

MİNDARY YAZILIM VE BİLGİ TEKNOLOJİLER 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 Mindary Yazılım ve Bilgi Teknolojiler Anonim Şirketi ihtiyaç duyduğu 2.200.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 2.640.000,00 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 09.02.2024 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Mindary Yazılım ve Bilgi Teknolojiler Anonim Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 16.02.2024 ile 16.04.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/mindary> 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.

Mindary Yazılım ve Bilgi Teknolojiler Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Gözde Aydın, Ürün ve Proje Yöneticisi Tarih: 01.05.2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Serkan BAĞÇE, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 21.03.2024	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 21.03.2024	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Umut Volkan YÖRÜK, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 21.03.2024	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	:	Mindary Yazılım ve Bilgi Teknolojiler Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Mindary
Merkez Adresi	:	Üniversiteler Mah. 1598 Caddesi Bilkent Plaza Küme Evler 3/31,Çankaya,Ankara,Türkiye
Telefon Numarası	:	312 426 5440
İnternet Sitesi	:	https://www.mindary.mobi/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	2.200.000 TL (%20 ek fon ile 2.640.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/mindary
Kampanya Süresi	:	60 gün 16.02.2024
Başlangıç Tarihi	:	16.04.2024
Bitiş Tarihi	:	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 %7,53 ile %8,91 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 4.074 TL ile 4.889 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Satış Fiyatı

: Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 540 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

: Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 2.000 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.

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

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

Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.

Fon Kullanım Yeri

: Toplanan fonun;

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

396.830 TL'si
Personel Alımı - Front-End Yazılımcı
01.05.2024 - 01.05.2025 tarihleri arasında,

840.000 TL'si
Pazarlama - Ücretli Tanıtım Faaliyeti
01.05.2024 - 01.05.2025 tarihleri arasında,

120.000 TL'si
Personel Alımı - Yarı Zamanlı Marketing Uzmanı
01.05.2024 - 01.05.2025 tarihleri arasında,

280.000 TL'si
Personel Alımı - Mevcut Personel Maaş İyileştirmesi
01.05.2024 - 01.05.2025 tarihleri arasında,

360.000 TL'si
Pazarlama - Influencer Marketing
01.05.2024 - 01.05.2025 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Ek Fon Kullanım Yeri

: Toplanan fonun;

40.634 TL'si
Platform Ücreti Ek Fonlama
01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında,

399.366 TL'si
Pazarlama Faaliyetleri
01.05.2024 - 01.05.2025 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	:	Mindary Yazılım ve Bilgi Teknolojiler Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Mindary
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	Üniversiteler Mah. 1598 Caddesi Bilkent Plaza Küme Evler 3/31, Çankaya, Ankara, Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	26.07.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 50.000 TL Ödenmiş Sermaye: 50.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	Ankara Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	477779
Vergi Dairesi	:	Doğanbey Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	:	6201448803
Telefon Numarası	:	312 426 5440
İnternet Sitesi	:	https://www.mindary.mobi/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

- Dünyada yükselen bir depresyon salgını bulunmaktadır. Dünya çapında toplamda 280 milyon insan, tanısı konmuş depresyona sahiptir.
- Yaklaşık 800 milyon kişi (dünya nüfusunun %11'i) zihinsel sağlık sorunu ile yaşamaktadır.
- World Health Organization (WHO)'nun 2021 yılı raporuna göre modern hayat koşulları ile artan stres seviyesi, dünya çapındaki en yüksek ölüm sebeplerinin 10'unun 8 ile doğrudan ilişkilidir.
- COVID-19 ile birlikte artan sosyal izolasyon sonucunda bu sayılar tırmanışa geçmiştir. COVID-19 pandemisi, 2020 yılında dünya çapında majör depresif bozukluk (MDB) vakalarında %27,6 ve anksiyete bozuklukları (AH) vakalarında %25,6 artışa yol açmıştır.
- Yüksek gelirli ülkelerde bile tedaviye erişim %50 civarındayken düşük gelir seviyeli ülkelerde tedaviye erişim %10 seviyesinde kalmaktadır.
- Türkiye Sağlık Bakanlığı 2021 yılı verilerine göre, 2002-2019 arası Türkiye'de anksiyete bozukluğu vakaları %22,98, depresif bozukluk vakaları ise %22,65 artmıştır. Kadınlar arasında ise anksiyete bozukluğu vakaları %22,72, depresif bozukluk vakaları ise %20,38 artmıştır.
- 2022 yılı verilerine göre ise Türkiye nüfusunun %17'si mental sağlık sorunları ile karşılaşmaktadır.

Çözüm

- Günlük alışkanlıklarımız enerjimizi, duygularımızı, iyi oluşumuzu etkiler. Alışkanlıklar, düşünmeden gerçekleştirdiğimiz otomatik davranışlardır. Kişisel rutinlerden, günlük aldığımız kararlara kadar yaptığımız şeylerin yaklaşık %45'i alışkanlıktır. Günlük pozitif alışkanlıklarımızı artırarak iyi oluşumuzu arttırabileceğimiz bilimsel olarak kanıtlanmıştır.

- Bu pozitif alışkanlıkları edinmek için bir anda büyük değişiklikler gerçekleştirmemize aslında gerek yoktur. Büyük değişiklikleri bir anda yapmaya çalışmak bizi zorlayabilir veya vazgeçirebilir. Çünkü “En Az Çaba Yasası”nı unutmamak gerekir. Seçenekler arasından daha az çaba gerektireni seçmek insanın doğasında vardır. Bu yüzden de büyük adımlar yerine her gün %1’lik değişim ile toplamda yıl sonunda %37 ilerleme sağlanabilir.
- Mindary, günlük hayatımızda bize daha iyi hissettiren seçimler yapabilmemiz için harekete geçirici önerilerde bulunan bir iyi oluş uygulamasıdır. Kullanıcısına küçük, günlük ve kolay uygulanabilir pozitif psikoloji bilimine dayanan pratikler sunar. Kullanıcıların farklı ister ve beklentilerinin sonucunda, bu küçük pratikleri farklı tiplerde (sesli, yazılı, videolu) ve kendini geliştirebileceği toplam 13 farklı kategoride tüketebilir.

Amaç ve Faaliyet

Mindary: İyi oluşa bütüncül bir yaklaşım

Mindary, mobil ve web tabanlı uygulamalar geliştirmeyi amaçlayan bir girişim şirkettir. Temel hedefi, insanlara, dünyaya ve çevreye faydalı, yenilikçi projeler geliştirmek olan Mindary, iyi oluşa yönelik bütüncül bir yaklaşım benimseyerek günlük hayatımızda daha iyi hissettiren seçimler yapmamıza yardımcı olur. Pozitif psikoloji bilimini temeline alan Mindary uygulaması, kullanıcılarına bütüncül bir iyi oluş deneyimi sunmayı amaçlar.

Mindary Nedir?

Mindary, iyi oluşa adım atmanın ve pozitif bir yaşam tarzı geliştirmenin aracı olan bir mobil uygulamadır. Kullanıcılarına günlük hayatlarında daha iyi hissettiren seçimler yapmaları için harekete geçirici ve pozitif psikoloji temelli öneriler sunar. Uygulama, alışkanlıkların gücünü anlamak ve değiştirmek için kullanıcılarına rehberlik eder. Bunu da farklı kullanıcıların farklı isterlerini karşılamak için yazılı, sesli ve videolu içerikler şeklinde sunar.

İşte Mindary'nin temel işleyişi:

- **Kişisel Değerlendirme:** İlk adımda, uygulama size kişisel bir değerlendirme sunar. Bu, iyi oluş düzeyinizi anlamana yardımcı olur.
- **Öneriler ve Alışkanlıklar:** Mindary, kullanıcılarının günlük alışkanlıklarını ve odaklanmak istediği konuları analiz eder. Ardından, kullanıcılarına daha iyi hissettiren alışkanlıklar oluşturmaları konusunda teşvik eden öneriler sunar.
- **Özelleştirme:** Uygulama, kullanıcılarına uygun olan öneriler sunar ve aynı zamanda, her kullanıcının iyi oluş yolculuğunu kişiselleştirmesine izin verir. Kullanıcılar geniş içerik kataloğundan seçim yaparak odaklandıkları konuları değiştirebilir.
- **İlerleme Takibi:** Mindary, kullanıcılarının ilerlemesini izlemesine yardımcı olur. Kullanıcılar, kendilerine hedefler belirleyebilir ve uygulama kullanıcıyı ilerlemesi konusunda teşvik eder.
- **Farklı İsteklere Özel İçerikler:** Mindary, her kullanıcının farklı kullanıcı ister ve ihtiyaçlarını önemser. Farklı kategoriler altında yer alan pratikleri ile kullanıcısının farklı yeteneklerini geliştirme imkanı sunar. Bunu da kullanıcısına farklı tiplerdeki aktiviteler ile (sesli, yazılı, videolu) yapma seçeneği verir.

