

# NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ. PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ. ihtiyaç duyduğu 3.100.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 3.720.000,00 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 22.02.2024 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ.'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 29.02.2024 ile 29.04.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/rebeeapp> 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.

| NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ.<br>Yetkilisinin/Yetkililerinin<br>Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza | Sorumlu Olduğu Kısım  |
|---|-----------------------|
| Esin Aktay, CEO<br>Tarih: 16.06.2025  | BİLGİ FORMUNUN TAMAMI |

| FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.<br>Yatırım Komitesi Üyelerinin<br>Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza | Sorumlu Olduğu Kısım  |
|---|-----------------------|
| Serkan BAĞÇE, Yatırım Komitesi Üyesi<br>Tarih: 21.03.2024   | BİLGİ FORMUNUN TAMAMI |
| Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi<br>Tarih: 21.03.2024  | BİLGİ FORMUNUN TAMAMI |
| Umut Volkan YÖRÜK, Yatırım Komitesi Üyesi<br>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 gerçekleştirebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

## 1. ÖZET

### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

|                  |   |   |
|------------------|---|---|
| Ticaret Unvanı   | : | NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ.                              |
| İşletme Adı      | : | Rebee App   |
| Merkez Adresi    | : | Alsancak Mah. Atatürk Cad. Dalyan Gümrük Kapı No:398 Daire No:420,Konak,İzmir,Türkiye |
| Telefon Numarası | : | 555 542 8507  |
| İnternet Sitesi  | : | <a href="http://www.rebee.app">http://www.rebee.app</a>                               |

### 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       | : | <a href="https://yatirim.fongogo.com">https://yatirim.fongogo.com</a> |

### Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

|                       |   |   |
|-----------------------|---|---|
| Hedeflenen Fon Tutarı | : | 3.100.000 TL (%20 ek fon ile 3.720.000 TL)  |
| Kampanya Sayfası      | : | <a href="https://yatirim.fongogo.com/campaign/rebeeapp">https://yatirim.fongogo.com/campaign/rebeeapp</a>           |
| Kampanya Süresi       | : | 60 gün  |
| Başlangıç Tarihi      | : | 29.02.2024  |
| Bitiş Tarihi          | : | 29.04.2024  |
|                       | : | 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 %9,09 ile %10,71 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 25.000 TL ile 30.000 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL'dir. |

**Satış Fiyatı**

: Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 124,00 TL olarak oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

**Asgari ve Azami Yatırım Tutarları**

Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 1.000 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;

**286.285 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,

**780.000 TL'si**

Reklam Tanıtım Bütçesi  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

**600.000 TL'si**

Yazılım Dışkaynak (mobile developer, backend developer, web, UX/UI)  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

**125.000 TL'si**

Pazarlama Sosyal Medya Dış Kaynak  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

**868.715 TL'si**

Personel  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

**440.000 TL'si**

Diğer (Teknopark ya da TEKMER proje başvuruları ve giderleri /danışmanlık / çeviri /yurtdışı marka tescili)  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

**Ek Fon Kullanım Yeri**

Toplanan fonun;

**57.257 TL'si**

Platform Ücreti Ek Fonlama  
01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında,

**452.743 TL'si**

Personel  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

**60.000 TL'si**

Reklam Tanıtım Bütçesi  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

**50.000 TL'si**

Yazılım Dışkaynak (mobile developer, backend developer, web, UX/UI)  
01.06.2024 - 01.06.2025 tarihleri arasında,

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          | : | NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ.                                 |
| İşletme Adı             | : | Rebee App  |
| Hukuki Statüsü          | : | Limited Şirket   |
| Merkez Adresi           | : | Alsancak Mah. Atatürk Cad. Dalyan Gümrük Kapı No:398 Daire No:420, Konak, İzmir, Türkiye |
| Kuruluş Tarihi          | : | 13.01.2021   |
| Sermayesi               | : | Sermaye: 10.000 TL<br>Ödenmiş Sermaye: 10.000 TL   |
| Ticaret Sicil Müdürlüğü | : | İzmir Ticaret Sicil Müdür  |
| Ticaret Sicil Numarası  | : | 223731   |
| Vergi Dairesi           | : | KORDON   |
| Vergi Kimlik Numarası   | : | 6311488377   |
| Telefon Numarası        | : | 555 542 8507   |
| İnternet Sitesi         | : | <a href="http://www.rebee.app">http://www.rebee.app</a>                                  |

### 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

#### **Problem**

Rebee uygulaması, ebeveynlik yolculuğunda karşılaşılan çeşitli problemleri tespit etmiş ve bu problemlere yenilikçi çözümler sunmayı hedeflemektedir. Bu problemler şu şekilde sıralanabilir:

**Bilgi Kirliliği:** İnternet üzerinde özellikle sosyal medya kanallarında yetkinliği olmayan birçok sayfada ebeveynlikle ilgili çok fazla bilgi bulunmaktadır, ancak bu bilgilerin doğruluğu ve güvenilirliği her zaman kesin değildir. Ebeveynler, güvenilir ve doğru bilgiye ulaşmakta zorluk çekmektedir.

**Kişiselleştirme Eksikliği:** Her çocuğun gelişim süreci farklıdır. Genel bilgiler, her çocuğun ve ailenin ihtiyaçlarına tam olarak cevap veremeyebiliyor.

**Zaman Yönetimi Sorunları:** Yoğun ebeveynler için, çocuklarıyla kaliteli zaman geçirmek ve onların gelişimini destekleyici aktiviteler yapmak zor olabilmektedir. Ayrıca özellikle çalışan ebeveynler için bilgiye ulaşmak zaman, araştırma ve emek gerektiren bir süreç. Zamanı kısıtlı olan ebeveynler için ihtiyaç duyulan bilgilere ulaşmak çocuklarıyla ya da kendileriyle geçirecekleri zamandan çalmaktadır.

**Problem Anında Bilgi İhtiyacı:** Ebeveynler, genellikle bir sorunla karşılaştıklarında doğru bilgi arayışına girerler. Ancak, sorun ortaya çıkmadan önce de bu bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır ki konuyu nasıl ele alacaklarına dair fikirleri olsun. Bu durum, ebeveynlerin zamanında ve proaktif bir şekilde bilgiye erişim ihtiyacını getirmektedir.

## **Çözüm**

Rebee, ebeveynlik yolculuğunda karşılaşılan "Problem Anında Bilgi İhtiyacı" sorununa yenilikçi ve kapsamlı çözümler getirir. Bu çözümler, ebeveynlerin proaktif bir şekilde bilgilendirilmesi, farkındalıklarının artırılması ve çocuk gelişimi konusunda derinlemesine öğrenme deneyimi yaşamaları üzerine kuruludur. Rebee psikoloji ve bağ odaklı ebeveynlik baş ucu kitabının teknolojik ve kişiselleştirilmiş versiyonu olarak çözüm sunmaktadır. İşte Rebee'nin sunduğu çözümler:

**Bilgiye Maruz Bırakma:** Ebeveynleri, potansiyel sorunlar ortaya çıkmadan önce, önemli ebeveynlik ve çocuk gelişimi konularında bilgilendirerek eğitiriz. Bu süreçte, çeşitli içerikler ve bildirimler aracılığıyla ebeveynlere sürekli olarak bilgi sunulur, böylece gereksinim duydukları bilgilere zamanında erişim sağlarlar.

**Teşvik Edici Öğrenme:** Ebeveynlerin farkındalığını ve bilgi düzeyini artırmak için teşvik edici bir öğrenme ortamı sunarız. Bu, ebeveynlerin çocuklarıyla sağlıklı ilişkiler kurmalarını ve onların gelişimine olumlu katkıda bulunmalarını sağlayan bir yöntemdir.

