Kurumları
- Video Konferans – Stream Sağlayıcıları (Zoom)

Temel faaliyetler

- Yeni Öğretmenler Ekleme
- Yeni Kategoriler Ekleme

- Ödemelerin Gerçekleştirilmesi
- Teknolojinin Güncel Tutulması
- Veri Analizi
- Pazarlama
- Hukuk
- Bilgi Güvenliği
- Sosyal Öğrenme Odaklı Platform

Temel kaynaklar

- Sermaye
- Kullanıcılar Tarafından Oluşturulan İçerik
- Teknik Altyapı (Web Server, Internet Service)
- İnsan Kaynakları
- Fiziki Kaynaklar (Ofis vb.)
- Ödeme Sistemleri Hizmetleri Sağl.
- Canlı Sınıf Altyapısı (Zoom)

Değer önerisi

- Yeni İş Gücü Becerileri Edinmenin Ekonomik Yolu
- Öğretenler İçin Gelir İmkânı
- Profesyonelleri/ Öğrenmeye Hevesli Olanlarla Buluşturma

Müşteri ilişkileri

- Referans Programı
- E-Mail
- Form
- Gruplar
- Sertifikalar
- Müşteri Hizmetleri
- Live Chat

Müşteri segmenti

- İnternet Dostu Kullanıcılar
- Yeni Yetenekler Edinmek İsteyenler
- Profesyoneller/Öğretenler/Mentorlar
- Yaşam Boyu Öğrenenler, Opsimaths (Geç Yaşta Öğrenenler)

Kanallar

- Platform Hizmet Bedeli
- Üyelik Hizmet Bedeli
- Program Gelirleri (Sertifika ve Meslek Edindirme Prog.)
- Reklam

Maliyet yapısı

- Pazarlama Harcamaları
- Operasyon Maliyeti
- İnsan Kaynağı Maliyeti
- Öğreten Ücretleri
- Teknoloji Maliyeti
- Hukuk Giderleri
- Ar-Ge
- Veri Merkezi Maliyeti

Gelir Akışı

- Üyelik Geliri
- Reklam
- İşgücü Bec. ve Meslek Odaklı Platform
- İşbirliği Odaklı Sosyal Ađ
- Global Erişim
- Kişiselleştirilmiş Öğretim Deneyimi

İş Modeli Kanvası İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

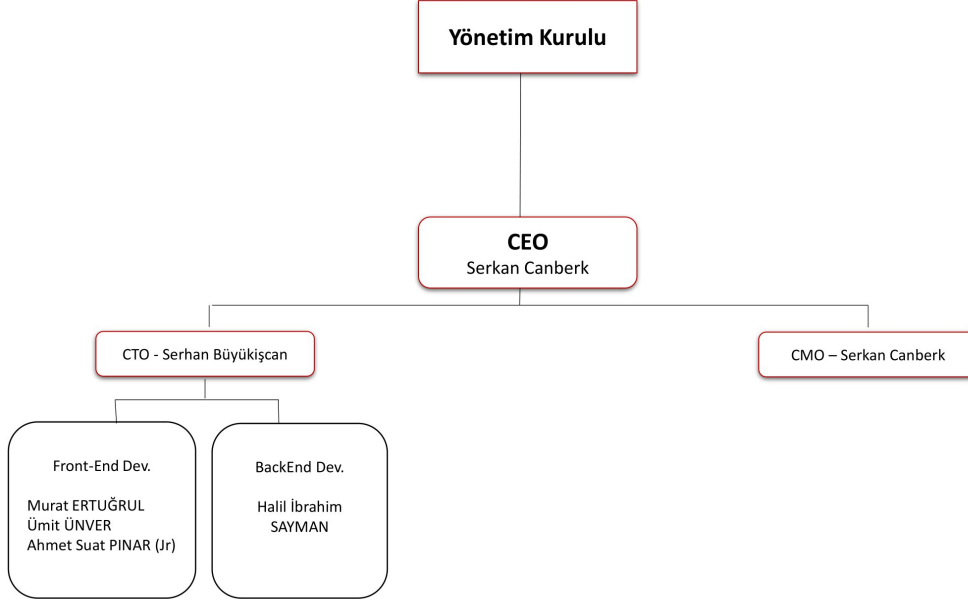
Cyou Live; İstanbul Ticaret Odası'na bağlı BTM Kuluçka Programı, Kuveyt Türk Bankası Lonca Girişimcilik Merkezi, Özyeğin Üniversitesi Girişim Fabrikası, İTÜ Çekirdek Girişim Hızlandırma programlarını başarıyla tamamlamıştır. 2022 yılında "Grup Canlı Sınıflar İçin Akıllı Eşleşirme Algoritması" projesi ile Tübitak 1512 Teknogirişim Desteği'ne hak kazanmıştır.

Diğer Girişimleri

Ortaklardan Serhan Büyükişcan, 2008'den beri de kendi firması olan Projematik Yazılım'ı yönetmektedir.

Organizasyon Yapısı

CYOU LIVE ORGANİZASYON ŞEMASI



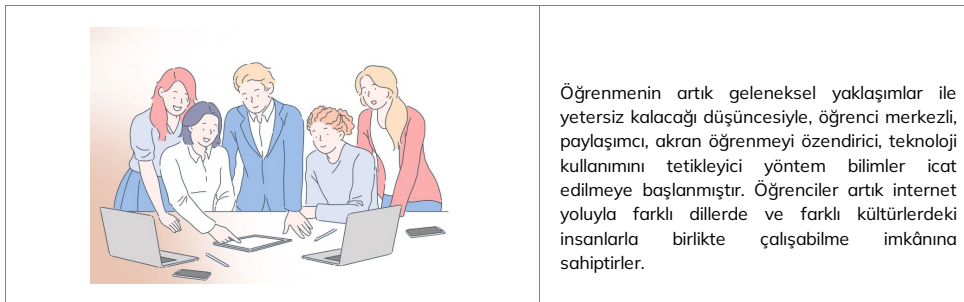
Teşvik ve Sübvansiyonlar

Cyou Live; İstanbul Ticaret Odası'na bağlı BTM Kuluçka Programı, Kuveyt Türk Bankası Lonca Girişimcilik Merkezi, Özyeğin Üniversitesi Girişim Fabrikası, İTÜ Çekirdek Girişim Hızlandırma programlarını başarıyla tamamlamıştır. 2022 yılında "Grup Canlı Sınıflar İçin Akıllı Eşleştirme Algoritması" projesi ile Tübitak 1512 Teknogirişim Desteği'ne hak kazanmıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Hâlihazırda teknoloji alanında yaşanan ve beklenen dönüşümler, 2020 yılı Mart ayı itibarıyla tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 küresel salgını ile hız kazanmıştır. Salgın öncesine kadar teknolojinin yeterince nüfuz etmediği sektörlerden biri olan eğitim ve öğretim, salgın ile birlikte ciddi bir dönüşüm süreci ile karşı karşıya kalmış ve neredeyse tüm dünya zorunlu biçimde küresel bir laboratuvara dönüşmüştür.



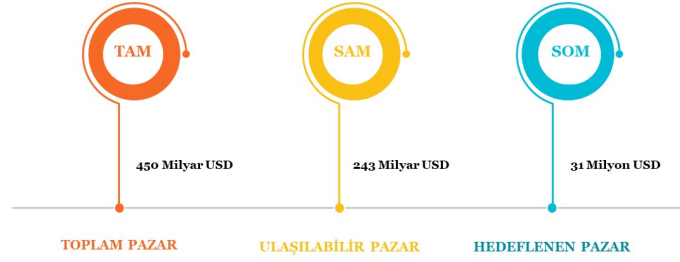
İçinde bulunduğumuz yüzyılda örgün eğitim kurumlarını ve bu kurumlarda geçirilen zamanı aşan öğrenme talebi doğmaktadır. Hayat boyu öğrenmenin bir kavram, yapı, süreç ve sistem olarak yeniden yapılandırılarak toplumsal yaygınlığının artırılması, daha önce hiç olmadığı kadar önemli olmaya başlamıştır.

Yakın ve orta vadede dünyada hem çok sayıda yeni kişinin eğitilmesi, hem de hâlihazırda bulunan insan kaynağının yeniden eğitilerek yeni beceriler kazandırılması gerekecektir.

Cyou Live'in vizyonu; Türkiye'de gerçekleştirecek lansman sonrası 5 yıl içinde sırasıyla Türkiye, Türkiye'nin çevre ülkeleri ve Avrupa Birliği pazarlarına aktif olarak girmiş olmak ve İngilizce olarak tüm dünyada erişimde olmaktır. Söz konusu pazarlar, online içerik pazarında %65,6 oranında kullanıcıya hitap etmektedir.