Teknik Özellikler

- **Bilimsel Temelli Yaklaşım:** Mindary, zihinsel sağlık alanındaki en güncel bilimsel araştırmaları temel almıştır. Kullanıcılar bu sayede doğru ve güvenilir bilgilerle desteklenen bir deneyim yaşarlar.
- **Etkileşimli ve Kullanıcı Merkezli Tasarım:** Mindary, kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkarmak için etkileşimli ve kullanıcı merkezli bir tasarıma sahiptir.
- **Özelleştirilmiş Programlar:** Kullanıcıların farklı ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun özelleştirilmiş içerik ve öneriler sunar.
- **İlerleme Takibi ve Motivasyon:** Kullanıcıların ilerlemesini izlemelerine ve motivasyonlarını yüksek tutmalarına yardımcı olacak özellikler sunar.
- **Veri Gizliliği:** Mindary, kullanıcıların gizliliğini ciddiye alır ve kişisel verilerin korunmasına büyük önem verir. Kullanıcı bilgileri güvenli bir şekilde saklanır ve paylaşılmaz.

Ürün ve Hizmetler

Pazar-ürün uyumu kontrolü için prototip:

Ürün ve Proje Yönetim Ekibi:

- Pozitif Psikoloji alan taraması
- Global/yerli iyi oluş pazar incelemesi ve rakip analizi
- MVP özellik setinin belirlenmesi
- Örnek ekran çizimleri tamamlanmıştır.

Tasarım Ekibi:

- Rakiplerin UI/UX analizi
- Tasarım aracı seçimi
- Prototip hazırlanması tamamlanmıştır.

Prototip, hedef kitle içerisinde 7; kitle dışından 3 kişi ile test edilmiştir. Yüz yüze gerçekleştirilen testlerde, kullanım senaryoları ve UI/UX ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Toplanan geri dönüşlere göre özellikler seti ve UI/UX üzerinde düzenlemeler gerçekleştirilmiştir.

“İçerik Yönetim Paneli” çalışması:

- “Panel v1.0” teknik ürün tanımı tamamlanmış ve buna göre yazılımı geliştirilip içerik üreticiler ile paylaşılmıştır. Dönüşlere göre “Panel v2.0 teknik ürün tanımı” hazırlanmış ve geliştirilmiştir.

“İçerik Üretimi” çalışması:

- Video içerikler için profesyoneller ile anlaşıldı.
- Nefes egzersizleri için animasyonlar çekildi.
- Uygulama içi görsel seti hazırlatıldı.
- Arka planlarda kullanılması için sesler hazırlatıldı.
- İçerik seslendirmesi için profesyonel destek alındı.

İlk prototip testinden sonra MVP kapsamı belirlenmiştir:

Ürün ve Proje Yönetim Ekibi:

- MVP kapsamı teknik ürün tanımı
- Yol haritası hazırlanması
- Takip edilecek metriklerin belirlenmesi
- Superset isteklerinin listelenmesi tamamlanmıştır.

Tasarım Ekibi:

- Rakiplerin UI/UX açısından detaylı analizi
- UI kılavuzu
- UI/UX tasarım çalışması tamamlanmıştır.

Teknik ürün tanımı ve UI/UX tasarım, yazılıma iletilmiştir. Ürün ve Proje Yönetimi Ekibi tarafından yönetim, takip ve test süreçleri tamamlanmıştır.

Versiyon, 20 kullanıcı ile test edilmiştir. Kullanıcılardan alınan geri dönüşler değerlendirilmiş ve gerekli değişiklikler gerçekleştirilmiştir.

Uygulama, marketlerde 19.07.23'den beri yer almaktadır. Ayrıca kullanıcılar ile 50 adet promosyon kodu paylaşılmış ve bu kullanıcılar ile değerlendirme anketi paylaşılmıştır. Ayrıca bu kişiler ile yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir.

Ticarileşme ve İş Modeli

Mindary uygulaması ücretsizdir ve uygulama içerisinde abonelikler satılmaktadır. Abonelik satın almış olan kullanıcı, **tüm içeriklere (tüm hikayeler, aktiviteler, videolara)** aboneliği süresince erişebilmektedir.

Satın alım yapmamış kullanıcı, 21 günlük içeriklere (3 adet hikaye, 29 adet aktivite, 34 adet açıklama, nefes ve meditasyon videosu ve tüm kısa kısa aktiviteleri) sürekli erişebilmektedir. Rakip uygulamalar ile karşılaştırıldığında satın alım yapmamış kullanıcılarımızın da alışkanlık gelişimini desteklemek için oldukça fazla içerik ücretsiz ve sürekli sunulmaktadır.

Abonelik paketleri 1 haftalık, 1 aylık (3 günlük ücretsiz), 3 aylık (3 günlük ücretsiz) ve 1 yıllık (14 günlük ücretsiz) olarak belirlenmiştir. Kullanıcılarımıza uygulamayı tanıtmak ve tutundurma sağlamak için bedava deneme süreleri tanımlanmaktadır.

Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Planlar

Kısa Vadeli Planlar:

1. Kullanıcı Tabanını Genişletme: İlk öncelik, Türkiye'deki B2C ürün ile mevcut kullanıcı tabanını genişletmektir. Reklam kampanyaları ve organik pazarlama stratejileri kullanılarak yeni kullanıcılara ulaşılması planlanmaktadır.
2. İşbirlikleri: İşbirlikleri ve referans programları oluşturarak, mevcut kullanıcıları ve yeni kullanıcıları uygulamaya davet etmek planlanmıştır.
3. Kullanıcı Geri Bildirimi Toplama ve İyileştirme: Mevcut kullanıcılardan geri bildirim toplamak ve bu geri bildirimlere dayanarak uygulamayı iyileştirmek kısa vadeli hedefler arasındadır.
4. Global Pazara Açılma: Öncelikli dil olarak belirlenmiş "İngilizce" ve daha sonra "Almanca" içerikler ile global pazara açılması planlanmaktadır.

Orta Vadeli Planlar:

1. Yatırım Turu ve Büyüme Finansmanı: 1-2 yıl içinde yeniden yatırım turu düzenleyerek, B2C ürünün büyümesi ve gelişmesi desteklenecektir. Alınacak olan yatırım ile hem pazarlama bütçesi hem de mevcut ve yeni ürün geliştirilmesi için kaynak yaratılabilecektir.
2. Uygulama İçeriğini Genişletme: Mevcut dil ve bölgelere uygun kullanılan içerik yelpazesini genişleterek, kullanıcıların daha fazla iyi oluş konusunda rehberlik edilebilecektir.
3. B2B ürün geliştirme: Yine iyi oluşu farklı alanlarda destekleyen B2B bir platform geliştirilmesi planlanmaktadır. Geliştirilecek olan bu platform, okullarda ve işyerlerinde iyi oluşu destekleyecek içerikler ile kullanıcılar ile buluşacaktır.

Uzun Vadeli Planlar:

1. Toplumsal Etki ve Bilinirlik Artırma: Uzun vadeli hedefler arasında, iyi oluşun toplumsal bir etki yaratmasını ve uygulamanın daha geniş bir kitleye ulaşması yer almaktadır.
2. Küresel Genişleme ve Lokalizasyon: Uzun vadeli planlarımız arasında ülke bazlı lokalizasyon çalışması yapılması yer almaktadır. Öncelikli olarak güncel pazar eğilimleri kontrol edilecek ve buna göre lokalizasyon ihtiyacı olan bölgeler belirlenecektir. Karar verilecek bölgelere göre diller belirlenecek ve aynı zamanda ağırlıklı kullanılan 2 dile daha çevirisi yapılacaktır. Bölgeye ve kullanıcı isteklerine uygun içerikler üretilmesi için çalışmalar gerçekleştirilecek ve bölge bazında bilinen içerik üreticiler ile çalışılacaktır.
3. B2B Ürünün Yayılımı: İşyerinde ve okullarda iyi oluşu ele alan B2B platformun bilinirliğinin artırılması planlanmaktadır. Belirlenecek olan özel işyerleri ve okullar ile görüşülmesi ve senelik anlaşmalar halinde ürünün yaygınlaştırılması çalışması yürütülecektir.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- İngilizce içeriklerin üretimi için Niels Gott (Executive Coach, Positive Psychology Consultant, University of St. Thomas, Amerika Birleşik Devletleri) ile çalışma yürütülmüştü.
- Global pazardaki içeriklerin üretimi için Başak Kişisel'in psikoloji doktorasını tamamlamış olduğu Atlantik

International University (Amerika Birleşik Devletleri) ve işbirliği içerisinde olduğu happiitude (Hindistan) ile yakın ilişkileri devam etmektedir

Temel faaliyetler

- Uygulama Geliştirme: Mobil uygulamanın tasarımı, kodlaması, test edilmesi ve çıkış sonrasında oluşan hata giderme, yeni özellik ekleme.
- Pazarlama ve Tanıtım: Pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi ve uygulanması. Reklam kampanyalarının yürütülmesi, sosyal medya hesaplarının yönetilmesi.
- Organik Büyüme Sağlanması: Etkili bir organik büyüme stratejisi geliştirilmesi.