**Kişiselleştirilmiş Destek Planları:** Ebeveynlerin onlarca kitap okumasına gerek kalmadan, kısa sürede ve az çaba ile gerekli bilgilere ulaşmalarını sağlayan, arka planda çalışan kişiselleştirilmiş öğrenme planları sunarız. Bu planlar, her ailenin benzersiz ihtiyaçlarına göre özelleştirilir ve çocukların yaşlarına ve gelişim evrelerine uygun içerikler içerir.

**Önleyici Bilgiler:** Ebeveynleri, potansiyel sorunların önlenmesi konusunda bilgilendirerek, çocukların gelişimi için en uygun ortamın oluşturulmasına yardımcı oluruz. Bu yaklaşım, problem ortaya çıkmadan önce önlem almayı mümkün kılar ve ebeveynlerin sorunlarla karşılaştıklarında sağlıklı bir şekilde başa çıkmaları için gereken bilgi ve becerilere sahip olmalarını sağlar.

Rebee ile ebeveynler çocuk psikolojisi ve ebeveynlik konularında derinlemesine bilgi sahibi olurken, aynı zamanda çocuklarıyla sağlıklı ve mutlu ilişkiler geliştirmek için gereken araçlara ve bilgilere erişim sağlarlar. Bu kapsamlı yaklaşım, ebeveynlerin güvenle hareket etmelerine ve çocuklarının gelişimini destekleyici bir ortam sağlamalarına olanak tanır.

## **Amaç ve Faaliyet**

Projenin amacı, mobil uygulama aracılığıyla ebeveynlerin, çocuk ve ebeveyn psikolojisi hakkında farkındalığını artırmak, davranışlarını değiştirmek ve hem kendileriyle hem de çocuklarıyla sağlıklı bir bağ kurmalarını sağlamaktır. Rebee, çocuk ve ebeveynlik psikolojisi konularında uzman psikologların içeriklerini sunan bir mobil uygulamadır. 0-6 yaş aralığındaki çocukları olan ebeveynlere yönelik bilgilendirici ve destekleyici içerikler sağlayarak, çocukların gelişim süreçlerinde ailelere rehberlik eder. Uygulama, bebek beklenen tarihten itibaren çocukların erken dönem gelişimleriyle ilgili, ebeveyn-çocuk ilişkisiyle ilgili, çocuk ve ebeveyn psikolojisi ile ilgili kapsamlı bilgiler, eğitimler, aktivite önerileri ve daha birçok özelliği sunmaktadır.

## **Amaç ve Konu**

**Eğitim ve Psikolojik Destek:** Ebeveynlerin çocuk yetiştirme süreçlerinde karşılaşılabilecekleri zorluklara yönelik teorik bilgiler ve pratik çözümler sunmak.

**Çocuk Gelişimi:** Çocukların fiziksel, zihinsel ve sosyal gelişimlerini destekleyici içerikler, aktiviteler, ipuçları ve öneriler.

**Ebeveynlik Bilgisi:** Ebeveynlerin ihtiyaç duyacakları bilgileri sağlamak, bu süreçte onları motive etmek ve yönlendirmek; hem kendileriyle olan ilişkilerini hem de çocuklarıyla olan ilişkilerini ele alıp desteklemek.

## **Mevcut Faaliyetler**

**Güncellenen İçerikler:** Hamilelik, bebek, çocuk ve ebeveyn psikolojisi üzerine uzman görüşleri.

**İnteraktif Özellikler:** Ebeveynlerin sorularını uzmanlara yöneltebildiği, cevapların diğer kullanıcılarla paylaşıldığı bir platform.

**Kişiselleştirilmiş Bildirimler:** Ebeveynlerin günlük yaşantılarına entegre edebilecekleri, çocuk gelişimini destekleyici hatırlatmalar.

**Keşfet Sayfası:** Ebeveynlik ve çocuk gelişimi ile ilgili çeşitli kaynaklar (blog yazıları, videolar, meditasyonlar, sesli hikayeler).

### Fonlama Kampanyası Sonrası Yeni Faaliyetler

**Genişletilmiş Etkileşim:** Kullanıcıların uygulama içinde daha fazla zaman geçirmelerini sağlayacak yeni oyunlar, hikayeler, videolar, eğitici aktiviteler ve oyunlaştırma gibi özelliklerin eklenmesi.

**Uygulama İçi Topluluklar:** Ebeveynlerin deneyimlerini paylaşabilecekleri, soru sorup destek alabilecekleri forumlar ve gruplar oluşturmak.

**Canlı Web Seminerleri:** Uzman psikologlar ve diğer profesyonellerle canlı seminerler ve soru-cevap oturumları düzenlemek.

**Yapay Zeka Entegrasyonu:** Kullanıcı deneyimini kişiselleştirmek için yapay zeka kullanarak ebeveyn ve çocukların ihtiyaçlarına daha uygun içerikler sunmak.

### Ürün ve Hizmetler

- Rebee'de uzman psikologların hazırladığı içerikler bulunmaktadır. Bu içerikler yazı/podcast, bildirimler, aktivite önerileri, blog, video önerileri ve kitap önerileri gibi içeriklerdir.
- İçerik konuları kullanıcıya özel olarak hafta hafta önerilir. **Örneğin** "Sevgili ebeveyn çocuk ve öfke konusunun senin için uygun olacağını düşünüyoruz haydi bu içeriği oku ya da dinle" Daha sonra birkaç hafta boyunca ebeveyn her gün bu konuda bildirim alır. Bu bildirimlerin amacı bu konuda öğrendiği bilgileri ebeveynin artık davranışa yansıtmak için hem itici, hatırlatıcı güç hem de pratik pekiştirici görev üstlenmektir.
- Bu dönemde ebeveyn, ilgili konunun varsa aktivitelerini de evde çocuğuyla yapabilir. Böylece öğrenme ve sağlıklı ilişki oyunlarla da desteklenir. Ebeveynin daha fazla desteğe ihtiyacı varsa bu konuyu pekiştirecek hikaye kitabı önerilerini dikkate alabilir. Daha önce sorulmuş ebeveyn soruları varsa onları inceleyebilir ve hangi problemlerde psikologlar neleri önermiş öğrenebilir. Böylece kendisi de benzer problemle karşılaşır nasıl davranacağı hakkında tecrübe ve uzman görüşleriyle bilgilenmiş olur.
- Tüm bu bilgiler yeterli kalmazsa ilgili konuya ebeveyn sorusunu iletebilir. Böylece sorusuna bir yanıt bulabilir ve konuyu nasıl ele alacağına dair hem bilgilenmiş olur hem de gelecekte benzer problemle karşılaşma ihtimali olan başka bir ebeveyne yeni bir içerik oluşmuş olur. Tüm bunların yanında daha farklı bilgiler edineceği keşfet alanında farklı içeriklere, sesli hikayelere, meditasyonlara, video önerilerine erişebilir. Şu an için konu önerileri ve bildirimler hatırlatma görevi görmekte. Yatırımdan sonraki gerçekleştirilecek geliştirmelerle tüm diğer önerileri de bildirimlerle gönderilecektir. Böylece ebeveynin tek yapması gereken her gün gelen bildirimleri okumak ve ona göre aksiyon almak olacaktır.

### Ticarileşme ve İş Modeli

Rebee ürünü için fikir ve çalışmalar 2021 yılında başladı ve marka tescili 2021 yılında yapıldı.

2022 yılında prototip, Vanora Ventures ile anlaşmayı getirdi ve ürün Vanora Ventures ile beraber yeniden yazıldı. MVP 2022 sonunda çıkmıştır. 2023 yılında ürün pazarda yerini almaya başlamıştır ve 5000 indirmeye ulaşmıştır.

