

ABES TURİZM TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği Abes Turizm Teknolojileri Anonim Şirketi ihtiyaç duyduğu 1.700.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 2.040.000,00 TL'ye kadar artırılabilecektir.)

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. İşbu bilgi formu yatırım komitesinin 29.01.2024 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Abes Turizm Teknolojileri Anonim Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 05.02.2024 ile 05.04.2024 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/tourawise> 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.

Abes Turizm Teknolojileri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Murat Akdan, Proje Yürütücüsü Tarih: 07.08.2025	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	:	Abes Turizm Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	TOURAWİSE
Merkez Adresi	:	Tübitak Marmara Teknokent Kuluçka Merkezi Barış Mah. Koşuyolu Cad. No:30,Gebze,Kocaeli,Türkiye
Telefon Numarası	:	531 842 8328
İnternet Sitesi	:	https://tourawise.com/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.700.000 TL (%20 ek fon ile 2.040.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/tourawise
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	05.02.2024
Bitiş Tarihi	:	05.04.2024
	:	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 %4,76 ile %5,66 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 83.333 TL ile 118.302 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 20,40 TL ile 17,24 TL

Satış Fiyatı

: arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

:

Girişimin belirlediği yatırımcı başına asgari yatırım miktarı 500 TL'dir. Bu tutar altındaki yatırımlar kabul edilmeyecektir.

Platforma gelir beyanında bulunmamış nitelikli olmayan yatırımcılar paya dayalı kitle fonlaması yoluyla azami 250.000 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;

163.965 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,

843.005 TL'si

Reklam Giderleri
01.05.2024 - 31.01.2025 tarihleri arasında,

700.000 TL'si

Personel Giderleri
01.05.2024 - 31.01.2025 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Ek Fon Kullanım Yeri

:

Toplanan fonun;

208.601 TL'si

Makine-Teçhizat Giderleri
01.05.2024 - 31.01.2025 tarihleri arasında,

32.385 TL'si

Platform Ücreti Ek Fonlama
01.01.1900 - 01.01.1900 tarihleri arasında,

100.000 TL'si

Proje Hizmet Alım Giderleri
01.05.2024 - 31.01.2025 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	:	Abes Turizm Teknolojileri Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	TOURAWİSE
Hukuki Statüsü	:	Anonim Şirket
Merkez Adresi	:	Tübitak Marmara Teknokent Kuluçka Merkezi Barış Mah. Koşuyolu Cad. No:30,Gebze,Kocaeli,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	02.11.2021
Sermayesi	:	Sermaye: 50.000 TL Ödenmiş Sermaye: 50.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	Gebze Ticaret Sicili Müd.
Ticaret Sicil Numarası	:	35562
Vergi Dairesi	:	Uluçınar Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	:	0022727308
Telefon Numarası	:	531 842 8328
İnternet Sitesi	:	https://tourawise.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Mobil Turizm Operatörü sloganı ile yola çıkan mobil uygulamamız, kullanıcılarına bir turizm operatörünün yaptığı tüm işlemleri hızlı, pratik ve ücretsiz olarak kullanma fırsatı sunmaktadır.

Tur operatörleri gezginlerin kişisel zevklerine özgü değişiklikler yapmasına müsaade etmemektedir. Bireysel turlarda ise bilgi yetersizliği nedeniyle bölge tam olarak gezilememekte ve gezi esnasında yaşanacaklar öngörülemediğinden seyahatler planlanandan daha uzun ve pahalı olmaktadır. Yurtdışı turlarda dil gibi engeller eklendiğinde, ciddi sorunlar ortaya çıkmaktadır.

Uygulamamız ile seyahat süresince gerekli olacak tüm ulaşım, otel, müze ve restoran harcamaları tura başlamadan yapılabilecek ve harcamaların toplamı öngörülebilecektir. Kullanıcılarına tur operatörlerine fahiş fiyatlar ödmeden ve istediği yer ve zamanda kendi kişiselleştirilmiş turlarını tur operatörü güvencesi ve rahatlığıyla yapma fırsatı vererek evlerinden çıktıkları andan, tekrar döndükleri ana kadar rehberlik etmektedir.

Çözüm

Gezginlerin yola çıkmadan önce yaptığı plan ve maliyet hesapları çoğu zaman düşünülenlerden farklı olur. Bu sebeple bazı gezginler tur operatörleri ile seyahati tercih eder. Bu da kullanıcıların isteklerinin gözardı edildiği bir yoldur. Mobil Uygulamamız **Tourawise** ile kullanıcılar yola çıkmadan tüm ulaşım biletlemeleri ve konaklama rezervasyonlarını yapabilirler. Bu sayede seyahat esnasında önemli harcama kalemlerinin bir kısmı bu aşamada öngörülebilir hale gelir.