Temel kaynaklar

- İnsan Kaynakları: Ekip üyelerinin maaşları, sosyal sigorta giderleri ve diğer personel masrafları. Gerekirse, pazarlama ekibi için ayrılan bütçe.
- Pazarlama ve Tanıtım: Reklam kampanyaları, sosyal medya tanıtımları, basın bültenleri ve diğer pazarlama harcamaları. Hedef kitleye ulaşmak için kullanılacak pazarlama araçları ve stratejileri.
- Teknolojik Altyapı: Mobil uygulamanın geliştirilmesi ve işletilmesi için yazılım ve donanım maliyetleri. Geliştirme, yönetim ve test sürecinde ihtiyaç duyulacak cihazların satın alım işlemleri.

Değer önerisi

- Yüksek stres seviyesi, dünya çapındaki en yüksek ölüm sebeplerinin 10'unun 8 ile doğrudan ilişkilidir. Mindary, stres, kaygı ve endişe gibi duygularla başa çıkma konusunda kullanıcılarının bütüncül iyilik hallerini destekleyecek içerikler sunar.
- Zihinsel sağlık herkesin hakkıdır, ancak maddi sınırlamalar erişimi kısıtlar. Mindary, uygun maliyetli ve erişilebilir bir uygulama ile kullanıcılara erişilebilir zihinsel sağlık destekleri sunar.
- Mindary, rakiplerine ek olarak sadece bireyin değil, çevresindeki etkileşim ve sosyal bağları vurgular. Kullanıcı ve etki alanındaki diğerlerinin iyilik halini artırarak domino etkisi yaratmayı amaçlar.
- Toplumsal fayda Mindary'nin bir diğer değer önerisidir. Toplumsal iyi oluş halinin desteklenmesi için belirli gruplara kampanyalar hazırlanması planlanmaktadır. Kişinin çevresi ile etkileşimi artarken toplumsal iyi oluşa da katkı sağlayabilecektir.

Müşteri ilişkileri

- Kullanıcılarımızla düzenli iletişime geçmek ve uygulama için hatırlatmalar yapmak için e-posta sistemi mevcuttur. Kullanıcılara ve e-postaları mevcut olan önceki kullanıcılara düzenli kampanya mailleri gönderilecektir.
- Tanıtımlar Instagram, Facebook, Tiktok üzerinden yapılacaktır. Belirlenen hedef kitlesi sosyal medya platformlarında aktif rol almaktadırlar. Bunun doğrultusunda, kullanıcılar sosyal medya üzerinden mesajla ya da yorumla bize ulaşım sağlayabilmektedirler.
- Kullanıcıların uygulama marketleri üzerinden yorum bırakarak ulaşma hakları bulunmaktadır. Kullanıcıların yapmış olduğu geri dönüşleri günlük olarak takip ediyoruz.
- Rakip uygulamaların reklamlarından veri analizi yapılarak ve müşteri demografisi incelenerek sosyal medyada organik büyümeye göre daha geniş kitlelere ulaşım iletişim içerisinde bulunarak iletişim sağlayabiliyoruz.

Müşteri segmenti

- Temel hedef kitle: "Y Kuşağı" (1980-1996 arası doğumlu) ve "Beyaz Yaka"lı kadın kullanıcılar
- "Z Kuşağı" (1996-2010 arası doğumlu) ve "Öğrenci/Yeni Mezun" statüsündeki kişiler
- "X Kuşağı" (1965-1980 arası doğumlu kişiler) ve "Emekli"

Kanallar

- Mindary, Android işletim sistemli cihazlara Google Play Store; iOS işletim sistemli cihazlara Apple App Store üzerinden dağıtılmaktadır. Ödeme sistemleri için Apple ve Google platformlarının kendi yöntemleri kullanılmıştır.
- Abonelik süre ve ücretleri belirlenirken rakiplerin stratejileri yakından incelenmiştir. Bu inceleme sonunda paketler 1 haftalık, 1 aylık (3 günlük ücretsiz), 3 aylık (3 günlük ücretsiz) ve 1 yıllık (14 günlük ücretsiz) olarak belirlenmiştir.

Maliyet yapısı

- Pazarlama ve Tanıtım: Reklam kampanyaları, mikro influencerlar ile yapılacak tanıtım anlaşmaları.
- İnsan Kaynakları: Ekip üyelerinin maaşları, sosyal sigorta giderleri ve diğer personel masrafları.

Gelir Akışı

- Mindary uygulaması ücretsizdir ve uygulama içerisinde abonelikler satılmaktadır. Abonelik satın almış olan kullanıcı, tüm içeriklere aboneliği süresince erişebilmektedir.

İş Modeli Kanvası İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

Ekim 2022'de; product, tasarım ve içerik ekipleri sektör ve pazar araştırmasıyla birlikte ürün ön prototip araştırmasını tamamladı. Bu süreçte, uygulamanın hedef kitlesi ve kullanıcı ihtiyaçları hakkında kapsamlı bilgi edinildi. Ayrıca, rakip analizleri yapılarak benzer uygulamaların güçlü ve zayıf yönleri değerlendirildi.

Ocak 2023'te, sektör ve pazar araştırması sonuçlarına dayanarak ürün yazılım geliştirmeleri başlatıldı. Bu aşamada, kullanıcı geri bildirimleri ve pazar talepleri doğrultusunda uygulamanın özellikleri ve kullanıcı deneyimi üzerinde yoğunlaşıldı. Yazılım süreçlerinde, geliştirme aşamaları titizlikle planlandı ve test süreçleri düzenli aralıklarla gerçekleştirildi. Bu sayede, uygulamanın kararlılığı ve kullanılabilirliği sağlandı.

Temmuz 2023'te, geliştirme ve test süreçleri tamamlanan uygulama, Türkiye'nin B2C pazarına resmi olarak giriş yaptı. Bu döneme kadar, uygulama hem iç hem de dış test kullanıcıları tarafından yoğun bir şekilde değerlendirildi ve geri bildirimlerle sürekli olarak iyileştirildi. Bu süreç, uygulamanın başarılı bir şekilde pazara sunulması için sağlam bir temel oluşturdu.

Diğer Girişimleri

Başak Kişisel ve Emin Caner'in ortak olduğu Promis Proses Kontrol ve Yönetim Bilişimleri A.Ş şirketi bulunmaktadır. Bu şirketin ana faaliyet konusu enerji ve otomasyon sistemleridir. Söz konusu şirket ODTÜ Teknokent'te faaliyet göstermekte olup yerli milli Scada ürünü olan Inscada'yı geliştirmektedir.

Başak Kişisel ve Emin Caner'in Promis ile daha önceden exit etmiş olduğu projelerin detayları aşağıda yer almaktadır:

IcodeBetter

Odtü Teknokent'te faaliyet gösteren Promis firması tarafından 4 yıllık Ar-Ge çalışması sonucunda geliştirilen Low Code Platform ürünü, 2020 yılında tüm varlıkları ve hisseleri Veli Öztürk'e satılmak suretiyle devredilmiştir.

IcodeBetter hali hazırda Peaka (<https://www.peaka.com/>) markası altında satış ve pazarlama faaliyetlerine devam etmektedir.

IworkBetter

Yine Promis tarafından 10 yıllık bir zaman dilimi içerisinde geliştirilen, 500'ün üzerinde aktif kullanıcısı olan ERP yazılımı IworkBetter, 2021 yılında tüm varlıkları ve hisseleri satılmak suretiyle Firmanet (<https://iworkbetter.com/>) firmasına devredilmiştir.