Ürün ilk piyasaya çıktığında birçok özellik ücretsiz olarak piyasaya sunulmuştur. 2023 yılı 2. yarısında premium özellikler kısıtlanmıştır, ürünle ilgili daha güçlü geliştirmeler sonrasında yatırıma hazır hale gelmiştir ve yatırımcı arayışları başlamıştır.

Rebee'nin ana gelir kaynağı premium üyelikler şeklindedir. Kullanıcı ürünü indirir, 7 günlük deneme sonrası devam etme ihtimali olan üyeliği seçer ve 7 günlük ücretsiz kullanmaya başlar. Daha sonra premium abonelikler Rebee'nin ana gelir kaynağıdır.

Bu üyelikler yanında premium üyelik satış anlaşmaları da iş modelimizde yer almaktadır. Özellikle kurumsal markalar hedeflenmekte olup, amaç çalışanlara yan hak şeklinde Rebee'nin sunulması böylece bizim de B2B olarak da gelir elde etmek amacımızdır.

Rebee'de premium aylık üyelik 44,99TL, 3 aylık üyelik 119,99TL, yıllık üyelik ise 449,99 TL'dir.

## **İş Modeli Kanvası**

### **Temel ortaklıklar**

- Uzman Psikologlar ve Eğitimciler: Çocuk gelişimi ve ebeveynlik üzerine derin bilgiler sunuyorlar. Onlarla işbirliği yapmamızın temel sebebi, içeriğimizin bilimsel doğruluğunu ve uygulanabilirliğini garantilemek.
- İçerik Üreticileri: Hikayeler, eğitici oyunlar ve aktivitelerle uygulamamızı zenginleştiriyorlar. Yaratıcı ve eğitici içerikler sunma konusundaki uzmanlıkları, kullanıcı deneyimini zenginleştiriyor.
- Teknoloji Sağlayıcıları: Uygulama geliştirme hizmetleri sağlıyorlar. Teknolojik altyapımızın güçlü ve güvenilir olmasını sağlayarak, kullanıcılarımıza kesintisiz bir deneyim sunmamızı mümkün kılıyorlar.
- Pazarlama ve Dağıtım Kanalları: Dijital pazarlama platformları, sosyal medya ve ebeveynlikle ilgili platformlar, uygulamamızı hedef kitemize ulaştırmamızda kritik bir rol oynuyor. Bu ortaklar sayesinde, daha geniş bir kullanıcı tabanına erişebiliyor ve R

### **Temel faaliyetler**

- Rebee'de, ebeveynlere ulaşmak için birbirinden değerli bilgileri, hikayeleri ve aktiviteleri bir araya getiriyoruz. Bu süreçte, çocuk gelişimi, psikolojisi ve ebeveynlik üzerine uzman psikologlarımızla çalışıyoruz. Onlar, bilimsel veriler ışığında, anlaşılır
- Teknoloji tarafında ise, kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkarmak için sürekli çalışan bir teknik ekip var arkamızda. Uygulamamız, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre şekillenen, sürekli iyileştirilen bir platform. İlk aşamada daha zengin özellikler ve y
- Pazarlama ve kullanıcı edinimi konusunda ise, ebeveynlerin ilgisini çekecek yaratıcı kampanyalar düzenlemek hedefimiz. Sosyal medya, bloglar, videolar derken, hedef kitemize ulaşmanın yollarını arıyoruz. Ebeveynlikle ilgili kuruluşlar ve markalarla iş bi
- Müşteri ilişkileri konusunda ise, kullanıcılarımızın her türlü sorusu ve sorununa hızlıca çözüm bulmaya çalışıyoruz. Kullanıcılarımızdan gelen geri bildirimler, bizim için paha biçilemez. Onları dinleyerek ve öğrenerek uygulamamızı daha iyi bir hale getir
- Gelir modelimiz ise, abonelik sistemleri, reklam ve sponsorluk anlaşmaları, ve premium içerikler üzerine kurulu. Bu gelir kaynakları sayesinde Rebee'nin sürdürülebilir bir şekilde büyümesini sağlıyoruz. Ancak unutmayın, bizim asıl amacımız ebeveynlere ve
- Kısacası, Rebee'de yaptığımız her şey, ebeveynlerin ve çocukların hayatına olumlu katkılarda bulunmak için. Bu yolda, teknolojiden içeriğe, pazarlamadan müşteri ilişkilerine kadar pek çok alanda çalışıyor, öğreniyor ve büyüyoruz.

### **Temel kaynaklar**

- Rebee'nin kalbi olan içerikler için, harika uzmanlarla çalışıyoruz. Onlar, çocukların ve ebeveynlerin gerçekten ihtiyaç duyduğu, bilimsel temellere dayanan içerikleri hazırlıyorlar. Ayrıca, çocuklar ve ebeveynler için önerdiğimiz hikaye kitapları ve eğiti
- Teknoloji kısmında ise, arkamızda, uygulamamızı sürekli geliştiren, kullandıkça daha da iyileşen bir yazılım desteği var. Onlar, uygulamanın sorunsuz çalışması için gece gündüz demeden çalışıyorlar. Ayrıca, yapay zeka ve makine öğrenimi konusunda uzmanlar
- Pazarlama ve dağıtım konusuna gelince, sosyal medya ve dijital pazarlama stratejilerimizle insanlara ulaşıyoruz. Aynı zamanda, ebeveynlik ve çocuk gelişimi alanında güçlü ortaklıklar kurarak, Rebee'yi daha fazla insana tanıtmayı amaçlıyoruz. Mobil uygulam
- Müşteri ilişkileri bizim için çok önemli. Kullanıcılarımızın her türlü sorununa hızla çözüm bulan bir destek ekibimiz var. Ayrıca, onların geri bildirimlerini alıp, uygulamamızı daha iyi hale getirecek şekilde sürekli güncelliyoruz.
- Son olarak, gelir modelimizde abonelik sistemimiz, potansiyel reklam ve sponsorluk anlaşmalarımız, ve

kullanıcıların ekstra özelliklere erişim sağlayabileceği potansiyel premium hizmetlerimiz var. Bu gelir modelleri, Rebee'nin ayakta kalmasını ve büyümesi

### **Değer önerisi**

- Uzman psikologlar tarafından hazırlanan içeriklerle çocuk gelişimi ve ebeveynlik üzerine güvenilir bilgiler.
- Pratik bilgiler ve hatırlatıcılar ile teorik bilginin günlük yaşama entegrasyonu.
- Ebeveynlerin sorularına uzman cevapları, diğer ebeveynlerle interaktif bir ortam.
- Haftalık konu odaklı bildirimler ve aktivitelerle bilginin pekiştirilmesi.
- Önerilen hikaye kitapları ve ebeveynlikle ilgili kaynaklar.

### **Müşteri ilişkileri**

- Sosyal medya kanalları, mailler ya da yorumlar aracılığıyla kullanıcılarımızla iletişim halindeyiz. İlerleyen dönemde uygulama içinden geribildirimlerle kullanıcılarla iletişimimizi daha interaktif ve canlı tutmayı hedefliyoruz.

### **Müşteri segmenti**

- 0-6 yaş arası çocuk sahibi ebeveynler
- Hamilelik dönemindeki veya bebek bekleyen ebeveynler.
- Çocuk gelişimi, psikolojisi, ebeveynlik üzerine bilgi edinmek isteyenler.

### **Kanallar**

- Mobil uygulama mağazaları (Apple App Store, Google Play Store).
- Sosyal medya ve dijital pazarlama.
- Ebeveynlik ve çocuk gelişimi blogları, forumları.
- Etkinlikler ve webinarlar.
- Çalışanlarına üyelik hediye etmek isteyen firmalar, belediyeler, topluluklar.