Gezilecek destinasyonların anlatımı ise sesli rehberlik yahut gerçek rehberler ile yapılmakta ve maliyeti artırmaktadır. Uygulamamızda bu hizmet tüm Türkiye ve ilerleyen süreçte tüm dünya için ücretsiz verilmektedir.

Gezilen şehirlerde nerede ne yenir sorunları ve şehir içi toplu ulaşım da önemli maliyet kalemleridir. Bu sorunları ise uygulamamız civarda kafe ve restoranlarda meşhur yemekleri listeleyerek ve şehir içi otobüs ve taksi durakları gibi bilgileri kullanıcıların kullanımına sunmaktadır.

Amaç ve Faaliyet

Tourawise, gezginlerin herhangi bir turistik faaliyet esnasında gereksinim duyacakları tüm organizasyon maddelerini bir çatı altında toplayan tek platformdur. Tourawise'in içerisindeki faaliyetleri; otobüs ve uçak bileti satın alma, otel rezervasyonu yapma, destinasyonlarda sesli ve görüntülü rehberlik, destinasyon çevresinde dinlenilecek kafe-restoran bilgisi şeklinde sıralamak mümkündür. Şehirler arası biletlemelerini uygulamamızdan yapan kullanıcılarımız, vardıkları şehirdeki toplu taşıma, yürüyüş, ve taksi durak bilgileri gibi bilgilere de uygulama içinden erişebilmektedir. Kişisel araçlarla yapılan seyahatlerde aracın kilometre başına yakıt tüketimi verisi de paylaşıldığında turun tüm maliyetleri kullanıcıya yola çıkmadan verilmektedir.

Tourawise'in potansiyel yatırımcılarından talep ettiği miktar, firmamızın viral teknikleri kullanarak agresif bir pazarlama örneği gösterecektir. Buna ek olarak ekip üye sayımızı artırmakta ve projemizi turizm sektörünün tek sosyal medyası olacak şekilde dizayn etmek için yazılımlar geliştirmekteyiz. Bu sayede kullanıcılar hem başka gezginlerle tanışabilecek hem de yeni destinasyonları içeriklerimize dahil edebilecekler.

İlaveten Recommendation System olarak Yapay Zeka ve tur rehberliği için AR ve VR teknolojileri üzerine çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Ürün ve Hizmetler

Tourawise otobüs biletleri için Biletall ile, uçak biletlemesi ve otel rezervasyonları için Skyscanner ile, gezginin çevresinde kafe-restoran, şehiriçi ulaşım bilgisi, taksi durakları gibi bilgiler için Google Maps ile entegredir. Websitemizde bulunan ve gezginlere gezdikleri yerler ile ilgili hediyelik eşyalar sunan mağaza bölümümüz için ise Shopier ile iş ortaklığımız bulunmaktadır.

Uygulamamız henüz herhangi bir reklam faaliyetinde bulunmamasına rağmen 200'ün üzerinde kullanıcısı bulunmakta ve yalnız otobüs bileti satışlarından aylık 1.000 TL civarında ciro yapmaktadır.

Ticarileşme ve İş Modeli

Mobil uygulamamızın ticarileşme planı, gelir modelimizde de değiştiğimiz üzere; komisyonlar, reklamlar ve satış şeklindedir. Turizm pazar büyüklüğü ve sistemimizin çözmek üzere çıktığı sorun göz önünde bulundurulduğunda ise iş modelimizin sürdürülebilirliğine dair önemli veriler ortaya çıkmaktadır.

İş modelimizin pazarlama planı, viral pazarlama teknikleri ile oluşturulacak olup 3 ana başlıkta toplanmaktadır;

- Facebook Business Manager (FBM): Facebook ve Instagram üzerinden kullanıcı ile buluşma.
- Sosyal Medya Reklamları: Youtube gibi platformlardan fenomen ve influencerlara uygulamayı kullanarak reklam yapma.
- SEO: Web sitemizi ön plana çıkararak kullanıcı çekme.

Bunlara ek olarak Michael Porter'ın rekabet stratejilerini değerlendirdiği başlıklar olan maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanma için de önemli artılarımız mevcuttur.

Maliyet liderliği: Kullanıcılarımız tüm biletlemelerini piyasadaki en uygun biletlemelerin yapıldığı Biletall ve Skyscanner'dan yapacak ve bu sayede en az onlar kadar uygun bilet satışı algısı oluşacaktır.

Farklılaşma: Uygulamamız, doğrudan rakibi olmaması ve tüm özellikleri bir arada barındıran bir SuperApp gibi görünen yapısı ile sektörde farklı bir noktadadır.

Odaklanma: Sektörel kasları oldukça gelişmiş olan uygulamamız, turizmde gelişebilecek her türlü operasyona ve turistik faaliyete hitap eden bir yapıdadır.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- İşimiz, halihazırda hayata geçmiş bulunmakla beraber şu ana kadar gerçekleştirdiğimiz ortaklıklar, Google Maps, Biletall, Skyscanner ve Shopier'dir. Tüm kafe ve restoranlar da potansiyel iş ortaklarımızdır.