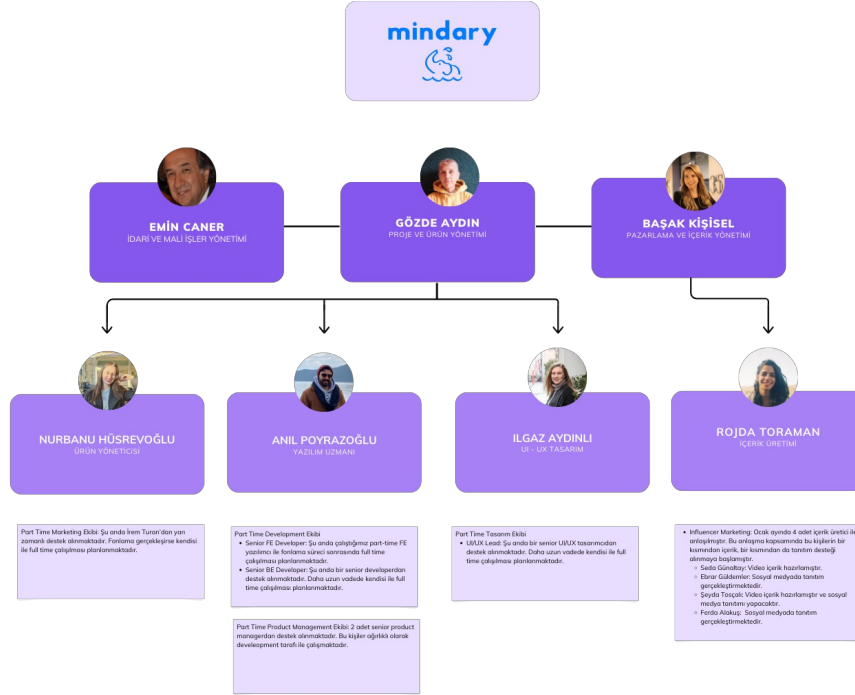
Değerleme sürecinde son 3 senenin net kar ortalamasını baz alarak, yatırım geri ödemesi 5 senede olacak şekilde bir hesaplama yapılmıştır.

Organizasyon Yapısı

Emin Caner, Başak Kişisel ve Gözde Aydın kurucu ortaklar olarak bulunmaktadır. Emin Caner, İdari ve Mali işler ile ilgilenmektedir.

Başak Kişisel içerik yönetimi ile ilgili konularda çalışmaktadır. Kendisine Rojda Toraman ile bu konuda destek vermektedir. Aynı zamanda sosyal medya ve pazarlama konularında da ikisinden yardım alınmaktadır. Aynı zamanda Başak Kişisel global sektörü takip edip ürünün globaldeki yol haritasına katkıda bulunmaktadır.

Gözde Aydın ise ürün ve proje yönetimi gibi alanlara liderlik etmektedir. Ürün yönetimi konularında Nurbanu Hüsrevoğlu, tasarım konularında İlga Aydın ve yazılım geliştirme konularında da Anıl Poyrazoğlu ile birlikte ürünü geliştirmektedirler.



Teşvik ve Sübvansiyonlar

Bulunmamaktadır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Global iyi oluş (wellness) sektörü, gün geçtikçe büyümekte ve insanlar için önem kazanmaktadır. Özellikle pandemi etkisi ile artan depresyon salgını, kişilerin tüm yaşamlarını etkilemekte ve toplumsal iyi oluş halini zorlaştırmaktadır. Bu süreçte iyi oluş sektörü ve zihinsel sağlık uygulamaları daha fazla kişi tarafından tercih edilir olmuştur.

Pandemiye kapsayan 2019 ve 2021 yılları arasında, en çok zihinsel sağlık uygulamaları pazarı büyüme göstermiştir. Pazar bu süreçte %54'lük büyüme ile 4.2 Milyar\$ hacme ulaşmıştır. 2022 yılında 5.2 Milyar\$ hacme ulaşmış ve son yıllarda hacmi en çok genişleyen marketlerden birisine dönüşmüştür. Ayrıca sektör büyümesinin 2021-2026 arasında %31 olacağı öngörülmektedir.

Ayrıca araştırmalara göre:

- 2022 yılında 2012 yılına göre meditasyon yapan kişi sayısı 3 kat artmıştır.
- Google'da 2020 yılında %65 daha fazla "yeni başlayanlar için yoga" ve "bilinçli farkındalık" gibi aramalar

yapılmıştır.

- Headspace uygulaması,190 ülkede yer almaktadır.
- Son 10 yılda meditasyon yapan çocukların sayısı %800 artmıştır.
- 2022 yılında Amerika'da 18-29 yaş aralığının %27'sinin, 30-49 yaş aralığının %40'ının, 65 ve üzeri yaş aralığının %53'ünün günde en az 1 kez meditasyon yaptığı tespit edilmiştir.

Ayrıca Mindary'nin de uygulama marketlerinde içerisinde yer aldığı "Sağlık ve Fitness" kategorisi, en hızlı yükseliş gösteren kategorilerden birisi haline gelmiştir. 2021 yılı verilerine göre iki platformdaki toplam indirme sayıları, her çeyrekte 600 milyonun üzerindedir.

Global iyi oluş pazarındaki büyüme trendleri, Türkiye pazarına da aynı şekilde yansımıştır. Türkiye 2020 yılında 34,6 milyar dolar ile Avrupa'nın en büyük 9. iyi oluş pazarına sahip iken, 2022 yılında Dünya genelinde ilk 20 içinde yer almaktadır.

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Rakip analizi, Google Play Store ve Apple App Store'da "Sağlık ve Fitness" kategorisindeki "mindfulness" uygulamalarını içerir. Önemli faktörler arasında indirme sayıları, kullanıcı yorumları ve özellik setleri yer alır.

Başlıca global rakiplerimiz Headspace ve Calm'dir. 2022 yılında Headspace 2 Milyar \$ değerlemeye, Calm ise 3 Milyar \$ değerlemeye ulaşmıştır. Headspace iOS'ta 206 Milyon \$, Android'de 32.6 Milyon \$ ciro elde etmiştir. Calm ise iOS'ta 67.3 Milyon \$, Android'de 72 Milyon \$ ciroya ulaşmıştır. Diğer global rakiplerden Sanvello ve Happify, içerikleriyle dikkat çeker. Özellikle Sanvello'daki yolculuk yapısı ve Happify'nin bilimsel temelli içerikleri rekabet avantajı sağlar.

Yerel rakiplerden Meditopia, Türkiye lideridir ve globalde de etkinlik gösterir. Meditopia'nın Türkiye cirosu 235 bin \$ iken global cirosu 325 bin \$'dır. Meditasyon ve uyku odaklıdır. Sürekli olarak takip edilen diğer yerli rakipler ise Bewell, Taom, InnerJoy, Relate ve Breath Hub'tır. Meditopia dışında yerli rakiplerden sektör lideri konumunda yer alacak bir kullanıcı tabanına sahip uygulama bulunmamaktadır.

Rekabet konusunda içerik stratejimiz önemli bir rol oynar. İçeriklerin etkisi, kullanıcı geri bildirimleri ve izlenme sayılarıyla değerlendirilmektedir. Hızlı içerik güncellemeleri, kullanıcı aktivasyonu ve tutundurmaya artırmak için hayati öneme sahiptir.

Pazarlama sonuçları demografik segmentlere ayrılıp sürekli olarak takip edilecektir. Geliştirilmiş olan pazarlama stratejisi sayesinde doğru kullanıcılar ile doğru reklamlar buluşturulabilecektir. Ayrıca rakiplere karşı avantaj kazanmak adına ASO çalışması yürütülmektedir. Kullanıcı davranışlarını baştan sona anlamak, rekabetçi bir avantaj sunacaktır.

Demografiye özel içerik sunumu hedeflenmektedir. Örneğin, ebeveynlere çocuk odaklı içerik sunulurken, beyaz yakalı çalışanlara iş stresiyle başa çıkma içeriği önerilmesi planlanmaktadır. Bu özelleştirme ile kullanıcı tutundurması en üst düzeye çıkarılacaktır.

Hedef Kitle

Hedef kitle araştırmaları yürütülürken hangi kullanıcıların iyi oluş sektörünün geneline ilgili olduğu, düzenli takip ettiği, mobil zihinsel sağlık uygulamalarını indirdiği, düzenli olarak kullandığı ve harcama yaptığı gibi kriterler değerlendirilmiştir.