### **Maliyet yapısı**

- Yazılım
- Pazarlama ve satış çalışmaları
- Ekip

### **Gelir Akışı**

- Rebee her gün sadece birkaç dakika zaman alarak, ebeveynin farkındalığını artırıyor, ebeveynlik daha bilinçli konforlu kendinden emin hale geliyor. Ebeveynler farkındalık artışının konforu için para ödemeyi kabul ediyorlar. Premium üyelik aboneliği ile ö

*İş Modeli Kanvası İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.*

### **Önemli Gelişmeler**

Rebee 2022 yılında UNDP Boost Women Innovators Programı'nı başarıyla tamamlamıştır.

### **Diğer Girişimleri**

Bulunmamaktadır.

### **Organizasyon Yapısı**

Organizasyonda Esin Aktay Kurucu, CEO pozisyonunda yer almaktadır. MVP sürecinde CTO'luk görevini Vanora Ventures üstlenmiştir. Operasyon ve marketing için Nesrin Çakar doğrudan Esin Aktay'a bağlı olarak destek vermektedir. Ürün yönetimi olarak adedi değişkenlik gösteren serbest çalışan psikolog, uzmanlarla çalışılmaktadır. Ayrıca iki ayrı danışmanlık desteği alınmaktadır.

### **Teşvik ve Sübvansiyonlar**



Bulunmamaktadır.

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar

Rebee'nin hedef kitlesi, 0-6 yaş arası çocukların ebeveynleri ve bebek bekleyen ebeveyn adaylarıdır. Bu demografik grubun ihtiyaçlarını ve davranışlarını anlamak için kapsamlı bir pazar araştırması ve analizi gerçekleştirdik.

### **Pazar Boyutu ve Potansiyeli**

Uluslararası Doğum İstatistikleri ve Ebeveynlik Trendleri üzerine yapılan çalışmalar, 0-6 yaş arası çocuk sayısının sürekli arttığını gösteriyor. Bu artış, Rebee'nin hedef kitlesinin genişlemesine işaret ediyor. Ayrıca, ebeveynlerin çocuk gelişimi ve eğitimi konularında kaliteli bilgilere ulaşma konusundaki artan talebi, uygulamamız için önemli bir pazar potansiyeli yaratıyor.

### **Kullanıcı Davranışları ve İhtiyaçları**

Ebeveynlerin çocukları için en iyi olanı istedikleri, ancak güvenilir bilgiye ulaşmada zorluk çektikleri belirlenmiştir. Pew Araştırma Merkezi'nin yaptığı bir çalışma, ebeveynlerin %80'inin çocuk yetiştirme konusunda çevrimiçi kaynaklara başvurduğunu gösteriyor. Ancak bu bilgilerin kalitesi ve güvenilirliği konusunda endişeleri var. Rebee, bu ihtiyacı karşılayarak, uzman onaylı içerikler sunarak fark yaratmayı hedefliyor.

### **Rekabet Analizi**

Pazarımızda çeşitli uygulamalar ve platformlar bulunmakta, ancak Rebee'nin benzersiz değer önerisi, uzman psikologlar ve eğitimciler tarafından hazırlanan içeriklerin, etkili ve kişiselleştirilmiş bir şekilde kullanıcıya sunulmasıdır. Rekabet analizimiz, birçok rakip uygulamanın içerik kütüphanelerine sahip olduğunu, ancak kişiselleştirilmiş içerik ve maruz bırakarak tam kapsamlı bir psikoeğitimin eksik olduğunu gösteriyor.

### **Sosyal ve Kültürel Trendler**

Modern ebeveynlik, çocukların duygusal, sosyal ve bilişsel gelişimine daha fazla önem veriyor. Bu eğilim, ebeveynlerin çocuklarıyla kaliteli zaman geçirmek, onların gelişimini desteklemek ve eğitimlerine aktif olarak katılmak istemelerine yol açıyor. Rebee, bu sosyal ve kültürel trendlere uyum sağlayarak, aile içi etkileşimi ve öğrenmeyi teşvik eden içerikler sunuyor.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayımlanan Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi 2015 ve 2020 raporlarına göre, Türkiye'de yaklaşık 4,5 milyon adet 0-6 yaş aralığında çocuğu olan ebeveyn bulunmaktadır ve her yıl bu sayıya yaklaşık 700 bin yeni ebeveyn eklenmektedir. Uluslararası alanda ise, ana dili İngilizce ve İspanyolca olan ilk dört ülkenin nüfus verileri incelendiğinde, her yıl en az 3,5 milyon yeni ebeveynin sisteme dahil olduğu görülmektedir. Bu veriler, ebeveynlikle ilgili ürün ve hizmetlerin potansiyel pazar büyüklüğünü göstermektedir ve Rebee gibi platformlar için önemli bir hedef kitleyi işaret etmektedir. Bu genişleyen demografik yapı, ebeveynlik uygulamaları ve ilgili hizmetler için büyük bir pazar potansiyeli sunmaktadır.

***Pazar verileri İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.***

### **Rekabet**

Ebeveynlik mobil uygulama sektöründe rekabetin yoğun olduğu gözlemlenmektedir. Birçok uygulama, Baby+ ve Pregnancy+ gibi markaların sunduğu ücretsiz içeriklerden, Kinedu'nun eğitim videolarına odaklanan yaklaşımına ve Wonder weeks'in ilk 2 yaşa özel içerikleriyle öne çıkan stratejisine kadar farklı özelliklerle ebeveynlerin dikkatini çekmeyi hedeflemektedir. Yerli pazarda ise Kidokit, Oozu, Oyunperest gibi markalar rekabeti daha da çeşitlendiriyor. Özellikle bazı yerli ve yabancı markaların aldıkları yatırımlar sonrasında gösterdikleri ciddi büyüme, sektördeki rekabetin kızıştığının bir göstergesidir.

Rebee, bu rekabetçi ortamda, ebeveynlere zaman tasarrufu sağlayarak ve psikolojik farkındalık yaratma konusunda verimli ve etkili çözümler sunarak fark yaratmayı hedefliyor. Rebee'nin arkasındaki stratejik plan, çeşitli alanlardan psikologların görüşlerine başvurularak hazırlanmış kişiselleştirilmiş içerikler sunar. Bu

yaklaşım, kullanıcıları bilgi bombardımanına maruz bırakmadan, az zaman harcayarak maksimum farkındalık yaratmayı amaçlıyor. Rebee'nin bu odaklı ve etkili stratejisi, rakipler arasında belirgin bir ayrışma yaratmakta ve uygulamayı öne çıkarmaktadır.

Gelecekte yapılacak geliştirmeler ve vizyonu ile Rebee, sektördeki pastadan önemli bir pay almayı hedeflemektedir. Rakiplerinden ayrılan özellikleri ve kullanıcı dostu yaklaşımı ile Rebee, ebeveynlik alanında önemli bir oyuncu olma yolunda ilerlemektedir. Bu stratejik adımlar, Rebee'yi rekabetin yoğun olduğu pazarda güçlü bir pozisyona taşıyacak ve markayı büyütecektir.

## **Hedef Kitle**

Rebee, ebeveynlik yolculuğunda kapsayıcı ve yenilikçi bir yaklaşım sergileyerek, 0-6 yaş arası çocukları olan ebeveynleri ve ebeveyn adaylarını kapsamlı bir şekilde hedeflemektedir. Pazarlama stratejimiz, sadece anneleri değil, aynı zamanda babaları da bu yolculuğun içine aktif olarak dahil etmeyi ve onlara özel içerikler sunmayı amaçlamaktadır. Bu, Rebee'yi rakiplerinden ayırtıran ve geniş bir hedef kitleye ulaşmasını sağlayan önemli bir özelliktir.