Temel faaliyetler

- Uygulamamız, bir turizm operatörünün yaptığı tüm işlemleri ücretsiz olarak sunmaktadır. Tur operatörlerine fahiş fiyatlar ödmeden ve istediği yer ve zamanda, kişiselleştirilmiş turlarını tur operatörü güvencesiyle yapma fırsatı vermektedir.

Temel kaynaklar

- İş modelimizdeki en önemli kaynak hiç şüphesiz ki, hem turizm hem de yazılım bakımından yetkin ve kuruluştan bu yana birlikte hareket ettiğimiz ekibimizdir. İlâveten yazılım faaliyetlerini gerçekleştirdiğimiz donanımımız da sayılabilir.

Değer önerisi

- Kullanıcılarımız için yeni yerler keşfetme, maliyet hesabı yapmadan yola çıkabilme özgürlüğü, planlama derdi olmadan seyahat edebilme, işletme sahipleri için ise potansiyel müşteriye ulaşma imkanı gibi değerler sunmaktayız.

Müşteri ilişkileri

- Hedef kitlemiz bizlere mobil uygulamamız, web sitemiz ve sosyal medya hesaplarımızdan ulaşabilmektedir. Kurumsal müşterilerimiz, web sitemizde bulunan kurumsal üyelik kısmındaki paketlerden birini seçerek ve formu doldurarak bizlere paydaş olabilmektedir.

Müşteri segmenti

- B2C olarak özellikle 18-35 yaş arası, alt ve orta gelir seviyesine sahip, gezmeyi ve keşfetmeyi seven herkes, B2B olarak da gezginler için görünürlük kazanmak isteyen kafe ve restoranlar işletmecileri müşteri segmentimizi oluşturmaktadır.

Kanallar

- Google Play Store, App Store, Tourawise ve Abes Turizm web siteleri ile sosyal medya hesaplarımız başlıca dağıtım kanallarımızdır.

Maliyet yapısı

- İş modelimizdeki en önemli giderler; reklam, personel, ofis, iletişim ve müşavirlik giderleridir.

Gelir Akışı

- Kullanıcıların satın aldıkları otobüs bileti, uçak bileti, otel rezervasyonu ve restoran, kafe gibi harcamalarından alınan komisyonlar, Kafe-restoran gibi işletmelerin reklamları ve hediyeelik eşyaları satışları gelir modelimizi oluşturmaktadır.

İş Modeli Kanvası İşbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

2021 yılında TÜBİTAK'ın yürüttüğü 1512 (BİGG) yarışmasına Boğaziçi ve İstanbul Üniversitelerinin yürütücülüğünde katılarak, yarışma neticesinde hibe desteği almaya hak kazandık. Bunun ardından KOSGEB'in yürüttüğü İleri Girişimci Destek Programı'nı kazandık. TÜBİTAK Marmara Teknokent yönetimi ile yapılan görüşmeler sonucunda Teknokent'e katılma onayı aldık. Kasım 2021 tarihinden bu yana MARTEK bünyesinde faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

Diğer Girişimleri

Abes Turizm Teknolojileri A.Ş.'nin öncelikli olarak çalışmalarını sürdürdüğü program Tourawise'dir. Ancak, TMP (Tourism Management Programme) adını verdiğimiz ve paket tur satan firmalara tanıtmayı amaçladığımız B2B temelli bir girişim çalışmamız da bulunmaktadır.