- Sektör öncülerinden Calm'un 2022 yılında 4 milyonun üzerinde para ödeyen kullanıcısının olduğu ve bu kullanıcıların %60'ının kadın olduğu görülmüştür. Ayrıca aynı uygulama kullanıcıları 30-35 yaş arasında yoğunlaşmıştır.
- Zihinsel sağlık uygulaması indiren kadın kullanıcılar erkek kullanıcılara göre daha fazla meditasyon yapmaktadır.
- Bir diğer rakibimiz olan Headspace uygulamasının (temel reklam kampanyasını yürütmüş olduğu platform olan) Instagram sayfasını takip edenlerin %61.9'unun kadın olduğunu ortaya koymuştur.

Bunun gibi pek çok araştırma sonucunda, öncelikli hedef kitlenin “Y Kuşağı” (1980-1996 arası doğumlu) ve “Beyaz Yaka”lı olmasına karar verilmiştir. Bu karar verilirken bu kuşağın çalışma şartlarından dolayı stresli, yorucu bir hayatın içinde yer almaları ve aynı zamanda belirli bir maddi gelir elde edebilen bir yaş aralığı olması da etkili olmuştur. 2 koşul belirlendikten sonra cinsiyet önceliği olarak kadınlar seçilmiştir. Bu seçimin sırasını belirleyen durum ise kadınların daha yoğun kullanımının olmasıdır.

Yeni müşteri kazanma

- Organik büyüme: ASO çalışmaları, sosyal medyada paylaşılan organik içerikler ile marka bilinirliği kampanyaları yürütülmektedir.
- Ücretli tanıtım: Yeni müşteri kazanmada ana strateji olacaktır. Geniş kitleye ve hedef kitleye çıkılacak reklamlar detaylı bir şekilde takip edilecek, A/B testler ile sürekli içerik ve reklam stratejisi geliştirilecektir. Ayrıca anlaşılacak olan içerik üretici ve influencerlar ile tanıtım kampanyası yürütülmesi planlanmaktadır. Ücretli tanıtımlar 2024 yılı itibariyle başlayacaktır.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- İçerik üreticilerimiz, bilimsel temellere dayalı içerik üretme yetenekleri ve geniş kitlelere erişim sağlama kapasiteleri ile öne çıkıyor.
- Teknik ekip, uygulamanın sürekli gelişimi ve yenilikçi özelliklerin eklenmesi konusunda son derece yetkin.
- Türkiye'de anadilinde benzeri olmayan bir ürün sunarak pazarda özel bir konum elde ettik.
- Veri takibi konusundaki gelişmiş sistemimiz, kullanıcılardan gelen geri dönüşleri hızlıca analiz ederek ürünümüzü sürekli iyileştirmemizi sağlıyor.
- Öz sermaye ile MVP versiyonunu başarıyla geliştirerek 20 kişilik kapalı beta testini tamamladık, bu sayede ürünümüzü kendi kaynaklarımızla doğrulamış olduk.

Zayıf Yönler;

- Sınırlı miktardaki sermaye, geniş çaplı pazarlama kampanyaları ve hızlı büyüme çabaları için yeterli kaynak sağlama konusunda kısıtlayıcı olabilir.
- Sınırlı sayıdaki personel, ürün geliştirme hızını ve müşteri destek kapasitesini sınırlayabilir. Bu durum, özellikle hızla büyüdüğümüzde daha belirgin hale gelebilir.
- Öneri algoritmamızın modelleme yapabilmesi ve keskin tahminlemede bulunabilmesi için algoritmanın veriye ihtiyacı vardır. Daha iyi öneriler sundukça kullanıcı tutundurmamız ve satışlarımız bu gelişmeden pozitif yönlü etkilenecektir.

Fırsatlar;

- Türkiye'de iyi oluş alanında az rekabet, pazarda büyüme potansiyeli sunmaktadır.
- B2B pazarına açılma olanağı, iş yerleri ve okullar gibi kuruluşlara çözüm sunma fırsatı yaratır.
- İçerik üreticilerimizin sosyal medya kitlelerinden yararlanarak düşük maliyetli pazarlama stratejileri oluşturabiliriz.

Tehditler;

- Global rakiplerimizin pazar liderliği ve büyük kullanıcı kitlesi, rekabetin yoğun olduğunu gösteriyor. Farklılaşma stratejileri geliştirmemiz gerekmektedir.
- Yerel ve küçük rakipler, büyüme aşamasında rekabeti artırabilir.
- Türkiye'nin ekonomik dalgalanmaları, tüketici harcamalarını ve genel pazar koşullarını etkileyebilir.

SWOT Analizi işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

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

2.4.1. Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Kurucu Ortaklar				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Gözde Aydın	Ürün ve Proje Yöneticisi	Proje Yöneticiliği, Ürün Yöneticiliği	25.000	50
Başak Kişisel	İçerik Yöneticisi	İçerik Yöneticisi	17.500	35
Emin Caner	İdari ve Mali İşler Yöneticisi	İdari ve Mali İşler Yöneticisi	7.500	15

Gözde Aydın - Ürün ve Proje Yöneticisi

Hakkında:

- 2015 yılında ODTÜ KKK Bilgisayar Mühendisliği programından mezun oldu. - 2016 - 2018: GCA Yazılım bünyesinde T.C Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Perakende Bilgi Sistemi (PERBİS) projesinde İş Analisti olarak görev aldı. - 2018 - 2019: Proda Bilişim bünyesinde T.C Tarım ve Orman Bakanlığı'nda için geliştirilen yazılım projelerinde İş Analizi Takım Lideri olarak görev aldı. - 2019 - 2020: NuRD Yazılımda Ürün Yöneticisi olarak çalıştı. - 2020 - 2021: Proda Bilişim bünyesinde Savunma Sanayii Yetenek Envanteri Projesi (YETEN)'nde Proje Yöneticisi olarak görev aldı. - 2021 - 2022: Ekolay Teknoloji tarafından geliştirilen Mobil Araç Kiralama Projesinde Ürün Yöneticiliği görev üstlendi. - 2022 - Halen: Mindary firması kurucularından oldu.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

- Product araştırması, - Global ve yerli market araştırması, - Global ve yerli rakip incelemesi, - Örnek ekran çizimleri, - Tasarım ekibi ile çalışma, - Geliştirilecek özelliklerin önceliklendirilmesi ve yol haritasındaki yerlerinin belirlenmesi, - Teknik ürün tanımlarının oluşturulması, - Takip edilecek metriklerin belirlenmesi, - Ekipler arası koordinasyon ve iletişimin sağlanması.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Yoktur.

Diğer Ortaklarla İlişki

Başak Kişisel ile 2010 yılından beri tanışmaktadır.

Başak Kişisel - İçerik Yöneticisi

Hakkında:

2002 yılında Hacettepe Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olan Başak Kişisel, 17 yıl boyunca kurumsal bir bankada çeşitli yöneticilik pozisyonlarında görev aldı. Kariyerinin son 10 yılında sürdürülebilir mutluluk üzerine çalışmalar yapma kararı alarak, 2013 yılında Edinburgh Üniversitesi'nde İnsan Kaynakları Yönetimi, 2021 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Psikoloji bölümünde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Ayrıca, Stanford Üniversitesi ve Berkeley Wellbeing Institute gibi prestijli kuruluşlarda önemli pozitif psikoloji sertifika programlarını başarıyla tamamladı. Halen Atlantic International Üniversitesi'nde Psikoloji alanında doktora öğrenimi sürdürmektedir. Başak Kişisel'in bu süreçte edindiği yöneticilik deneyimi ve pozitif psikoloji alanındaki akademik başarıları, kişinin kariyerindeki çeşitliliği ve sürdürülebilir mutluluk odaklı profesyonel gelişimini yansıtmaktadır.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Pozitif Psikoloji ve Örgüt Psikolojisi Uzmanı Bankacılık Ekonomi

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Emin Caner ile ortak oldukları bir diğer şirket olan ProMIS Proses'te fikir aşamasından exit aşamasına kadar tüm süreçleri yönetmektedir.

Diğer Ortaklarla İlişki

Emin Caner ile bankacılık yıllarına dayanan bir tanışma hikayeleri vardır. Gözde Aydın ile, Gözde lisans

programı için Kıbrıs'a gittiğinde tanışmışlardır.

Emin Caner - İdari ve Mali İşler Yöneticisi

Hakkında:

1979 yılında ODTÜ'de Kimya ve Bilgisayar Mühendisliği programına katıldıktan sonra 1980 yılında American University'de Bilgisayar Mühendisliği lisans programını tamamladı. Özel firmalarda 11 yıllık bir deneyim sonucunda ProMIS Proses şirketini kurdu ve fikir aşamasından exit aşamasına kadar tüm süreçleri yönetmektedir. 2022 yılında Mindary firmasının kurucu ortaklarından ve İdari ve Mali İşler Yöneticisi olarak devam etmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Finansal ve idari faaliyetlerin yönetimi, Finansal stratejinin geliştirilmesi, Bütçe oluşturma, gelir-gider analizi yapma, finansal raporlama ve tahminleme, Hukuki işlemlerin yönetimi, Global strateji geliştirme ve finansal planlamasının yapılması.