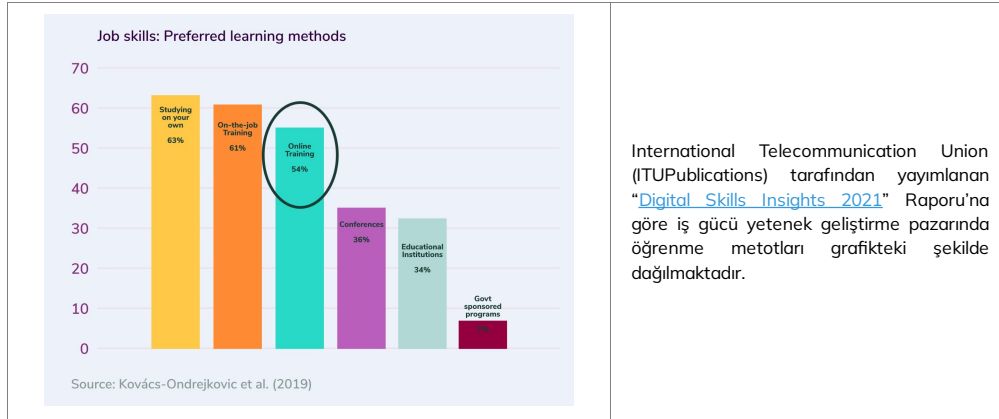
Mevcut platform çok dilli müşteri kitlesine hitaben hazırlanmış olup Türkçe ve İngilizce lansmanın akabinde online içeriklerde en çok kullanılan diller dikkate alınarak farklı pazarlar için hazırlıklara başlanacaktır.

Cyou Live için 5 yıl içerisinde Toplam Pazar (TAM), Ulaşılabilir Pazar (SAM) ve Hedeflenen Pazar (SOM) bilgilerine aşağıda yer verilmektedir:



HolonIQ Global Eğitim Raporu'na göre iş gücü yetenek geliştirme eğitim pazarının büyüklüğünün 2022 itibarıyla 450 Milyar USD olduğu öngörülmüştür ve global eğitim pazarının %6'sını oluşturmaktadır.

Grafik: İş Gücü Yetenek Geliştirme Pazarında Öğrenme Metotları



Buna göre yukarıdaki bölümde Toplam Pazar (TAM) olarak tanımlanan toplam pazar büyüklüğünün %54'ü olan 243 Milyar USD, Ulaşılabilir Pazar (SAM) olarak tanımlanabilir.

Cyou Live'in 5 yıllık vizyonu doğrultusunda toplam erişilebilir pazar olarak AB ve Türkiye toplam nüfusu 535 milyon kişiye denk gelmektedir. Buna ek olarak Eurostat araştırmaları, Avrupa Birliği ülkelerinde yetişkin nüfusun %27'sinin son üç ayda çevrimiçi bir kursa katıldıklarını veya uzaktan öğrenme materyalleri kullandıklarını ortaya koymaktadır. [Statista Research](#) verilerine göre ise Türkiye'de söz konusu oran %10'dur. Bu iki veriden yola çıkarak AB, Türkiye ve çevre ülkelerin oluşturacağı toplam pazar ile üçüncü yıl itibarıyla; yıllık bazda 78 milyon kişiye ulaşılması hedeflenmektedir.

Ortaya koyduğumuz Finansal Model ve sektör verileri dâhilinde; Cyou Live ile 5. yıl sonu itibarıyla yaklaşık 31 milyon dolarlık pazara ulaşılması hedeflenmektedir.

Küresel EdTech Yatırımları

Dünyada eğitim teknolojileri pazarı, yapay zekâ ve dijitalleşmenin ortaya çıkmasıyla sürekli bir dijital devrim yaşamaktadır. Crunchbase internet sitesi verileri kapsamında dünyada yatırım tutarına göre ilk öne çıkan girişimlerin alanları aşağıdaki şekilde gruplandırılmaktadır:

- Eğitimciler için koçluk platformları,
- 3-18 yaş arası için canlı online ders sunan, eğitimcileriyle fark yaratan pazar yerleri,
- Yurt dışında okumak isteyen öğrencilere yönelik olarak online danışmanlık hizmetleri,
- Eğitimcilerin online ders programı oluşturmasını ve öğrencilerle paylaşmasını; dersin içeriğini ve yöntemini Zoom, FlipGrid ve Google Docs gibi uygulamalarla entegre olarak otomatik belirlenmesini sağlayan platformlar,
- Yapay zekâ ile 16 yaş ve üzeri için kişiselleştirilmiş matematik öğrenme platformları.

02.01.2023 itibarıyla HolonIQ tarafından periyodik olarak oluşturulan ve 30 firmanın yer aldığı küresel [EdTech Unicorn](#) listesinde ABD (16 firma), Hindistan (7 firma), Kanada (2 firma), Çin (1 firma), Avusturya (1 firma), Avustralya (1 firma), İngiltere (1 firma) ve İsrail'den (1 firma) bulunmaktadır. Yaklaşık 89 milyar değer içeren listenin en üst sırasında 22 milyar dolarlık piyasa değeri ile Hindistan'dan BYJU'S firması yer almaktadır. Söz konusu listede, tamamı 2021 yılında gerçekleştirilen halka arzlar sonucunda fon alan Coursera, Zhangmen, Duolingo ve Udemy yer almamaktadır.

HolonIQ tarafından yayımlanan 2022 verileri kapsamında; küresel EdTech yatırımları, 2021'deki %49 oranındaki düşüşe rağmen, 10,6 Milyar USD'lık yatırımla güçlü bir 2022 yılı geçirmiştir. "İş Gücü ve Yetenek Geliştirme" kategorisi, toplam 1.013 Milyon USD tutarındaki 49 VC işlemiyle 2022 EdTech küresel yatırımları arasındaki yerini almıştır. Bunda kurumsal şirketlerin ve hükümetlerin; otomasyon, yapay zekâ ve siber güvenlik gibi alanlardaki becerilere ilişkin hızlı, düşük maliyetli ve yüksek etkili seçenekler aramaya devam etmesinin katkısı

büyüktür.

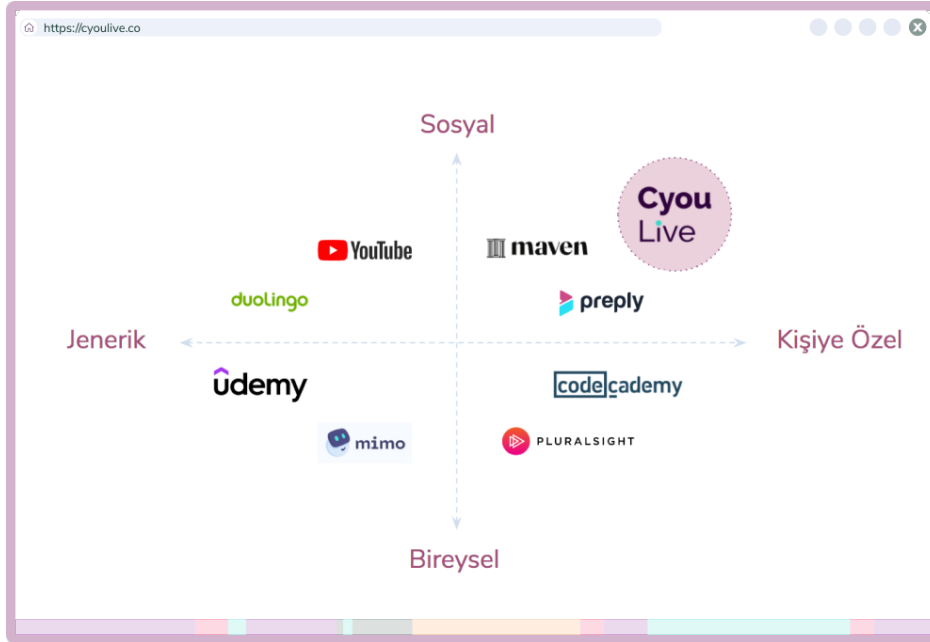
Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Cyou Live uzaktan öğrenme pazarında sosyal bir ağ gibi çalışarak belirli bir konuda uzman olunabilmesi için tasarlanmış ilk uygulamadır. Rakip uygulamalar büyük çoğunlukla bir pazar yeri şeklinde kurgulanmışken; Cyou Live kullanıcılara diğer öğrenen kişilerle sosyalleşebilecekleri ve birlikte öğrenebilecekleri bir platform sunmaktadır. Cyou Live -öğrenme dikeyinde bir sosyal ağ olarak- grup bazlı kurslar veren [Maven](#) ve [Sparkwise](#) ile kısmen benzer özellikler taşımakla birlikte; esnek ve sosyal yapısıyla tüm rakipleri arasından "sosyal öğrenme platformu" olarak sıyrılmaktadır. Cyou Live tarafından sunulan 15 dakikalık ve 6 kişilik sosyal canlı sınıflar; hem öğrenenler, hem de öğretmenler tarafından açılabilir. Sosyal canlı sınıflarda bir öğretmen/profesyonel olması zorunluluğu bulunmamaktadır. Cyou Live'ı diğer uzaktan öğrenme uygulamalarından farklılaştıran temel özellik olarak katılımcıların öğrendiklerini ve deneyimlerini işbirlikçi öğrenme prensibinde birbiriyle paylaşabilmesi ve sosyal ağın genişlemesi sağlanmaktadır.