Organizasyon Yapısı

Murat Akdan: Proje Yöneticisi - muratakdan@abesturizm.com

Özcan Kırıkbaş: Pazarlama ve Finans – ozcankirikbas@abesturizm.com

Görkem Çakır: Yazılım - gorkemcakir@abesturizm.com

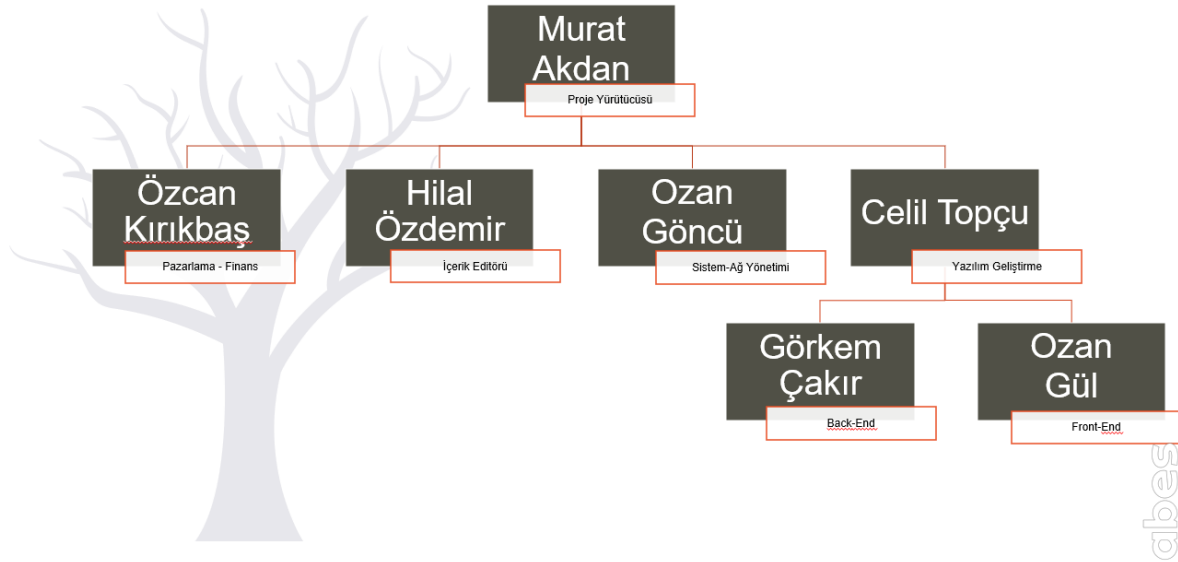
Ozan Göncü: Yazılım - ozangoncu@abesturizm.com

Ozan Gül: Yazılım - ozangul@abesturizm.com

Hilal Özdemir: İçerik - hilalozdemir@abesturizm.com

Celil Topçu : Yazılım - celiltopcu@abesturizm.com

Organizasyon Şeması



Teşvik ve Sübvansiyonlar

Girişimimiz 2021 yılında TÜBİTAK 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG) programını kazanarak TÜBİTAK Marmara Teknokent'te kuruldu. Takiben KOSGEB'in bir programı olan İleri Girişimci Destek Programı'nı kazanmıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Turizm sektörünü tanımlamak diğer sektörlerden farklı olarak net bir ürün bulunmaması nedeniyle güçtür. Turizm; konaklama, ulaşım, turistik yerler, seyahat şirketleri ve daha fazlası dâhil olmak üzere birçok aktörü bünyesinde barındırmaktadır. Salgınlar, terör saldırıları, doğal afetler, siyasi olaylar vb. krizlerden en çok etkilenen sektörlerden biridir. Çünkü bireyler öncelikle vazgeçilmez ihtiyaçları olan temel ihtiyaçlarını ve güvenlik ihtiyaçlarını karşılamakta ve seyahat talebini ertelemektedir. Küresel olarak turizmin GSYİH'ye doğrudan katkısı 2021 yılında yaklaşık 5,8 milyar ABD dolarıydı. Turizm, küresel GSYİH'ye önemli ölçüde katkıda bulunsa da, 2020 yılının başlarında başlayan küresel koronavirüs pandemisinden ciddi şekilde etkilendi. Ancak sektörün karlılığı da göz önüne alındığında, birçok ülke seyahat ve turizmin gelişmesini sağlayan politikalara yatırım yapma konusunda teşvik vermeyi sürdürmekte.

Pandemi döneminde tamamen kaybedilen 2020 yılının ardından 2021 yılında sektör yaralarını sarmaya başladı. Turizm sektöründe faaliyet gösteren tüm aktörlerin derinden etkilendiği iki yılın ardından aşılamanın yaygınlaşması ve sınırların açılması sektöre can suyu oldu. 2022 yılına gelindiğinde ise kısıtlamalar büyük ölçüde azaldı ve pandemi öncesi döneme dönüş başladı. Pandeminin etkisinde yaşanan daralma ile birlikte 2019 yılında 9,6 trilyon USD'lik büyüklüğe sahip olan sektör 2020 yılını 4,8 trilyon USD büyüklükle kapatmıştı. Bu çöküşü takip eden dönemde küresel ekonomiden daha iyi bir performans gösteren turizm sektörü, reel sektörde olduğu gibi hızlı bir toparlanma göstermiştir.

2019 verilerinde 9.6 Trilyon Dolar olan TAM, 2022 verilerinde pandemiden sonra 4,8 Trilyon Dolara kadar ulaşabilmiştir. Ancak ilerleyen yıllarda 2019 verilerini aşacağı tahminini yapmak zor değildir.

Yerel bazda bakılacak olursa, 2022 yılında yurt içindeki seyahatlerde yapılan toplam seyahat harcamaları geçen yıla göre yüzde 96,7 artarak **114 milyar 317 milyon TL** oldu. Bu harcamaların yüzde 90,6'sını 103 milyar 543 milyon TL ile kişisel harcamalar, yüzde 9,4'ünü ise 10 milyar 774 milyon TL ile paket tur harcamaları oluşturdu. Seyahat başına ortalama harcama ise **2 bin 185 TL** oldu.