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Başak Kişisel ile ortak olduğu bir diğer şirket olan ProMIS Proses'te fikir aşamasından exit aşamasına kadar tüm süreçleri yönetmektedir.

Diğer Ortaklarla İlişki

Başak Kişisel ile, Başak'ın bankacılık sektöründe üstlendiği görevler sayesinde tanışmış ve arkadaşlıkları iş ortaklığına dönüşmüştür. Gözde Aydın ile, Başak Kişisel aracılığı ile tanışarak yine çok güzel başlayan bu arkadaşlığı ortaklığa çevirmişler

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Gözde Aydın	A	25.000	50,00	50,00
Başak Kişisel	A	17.500	35,00	35,00
Emin Caner	A	7.500	15,00	15,00
TOPLAM	-	50.000	100,00	100,00

Başak Kişisel, Emin Caner ve Gözde Aydın, Mindary'nin kurucu ortaklarıdır. Ortakların payları aşağıdaki gibidir:

- Gözde Aydın: %50

- Başak Kişisel: %35

- Emin Caner: %15

Başarılı bir fonlama süreci sonunda fon, ortakların hisselerinden oransal olarak düşülecektir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Sermayeyi Temsil Eden Paylar						
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Adet	Nominal Değeri (TL)		Pay Oranı (%)
				Birim	Toplam	
A	Nama Yazılı	Genel kurulda veya yönetim kurulunda doğrudan veya dolaylı olarak temsil edilme hakkı, oy hakları, veto hakkı, özel bilgilere erişim, imtiyazlı temsilci atama hakkı.	50.000	1,00	50.000	100

Şirketin sermayesi her biri **1,00 TL** değerinde **50.000** paya ayrılmış **50.000 TL**'dir.

Sermayeyi temsil eden paylar A grubundan oluşmaktadır. A grubunda 50.000 adet pay bulunmaktadır.

İmtiyazlar:

A grubu için Genel kurulda veya yönetim kurulunda doğrudan veya dolaylı olarak temsil edilme hakkı, oy hakları, veto hakkı, özel bilgilere erişim, imtiyazlı temsilci atama hakkı.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

A Grubu paylarının 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)	(%)
Gözde Aydın	Ürün ve Proje Yöneticisi	09.11.2023	556 gün	25.000	50,00
Başak Kişisel	İçerik Yöneticisi	09.11.2023	556 gün	17.500	35,00
Emin Caner	İdari ve Mali İşler Yöneticisi	09.11.2023	556 gün	7.500	15,00

Gözde Aydın - Ürün ve Proje Yöneticisi

Hakkında:

- 2015 yılında ODTÜ KKK Bilgisayar Mühendisliği programından mezun oldu. - 2016 - 2018: GCA Yazılım bünyesinde T.C Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Perakende Bilgi Sistemi (PERBİS) projesinde İş Analisti olarak görev aldı. - 2018 - 2019: Proda Bilişim bünyesinde T.C Tarım ve Orman Bakanlığı'nda için geliştirilen yazılım projelerinde İş Analizi Takım Lideri olarak görev aldı. - 2019 - 2020: NuRD Yazılım'da Ürün Yöneticisi olarak çalıştı. - 2020 - 2021: Proda Bilişim bünyesinde Savunma Sanayii Yetenek Envanteri Projesi (YETEN)'nde Proje

Yöneticisi olarak görev aldı. - 2021 - 2022: Ekolay Teknoloji tarafından geliştirilen Mobil Araç Kiralama Projesinde Ürün Yöneticiliği görev üstlendi. - 2022 - Halen: Mindary firması kurucularından oldu.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

- Product araştırması, - Global ve yerli market araştırması, - Global ve yerli rakip incelemesi, - Örnek ekran çizimleri, - Tasarım ekibi ile çalışma, - Geliştirilecek özelliklerin önceliklendirilmesi ve yol haritasındaki yerlerinin belirlenmesi, - Teknik ürün tanımlarının oluşturulması, - Takip edilecek metriklerin belirlenmesi, - Ekipler arası koordinasyon ve iletişimin sağlanması.

Başak Kişisel - İçerik Yöneticisi

Hakkında:

2002 yılında Hacettepe Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olan Başak Kişisel, 17 yıl boyunca kurumsal bir bankada çeşitli yöneticilik pozisyonlarında görev aldı. Kariyerinin son 10 yılında sürdürülebilir mutluluk üzerine çalışmalar yapma kararı alarak, 2013 yılında Edinburgh Üniversitesi'nde İnsan Kaynakları Yönetimi, 2021 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Psikoloji bölümünde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Ayrıca, Stanford Üniversitesi ve Berkeley Wellbeing Institute gibi prestijli kuruluşlarda önemli pozitif psikoloji sertifika programlarını başarıyla tamamladı. Halen Atlantic International Üniversitesi'nde Psikoloji alanında doktora öğrenimi sürdürmektedir. Başak Kişisel'in bu süreçte edindiği yöneticilik deneyimi ve pozitif psikoloji alanındaki akademik başarıları, kişinin kariyerindeki çeşitliliği ve sürdürülebilir mutluluk odaklı profesyonel gelişimini yansıtmaktadır.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Pozitif Psikoloji ve Örgüt Psikolojisi Uzmanı Bankacılık Ekonomi

Emin Caner - İdari ve Mali İşler Yöneticisi

Hakkında:

1979 yılında ODTÜ'de Kimya ve Bilgisayar Mühendisliği programına katıldıktan sonra 1980 yılında American University'de Bilgisayar Mühendisliği lisans programını tamamladı. Özel firmalarda 11 yıllık bir deneyim sonucunda ProMIS Proses şirketini kurdu ve fikir aşamasından exit aşamasına kadar tüm süreçleri yönetmektedir. 2022 yılında Mindary firmasının kurucu ortaklarından ve İdari ve Mali İşler Yöneticisi olarak devam etmektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Finansal ve idari faaliyetlerin yönetimi, Finansal stratejinin geliştirilmesi, Bütçe oluşturma, gelir-gider analizi yapma, finansal raporlama ve tahminleme, Hukuki işlemlerin yönetimi, Global strateji geliştirme ve finansal planlamasının yapılması.

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Gözde Aydın	Ürün ve Proje Yöneticisi	Proje Yöneticiliği, Ürün Yöneticiliği	25.000	50,00
Başak Kişisel	İçerik Yöneticisi	İçerik Yöneticiliği	17.500	35,00
Emin Caner	İdari ve Mali İşler Yöneticisi	Mali İşler	7.500	15,00
Nurbanu Hüsrevoğlu	Jr. Ürün Yöneticisi	Ürün Yönetimi / 2 yıl	Yoktur	Yoktur
İlgaz Aydınli Tuncer	UI/UX Tasarımcı	Tasarım / 6 Yıl	Yoktur	Yoktur
Anıl Berkay Poyrazoğlu	FullStack Developer	Ön ve arka uç geliştirmeleri, yüksek enerjili parçacık elektronikleri, kontrol sistemleri	Yoktur	Yoktur
Rojda Toraman	İçerik Editörü	İçerik üreticisi ve içerik yönetimi / 2 yıl	Yoktur	Yoktur

Nurbanu Hüsrevoğlu - Jr. Ürün Yöneticisi

Hakkında:

2022 yılında Ufuk Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünden bölüm üçüncüsü olarak mezun olmuştur. Mezuniyeti ile birlikte Mindary şirketi ile tanışıp 2 yıldır Jr. Ürün Yöneticisi olarak görev yapmaktadır.

İlgaz Aydınli Tuncer - UI/UX Tasarımcı

Hakkında:

Junior UI/UX Designer

Anıl Berkay Poyrazoğlu - FullStack Developer

Hakkında:

Yazılım alanında kariyer hedefleyen bir elektronik mühendisi

Rojda Toraman - İçerik Editörü

Hakkında:

2023 yılında ODTÜ Matematik bölümünü bitirdi. Aynı sene içerisinde ODTÜ Bilişsel Bilimler bölümü üzerine yüksek lisans kabulü aldı. Mindary şirketinde İçerik Üreticisi ve İçerik Yönetimi konularında çalışmaya devam etmektedir.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Uygulamamız Temmuz 2023'te Apple Store ve Google Play Store'da yayımlanmıştır. 2023 yılında gerçekleştirilen tüm tanıtım, organik şekilde yapılmıştır. 2024 ikinci çeyrek itibari ile pazarlama faaliyetlerine başlanacaktır. 2023 yılında tanıtımsız toplam indirme sayımız 2.000, toplam üyelik sayımız 212'dir. 2023 yılı satış karımız platform komisyonları düşüldüğünde $212 \times 75 = 15.900$ TL'dir.