Zeo Agency'nin 2021 yılında Türkiye'de arama motoru verilerine dayandırarak yayınladığı "[Eğitim Sektörü Q1](#)" Raporu'na göre Türkiye'de en fazla ziyaret alan ilk 5 site içerisinde rakip markalarda asenkron içerikler sunulup, öğretmenlerle sadece 1'e 1 canlı video görüşmesi yapılabilmektedir. Cyou Live platformundaysa diğer öğrenen kişilerle birlikte etkileşimli sınıflar yaratılabilecek bir altyapı mevcuttur. Dünyadaki diğer uzaktan öğrenme platformlarından Udemy'de yalnızca asenkron içerikler sunulmaktadır. Cambly gibi canlı öğrenme uygulamalarında ise yalnızca öğrenen ve öğretmenler arasında ilişki olup, öğrenenlerin kendi arasında sosyal bir bağ mevcut değildir.

Tablo: Rekabet - Algısal Harita (Perceptual Mapping)



Tablo: Online Tutoring Platformları Pazar Bilgileri

ŞİRKET İSMİ	İŞ MODELİ	GELİR-21 (Milyon USD)	DEĞERLEME 2022 (Milyon USD)	FONLAMA (Milyon USD)	KULLANICI SAYISI (Milyon)	ÜCRET POLİTİKASI	GELİR POLİTİKASI
PREPLY	Live Tutoring	50	395	100	1M	Eğitmen kararı	Komisyon
CAMBLY	Live Tutoring	20	250	40	Ulaşılamadı	Aylık üyelik	Komisyon
WYZANT	Live Tutoring	127	800	22	1 milyon ders	Eğitmen kararı	Komisyon
GOSTUDENT	Live Tutoring	443	3.500	686	11M	Seans ücreti	Komisyon
DUOLINGO	Self Tutoring	251	3.104	183	42M aylık aktif k.	Aylık üyelik	Üyelik ve reklam
BABEL	Self Tutoring	175	1.500	34	10M	Aylık üyelik	Üyelik ve reklam
BUSUU	Self Tutoring	45	436	11	90M	Aylık üyelik	Üyelik ve reklam
ROSETTA STONE	Self Tutoring	209	792	Ulaşılamadı	Ulaşılamadı	Aylık üyelik	Üyelik ve reklam
UDEMY	Self Tutoring	518	1.714	273	40M	Eğitmen kararı	Komisyon

Kaynak: [Sacra Web Sitesi](#)

Cyou Live'ı diğer platformlardan farklılaştıran faydaları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

Öğrenenler için	Öğretenerler için	Kurumlar için	Kamu için
Öğrenme deneyimini sosyalleştirme	Kendi uzmanlıklarından yararlanmak isteyen geniş bir kitleye ulaşım imkânı	Geniş bir eğitmen havuzuna hızlı ve ekonomik erişim imkânı	Fiziksel sürdürülen eğitimleri, altyapı yatırımına gerek duymadan geniş katılıma açabilme imkânı
Geniş eğitmen havuzundan kendisine uygun eğitmenlere ulaşma	En iyi senkron eğitim araçlarının tek bir platformda sunulması	Demo süreçleriyle uğraşmadan eğitmenlerini sosyal kanıt tabanlı seçebilme imkânı	Eğitmen değerlendirmeleri için maliyetli süreçleri atlayarak eğitim başlatılabilme imkânı
Senkron eğitim modeliyle eğitim motivasyonunun/ disiplininin devamlılığı	Kendi zamanlarını kendi parametreleri ve talep dengesine göre fiyatlayabilme imkânı	Çalışanlarının eğitimleri için geniş katımlı sınıflar kurabilme imkânı	
Network oluşturarak ilgili alanda öğrenme devamlılığının sağlanması	Diğer koçlarla ortak öğrenme paketleri sunarak uzmanlık alanlarına eğitim sunabilme imkânı	Reklam verme imkânı	
Gelişmiş tavsiye motoruyla öğrenenin öğrenme hedeflerine uygun patikayı modelleyebilmesi	Talep/fiyat dengesinde zamanlarını daha iyi fiyatlayabilme imkânı		

Hedef Kitle

Ocak 2020'de McKinsey Türkiye'nin McKinsey Global Enstitüsü'nün ortaklığı ile yayınladığı "[İşimizin Geleceği: Dijital Çağda Türkiye'nin Yetenek Dönüşümü](#)" raporunu göre Türkiye'nin gelecek 10 yıl içerisinde otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin yaratacağı ekonomik fayda ve sosyal değişimler ile 7,6 milyon iş kaybolarak yeni işlere dönüşebilecektir. 2030 yılına kadar 8,9 milyon yeni iş oluşabilecektir. Bu değişim tüm çalışanları etkileyecektir. Türkiye'de iş gücünde bulunan 21,1 milyon kişinin mevcut mesleğinde teknolojiden tam olarak yararlanması için yetkinliklerini geliştirmesi gerekecektir.

Aynı rapora göre;

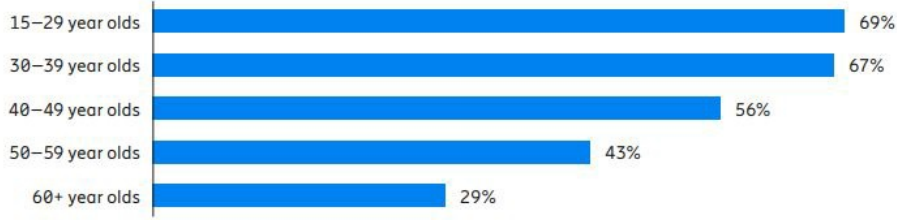
- 5,6 milyon kişinin farklı yetkinlikler geliştirerek rolünü değiştirmesi (upskilling),
- 2 milyon kişinin farklı sektörlerde çalışmak ya da yeni meslekler edinmek için yetkinlikler kazanması (reskilling) gerekecektir.

Raporda 2030 yılında, öngörülen yetenek dönüşümü gerçekleştiği takdirde, en büyük yetkinlik gelişiminin %63 oranı ile teknoloji yetkinliklerinde gerçekleşmesinin beklendiği ifade edilmiştir. Sosyal yetkinliklerde %22 ve ileri seviye bilişsel yetkinliklerde %7 artış beklenirken; temel yetkinliklerin ve fiziksel yetkinliklerin sırasıyla %10 ve %8 oranında daha az kullanılacağı öngörülmektedir. Dolayısıyla çalışanların teknoloji yetkinlikleriyle sosyal yetkinliklerini geliştirmeleri büyük önem taşımaktadır. Duygusal zekâ, yaratıcılık, yeniden öğrenme, girişimcilik, empati kurma, ileri iletişim ile teknolojiyi kullanma, ileri veri analizi ve teknoloji geliştirme gibi yetkinliklerin ön plana çıkması beklenmektedir.