Tourawise'in yola çıktığı motivasyon olan paket tur kadar planlı bireysel turlar, Türkiye'deki tüm turizm operatörlerinin bulunduğu %9,4'lük paydan sıyrılıp pastanın tamamını hedeflemektedir. Bu bağlamda Tourawise için yerel bazdaki SAM, 114 milyar liralık pazar iken, global bağlamda 4,8 Trilyon Dolarlık pazardır. Mevcut faaliyetlerini yürütmekte olan tüm turizm operatörlerinin ve biletleme sağlayıcılarının özelliklerini de haiz olan Tourawise için SOM oranının da SAM'a çok yakın olacağı öngörülmektedir.

[KPMG Perspektifinden Turizm Sektörüne Bakış 2022](#)

[Hanehalkı Yurt İçi Turizm, II. Çeyrek: Nisan - Haziran, 2023](#)

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Girişimimiz dahil olacağı sektöre farklı bir bağlam ve yaklaşımla katıldığından dolayı doğrudan rakibi bulunmamaktadır. Dolaylı olarak geleneksel turizm acente ve operatörleri (EtsTur vb.) Online platformlar (Biletall, Piri, Gezibilen) ve ikame (yerel rehberler) rakipleri mevcuttur. Kullanıcıların sahip oldukları maddi durum ve süreyi göz önüne alarak tekliflerde bulunan uygulamamız, bunun ardından gidilecek yerlere hangi ulaşım aracı ile ne şekilde gidilebileceği, gidilen yerde nerelerin gezileceği vb. konularda tarif ve tavsiyelerde bulunarak turizm sektöründe daha önce görülmemiş bir turizm deneyimi oluşturmaktadır. Tura başlanılan ilk lokasyondan itibaren Google Maps üzerinden alınan destek ile ulaşım seçenekleri ve güzergah, Biletall ve Skyscanner ile komisyon üzerine yaptığımız anlaşmalar doğrultusunda otobüs, uçak biletlemesi ve otel rezervasyonları yapılmakta olup bu özellikler rakiplerimizin hiçbirinde bulunmamaktadır. Gezi noktalarında kullanıcılar için önem arz eden ama maliyetli olduğu için vazgeçilen rehberlik hizmetleri, ekibimiz tarafından uygulamaya eklenmekte ve ücretsiz olarak kullanıma sunulmaktadır. Gezi ve konaklama noktalarında yakın bölgelerdeki kafe-restoran bilgisi de kullanıcıya sunulmaktadır.

Hedef Kitle

Pazar bilgisi verilirken bahsedilen, paket tur tercih etmeyen gezginlerin ana motivasyonu bağımsız ve her aşamasına kendi karar verdiği turlar yapmaktır. Ne var ki pazarın %90'ından fazlasını oluştursalar da isteklerini tamamına hitap eden tek bir platform bulunmamaktadır. Tourawise paket tur kararlılığı ve planlılığında, kullanıcılarına hem öngörülebilir maliyet, hem de güven vaat etmektedir. Tüm özellikleri tek bir platformda toplaması sayesinde hem turizm SuperApp'i olma iddiasında hem de kompetitiflik açısından önemli bir artıya sahiptir.

Paket turların hem yapan hem de gezilen noktada yaşayan insanlar için zorluklar ortaya çıkardığı herkesçe malumdur. Gezinlere sorulduğunda paket tur yapmamak için çeşitli nedenler sıralamaktadırlar. Bunlardan bazıları, tur operatörlerinin hatalarından kaynaklanan münferit meseleler olsa da, diğer sebepler her turda yaşanan sorunlardır. Bu sorunların tamamı gezginler tarafından bilinse de, plan yapmanın zahmeti ve kişisel yapılan turlarda maliyetin öngörülememesi gibi sebepler, gezginlerin bir kısmını paket tura itmektedir.

Kalabalık halinde gezmek istemeyen, kendi zevklerinin ön planda olduğu turlar yapmak isteyen, kalacağı oteli,

ulaşım sağlayacağı aracı kar marjı eklenmeden piyasa fiyatından almak isteyen ve turun maliyetini önceden hesap edebilmek isteyen tüm gezginler, bizim hedef kitlemizi oluşturmaktadır.