Mindary projesi, 2022 ve 2023 yıllarında girişimimiz ana hissedarlarımızdan Emin Caner ve Başak Kişisel'in ortak olduğu ProMIS Process firması tarafından finanse edilmiş olup söz konusu yıllarda buradan şirkete giren

nakit toplamı 900.000TL'dir. Mindary'nin bunun dışında herhangi bir ticari veya banka borçlanması bulunmamaktadır.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Dönen Varlıklar	12.500,00	412.372,27
Nakit ve Nakit Benzerleri	12.500,00	0,00
Ticari Alacaklar	0,00	0,00
Stoklar	0,00	0,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00	0,00
İş Avansları	0,00	182.366,97
Diğer Dönen Varlıklar	0,00	230.005,30
Duran Varlıklar	0,00	0,00
Maddi Duran Varlıklar	0,00	0,00
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00	0,00
Diğer Duran Varlıklar	0,00	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	12.935,76	385.039,20
Finansal Borçlar	9.150,00	0,00
Ticari Borçlar	0,00	360.000,00
Diğer Borçlar	3.785,76	25.039,20
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00	0,00
Finansal Borçlar	0,00	0,00
Ticari Borçlar	0,00	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00	0,00
Diğer Borçlar	0,00	0,00
Özkaynaklar	-435,76	27.333,07
Ödenmiş Sermaye	12.500,00	50.000,00

Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00	-12.935,76
Diğer	0,00	0,00
Net Dönem Karı/Zararı	-12.935,76	-9.731,17
AKTİF TOPLAMI	12.500,00	412.372,27
PASİF TOPLAMI	12.500,00	412.372,27

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Hasılat	529.251,55
Satışların Maliyeti	0,00
Esas Faaliyet Karı/Zararı	2.990,93
Finansman Giderleri (net)	-541.973,65
Diğer Gelir/Gider	0,00
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	-9.731,17

Mindary Yazılım ve Bilgi Teknolojiler 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

Girişimimizin fon kaynaklarının kullanımına ilişkin herhangi bir kısıtı yoktur. Uygulama geliştirme aşamasında ihtiyaç duyulan fonun tamamı, 2022 ve 2023 yılında ortaklar tarafından firmaya konmuş ve işletme sermayesi ihtiyacı ortak finansmanı ile karşılanmıştır. Borçlanması yoktur. İlerleyen dönemlerde doğacak ihtiyaçlar için de işletmeyi ortaklar finanse edecektir.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

Gerek bulunmamaktadır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlaması, Mindary'nin tanıtımı ve farkındalığın artırılması için mükemmel bir araçtır. Kitle fonlama kampanyaları, projenin geniş kitlelere tanıtılmasını sağlar. Bu, girişimlerin ve inovasyonların daha fazla insan tarafından keşfedilmesini sağlar. Mindary olarak kitle fonlamasının projelerinin ve vizyonlarının daha geniş bir topluluk tarafından desteklenmesine yardımcı olduğunun farkındayız.

Ayrıca, kitle fonlamasının işbirliği ve toplumsal etkileşimi artırarak projelere daha zengin ve katılımcı bir deneyime dönüştürdüğünü düşünüyoruz. Mindary olarak kitle fonlamasının demokratik, katılımcı ve toplum odaklı bir finansman yaklaşımı sunarak inovasyonun ve değişimin potansiyelini açığa çıkaran en uygun araç olduğunu düşünüyoruz. Bu yüzden de finansal kaynak ihtiyacımızı bu şekilde sağlamak istiyoruz.

Bu yolculukta beraber ilerleyelim!

İyi oluşun herkesin hakkı olduğuna inanıyoruz! Bu inancımızla, Temmuz 2022'de Mindary girişimimizi kendi öz sermayemiz ile kurduk. Tüm bu süreçte, fikrine değer verdiğimiz kişilerin ve kendimizi ait hissettiğimiz topluluğumuzun desteği çok büyük oldu. Profesyoneller ve işbirliği yapmaya istekli kişiler, projemizi büyütmemize yardımcı oldular. Yerli ve global işbirliği teklifleri ise kendimize olan inancımızın haklı olduğunu gösterdi.

Neden Mindary'e yatırımcı olmalısınız?

Pazar Büyümesi: 2019 yılında pandemi ile başlayan iyi oluş sektöründeki büyüme, hız kesmeden önümüzdeki yıllarda da devam edecektir. Hemen hemen her kullanıcının bu sektöre olan ilgisi artmış ve pek çok alanda (işyerinde, okulda, aile içinde) iyi oluş konuları gündeme gelmiştir. Türkiye, bu konuda gelişmeye başlamış pazarlardan birisidir ve henüz büyük yerli rakipler ortaya çıkmamıştır. Bu yüzden bu büyüyecek sektör içinde yer almak yatırımcılar açısından büyük avantaj teşkil etmektedir.

İnovasyon ve Toplumsal Fayda: Mindary, dünya, çevre ve insanlar için faydalı ve yenilikçi projeler geliştirme hedefini taşıyor. Bu, yatırımın sadece finansal getiri sağlamakla kalmayıp aynı zamanda toplumsal bir amaç için de katkıda bulunabileceği anlamına geliyor. Piyasaya çıkmış olduğumuz ilk projemiz de bunun göstergesidir. Bireysel iyi oluşun desteklenmesi ile toplumsal iyi oluşu da artırabileceğimizin farkındayız ve bunun için de pek çok kampanya fikrimiz bulunuyor.

Deneyimli Ekip: Kurucularımızın hem büyük şirketlerde hem de kendi girişimlerinde kazandığı deneyim, projelerimizin etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayacaktır. Aynı zamanda tam zamanlı ve yarı zamanlı çalışan ekiplerimiz, sektör lideri firmalarda yer almış/alan değerli kişilerdir. Küçük bir ekiple geliştirilen bu büyük proje, ekip deneyimini ortaya koymaktadır.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	2.200.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	2.640.000 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)	203.170	-	-
Personel Alımı - Front-End Yazılımcı	396.830	01.05.2024	01.05.2025
Pazarlama - Ücretli Tanıtım Faaliyeti	840.000	01.05.2024	01.05.2025
Personel Alımı - Yarı Zamanlı Marketing Uzmanı	120.000	01.05.2024	01.05.2025
Personel Alımı - Mevcut Personel Maaş İyileştirmesi	280.000	01.05.2024	01.05.2025
Pazarlama - Influencer Marketing	360.000	01.05.2024	01.05.2025

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Platform Ücreti Ek Fonlama	40.634	-	-
Pazarlama Faaliyetleri	399.366	01.05.2024	01.05.2025

Kitle fonlama kampanyası dışındaki finansman kaynakları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Diğer Finansman Kaynakları				
Tür	Açıklama	Tutar (TL)	Fon Alım Tarihi(Yıl)	Fon Kullanım Süresi(Ay)
Yatırım	Ortak finansmanı	1.000.000	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.

Eklerde yer alan 5 yıllık "Nakit Akış Projeksiyonu" dokümanımıza göre girişimimiz 2028 yılı (5. yıl) sonunda 165.000.000TL nakit yaratacak duruma gelecektir. Yine aynı yıl için kar öngörümüz 92.000.000TL'dir. Tüm tahminleme ve beklentiler ilgili doküman içerisinde.