	Temel yetkinlikler Temel sözel, sayısal ve iletişim	Fiziksel yetkinlikler Motor ve kuvvet yetkinlikleri Genel ekipman tamiri ve mekanik yetkinlikler	İleri seviye bilişsel yetkinlikler Yaratıcılık Karmaşık bilgi yorumlama Proje yönetimi Eleştirel düşünme/karar alma	Sosyal yetkinlikler Girişimcilik Çevreyle uyum becerileri/empatil İleri seviye iletişim Adapte olabilmek/süreklili öğrenme	Teknoloji yetkinlikleri Temel dijital yetkinlikler Bilimsel araştırma Teknoloji tasarımı, mühendislik İleri düzey veri analizi
2030 referans işgücü Milyon	5,2	15,5	5,8	4,5	2,4
2030 işgücü projeksiyonu Milyon	4,7	14,3	6,2	5,5	3,9
Değişim Yüzde	%-10	%-8	%7	%22	%63

Bununla birlikte; Ericsson ConsumerLab tarafından Haziran 2021 tarihinde yayımlanan "[Kentsel Gerçekliğin Geleceği](#)" başlıklı Küresel Telekom Pazarı Raporu (GTM) ile Türkiye'deki tüketicilerin 15-79 yaş arası 1.000 ila 2.000 arasında kişinin katıldığı bir anket aracılığıyla pandemi sonrasında 2025 yılına kadar neler olacağına dair temel görüşlerini ortaya konmuştur. Söz konusu çalışma, Türkiye'deki tüketicilerin %57'sinin 2025 yılına kadar bir diploma almak veya becerilerini geliştirmek (upskilling) için e-öğrenme ve çevrimiçi eğitim programlarına yöneleceğini göstermektedir. Aynı rapora göre bu kitlenin yaş grubu dağılımı aşağıdaki şekildedir:

Grafik: Diploma Almak/Becerileri Geliştirmek (Upskilling) İçin E-öğrenme ve Çevrimiçi Eğitim Platformlarının Kullanımında Artış Öngörüsünün Yaşlara Göre Dağılımı



Source: Ericsson ConsumerLab GTM 2021

Tüm bu bilgiler ışığında Cyou Live'in hedef kitlesi dört ana başlıkta toplanmaktadır:

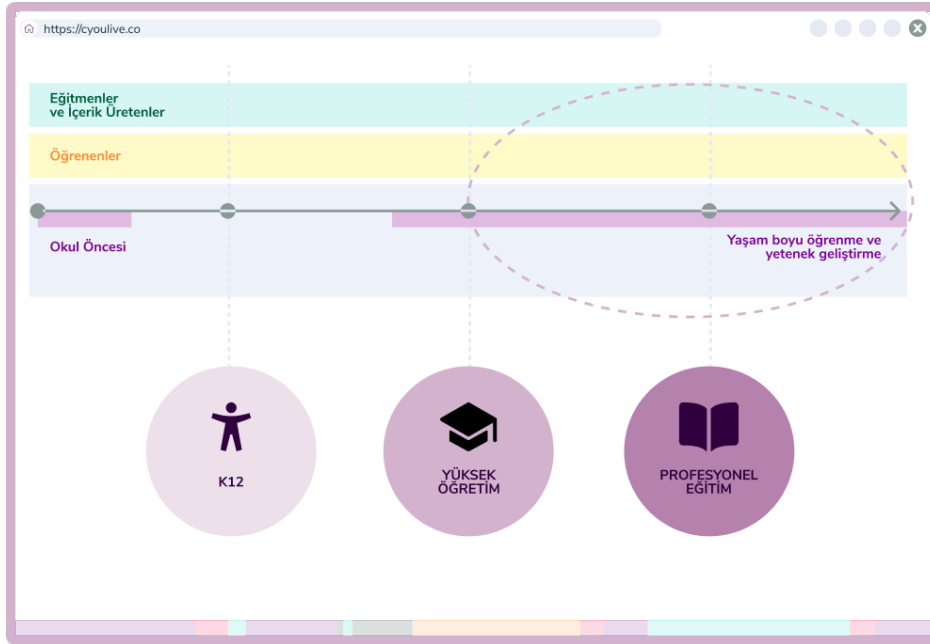
18-24 Yaş Kitlesi (Üniversite Öğrencileri): Yeni ve popüler iş gücü yetenekleri edinmek isteyen iki hedef kitleden bahsedilebilir. Birincisi Teknoloji, Veri Bilimi ve İşletme Yetkinlikleri kategorileri altında eğitim alarak bilgi ve tecrübelerini zenginleştirmek isteyenlerdir. İkinci grup ise bu alanlar dışında eğitim alıp buna ek olarak popüler iş gücü yeteneklerine yönelik gelişim sağlamak isteyen kişilerdir.

25-35 Yaş Kitlesi (Genç Profesyoneller): Yeni ve popüler iş gücü yetenekleri edinmek isteyen bu kitle, Cyou Live'in ana hedef kitlesini oluşturmaktadır. Bu kişiler; Teknoloji, Veri Bilimi ve İşletme Yetkinlikleri kategorileri altında gelişim ihtiyaçlarını bireysel/kurum içi eğitim ve öğrenme faaliyetleri ile gidermeye çalışmaktadırlar.

Hayat Boyu Öğrenenler: Yaşı ne olursa olsun çağın ihtiyaçları doğrultusunda, hızla gelişen ve değişen sosyal ve kültürel hayattaki değişimlere ayak uydurmak isteyen kişilerdir. Bu gruba, geç yaşta öğrenenler (Opsimaths) de dâhildir.

Tüm Dünyadan Profesyoneller: Cyou Live'in diğer ana hedef kitlesi ise bildiklerini paylaşarak gelir elde etmek isteyen eğitmen, öğretmen, uzman, mentor ve koçlardan oluşmaktadır.

Cyou Live'in hedef kitlesini yaşam çizgisi üzerinden göstermek gerekirse;



Cyou Live platformu iş modeli, çift taraflı bir pazara hizmet sunacağı için her iki tarafta da erken benimseyen kitleler için farklı gelişecektir. Öğretenler tarafında özellikle dijital alanlarda ve dil eğitimi konusunda pratik bilgi sahibi olan ve öğretmek yoluyla gelir elde eden ve etmek isteyenler, öğrenen tarafta da piyasadaki dijital alanlardaki ihtiyaca cevap verebilecek yetenekleri kazanmak isteyen 18-35 yaş arası kitle platforma kısa sürede adapte olacaktır. İşin gelişme döneminde hayat boyu öğrenme felsefesine uygun şekilde daha ileri yaş gruplarının da platforma dâhil olacağı öngörülmektedir. Ayrıca öğretmenler cephesinde sadece diller ve dijital alanlarla sınırlı olmayıp daha geniş bir hayat boyu öğrenme sektörleri spektrumuna hizmet sunulması planlanmaktadır.

Bu kapsamda Cyou Live'in vizyonu; Türkiye'de gerçekleştirecek lansman sonrası 5 yıl içinde sırasıyla Türkiye, Türkiye'nin çevre ülkeleri ve Avrupa Birliği pazarlarına aktif olarak girmiş olmak ve İngilizce olarak tüm dünyada erişimde olmaktır. Söz konusu pazarlar, aşağıdaki tabloda gösterildiği üzere online içerik pazarında %65,6 oranında kullanıcıya hitap etmektedir.

Tablo: Dünyada En Çok Konuşulan & Online İçerikte En Çok Kullanılan Diller

Most-used languages in the world	Usage (%)	Most used online by content	Usage (%)
English	15	English	61.8
Chinese	15	Russian	7.7
Hindi	7.2	Spanish	3.8
Spanish	6.9	Turkish	3.8
French	3.8	Persian	3.4
Arabic	3.7	French	2.7
Russian	3.6	German	2.1
Bengali	3.6	Japanese	1.9
Portuguese	3.2	Vietnamese	1.8
Indonesian	2.6	Chinese	1.3
Total	64.6	Total	90.3

Sources: Devlin (2019) (left side); W3Techs (2021) (rightside)

Kaynak: Digital Skills Insights 2021, ITU Publications, International Telecommunication Union

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Ücretsiz Etüt Sınıfları
- Her an canlı, 1:1 ve sosyal sınıflar
- Sosyal Fayda Odaklı Sınıflar
- Birleşmiş Milletler Kalkınma Amaçları Odaklı
- Yetişmiş İnsan Kaynağı
- E-Okuma Yerine E-Öğrenme Şansı Vermesi
- Kolay ve Hızlı Üyelik
- Başarılı Kullanıcı Deneyimi
- Dinamik ve Güncel Kullanıcı Arayüzü
- Raporlama, Analitik Veriler Sunma
- Çoklu Gelir Elde Etme Fırsatı
- İlk Sosyal Öğrenme Platformu (Kategoriye İlk Mover Avantajı)

Zayıf Yönler;

- Kalifiye Öğretmenleri Elde Tutma Sorunu
- Olası Olumsuz Yorumlar
- B2B'nin Henüz Hayata Geçirilmemiş Olması

Fırsatlar;

- Artan Dijital Öğrenme Eğilimi
- Bağlantılar ve Sponsorluklar
- Pandemi
- Okullarla/Kurumlarla İşbirliği
- İşe Alım Süreçlerine Odaklanan Platformlarla İşbirliği

Tehditler;

- Öğretmenlerde Bıkkınlık
- Verilerin Gizliliği/Güvenliği
- Rakipler
- Ekonomide Durgunluk

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 Bütçesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Serkan Canberk	Kurucu	Yönetici	37.500	75
Serhan Büyükişcan	Kurucu Ortak, Teknoloji.	Yönetici	12.500	25

Serkan Canberk - Kurucu

Hakkında:

Hüseyin Serkan Canberk, 1979 yılında İstanbul'da doğmuştur. Lisans eğitimini Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo, Tv ve Sinema bölümünde tamamladıktan sonra, yüksek lisans için 2006 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Sanat ve Tasarım Fakültesi İnteraktif Medya Tasarımı bölümüne kabul almış ancak eğitimini yarıda bırakmıştır. Profesyonel kariyerine 2000 yılında medya ve yayıncılık sektöründe başlamıştır. Çeşitli projelerde çalışmış ve yönetmen yardımcısı olarak görev almıştır. 2002 yılından itibaren çeşitli dijital ajanslarda tasarım ve reklam departmanlarında görev yapmaya başlamıştır. Hüseyin Serkan Canberk, 2006 yılında ortağı olduğu Tam Otomatik Reklam Ajansı'nı kurmuştur. Bu şirketin büyümesine önemli katkılar sağlamış ve birçok yeni projenin hayata geçirilmesinde öncülük etmiştir. İlerleyen süreçte hem kendi ajansında hem de sektörün önde gelen diğer reklam ajanslarında tasarımcı, yaratıcı ekip lideri, yaratıcı yönetmen ve ajans başkanlığı görevleri üstlenmiştir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

. Stratejik Planlama . Yaratıcı Yönetim . Medya Planlama . Dijital Pazarlama . Proje Yönetimi

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Şirket dışında ticari olarak yürüttüğüm proje ve görevler bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Serhan Büyükişcan ve Serkan Canberk 10 yılı aşkın bir tanışıklığa sahiptirler ve bu süre içinde çeşitli zamanlarda farklı ölçeklerde projelerde birlikte görevler almışlardır.

Serhan Büyükişcan - Kurucu Ortak, Teknoloji.

Hakkında:

Serhan Büyükişcan, Türk iş insanı ve girişimcidir. 1983 yılında İstanbul'da doğdu ve eğitim hayatını yine İstanbul'da tamamladı. İstanbul Erkek Lisesi mezuniyeti sonrası, Lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde yaptı. İş hayatına 2003 yılında Siemens Türkiye'de başladı. Burada farklı projelerde çalıştıktan sonra 2009 yılında Yazılım Geliştirme sektörüne geçti. 1 yıllık sektör deneyimi sonrası 2010 yılında kendi yazılım geliştirme ajansı Projematik'i kurdu. Çoğunluğu dijital pazarlama ve reklam alanında hizmet veren ajanslarla çok sayıda projeyi hayata geçirdi. Serhan Büyükişcan, kendi şirketi Projematik ve girişimi Cyou Live'in yanında farklı girişim ve organizasyonlara farklı seviyelerde destek vermektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

. Yazılım geliştirme süreçleri ve metodolojileri konusunda uzmanlık . Farklı programlama dilleri ve teknolojileri hakkında derin bilgi ve deneyim . Web uygulama geliştirme ve web servisleri konusunda uzmanlık . Veritabanı tasarımı ve yönetimi konusunda bilgi ve deneyim . Mobil uygulama geliştirme konusunda uzmanlık . Bulut bilişim ve büyük veri teknolojileri konusunda bilgi ve deneyim . Takım yönetimi ve proje yönetimi konularında deneyim ve liderlik

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Yazılım geliştirme süreçleri ve metodolojileri konusunda kendi şirketinde görevler almaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Serhan Büyükişcan ve Serkan Canberk 10 yılı aşkın bir tanışıklığa sahiptirler ve bu süre içinde çeşitli zamanlarda farklı ölçeklerde projelerde birlikte görevler almışlardır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Serkan Canberk	E	37.500	75,00	75,00
Serhan Büyükişcan	E	12.500	25,00	25,00
TOPLAM	-	50.000	100,00	100,00

Ek pay sahibi bulunmamaktadır.

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	50.000	1,00	50.000	100

Şirketin sermayesi her biri **1,00 TL** değerinde **50.000** 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. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1. Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Serkan Canberk	Kurucu	24.02.2022	326 gün	37.500	75,00
Serhan Büyükişcan	Kurucu Ortak, Teknoloji.	24.02.2022	326 gün	12.500	25,00

Serkan Canberk - Kurucu

Hakkında:

Hüseyin Serkan Canberk, 1979 yılında İstanbul'da doğmuştur. Lisans eğitimini Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo, Tv ve Sinema bölümünde tamamladıktan sonra, yüksek lisans için 2006 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Sanat ve Tasarım Fakültesi İnteraktif Medya Tasarımı bölümüne kabul almış ancak eğitimini yarıda bırakmıştır. Profesyonel kariyerine 2000 yılında medya ve yayıncılık sektöründe başlamıştır. Çeşitli projelerde çalışmış ve yönetmen yardımcısı olarak görev almıştır. 2002 yılından itibaren çeşitli dijital ajanslarda tasarım ve reklam departmanlarında görev yapmaya başlamıştır. Hüseyin Serkan Canberk, 2006 yılında ortağı olduğu Tam Otomatik Reklam Ajansı'nı kurmuştur. Bu şirketin büyümesine önemli katkılar sağlamış ve birçok yeni projenin hayata geçirilmesinde öncülük etmiştir. İlerleyen süreçte hem kendi ajansında hem de sektörün önde gelen diğer reklam ajanslarında tasarımcı, yaratıcı ekip lideri, yaratıcı yönetmen ve ajans başkanlığı görevleri üstlenmiştir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

. Stratejik Planlama . Yaratıcı Yönetim . Medya Planlama . Dijital Pazarlama . Proje Yönetimi

Serhan Büyükişcan - Kurucu Ortak, Teknoloji.

Hakkında:

Serhan Büyükişcan, Türk iş insanı ve girişimcidir. 1983 yılında İstanbul'da doğdu ve eğitim hayatını yine İstanbul'da tamamladı. İstanbul Erkek Lisesi mezuniyeti sonrası, Lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde yaptı. İş hayatına 2003 yılında Siemens Türkiye'de başladı. Burada farklı projelerde çalıştıktan sonra 2009 yılında Yazılım Geliştirme sektörüne geçti. 1 yıllık sektör deneyimi sonrası 2010 yılında kendi yazılım geliştirme ajansı Projematik'i kurdu. Çoğunluğu dijital pazarlama ve reklam alanında hizmet veren ajanslarla çok sayıda projeyi hayata geçirdi. Serhan Büyükişcan, kendi şirketi Projematik ve girişimi Cyou Live'in yanında farklı girişim ve organizasyonlara farklı seviyelerde destek vermektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

. Yazılım geliştirme süreçleri ve metodolojileri konusunda uzmanlık . Farklı programlama dilleri ve teknolojileri hakkında derin bilgi ve deneyim . Web uygulama geliştirme ve web servisleri konusunda uzmanlık . Veritabanı tasarımı ve yönetimi konusunda bilgi ve deneyim . Mobil uygulama geliştirme konusunda uzmanlık . Bulut bilişim ve büyük veri teknolojileri konusunda bilgi ve deneyim . Takım yönetimi ve proje yönetimi konularında deneyim ve liderlik

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Serkan Canberk	Kurucu	Reklam, Tasarım.	37.500	75,00
Serhan Büyükişcan	Kurucu Ortak, Teknoloji.	Teknoloji ve Yazılım Geliştirme	12.500	25,00
Halil İbrahim Soyman	Full Stack Developer	Yazılım Geliştirme ve Mühendislik.	Yoktur	Yoktur
Murat Ertuğral	Full Stack Developer	Yazılım Geliştirme ve Mühendislik.	Yoktur	Yoktur
Ahmet Suat Pınar	Jr. FrontEnd Developer	Yazılım Geliştirme.	Yoktur	Yoktur

Halil İbrahim Soyman - Full Stack Developer

Hakkında:

5 yıl kamuda mühendis olarak çalıştıktan sonra yazılım alanında eğitim alıp bu sektörde kendini geliştirmiştir. 2 yıl boyunca Frontend'de ve özellikle Backend alanında çalışmalarda bulunmuştur. Python, Django ve React konusunda uzmandır.

Murat Ertuğral - Full Stack Developer

Hakkında:

2019 – 2021 yılları arasında e-ticaret uzmanı olarak çalışmıştır. 2021'den çeşitli firma ve projelerde front end developer olarak çalışmaktadır. 2022 Ağustos ayında CYOU Live ekibine front end developer olarak katılmıştır.