[Turizm Akademik Dergisi - Paket Tur Satın Alan Müşterilerin şikâyet Analizi](#)

[TAIPEI Times - Residents in tourism hotspots have had enough. So what's the answer?](#)

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Yazılım Kodlama, Server-Hosting ve Turizm alanlarında tecrübeye sahip ekibimiz
- Yüksek talebi olan ve TAM, SAM ve SOM açısından büyük paya sahip bir alanda etkinlik gösteren yaratıcı fikrimiz
- TÜBİTAK 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG) Desteği
- TÜBİTAK Marmara Teknokent'te kurulan firmamızın, KDV, Kurumlar vergisi, damga vergisi gibi pek çok vergide istisna sahibi olması
- Kullanıcının isteklerine hızlı ve etkin yanıt verebilen yazılımımız
- Yazılım, Teknoloji ve Turizm alanlarında sahip olduğumuz Network
- KOSGEB İleri Girişimci Desteği

Zayıf Yönler;

- Girişimimizin sektörde yeni bir aktör olmasının, başlangıçta müşterilerimizde yaratacağı çekingenlik
- Pazarlama unsurları için gerekli sermayenin yetersizliği

Fırsatlar;

- Ülkemizde her yıl giderek artığı gözlemlenen teknoloji kullanım oranları ve bu doğrultuda gelişen mobil ihtiyaçlar
- Özellikle pandemi sonrası değeri daha çok anlaşılan ve her geçen yıl katlanarak artan gezme isteği
- Ülkemizde her yıl giderek artığı gözlemlenen turizmde teknoloji kullanım oranları ve bu doğrultuda gelişen mobil ihtiyaçlar
- Gelişen teknoloji altyapımız ve ekibimiz

Tehditler;

- Çeşitli ekonomik krizlerde talebin yetersiz kalma olasılığı
- Ekonomik dalgalanmalar sebebiyle ihtiyaç duyduğumuz cihazların maliyetlerinin artması
- Pandemi gibi dönemlerde turizmin aksaması

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)	(%)
Murat Akdan	Proje Yürütücüsü	Proje Yürütücüsü	50.000	100

Murat Akdan - Proje Yürütücüsü

Hakkında:

2018 yılında Gazi Üniversitesi Tarih bölümünden mezun olan Murat, mezuniyetinin hemen ardından Ankara'da bir turizm acentasında çalışmaya başlamış ve bu esnada kendi turizm acentası fikirlerini geliştirmiştir. Daha sonra Darüşşafaka Eğitim Kurumları'nda öğretmenliğe başlamış ve 2020 yılında pandemi nedeniyle okullara ara verilmesini de fırsat bilerek, hem proje yöneticiliği hem de mobil uygulama tasarımı konularında kendisini geliştirmiştir. Bu dönemde daha önce tematik turlar bağlamından yola çıkarak oluşturduğu turistik faaliyetleri mobil uygulama üzerinden gerçekleştirme fikrini geliştirerek, 2021 yılında TÜBİTAK'ın gerçekleştirdiği 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG) adlı yarışmaya katılmış ve yaklaşık 4000 katılımcı arasından hibe desteği almaya layık görülmüştür. 2021 yılının Kasım ayından itibaren TÜBİTAK Marmara Teknokent'te faaliyet gösteren ve Tourawise adında bir uygulaması bulunan Abes Turizm Teknolojileri A.Ş.'nin yöneticilik vazifesini ifa etmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Darüşşafaka - Öğretmenlik Abes Turizm Teknolojileri A.Ş. - Proje Yürütücüsü

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

Şirket dışında yürüttüğü iş ve görev bulunmamaktadır.

Diğer Ortaklarla İlişki

Herhangi bir ortak bulunmamaktadır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Murat Akdan	E	50.000	100,00	100,00
TOPLAM	-	50.000	100,00	100,00

Abes Turizm Teknolojileri, tek ortaklı bir anonim şirkettir.

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	Yoktur	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 grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

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)	(%)
Murat Akdan	Proje Yürütücüsü	02.11.2021	Görev süresi Tamamlanmış	50.000	100,00

Murat Akdan - Proje Yürütücüsü

Hakkında:

2018 yılında Gazi Üniversitesi Tarih bölümünden mezun olan Murat, mezuniyetinin hemen ardından Ankara'da bir turizm acentasında çalışmaya başlamış ve bu esnada kendi turizm acentası fikirlerini geliştirmiştir. Daha sonra Darüşşafaka Eğitim Kurumları'nda öğretmenliğe başlamış ve 2020 yılında pandemi nedeniyle okullara ara verilmesini de fırsat bilerek, hem proje yöneticiliği hem de mobil uygulama tasarımı konularında kendisini geliştirmiştir. Bu dönemde daha önce tematik turlar bağlamından yola çıkarak oluşturduğu turistik faaliyetleri mobil uygulama üzerinden gerçekleştirme fikrini geliştirerek, 2021 yılında TÜBİTAK'ın gerçekleştirdiği 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG) adlı yarışmaya katılmış ve yaklaşık 4000 katılımcı arasından hibe desteği almaya layık görülmüştür. 2021 yılının Kasım ayından itibaren TÜBİTAK Marmara Teknokent'te faaliyet gösteren ve Tourawise adında bir uygulaması bulunan Abes Turizm Teknolojileri A.Ş.'nin yöneticilik vazifesini ifa etmektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Darüşşafaka - Öğretmenlik Abes Turizm Teknolojileri A.Ş. - Proje Yürütücüsü