Gelir/gider projeksiyonları İşbu 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

- **Zihinsel sağlık uygulamaları sektör rekabeti**
Sektördeki rekabetin yoğunluğu nedeniyle, Mindary'nin pazarlama ve marka bilinirliği eksikliği, yeni kullanıcılar çekme ve genişleme açısından bir risk oluşturabilir. Artan rekabet, kullanıcıları elde tutma ve yeni kullanıcılar çekme konusunda zorluklar yaratabilir.
- **Türkiye pazarı riskleri**
Öncelikli hedef pazarımız olan Türkiye'yi seçmemiz, düşük reklam maliyetleri ve yerel dilde içeriği hızlı test etme avantajlarına dayanıyor. Ancak, Türkiye'deki ekonomik ve siyasi dengesizlikler, şu anki durumda satış riskleri oluşturabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Düzenleyici standartların değişikliği**
Uygulamamız, App Store ve Google Play platformlarında "Sağlık ve Fitness" kategorilerinde yer almaktadır. Bu platformlarda, yer aldığımız kategorinin sürekli değişen ve ülke özelinde belirlenen düzenleyici standartlarına uymak zorundadır. Bu nedenle, değişen yasal düzenlemeler veya hukuki sorunların sürekli takibi için zaman ayrılmalıdır. Ayrıca yeni pazarlara atıldıkça ülke bazında bu araştırma için danışmanlık alınması gerekebilir.
- **Kullanıcı güveni**
Uygulamamızın özellikleri, kişisel bilgi paylaşımını içermektedir. Bu nedenle, kullanıcı güveni oluşturmadığımız sürece marka bilinirliği ve güvenilirliği konusunda risk taşıyoruz.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- **Likidite Riski**
Şirketimize kitle fonlaması kampanyamızdan pay olarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

- **Global Riskler**
Makro ekonomik ve küresel riskler

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	4.074	7,53	1,00	4.074

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	4.889	8,91	1,00	4.889

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

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
Gözde Aydın	50,00	46,24	45,55
Başak Kişisel	35,00	32,36	31,88
Emin Caner	15,00	13,87	13,66
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	7,53	8,91
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

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

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

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

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

Kampanyanın başarılı olması durumunda toplanan fon tutarı kadar sermaye 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 4.074 ile 4.889 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 4.074 pay ile 4.889 pay aralığında ve toplam nominal değeri 4.074 TL ile 4.889 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %7,34 ile %8,68 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 4.074 ile 4.889 olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 540 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyat baz alınır. Çıkarılacak pay grupları hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi, ihtiyaç duyduğu fon miktarı ve değerlendirme raporu doğrultusunda ortaya çıkan şirket değerlemesine paralel şekilde hesaplama yapılmaktadır.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2)'nin m.16/7 hükmü gereğince Girişimciler veya girişim şirketlerinin kampanya sürecinin başladığı tarihteki ortaklarından fonlanan şirkette önemli etkiye sahip olacaklar, kampanya sürecinin

başladığı tarihi takip eden 3 yıl içinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri veya cebri icra nedenleriyle yapılacak devirler ile nitelikli yatırımcılara ya da kendi aralarında yapacakları devirler hariç olmak üzere, fonlanan şirketteki paylarını devredemezler.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

Yatırımcı başına sağlanacak asgari fon miktarı 2.000 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 bildirimin Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme yapılma 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 bildirimin 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 iletecektir. 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 bildirimi 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: Nitelikli Yatırımcı Öncelikli Oransal

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Girişim Şirketi

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

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

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

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

Yatırımcı

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

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

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadağ / İSTANBUL
Listeye Alınma Tarihi	:	06.01.2022
Sermayesi	:	18.479.326 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	11
Başarısız Kampanya Sayısı	:	13
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	35.417.785 TL
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı		
	Sermayedeki Payı	

Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	Oy Hakkı (%)
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 Cıvılo	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 Çelıkol	B	622.370	6,18	6,18
Ahmet Gıray 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)	(%)
Serkan BAĞÇE	Üye	İş Geliştirme, Yatırım Süreçleri, Satış ve Pazarlama	805.200	8,00
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Umut Volkan YÖRÜK	Üye	Satış, Pazarlama ve Yatırım Danışmanlığı	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Serkan Bağçe'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2021000709), Selim Şahin'in Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 212997) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

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

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Mindary, mobil ve web tabanlı uygulamalar geliştirmeyi amaçlayan bir girişim şirkettir. Şirketin temel hedefi, insanlara, dünyaya ve çevreye faydalı, yenilikçi projeler geliştirmektir.

İş Modeli:

Mindary uygulaması ücretsizdir ve uygulama içerisinde abonelikler satılmaktadır. Abonelik satın almış olan kullanıcı, tüm içeriklere (tüm hikayeler, aktiviteler, videolara) aboneliği süresince erişebilmektedir. Satın alım yapmamış kullanıcı, 21 günlük içeriklere (3 adet hikaye, 29 adet aktivite, 34 adet açıklama, nefes ve meditasyon videosu ve tüm kısa kısa aktiviteleri) sürekli erişebilmektedir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Her demografi ve kesimden insanın konuya olan ilgisinin seneler içerisinde arttığını ve artmaya devam edeceği görülmektedir. İncelemeler sonucunda, öncelikli hedef kitlenin "Y Kuşağı" (1980-1996 arası doğumlu) ve "Beyaz Yaka"lı olmasına karar verilmiştir. Bu karar verilirken belirlenen kuşak ve bu kuşağın çalışma şartlarından dolayı daha stresli, yorucu bir hayatın içinde yer almalarından kaynaklanmaktadır.

Rekabet:

Sektörde öncü konumda bulunan iki uygulamanın Headspace ve Calm olduğu görülmektedir. Business of Apps'in araştırmasına göre, rakip analizi sürecinde öne çıkan Headspace, 2 Milyar \$ değerlemeye; Calm ise 2022 yılı itibarıyla 3 Milyar \$ değerlemeye ulaşmıştır. Headspace, iOS platformunda 206 Milyon \$, Android platformunda ise 32.6 Milyon \$ ciro elde etmiştir. Calm ise iOS platformunda 67.3 Milyon \$, Android platformunda ise 72 Milyon \$ ciro gerçekleştirmiştir.

Pazar:

Pandemiye kapsayan 2019 ve 2021 yılları arasında, en çok zihinsel sağlık uygulamaları pazarı büyüme göstermiştir. Pazar bu süreçte %54'lük büyüme ile 4.2 Milyar\$ hacme ulaşmıştır. 2022 yılında 5.2 Milyar\$ hacme ulaşmış ve son yıllarda hacmi en çok genişleyen marketlerden birisine dönüşmüştür. Ayrıca sektör büyümesinin 2021-2026 arasında %31 olacağı öngörülmektedir.

Ekip:

Emin Caner, Başak Kişisel ve Gözde Aydın kurucu ortaklar olarak bulunmaktadır. Emin Caner, İdari ve Mali işler ile ilgilenmektedir. Gözde Aydın ise ürün ve proje yönetimi gibi alanlara liderlik etmektedir. Başak Kişisel içerik yönetimi ile ilgili konularda çalışmaktadır.

Finansallar:

Uygulama Temmuz 2023'te Apple Store ve Google Play Store'da yayımlanmıştır. 2023 yılında gerçekleştirilen tüm tanıtım, organik şekilde yapılmıştır. 2024 ikinci çeyrek itibari ile pazarlama faaliyetlerine başlanacaktır. 2023 yılında tanıtımsız toplam indirme sayısı 2.000, toplam üyelik sayısı 212 olduğu görülmektedir.

Fon Kullanımı:

Uygulamanın kitlesel fonlama kampanyası için beklenen yatırım miktarının %40'ı personel istihdamına, %60'ını pazarlama faaliyetlerine ayıracağı gözlenmektedir.

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 atılımlarının bulunması

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Şirket, makul nedenlerden dolayı çıkar çatışmasının önlenemediği veya organizasyonel ve operasyonel çıkar çatışmasının yeterli derecede engellemediği yönünde bir kanıya 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. Rekabet Bilgisi
2. Hedef Kitle Bilgisi
3. Finansal Raporlar
4. Fon Kullanım Raporu
5. Swot Analizi
6. İş Modeli Kanvası
7. Organizasyon Şeması
8. Yatırımcı Sunumu
9. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/GiderProjeksiyonu

- o Satis&MaliyetlerTablosu

- o PersonelButcesi

- o YatirimHarcamalari

- o NakitAkisTablosu

10. Özgeçmişler:

- o Gözde Aydın - CV

- o Nurbanu Hüsrevoğlu - CV

- o Ilgaz Aydınli Tuncer - CV

- o Anıl Berkay Poyrazoğlu - CV

- o Başak Kişisel - CV

- o Emin Caner - CV

- o Rojda Toraman - CV

11. Ek Belgeler:

- o Mindary Ürün Dökümanı 1
- o Mindary Pazar Dökümanı 1
- o Marka Tescil Evrağı
- o Rekabet Bilgisi
- o Hedef Kitle Bilgisi
- o Mindary Organizasyon Şeması
- o Ortaklar Davası Yoktur - Başak Kişisel
- o Ortaklar Davası Yoktur - Gözde Aydın
- o Ortaklar Davası Yoktur - Emin Caner
- o Mindary - Fongogo Yatırımcı Kataloğu

12. Şirket Resmi Evrakları:

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