Ahmet Suat Pınar - Jr. FrontEnd Developer

Hakkında:

Ahmet Suat Pınar 1994 yılında Zonguldakta doğmuştur. 2016 yılında Bolu Abant İzzet Baysal Kamu Yönetimi bölümünden mezun olmuştur. 2017-2020 yılları arasında yöneticilik ve muhasebe alanında özel sektörde çalışmıştır. 2021 yılından itibaren Frontend developer olarak çalışmaktadır. 2023 Ocak ayından beri Cyou Live ekibinde frontend developer olarak yer almaktadır.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Cyou Eğitim Teknolojileri Anonim Şirketi'nin kuruluşu 24.01.2022 tarihinde tamamlanmış olup, ön lansmanı Şubat ayı içerisinde gerçekleşmiştir. Bu kapsamda şirketin henüz faaliyet gelirleri oluşmamıştır.

Finansal Durum Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Dönen Varlıklar	40.825,00
Nakit ve Nakit Benzerleri	25.737,00
Ticari Alacaklar	0,00
Stoklar	0,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00
İş Avansları	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	15.088,00
Duran Varlıklar	181.872,00
Maddi Duran Varlıklar	0,00
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	181.872,00
Diğer Duran Varlıklar	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	40.482,00
Finansal Borçlar	0,00
Ticari Borçlar	0,00
Diğer Borçlar	40.482,00
Uzun Vadeli Yükümlülükler	248.611,00
Finansal Borçlar	230.593,00
Ticari Borçlar	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00
Diğer Borçlar	18.018,00
Özkaynaklar	-66.396,00
Ödenmiş Sermaye	50.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00
Diğer	259.562,00
Net Dönem Karı/Zararı	-375.958,00
AKTİF TOPLAMI	222.697,00
PASİF TOPLAMI	222.697,00

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Hasılat	0,00
Satışların Maliyeti	-366.854,00
Esas Faaliyet Karı/Zararı	-5.292,00
Finansman Giderleri (net)	-3.812,00
Diğer Gelir/Gider	0,00
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	-375.958,00

Cyout Eğitim Teknolojileri 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

Şirketimiz tarafından kullanılan kredi detayına aşağıda yer verilmiştir:

Tekno Girişimci Kredisi/Halkbank:

- Faiz Oranı: 1,2291
- Kullanım Tarihi: 11.07.2022
- Kredi Tutarı 240.000 TL
- Toplam Geri Ödeme Tutarı: 318.243 TL

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Herhangi bir hukuki durum bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

Gerek yoktur.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Cyout Live olarak henüz yatırım sürecinin başında yer almaktayız. Kitle Fonlaması yatırım sisteminin ülkemizde katma değeri ve rekabet edebilirliği yüksek teknolojik ürün ve hizmet üretimini tasarlayan iş fikirleri ile girişim şirketleri için ihtiyaç duyduğu finansal kaynakların toplanması amacıyla gelecek vaad eden bir yatırım sistemi olduğuna inanıyoruz.

1 yıllık süre içerisinde 1.500.000 TL + 300.000 TL tutarındaki fon ihtiyacı, personel giderleri, operasyon giderleri ve pazarlama giderleri için kullanılacaktır. Detaylı bilgi "Fon Kullanım Yeri" bölümünde yer almaktadır. En büyük oranda payı, personel giderleri oluşturmakta olup dağılımı aşağıdaki şekildedir:

POZİSYON	2023 - Personel Sayısı	2023 Yıllık Brüt Ücret Topl.
CEO	1	405.000
Technology & Engineering (Senior)	2	810.000
Technology & Engineering	1	324.000
TOPLAM	4	1.539.000

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	1.500.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	1.800.000 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)	136.410	01.09.2023	01.09.2024
Personel Giderleri	750.000	01.09.2023	01.09.2024
Teknoloji Giderleri (Zoom, Amazon vb...)	250.000	01.09.2023	01.09.2024
Sanal Pos Giderleri (İyzico vb.)	113.590	01.09.2023	01.09.2024
Pazarlama Giderleri (Dijital, Doğrudan vb.)	250.000	01.09.2023	01.09.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Personel Giderleri	273.450	01.09.2023	01.09.2024
Platform Ücreti Ek Fonlama	26.550	01.09.2023	01.09.2024

Kitle fonlama kampanyası dışındaki finansman kaynakları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Diğer Finansman Kaynakları				
Tür	Açıklama	Tutar (TL)	Fon Alım Tarihi(Yıl)	Fon Kullanım Süresi(Ay)
Hibe	Tübitak 1512 Teknogirişim Desteği	200.000	1.Yıl	12 Ay

Fon Kullanım Raporu İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Başlıca uzaktan öğrenme platformlarından yola çıkılarak gerçekleştirilen kullanıcı sayısı gelişimi aşağıda şekilde tahmin edilmiştir:

	Yıllık Ziyaretçi Sayısı	Tekil Ziyaretçi Sayısı	Aktif Kullanıcı Sayısı	Premium Mode Kullanıcı Sayısı
1. Yıl	870.000	174.000	48.720	14.616
2. Yıl	10.030.000	2.006.000	561.680	168.504
3. Yıl	77.900.000	15.580.000	3.895.000	934.800
4. Yıl	168.150.000	33.630.000	8.407.500	2.017.800
5. Yıl	262.300.000	52.460.000	11.803.500	2.832.840

Varsayım: Udemy Platformu'nun "Ziyaret/Tekil Ziyaret" oranı olan 4,32 (02/2022 - 04/2022) dikkate alınmıştır.

Aktif Kullanıcı/Aylık Ziyaretçi: 4,5%-5,6% aralığındaki oranlar kullanılmıştır.

Kaynak: <https://unbounce.com/average-conversion-rates-landing-pages/>

Premium Mode Kullanıcılar /Aktif Kullanıcı: 24%-30% aralığındaki oranlar kullanılmıştır.

Kaynak: <https://grahamforman.medium.com/growing-your-edtech-venture-how-efficient-and-effective-is-your-growth-engine-2e09f4f7aca4>

Tüm bu veriler kapsamında 5 yıllık dönemde brüt karlılığın gelişimi aşağıdaki şekilde olmaktadır:

CYOU LIVE	2023	2024	2025	2026	2027	5 YIL TOPLAM
Toplam Yıllık Ziyaretçi Sayısı	870.000	10.030.000	77.900.000	168.150.000	262.300.000	
Ortalama Aylık Ziyaretçi Sayısı	66.916	1.445.833	6.700.000	13.375.000	17.750.000	
Tekil Kullanıcı Sayısı	174.000	2.006.000	15.580.000	33.630.000	52.460.000	
Aktif Kullanıcı Sayısı	48.720	561.680	3.895.000	8.407.500	11.803.500	
Premium Mode Kullanıcı Sayısı	14.616	168.504	934.800	2.017.800	2.832.840	
Tutor/Creator Sayısı	125	1.700	8.000	15.000	25.000	
Platform Hizmet Bedeli	20%	20%	20%	20%	20%	
Ders Ücreti	\$3	\$6	\$6,5	\$7	\$7	
Premium Mode Abonelik Ücreti	\$3	\$5	\$7	\$7	\$7	
Site İçi Harcamalar	\$2	\$2	\$3	\$3	\$3	
USD/TRY (27.04.2023)	19,43					
GELİRLER (USD)	2023	2024	2025	2026	2027	5 YIL TOPLAM
Reklam Geliri	\$3.919	\$84.668	\$392.352	\$783.240	\$1.039.440	
Kredi Harcamaları Geliri	\$3.600	\$97.920	\$499.200	\$1.008.000	\$1.680.000	
Premium Mode Abonelik Geliri (Site İçi Harcamalar Dahil)	\$73.080	\$1.179.528	\$9.348.000	\$20.178.000	\$28.328.400	
TOPLAM (USD)	\$80.599	\$1.362.116	\$10.239.552	\$21.969.240	\$31.047.840	\$64.686.079