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Murat Akdan	Proje Yürütücüsü	Proje Yürütücüsü ve Mobil Uygulama Tasarımcısı	50.000	100,00
Ozan GÖNCÜ	Sistem-Ağ Yöneticisi	Sistem Ağ Uzmanı	Yoktur	Yoktur
Görkem ÇAKIR	Back-End Developer	Back-End	Yoktur	Yoktur
Ozan GÜL	Front-End Developer	Front-End Developer	Yoktur	Yoktur
Özcan KIRIKBAŞ	Pazarlama-Finans	Pazarlama ve Finans	Yoktur	Yoktur
Hilal ÖZDEMİR	İçerik Editörü	İçerik Editörü	Yoktur	Yoktur
Murat AKDAN	Proje Yürütücüsü	Proje Yürütücüsü ve Mobil Uygulama Tasarımcısı	Yoktur	Yoktur
Celil TOPÇU	Yazılım Geliştirme	Yazılım Geliştirme/ ERP ve IT Uzmanı	Yoktur	Yoktur

Ozan GÖNCÜ - Sistem-Ağ Yöneticisi

Hakkında:

İstanbul Aydın Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünden mezun olduktan sonra birçok firmaya "Outsource" Sistem Destek ve Yazılım Danışmanlığı, SAĞLAYICI Veri Merkezi'nde Sistem Destek Uzmanlığı ve İsim Tescil şirketinde Sistem Ağ yönetimi üzerine çalışan Ozan, şu an Abes Turizm'e Sistem Ağ yönetimi, Dijital Pazarlama ve SEO çalışmaları yaparak katkıda bulunmaktadır.

Görkem ÇAKIR - Back-End Developer

Hakkında:

İstanbul Okan Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden 2021 yılında mezun olan Görkem, Abes Turizm'de Back-End Developer olarak görev almaktadır.

Ozan GÜL - Front-End Developer

Hakkında:

İstanbul Ayyıldız Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünden 2022 yılında mezun olan Ozan, Abes Turizm'de Front-End Developer olarak görev almaktadır.

Özcan KIRIKBAŞ - Pazarlama-Finans

Hakkında:

İstanbul Üniversitesi İşletme bölümünden 2018 yılında mezun olan Özcan, Abes Turizm'de Pazarlama ve Finans Uzmanı olarak görev almaktadır.

Hilal ÖZDEMİR - İçerik Editörü

Hakkında:

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biyoloji bölümünden 2021 yılında mezun olan Hilal, Abes Turizm'de İçerik Editörü olarak görev almaktadır.

Murat AKDAN - Proje Yürütücüsü

Hakkında:

2018 yılında Gazi Üniversitesi Tarih bölümünden mezun olan Murat, mezuniyetinin hemen ardından Ankara'da

bir turizm acentasında çalışmaya başlamış ve bu esnada kendi turizm acentası fikirlerini geliştirmiştir. Daha sonra Darüşşafaka Eğitim Kurumları'nda öğretmenliğe başlamış ve 2020 yılında pandemi nedeniyle okullara ara verilmesini de fırsat bilerek, hem proje yöneticiliği hem de mobil uygulama tasarımı konularında kendisini geliştirmiştir. Bu dönemde daha önce tematik turlar bağlamından yola çıkarak oluşturduğu turistik faaliyetleri mobil uygulama üzerinden gerçekleştirme fikrini geliştirerek, 2021 yılında TÜBİTAK'ın gerçekleştirdiği 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG) adlı yarışmaya katılmış ve yaklaşık 4000 katılımcı arasından hibe desteği almaya layık görülmüştür. 2021 yılının Kasım ayından beri TÜBİTAK Marmara Teknokent'te faaliyet gösteren ve Tourawise adında bir uygulaması bulunan Abes Turizm Teknolojileri A.Ş.'nin yöneticilik vazifesini ifa etmektedir.

Celil TOPÇU - Yazılım Geliştirme

Hakkında:

Celil, Akdeniz Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemlerinden mezun olduktan sonra birçok firmada çalışmıştır. Pelzer Pimsa Otomotiv/ IT Departmanı, Altiniste.com/ Kurucu Ortak ve Yazılım geliştirme, Fipec Bilişim/ Yazılım Geliştirme, Lider Kozmetik/ ERP ve IT Uzmanı olarak çalışmış olan Celil, şimdilerde ise Yazılım Geliştirme ve IT alanlarında Tourawise'a katkıda bulunmaktadır.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