Segmentasyon ve hedefleme çalışmalarımız, çocuklarıyla sağlıklı bir bağ kurma hedefinde olan her ebeveyn adayı ya da 6 yaşına kadar çocuğu olan ebeveyni kapsayacak şekilde tasarlanmıştır. Bu, Rebee'nin pazarlama mesajlarının, içeriklerinin ve sunulan hizmetlerin, hem annelerin hem de babaların ihtiyaçlarını, beklentilerini ve ilgi alanlarını yansıtmalarını sağlar.

Rebee'nin pazarlama stratejisi, hedef kitlesinin demografik özelliklerinin yanı sıra, psikografik özelliklerine de odaklanır. Ebeveynlerin ve ebeveyn adaylarının yaşam tarzları, değerleri ve eğilimleri dikkate alınarak, onlara en uygun ve etkili içerikler hazırlanır. Bu yaklaşım, marka sadakati ve kullanıcı etkileşimini artırma konusunda kritik bir rol oynar.

Rebee, kullanıcılarına özel bir deneyim sunmak için hedef kitlesinin davranışsal özelliklerini de analiz eder. Çocuk gelişimi, ebeveynlik becerileri, ve aile içi iletişim gibi konularda bilgi arayan, bu bilgileri pratik bir şekilde hayatlarına entegre etmek isteyen ebeveynler, Rebee'nin sunduğu çözümlerle doğrudan ve etkili bir şekilde ulaşabilmektedir.

Sonuç olarak, Rebee'nin hedef kitlesi, çocuklarıyla kaliteli, sağlıklı ve mutlu bir ilişki kurmayı amaçlayan, bu süreçte bilinçli destek ve rehberlik arayan tüm ebeveynler ve ebeveyn adaylarıdır. Bu geniş ve çeşitlilik gösteren hedef kitleye ulaşmak için kullanılan stratejik pazarlama yaklaşımları, Rebee'yi ebeveynlik uygulamaları arasında öne çıkaran ve fark yaratan bir platform haline getirmektedir.

## **Swot Analizi**

### **Güçlü Yönler;**

- Alanında uzmanlarla işbirliği: Rebee, içeriklerini alanında uzman psikologlar, eğitimciler ve içerik üreticileri ile birlikte hazırlıyor. Bu, sunulan bilgilerin güvenilirliğini ve kalitesini artırıyor
- Çalışılmış bir senaryo: Rebee'nin arka planında detaylı çalışılmış bir bilgi havuzu bulunmaktadır. Tüm içerikleri aynı anda tek seferde vermek yerine, ince ince dokuyarak, ihtiyaç duyulan kadarını göstererek sunmakta.
- Yavaş, sağlam etkin öğrenme: Rebee ebeveyne bilgiyi maruz bırakarak, azar azar ancak uzun vadede etkin bir ebeveynlik deneyimi sunuyor.
- Verimlilik: Ebeveynlerin zamanı kıymetli. Özel içerik planlaması ile her gün sadece birkaç dakika ile konforlu bir ebeveynlik yolculuğu sağlıyor.
- Proaktif yaklaşım: Birçok ebeveynlik uygulamasının aksine, Rebee ihtiyaçtan önce ebeveyne gerekli farkındalığı sağlamayı amaçlamakta, böylece problem çözücü noktadan ziyade çoğunlukla önleyici noktada bulunmaktadır.

### Zayıf Yönler;

- Yapay Zeka ve Makine Öğrenmesi Eksikliği: Şu an için uygulamada yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojilerinin entegrasyonu bulunmuyor. Bu, kişiselleştirme ve kullanıcı deneyimi optimizasyonu konusunda sınırlılıklar yaratıyor.
- Ancak bu konuda sağlam bir gelecek vizyonu bulunmakta. İlk yatırım periyodunun sonlarında bu konuda ilgili çalışmalara başlanacak ikinci yatırımla beraber uygulama boyut atlayacak.
- Marka Bilinirliği ve Pazar Payı: Yeni bir girişim olarak, Rebee'nin piyasada daha geniş bir kullanıcı tabanı ve marka bilinirliği oluşturması zaman alabilir. Bu da kitle fonlaması yatırımcılarının desteği ve marketinge ayrılan bütçenin etkin bir şekilde k

### Fırsatlar;

- Teknolojik Gelişmeler: Yapay zeka ve makine öğrenmesi gibi teknolojilerin entegrasyonu, uygulamanın kişiselleştirme ve hizmet kalitesini artırma fırsatı sunuyor. Stratejik planlarımızda teknolojik gelişmeler milestone olarak yer almaktadır.
- Ebeveynlerin Artan Çevrimiçi Eğitim İhtiyacı: Pandemi sonrası dönemde ebeveynlerin çocuk gelişimi ve eğitimi konularında çevrimiçi kaynaklara olan ilgisi arttı. Bu trend, Rebee için büyüme ve genişleme fırsatları yaratıyor.
- Ortaklık ve İşbirlikleri: Ebeveynlik ve çocuk gelişimi alanında faaliyet gösteren kuruluşlarla ortaklıklar kurarak, uygulamanın erişimini ve etkisini artırabilir.
- Globallik: Ebeveynlik evrensel bir konu. Yurtdışı marketlerde ufak tefek yerelleşme düzenlemeleri ile beraber çok rahatlıkla yer alabilme potansiyeline sahip.

### Tehditler;

- Rekabet: Piyasada benzer hizmetler sunan birçok uygulama ve platform bulunuyor. Bu, kullanıcıların dikkatini çekme ve onları elde tutma konusunda rekabeti artırıyor. Stratejik planlarımızda bulunan adımlarla farklılaştığımız noktalar artacak.
- Teknolojik Değişimlerin Hızı: Teknolojideki hızlı değişimler, sürekli güncellemeler ve yenilikler gerektiriyor. Bu durum, sürekli bir geliştirme ve yatırım ihtiyacı yaratıyor.

**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 /<br>Ticaret Unvanı | Görevi/Unvanı | Kuruluştan Bu Yana<br>Şirket Bünyesinde<br>Üstlendiği Görevler | Sermayedeki Payı |     |
|                                |               |  | (TL)             | (%) |
| Esin Aktay                     | CEO           | Genel Müdür  | 10.000           | 100 |

#### Esin Aktay - CEO

*Hakkında:*

Esin Aktay, 2010 yılında ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra, DrOetker, Arçelik, Vestel gibi firmalarda on yıl çalıştı. Bu tecrübenin ardından bir dönem KOBİ ve yönetim danışmanı olarak görev yaptı. Ebeveyn olmasının etkisiyle çocuk ve ebeveyn psikolojisine odaklanan bir ebeveynlik uygulaması olan Rebee markasını kurarak girişimcilik yolculuğuna başladı. Psikolojiye olan ilgisini daha derin bir seviyeye taşıyarak, King's College London - Psychology and Neuroscience of Mental Health yüksek lisans programına başladı. Mühendislik kökenli analitik düşünce yapısını, şirket ve kaynak yönetme deneyimini ve teknolojiye olan yatkınlığını, psikoloji ile birleştirerek yenilikçi ürünler ve projeler üretmek, böylece dünyada psikolojik sağlık ve

iyilik halinin gelişmesine katkıda bulunmak en önemli motivasyonudur.

*Deneyim ve Uzmanlık Alanları:*

Endüstri Mühendisliği Satınalma Planlama Danışmanlık

*Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:*

Bulunmamaktadır

*Diğer Ortaklarla İlişki*

Tek kurucu ortaktır.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

| Ortaklık Yapısı             |                  |            |          |              |
|-----------------------------|------------------|------------|----------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Sermayedeki Payı |            |          | Oy Hakkı (%) |
|                             | Grubu            | Tutar (TL) | Oran (%) |              |
| Esin Aktay                  | E                | 10.000     | 100,00   | 100,00       |
| <b>TOPLAM</b>               | -                | 10.000     | 100,00   | 100,00       |

Başarılı kampanya sonrası limited şirket türündeki girişimin anonim şirkete dönüşümü tamamlanarak ticaret siciline tescil ettirilmesi planlanmaktadır.