GELİRLER (TL)	2023	2024	2025	2026	2027	5 YIL TOPLAM
Reklam Geliri	177.638	1.645.099	7.623.399	15.218.353	20.196.319	
Kredi Harcamaları Geliri	69.948	1.902.586	9.699.456	19.585.440	32.642.400	
Premium Mode Abonelik Geliri	1.419.944	22.918.229	181.631.640	392.058.540	550.420.812	
TOPLAM (TL)	1.667.531	26.465.914	198.954.495	426.862.333	603.259.531	1.256.850.517
SATILAN MALIN MALİYETİ	2023	2024	2025	2026	2027	5 YIL TOPLAM
3. Parti Teknoloji Giderleri (Zoom)	800.000	14.323.893	99.329.803	214.407.014	301.011.382	
Diğer Giderler (Iyzico ve Diğer)	80.000	2.148.584	19.865.961	42.881.403	60.202.276	
TOPLAM (TL)	880.000	16.472.477	119.195.764	257.288.417	361.213.658	755.573.620
BRÜT SATIŞ KARI/ZARARI	787.531	9.993.436	79.758.732	169.573.916	242.045.873	501.276.897
Brüt Kar Marjı	47%	38%	40%	40%	40%	
OPERASYON GİDERLERİ	2023	2024	2025	2026	2027	5 YIL TOPLAM
Pazarlama ve Satış Giderleri	250.000	500.000	3.500.000	10.000.000	20.000.000	
Personel Giderleri	1.539.000	2.268.000	5.670.000	11.826.000	17.010.000	
Yemek Yol Gideri - Personel	120.000	120.000	210.000	360.000	450.000	
SGK İşveren Payı	269.325	396.900	992.250	2.069.550	2.976.750	
Danışmanlık/Hukuk Giderleri	18.000	150.000	300.000	400.000	600.000	
Server Giderleri (Amazon)	150.000	1.250.000	4.000.000	8.000.000	12.000.000	
Ofis Giderleri	25.000	200.000	400.000	600.000	1.000.000	
Öngörülemeyen Giderler (Takasbank Dahil)	302.400	400.000	2.000.000	4.000.000	5.000.000	
TOPLAM GİDERLER (TL)	2.673.725	5.284.900	17.072.250	37.255.550	59.036.750	121.323.175
FAALİYET KARI/ZARARI (FAVÖK)	-1.886.194	4.708.536	62.686.482	132.318.366	183.009.123	
FAVÖK MARJİ	-113%	18%	32%	31%	30%	
	<i>PAZARA GİRİŞİ & ÜRÜN İYİLEŞTİRME & MOBİL GELİŞTİRME</i>		<i>YURTDIŞINA AÇILMA</i>	<i>YAYGINLAŞTIRMA →</i>		

Başlıca sitelerdeki ziyaretçi sayısı ve gelire aşağıda yer verilmiştir:

Website	Kasım 2022	Ara.22	
	Aylık Ziyaretçi Sayısı Global	Gelir	
Udemy.com	105.100.000	\$599.000.000	
Preply	13.100.000	\$50.000.000	
Codecademy	7.400.000		
LinkedIn	1.141.000.000		

Kaynaklar:

<https://www.usesignhouse.com/blog/udemy-stats>

<https://sacra.com/c/preply/#:~:text=Note%3A%20Preply's%20revenue%20estimated%20using,up%2039%25%20from%20last%20year.>

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

- Kur Riski**
Şirket gider kalemleri arasında yer alan teknolojik altyapı ve hizmet gider kalemleri USD ve/veya EUR kuruna bağlı olması nedeniyle kurlarda yaşanabilecek öngörülemez yükselişler şirketin finansal hareketlerinde olumsuz etkiler yaratabilir.
- İnsan Kaynağı Yönetimi**
Teknoloji sektöründeki yüksek iş değiştirme sıklığı nedeniyle şirketin ihtiyaç duyduğu alanlarda nitelikli insan kaynağı bakımından sürekliliğini sağlayamaması riski söz konusudur.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Küresel Rekabet**
Yazılım sektörünün küresel olmasının yarattığı rekabet riskleri söz konusudur.
- Olumsuz Politik Gelişmeler/Teşvikler**
Yazılım sektörü aleyhine oluşabilecek politik gelişmeler/teşvikler söz konusu olabilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- Azınlık Hissedar**
Satışa sunulan payların oy hakkı ve imtiyazları olmaması söz konusudur.
- Pay Getiri Garantisi**
Pay getirisinin garantisi olmaması söz konusudur.

4.4. Diğer Riskler

- Yasal Risk**
İlerleyen dönemde mevzuatta meydana gelebilecek değişikliklerden olumsuz etkilenmesi halinde meydana gelebilecek zarar olasılığı riski söz konusu olabilir.
- Olumsuz Müşteri Deneyimi**
Olası kullanıcı olumsuz yorumları riski söz konusu olabilir.

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	B	77.500	5,00	1,00	77.500

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	B	109.901	5,94	1,00	109.901

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 turumuzun başlama tarihi olan **5 Haziran Pazartesi saat 10:00** itibari ile 20 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, (27, 28, 29, 30 Haziran günleri Kurban Bayramı Arifesi ve Tatili nedeniyle hariç tutulmuştur) **6 Temmuz 2023 Perşembe saat 10:00**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır.

Dağıtılacak fazladan payların %75'i mevcut ortak Hüseyin Serkan Canberk'in hisselerinden, %25'i ise mevcut ortak Serhan Büyükişcan'ın hisselerinden dağıtılacaktır. Ek fonlama olma durumunda ise dağıtılacak bonus paylar mevcut ortaklar Hüseyin Serkan Canberk ve Serhan Büyükişcan'ın hisselerinden yukarıda belirtilen oranlar üzerinden hesaplanarak dağıtılacaktır.

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
Serkan Canberk	75,00	71,25	70,55
Serhan Büyükişcan	25,00	23,75	23,52
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	5,00	5,94
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 Cumhurbaşkanlığı 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 artırımı 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 77.500 ile 109.901 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 327.500 pay ile 359.901 pay aralığında ve toplam nominal değeri 327.500 TL ile 359.901 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %5,00 ile %5,94 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 327.500 TL ile 359.901 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 19,35 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 çıkarılacaktır.

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 kaydedilmesi 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 kaydedilme 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 500 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 Yatırımların bölümünde yer alan iptal 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 eklemeye 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 iletir. 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:

FİFO : 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: FİFO (İlk Gelen Öncelikli)

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 artırımı 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 SPK'nın 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 kaydedilmesi yapılacak olup, kaydedilme 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 Cıvilo	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	Üye	İşletme, Finans, Girişimcilik, Melek Yatırım	2.502.973	24,87	
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-	
Ahmet FEYZİOĞLU	Üye	Ar-Ge İnovasyon ve Sürdürülebilirlik	-	-	
Mahir Bora YILMAZ	Üye	Yatırımcı, Danışman	-	-	

Yatırım komitemiz üyelerinden Ali Çebi'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2020000550), Mahir Bora Yılmaz'ın Sermaye Piyasası Faaliyetleri

Düzey 3 lisansı (no: 200811) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

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

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Cyou Live aşağıda detayları verilen ürün ve hizmetleri halihazırda Cyou Live Web Sitesi üzerinden sunmaktadır. 2023 yılı içerisinde mobil uygulama da devreye alınacaktır.

1. Sosyal Ağ ve Sosyal Canlı Sınıf: Cyou Live, tanışma, öğrenme ve iş birliği odağında tüm dünyaya açık bir sosyal ağ oluşturmaktadır. Bu sosyal ağ içinde ana ürün olarak "Sosyal Canlı Sınıf" ismiyle canlı video konferans altyapısı bulunmaktadır. Kullanıcılar dünya üzerindeki farklı kişilerle bir araya gelerek diledikleri zaman ve yerde canlı eğitim alabilmektedir. Mevcut bir çok online öğrenme platformundan farklı olarak Cyou Live: Sosyal Canlı Sınıflar'da kullanıcılar bir eğitmen, uzman, koç vb. olmadan da ortak bir konu hakkında, yapay zekâ destekli içerik önerileriyle zenginleşecek şekilde, bir sınıf deneyimi yaşayabilmektedirler. Sınıfta bulunan kullanıcıların tercihine göre sosyal canlı sınıflar diğer sosyal ağlarda paylaşılabılır ve canlı yayınlanabilir özellikle olacaktır.

2. Popüler Kategoriler ve Yetenekler: Cyou Live öğrenme pazarındaki rakiplerinden farklı olarak kendisini geliştirmek ve kendine yatırım yapmak isteyen kullanıcılarının gündemine uygun farklı disiplinlerde geniş bir kategori ve güncel konu havuzunu barındırır.

3. Büyük Veri ve Makine Öğrenmesine Dayalı Akıllı Sınıf Tavsiye Algoritması: Akıllı Tavsiye Algoritması, kullanıcıların ve arkadaşlarının önceki tercih ve değerlendirmeleri doğru yetenek derslerine ve doğru öğretenlere ulaşmalarını sağlayacaktır. Bu sayede kullanıcıların çok geniş bir öğreten ve içerik havuzundan kendilerine en uygun olanları en hızlı şekilde bulmaları ve en yüksek faydayı almaları hedeflenmektedir.

4. Yapay Zeka Destekli Entegre Özellikler: Farklı kategorilerin en güncel konuları hakkında benzer profillerde kişileri bir araya getiren sosyal canlı sınıfların sohbet kısmına yapay zeka destekli chat-bot yakın bir zaman içerisinde entegre edilmesi hedeflenmektedir.

İş Modeli:

Cyou Live platformu iş modeli, çift taraflı bir pazara hizmet sunacağı için her iki tarafta da erken benimseyen kitleler için farklı gelişmektedir. Öğretenler tarafında özellikle dijital alanlarda ve dil eğitimi konusunda pratik bilgi sahibi olan ve öğretmek yoluyla gelir elde eden ve etmek isteyenler, öğrenen tarafta da piyasadaki dijital alanlardaki ihtiyaca cevap verebilecek yetenekleri kazanmak isteyen 18-35 yaş arası kitle platforma kısa sürede adapte olacaktır. İşin gelişme döneminde hayat boyu öğrenme felsefesine uygun şekilde daha ileri yaş gruplarının da platforma dâhil olacağı öngörülmektedir. Ayrıca öğretenler cephesinde sadece diller ve dijital alanlarla sınırlı olmayıp daha geniş bir hayat boyu öğrenme sektörleri spektrumuna hizmet sunulması planlanmaktadır.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Cyou Live'in hedef kitlesi dört ana başlıkta toplanmaktadır. 18-24 Yaş Kitlesi (Üniversite Öğrencileri); yeni ve popüler iş gücü yetenekleri edinmek isteyen iki hedef kitleden bahsedilebilir. Birincisi Teknoloji, Veri Bilimi ve İşletme Yetkinlikleri kategorileri altında eğitim olarak bilgi ve tecrübelerini zenginleştirmek isteyenlerdir. İkinci grup ise bu alanlar dışında eğitim alıp buna ek olarak popüler iş gücü yeteneklerine yönelik gelişim sağlamak isteyen kişilerdir. 25-35 Yaş Kitlesi (Genç Profesyoneller); yeni ve popüler iş gücü yetenekleri edinmek isteyen bu kitle, Cyou Live'in ana hedef kitlesini oluşturmaktadır. Hayat Boyu Öğrenenler; yaşı ne olursa olsun çağın ihtiyaçları doğrultusunda, hızla gelişen ve değişen sosyal ve kültürel hayattaki değişimlere ayak uydurmak isteyen kişilerdir. Tüm Dünyadan Profesyoneller; bildiklerini paylaşarak gelir elde etmek isteyen eğitmen, öğretmen, uzman, mentor ve koçlardan oluşmaktadır.

Rekabet:

Cyou Live uzaktan öğrenme pazarında sosyal bir ağ gibi çalışarak belirli bir konuda uzman olunabilmesi için tasarlanmış ilk uygulamadır. Rakip uygulamalar büyük çoğunlukla bir pazar yeri şeklinde kurgulanmışken; Cyou Live kullanıcılara diğer öğrenen kişilerle sosyalleşebilecekleri ve birlikte öğrenebilecekleri bir platform sunmaktadır. Cyou Live -öğrenme dikeyinde bir sosyal ağ olarak- grup bazlı kurslar veren uygulamalar ile kısmen benzer özellikler taşımakla birlikte; esnek ve sosyal yapısıyla tüm rakipleri arasından "sosyal öğrenme platformu" olarak sıyrılmaktadır. Cyou Live tarafından sunulan 15 dakikalık ve 6 kişilik sosyal canlı sınıflar; hem öğrenenler, hem de öğretenler tarafından açılabilir. Sosyal canlı sınıflarda bir öğreten/profesyonel olması zorunluluğu bulunmamaktadır. Cyou Live'i diğer uzaktan öğrenme uygulamalarından farklılaştıran temel özellik olarak katılımcıların öğrendiklerini ve deneyimlerini işbirlikçi öğrenme prensibinde birbiriyle paylaşabilmesi ve sosyal ağın genişlemesi sağlanmaktadır. Cyou Live platformunda diğer öğrenen kişilerle birlikte etkileşimli sınıflar yaratılabilecek bir altyapı mevcuttur. Dünyadaki diğer uzaktan öğrenme platformlarından Udemy'de yalnızca asenkron içerikler sunulmaktadır. Cambly gibi canlı öğrenme uygulamalarında ise yalnızca öğrenen ve eğitmenler arasında ilişki olup, öğrenenlerin kendi arasında sosyal bir bağ mevcut değildir.

Pazar:

HolonIQ Global Eğitim Raporu'na göre iş gücü yetenek geliştirme eğitim pazarının büyüklüğünün 2022 itibarıyla 450 Milyar USD olduğu öngörülmüştür ve global eğitim pazarının %6'sını oluşturmaktadır. Toplam Pazar (TAM) olarak tanımlanan toplam pazar büyüklüğünün %54'ü olan 243 Milyar USD, Ulaşılabilir Pazar (SAM) olarak tanımlanabilir. Cyou Live'in 5 yıllık vizyonu doğrultusunda toplam erişilebilir pazar olarak AB ve Türkiye toplam nüfusu 535 milyon kişiye denk gelmektedir.

Ekip:

Teknoloji, reklamcılık ve pazarlama sektörlerinde deneyimli kurucu ortaklara sahiptir. Yüksek nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi, değer üretmesi ve elde tutulması ülkemiz için gün geçtikçe büyüyen ve çözülmemeyen kronik bir sorun haline geldiğinin farkında olması ile ekibi ile birlikte büyümeye hedeflerini gerçekleştirebilecekleri kanısındayız.

Finansallar:

Başlıca uzaktan öğrenme platformlarından yola çıkılarak gerçekleştirilen kullanıcı sayısı gelişiminin 5 yılda 2M üzerinde olması ve 600M ₺ üzerinde gelir elde edilmesi hedeflenmiştir. Yatırım komitesi, şirketin 5 yıllık projeksiyonlarının agresif olduğunu düşünmekte olup bu rakamların ancak yurtdışı açılımının başarılı bir şekilde gerçekleştirdiği takdirde oluşabileceği kanısındadır. Bunun gerçekleşmesi için ise şirketin yeni yatırım turları gerçekleştirmesi gerekecektir.

Fon Kullanımı:

Fon desteği ile temel olarak ekibi büyütmek, yurtiçi pazarlama çalışmalarını yürütmek ve teknolojik altyapıyı geliştirmek amacıyla kullanmayı hedeflemektedir. Toplam fonun %63'lük kısmının personel giderleri, %15'inin teknoloji giderleri, %7'sinin Sanal Pos Giderleri ve son olarak %15'inin pazarlama giderleri için kullanılması hedeflenmektedir. Şirketin hedeflediği gelir projeksiyonlarına ulaşabilmesi için yeni yatırım turları gerçekleştirmesi gerekecektir.

Sonuç :

Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda kampanya yayınlamasına izin verilmiştir.

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:

- İlgili mevzuata uygunluk
- Yatırım Komitesi üyelerinin tecrübeleri, bilgileri ve öngörülleri
- Üyelerin haklarının korunmasına yönelik olarak Girişimci tarafından sunulan şartlar
- Girişimci'nin kaynak aradığı faaliyetlerinin din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen, genel ahlaka, kanunlara ve toplumsal değer yargılarına aykırı olmaması
- 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
- Girişimci'nin Yönetim Kurulu ve yöneticilerinin yeterlilikleri, tecrübeleri ve bilgi seviyeleri
- Sürdürülebilir, yenilikçi, finansal getiri potansiyeli olan üretim/teknoloji faaliyetlerine odaklanmak
- Girişimci'nin teşvik, sübvansiyon, sertifikasyon gibi atımlarının 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 maddî 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 engellenmediği yönünde bir kanaata 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. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası
5. Organizasyon Şeması
6. Yatırımcı Sunumu
7. Pay Satış Değer Tespit Raporu
8. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/GiderProjeksiyonu
- o Satis&MaliyetlerTablosu
- o PersonelButcesi
- o YatirimHarcamalari
- o NakitAkisTablosu

9. Özgeçmişler:

- o Serkan Canberk - CV
- o Serhan Büyükişcan - CV
- o Halil İbrahim Soyman - CV
- o Murat Ertuğral - CV

- o Ahmet Suat Pınar - CV

10. Ek Belgeler:

- o Cyou Live Ürün Dökümanı 1
- o Cyou Live Pazar Dökümanı 1
- o Cyou Live Hedef Kitle Bilgisi Dökümanı 1
- o Cyou Live Örnek Kategoriler
- o Pazar Bilgisi Referans Kaynakları
- o İş Planı Raporu
- o Kullanıcı Sayısı Gelişimi ve Varsayımlar

11. Şirket Resmi Evrakları:

- o Esas Sözleşme
- o İmza Sirküleri
- o Faaliyet Belgesi
- o Vergi Levhası
- o Ticaret Sicil Gazeteleri
- o Kurumlar Vergisi Beyannameleri
- o Vergi Dairesi Borcu Yoktur Yazısı
- o SGK Borcu Yoktur Yazısı