Vanora Ventures 2022 yılından beri yazılım ekibi olarak aynı şekilde projede yer almaktadır. Vanora Venture ile Rebee arasında hisse taahhüt anlaşması yapılacaktır. Mevcut kitle fonlaması yatırımcıları payları seyrermeyecek, verilecek olan pay kurucu Esin Aktay paylarından verilecektir.

## 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     | 400  | 25,00               | 10.000 | 100           |

Şirketin sermayesi her biri **25,00 TL** değerinde **400** paya ayrılmış **10.000 TL**'dir.

**İmtiyazlar:**

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

**Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:**

Yatırım sonrası herhangi bir pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

## 2.5. Yöneticiler Hakkında Bilgiler

| Yöneticiler     |                                   |  |                  |        |
|-----------------|-----------------------------------|--|------------------|--------|
| Adı-Soyadı      | Görevi/Unvanı                     | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi    | Sermayedeki Payı |        |
|                 |                                   |  | (TL)             | (%)    |
| Esin Aktay      | CEO                               | Endüstri Mühendisliği                      | 10.000           | 100,00 |
| Nesrin Çakar    | Pazarlama ve Operasyon            | Sosyal Medya, Video, Reklam                | Yoktur           | Yoktur |
| Vanora Ventures | Yazılım Geliştirme                | Yazılım Geliştirme, Yapay Zeka, UX/UI      | Yoktur           | Yoktur |
| Nar Eco         | Danışman - Satış ve İş Geliştirme | İş Geliştirme, Büyüme, Danışmanlık, Eğitim | Yoktur           | Yoktur |
| Gülay Horlu     | Psikolog / Doğum Psikoterapisti   | Psikolog, Doğum Psikoterapisti,            | Yoktur           | Yoktur |

### Nesrin Çakar - Pazarlama ve Operasyon

*Hakkında:*

Nesrin Çakar Rebee App'in arka planında olan operasyonlardan ve sosyal medya işlerinden sorumlu olarak görevini yürütmekte ve CEO Esin Aktay'a bağlı olarak çalışmaktadır.

### Vanora Ventures - Yazılım Geliştirme

*Hakkında:*

Vanora Ventures, birçok teknoloji girişimine ev sahipliği yapmayı hedefleyen, yetenekli girişimcilere yatırım yapan, ürünlerini geliştiren ve sonuç olarak ortağı olduğu girişim fikirlerinin rekabet avantajı ile pazara sunulmasını sağlayan bir girişim stüdyosudur.

### Nar Eco - Danışman - Satış ve İş Geliştirme

*Hakkında:*

Nar-Eco ekosistemi koruyan, onarmayı amaçlayan sosyal ve çevresel sorunlara sürdürülebilir ürün, teknoloji ve çözümler geliştiren girişimlere/fikirlere finansal yatırım, mentorluk, hızlandırma ve yönetim desteği sağlar.

### Gülay Horlu - Psikolog / Doğum Psikoterapisti

*Hakkında:*

Gülay Horlu Rebee'ye içerik hazırlayarak ve gelen soruları cevaplayarak, serbest psikolog olarak destek vermektedir.

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Rebee, 3.1 milyon TL hedef fon ile 0-6 yaş arası çocukların ebeveynlerine yönelik bir mobil uygulama geliştirmektedir. Global pazar büyüklüğü 10 milyar doları aşan bu sektörde Rebee, premium üyelikler ve premium üyelik satış anlaşmaları ile gelir elde etmeyi planlamaktadır. Aylık 44,99 TL, 3 aylık 119,99 TL ve yıllık 449,99 TL olarak belirlenen üyelik fiyatları ile 5 yıl içinde kullanıcı sayısını ve gelirlerini katlamayı hedeflemektedir.

Toplanan fonlar ürün geliştirme, pazarlama ve büyüme, ekip genişletme gibi alanlarda kullanılacaktır.

| Finansal Durum Tablosu |            |            |
|------------------------|------------|------------|
| Hesap Kalemleri (TL)   | 31.12.2021 | 31.12.2022 |
|                        |            |            |

|                                  |           |           |
|----------------------------------|-----------|-----------|
| <b>Dönen Varlıklar</b>           | 10.679,16 | 8.518,16  |
| Nakit ve Nakit Benzerleri        | 8.176,68  | 6.481,47  |
| Ticari Alacaklar                 | 2.502,48  | 1.641,61  |
| Stoklar                          | 0,00      | 0,00      |
| Gelecek Aylara Ait Giderler      | 0,00      | 0,00      |
| İş Avansları                     | 0,00      | 0,00      |
| Diğer Dönen Varlıklar            | 0,00      | 395,08    |
| <b>Duran Varlıklar</b>           | 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      |
| <b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b> | 1.020,54  | 2.548,52  |
| Finansal Borçlar                 | 0,00      | 0,00      |
| Ticari Borçlar                   | 56,26     | 0,00      |
| Diğer Borçlar                    | 964,28    | 2.548,52  |
| <b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b> | 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      |
| <b>Özkaynaklar</b>               | 9.658,62  | 5.969,64  |
| Ödenmiş Sermaye                  | 10.000,00 | 10.000,00 |
| Geçmiş Yıllar Karları/Zararları  | 0,00      | 0,00      |
| Diğer                            | 0,00      | -341,38   |
| Net Dönem Karı/Zararı            | -341,38   | -3.688,98 |

|               |           |          |
|---------------|-----------|----------|
| AKTİF TOPLAMI | 10.679,16 | 8.518,16 |
| PASİF TOPLAMI | 10.679,16 | 8.518,16 |

| Gelir Tablosu             |                |                  |
|---------------------------|----------------|------------------|
| Hesap Kalemleri (TL)      | 31.12.2021     | 31.12.2022       |
| Hasılat                   | 2.575,17       | 2.145,55         |
| Satışların Maliyeti       | 0,00           | 0,00             |
| Esas Faaliyet Karı/Zararı | 0,00           | 0,00             |
| Finansman Giderleri (net) | 0,00           | 0,00             |
| Diğer Gelir/Gider         | -2.916,55      | -5.834,53        |
| Vergi Giderleri           | 0,00           | 0,00             |
| <b>NET KAR/ZARAR</b>      | <b>-341,38</b> | <b>-3.688,98</b> |

NERİA YAZILIM VE TEKNOLOJİ DANIŞMANLIK TİCARET LTD. ŞTİ.'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

Şimdiye kadarki ihtiyaç duyulan gerekli kaynak, uygulamanın kurucusu Esin Aktay tarafından fonlanmıştır. İleriki dönemde de yatırım turu dışında, ek geliştirmeler için proje başvurularında bulunarak ek kaynak elde etme anlamında aksiyonlar alınacaktır.

## 2.7. Hukuki Durum

### Hukuki Durum

Bulunmamaktadır.

### İzin ve Onaylar

İzin ve onaya tabi değildir.

## 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

#### Fonlama Kampanyası Sonrası Planlanan Yeni Faaliyetler

**Genişletilmiş Etkileşim:** Kullanıcıların uygulama içinde daha fazla zaman geçirmelerini sağlayacak yeni oyunlar, hikayeler, videolar, eğitici aktiviteler ve oyunlaştırma gibi özelliklerin eklenmesi.

**Uygulama İçi Topluluklar:** Ebeveynlerin deneyimlerini paylaşabilecekleri, soru sorup destek alabilecekleri forumlar ve gruplar oluşturmak.

**Canlı Web Seminerleri:** Uzman psikologlar ve diğer profesyonellerle canlı seminerler ve soru-cevap oturumları düzenlemek.

**Yapay Zeka Entegrasyonu:** Kullanıcı deneyimini kişiselleştirmek için yapay zeka kullanarak ebeveyn ve çocukların ihtiyaçlarına daha uygun içerikler sunmak.

|   |   |              |
|---|---|--------------|
| <b>Kampanya süresi</b>                  | : | 60 Gün       |
| <b>Ek fon talebi var mı?</b>            | : | Evet         |
| <b>Hedeflenen fon tutarı</b>            | : | 3.100.000 TL |
| <b>Ek fon ile hedeflenen fon tutarı</b> | : | 3.720.000 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) | 286.285    | -                         | -                     |
| Reklam Tanıtım Bütçesi  | 780.000    | 01.06.2024                | 01.06.2025            |
| Yazılım Dışkaynak (mobile developer, backend developer, web, UX/UI)   | 600.000    | 01.06.2024                | 01.06.2025            |
| Pazarlama Sosyal Medya Dış Kaynak   | 125.000    | 01.06.2024                | 01.06.2025            |
| Personel  | 868.715    | 01.06.2024                | 01.06.2025            |
| Diğer (Teknopark ya da TEKMER proje başvuruları ve giderleri /danışmanlık / çeviri /yurtdışı marka tescili)             | 440.000    | 01.06.2024                | 01.06.2025            |

| Ek Fon Kullanım Yeri  |            |                           |                       |
|---|------------|---------------------------|-----------------------|
| Açıklama  | Tutar (TL) | Kullanım Başlangıç Tarihi | Kullanım Bitiş Tarihi |
| Platform Ücreti Ek Fonlama  | 57.257     | -                         | -                     |
| Personel  | 452.743    | 01.06.2024                | 01.06.2025            |
| Reklam Tanıtım Bütçesi  | 60.000     | 01.06.2024                | 01.06.2025            |
| Yazılım Dışkaynak (mobile developer, backend developer, web, UX/UI) | 50.000     | 01.06.2024                | 01.06.2025            |



### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Rebee'nin piyasaya sürülme aşamasında gerçekleştirilen pilot pazarlama çalışmaları, reklam başına indirme maliyetinin 5 TL civarı olduğunu ortaya koymuştur. Bu ön çalışmalar, ayrıca, çok küçük bir örneklem grubu üzerinden yapılan hesaplamalarla, Müşteri Edinme Maliyeti'nin (CAC) en basit haliyle bile 6 USD olabildiğini göstermiştir. Yatırım sonrası planlanan geliştirmeler ve elde edilen veriler sayesinde, pazarlama harcamalarının çok daha verimli hale getirilmesi ve müşterinin yaşam döngüsünün (life time cycle) uzatılması hedeflenmektedir. Bu stratejik yaklaşım, yapılan harcamaların kısa sürede karşılığını almayı mümkün kılacak ve Rebee'nin finansal performansına önemli katkılar sağlayacaktır.

Pazarlama ve finansal planlamaların bu şekilde optimize edilmesi, Rebee'nin hem ulusal hem de global pazarda sürdürülebilir bir büyüme yakalamasına olanak tanıyacaktır. Düşük indirme maliyetleri ve etkili bir CAC stratejisi, uygulamanın geniş bir kullanıcı tabanına ulaşmasını ve bu kullanıcıları uzun vadede korumasını sağlayacak temel taşlardır. Dolayısıyla, Rebee'nin pazarlama ve finansal stratejileri, şirketin karlılığını ve pazar payını artırma konusunda kritik öneme sahiptir. Bu yaklaşım, Rebee'nin rekabetçi bir pazarda öne çıkmasını ve yatırım getirisini (ROI) maksimize etmesini sağlayacak stratejik bir avantaj olarak değerlendirilebilir.

**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

- **Türkiye Pazarı için Ekonomik Dalgalanmalar**

Türkiye ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar, kullanıcıların satın alma gücünü ve dolayısıyla uygulama için yapılacak harcamaları etkileyebilir. Bu da Türkiye pazarındaki konumumuz açısından bir risk olabilir.

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Rekabetin Fazla Olması**

Ebeveynlik uygulamaları pazarı giderek kalabalıklaşmakta ve rekabet artmaktadır. Bu durum, kullanıcıların dikkatini çekmek ve pazarda ayakta kalmak için daha yüksek pazarlama ve reklam maliyetlerine yol açabilir.

### 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    | 25.000 | 9,09     | 1,00                | 25.000 |

| Ek Fon ile Toplanan Fon Karşılığı Çıkarılacak Pay Bilgileri (Bonus Paylar Hariç) |      |      |        |          |                     |        |
|--|------|------|--------|----------|---------------------|--------|
| Tür  | Cins | Grup | Adet   | Oran (%) | Nominal Değeri (TL) |        |
|  |      |      |        |          | Birim               | Toplam |
| Nama Yazılı  | Adi  | B    | 30.000 | 10,71    | 1,00                | 30.000 |

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

#### Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

**Yatırım turuna başlama tarihinden kampanya kapanışına kadarki tüm kampanya süresince (ek fonlama dahil) yatırım yapanlarda geçerli olacak şekilde;**

- ₺20.000 - ₺49.999 aralığında yatırım yapanlar için %5 bonus pay
- ₺50.000 - ₺99.999 aralığında yatırım yapanlar için %10 bonus pay
- ₺100.000 - ₺199.999 aralığında yatırım yapanlar için %15 bonus pay
- ₺200.000 ve üstü yatırım yapanlar için %20' u oranında fazladan bonus pay verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucusu paylarından düşürülecektir.

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, şirket kurucusu paylarından düşürülecektir.

***Kampanyalar birleştirilemez ve aynı anda kullanılamaz; her bir kampanya yalnızca tek başına geçerlidir. En yüksek bonus pay oranı otomatik olarak uygulanacaktır.***

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 |
| Esin Aktay   | 100,00         | 90,91           | 89,29      |
| Kitle Fonlama Yatırımcıları  | 0              | 9,09            | 10,71      |
| <b>TOPLAM</b>  | 100,00         | 100,00          | 100,00     |

Kampanyanın başarılı olması durumunda limited şirket anonim şirkete dönüştürülerek ticaret siciline tescil ettirilmesi planlanmaktadır. 2024 yılı itibariyle anonim şirket kurulumu şirket minimum sermayesi 250.000 TL olarak belirlenmiştir. Şirket dönüşümünü tamamlaması itibariyle bu tutar üzerinden pay birim değeri ve ihraç edilecek pay adeti hesaplanacaktır.

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 artırımını yapılacağından, primli pay ihracı nedeni ile oluşan emisyon primi de sermaye artışında kullanılmış olur.

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

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

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

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

Kurulacak girişim şirketinin sermayesi 250.000 TL ve 250.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 25.000 ile 30.000 adet arasında olacaktır. İhraç edilecek pay adetleri ile toplanan fon tutarı arasındaki fark emisyon primi olarak sermayeye eklenecektir.

Kampanya sonrası girişim şirketinin sermayesi, birim nominal değeri 1,00 TL değerinde 275.000 pay ile 280.000 pay aralığında ve toplam nominal değeri 275.000 TL ile 280.000 TL aralığında olacaktır.

## 5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %9,09 ile %10,71 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 25.000 TL ile 30.000 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 124,00 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 yükümlülüklerle 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 1.000 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'yi aşamaz. Nitelikli yatırımcının azami yatırım limiti bulunmamaktadır.

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme 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 bildirim Platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkını kullanabilir.

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

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

**Erken Sonlandırma: Var**

## 5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

## 5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

Öncelikli Oransal/FIFO yöntemleri kullanılabilir:

**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 artırımını yapılır.
2. Sermaye artırım işlemlerinin tamamlanmasını müteakip Platform, Yatırımcı'nın sağladığı fon tutarını ve bunun karşılığında çıkarılacak payların toplam nominal değerinin bilgisini MKK'ya derhal iletir. Girişim Şirketi tüm paylarının SPKn madde 13 çerçevesinde MKK nezdinde kayden oluşturulmasına ve hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına yönelik işlemlerin gerçekleştirilmesini derhal sağlar.
3. Sermaye artırımına ve tüm payların MKK nezdinde kayden oluşturularak hak sahiplerinin hesaplarına aktarılmasına ve bunu takiben Emanet Yetkilisi nezdinde Girişim Şirketi adına bloke edilen fonun Girişim Şirketi'ne tevdi edilmesine yönelik işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte Kampanya süreci sona erer.

### **5.3. Maliyetler hakkında bilgi**

#### **Girişim Şirketi**

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

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

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

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

#### **Yatırımcı**

Kredi kartı ile yapılan işlemlerde Takasbank ile anlaşmalı olarak ödeme sistemleri hizmeti alınan Payten

A.Ş.'nin işlem ücreti bulunmaktadır. %3,70 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak Üye'nin ödemesine yansıtılır.

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

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

#### Platform Hakkında Genel Bilgiler

|                                |   |   |
|--------------------------------|---|---|
| Ticaret Unvanı                 | : | FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.  |
| Merkez Adresi                  | : | Cumhuriyet Cad. NO: 40/3 34367 Elmadağ / İSTANBUL                             |
| Listeye Alınma Tarihi          | : | 06.01.2022  |
| Sermayesi                      | : | 18.479.326 TL   |
| Başarılı Kampanya Sayısı       | : | 12  |
| Başarısız Kampanya Sayısı      | : | 13  |
| Aracılık Edilen Fonlama Tutarı | : | 37.654.460 TL   |
| Telefon Numarası               | : | 0(212) 231 4739   |
| İnternet Sitesi                | : | <a href="https://www.yatirim.fongogo.com">https://www.yatirim.fongogo.com</a> |

### 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 Kıralli                 | B                | 296.487    | 2,95     | 2,95         |
| Emine Çelebi                | B                | 284.150    | 2,82     | 2,82         |

|                      |   |           |       |       |
|----------------------|---|-----------|-------|-------|
| Fatih Yıldırım       | B | 79.369    | 0,79  | 0,79  |
| Alp Albert Krespin   | B | 244.919   | 2,43  | 2,43  |
| Kerem Bilaçlı        | B | 237.508   | 2,36  | 2,36  |
| Sinan Tüker          | B | 148.965   | 1,48  | 1,48  |
| Ali Çebi             | B | 1.094.480 | 10,88 | 10,88 |
| Osman Emre Narin     | B | 80.886    | 0,80  | 0,80  |
| Sinan Güler          | B | 96.923    | 0,96  | 0,96  |
| Tamer Karadağlı      | B | 62.817    | 0,62  | 0,62  |
| Ömer Hayri Erkmen    | B | 40.818    | 0,41  | 0,41  |
| Ufuk Gökmen Civilo   | B | 19.757    | 0,20  | 0,20  |
| Serkan Bağçe         | B | 805.200   | 8,00  | 8,00  |
| Oğuz Güç             | B | 118.394   | 1,18  | 1,18  |
| Selda Bağlan Çelikol | 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 /<br>Ticaret Unvanı     | Görevi/Unvanı                       | Atanma Tarihi | Kalan Görev<br>Süresi | Sermayedeki Payı |       |
|                                    |                                     |               |                       | (TL)             | (%)   |
| Ali ÇEBİ                           | Yönetim Kurulu<br>Başkanı           | 5.07.2023     | 1084 Gün              | 2.502.973        | 24,87 |
| Serkan BAĞÇE                       | Yönetim Kurulu<br>Başkan Yardımcısı | 5.07.2023     | 1084 Gün              | 2.954.918        | 15,99 |
| Mehmet<br>ÇELİKOL                  | Üye                                 | 5.07.2023     | 1084 Gün              | 0                | 0     |

### 6.4. Yatırım Komitesi

| Yatırım Komitesi Üyeleri |               |  |                  |      |
|--------------------------|---------------|--|------------------|------|
| Adı-Soyadı               | Görevi/Unvanı | Uzmanlık Alanı ve<br>Profesyonel Tecrübesi                 | Sermayedeki Payı |      |
|                          |               |  | (TL)             | (%)  |
| Serkan BAĞÇE             | Üye           | İş Geliştirme, Yatırım<br>Süreçleri, Satış ve<br>Pazarlama | 805.200          | 8,00 |
| Ebru Elmas<br>GÜRSES     | Üye           | Mali Analiz, Melek<br>Yatırım                              | -                | -    |
| Umut Volkan<br>YÖRÜK     | Üye           | Satış, Pazarlama ve<br>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:

Psikologlar tarafından hazırlanmış içerikler ve etkileşimli öğrenme araçları içeren, 0-6 yaş arası çocukların ebeveynlerine yönelik mobil uygulamadır. Kişiselleştirilmiş içerikler, teşvik edici öğrenme ortamı ve önleyici bilgiler sunar. Yazı/podcast, bildirimler, aktivite önerileri, blog, video ve kitap önerileri gibi çeşitli içerik türleri bulunur.

#### İş Modeli:

Premium üyelikler ve premium üyelik satış anlaşmaları ile gelir elde edilir. Aylık, 3 aylık ve yıllık üyelik seçenekleri mevcuttur.

#### Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Türkiye'de 2.5 milyondan fazla potansiyel kullanıcıya sahip 0-6 yaş arası çocukların ebeveynleri ve bebek bekleyen ebeveyn adayları hedef kitesidir. Yurt dışı pazarlara açılma planı mevcuttur.

#### **Rekabet:**

Rebee'nin kişiselleştirilmiş içerik ve maruz bırakarak tam kapsamlı psikoeğitim sunması onu farklılaştırır.

#### **Pazar:**

Sürekli artan 0-6 yaş arası çocuk sayısı ve ebeveynlerin kaliteli bilgiye ulaşma isteği ile büyüyen bir pazardır.

#### **Ekip:**

Psikologlar, yazılım geliştiriciler ve pazarlama uzmanları gibi deneyimli ve girişimci bir ekipten oluşmaktadır.

#### **Finansallar:**

5 yıl içinde kullanıcı sayısını ve gelirlerini katlama hedefi mevcuttur.

#### **Fon Kullanımı:**

Ürün geliştirme, pazarlama ve büyüme, ekip genişletme gibi alanlarda kullanılacaktır.

#### **Sonuç :**

Rebee, büyüyen bir pazarda yer alan yenilikçi bir girişimdir. Deneyimli bir ekip tarafından yönetilmesi ile potansiyel olarak yüksek başarı elde etme imkanı sunar. 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 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 kaniya varırsa ilgili faaliyet veya hizmeti sunmadan önce ilgili kişileri ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının içeriği ve nedenleri hakkında ispatı mümkün yollarla bilgilendirir.

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

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

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

Bilgi formu eklerini kampanya sayfasında Arşiv bölümünden inceleyebilirsiniz.

1. Finansal Raporlar
2. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası
5. Organizasyon Şeması
6. Yatırımcı Sunumu
7. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/Gider Projeksiyonu

- o Satis&Maliyetler Tablosu

- o Personel Butcesi

- o Yatirim Harcamalari

- o Nakit Akis Tablosu

### 8. Özgeçmişler:

- o Esin Aktay - CV

- o Nesrin Çakar - CV

o Vanora Ventures - CV

---

o Gülay Horlu - CV

---

9. Ek Belgeler:

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 1

---

o Rebee App Pazar Dökümanı 1

---

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 2

---

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 3

---

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 4

---

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 5

---

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 6

---

o Neria / Rebee App Ürün Dökümanı 7

---

o Marka Tescil Evrağı

---

o Yol Haritası

---

10. 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

---