02.11.2021 tarihinde kurulmuş olan firmamız, TÜBİTAK TEYDEB'den 450.000 TL, KOSGEB'den 443.000 TL destek almıştır. Aldığımız bu destekler ve sermayemiz ile 6 bilgisayar, 1 server satın alınmış ve 2 yıllık genel işletme giderlerimiz karşılanarak arge ve mobil uygulama geliştirme sürecimiz tamamlanmıştır. Uygulamamız nihai kullanıcılarla buluştuğu tarih olan Temmuz ayından itibaren hiç reklam yapmamasına rağmen 200'ün üzerinde kullanıcıya ulaşmış olup aylık sadece otobüs biletlerinden ortalama 2.000 TL'lik ciro elde etmiştir.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021	31.12.2022
Dönen Varlıklar	77.807,69	37.964,12
Nakit ve Nakit Benzerleri	74.355,04	15.640,27
Ticari Alacaklar	0,00	0,00
Stoklar	995,00	0,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00	0,00
İş Avansları	0,00	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	2.457,65	22.323,85
Duran Varlıklar	26.739,49	763.907,82
Maddi Duran Varlıklar	0,00	240.727,99
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	26.739,49	522.585,11
Diğer Duran Varlıklar	0,00	594,72

Kısa Vadeli Yükümlülükler	25.869,00	227.350,40
Finansal Borçlar	0,00	0,00
Ticari Borçlar	0,00	0,00
Diğer Borçlar	25.869,00	227.350,40
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00	36.118,71
Finansal Borçlar	0,00	36.118,71
Ticari Borçlar	0,00	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00	0,00
Diğer Borçlar	0,00	0,00
Özkaynaklar	78.678,18	538.402,83
Ödenmiş Sermaye	12.500,00	50.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00	-13.621,82
Diğer	79.800,00	598.348,75
Net Dönem Karı/Zararı	-13.621,82	-96.324,10
AKTİF TOPLAMI	104.547,18	801.871,94
PASİF TOPLAMI	104.547,18	801.871,94

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Hasılat	1.694,92
Satışların Maliyeti	-70.430,08
Esas Faaliyet Karı/Zararı	32.450,44
Finansman Giderleri (net)	-15.325,66
Diğer Gelir/Gider	-44.713,72
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	-96.324,10

Abes Turizm Teknolojileri Anonim Şirketi'nin VUK'a göre hazırlanan ve yukarıdaki tablolarda özetine yer verilen finansal tabloları ekte bir bütün olarak sunulmaktadır.

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Girişimimize almayı planladığımız fon haricinde başka bir kaynaktan ek fona ihtiyacı bulunmayacağını ve mevcut yükümlülüklerimizi sermayemiz ve bu fon sayesinde karşılayacağımızı planlamaktayız.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimimizin dava, hukuki takibat ve tahkim işlemleri gibi herhangi bir uyuşmazlık sorunu bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

Girişimimiz dijital ortamda faaliyet gösterdiğinden, KVKK gibi yasal zorunluluklar haricinde bir izne yahut onaya tabi değildir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Tourawise'in geliştirilmesi noktasında gerekli tüm destekleri TÜBİTAK, KOSGEB ve özsermayemiz ile karşılamış durumdayız. Ne var ki, bu noktadan itibaren logaritmik büyümeden ziyade geometrik büyümeye ihtiyaç duymaktayız. Bunun için de ciddi marketing çalışmaları ve ekip büyümesi gerekmektedir. Tourawise'in yatırım arayışının temel sebebi bu iken, kitle fonlama ile yatırım alırken geniş kitlelere ulaşma fikri öne çıkmıştır. Bu sebeple kitle fonlamaya yönelmiş ve Fongogo ile iş birliğine başlamış bulunmaktayız.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	1.700.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	2.040.000 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)	163.965	-	-
Reklam Giderleri	843.005	01.05.2024	31.01.2025
Personel Giderleri	700.000	01.05.2024	31.01.2025

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Makine-Teçhizat Giderleri	208.601	01.05.2024	31.01.2025
Platform Ücreti Ek Fonlama	32.385	-	-
Proje Hizmet Alım Giderleri	100.000	01.05.2024	31.01.2025

Kitle fonlama kampanyası dışındaki finansman kaynakları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Diğer Finansman Kaynakları				
Tür	Açıklama	Tutar (TL)	Fon Alım Tarihi(Yıl)	Fon Kullanım Süresi(Ay)
Hibe	Tübitak 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG)	450.000	1.Yıl	12 Ay
Hibe	KOSGEB İleri Girişimci Desteği	375.000	2.Yıl	12 Ay

Fon Kullanım Raporu işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Girişimimize almayı hedeflediğimiz fon ile özellikle personel ve reklam kalemlerine yapacağımız yatırımlar nedeniyle ilk yıl yaklaşık 500.000 TL zarar yapacağımızı tahmin etmemize rağmen bu yatırımların 2. yıl geri döneceğini ve kara geçmeye başlayacağımızı planlamaktayız. Karın her yıl geometrik bir büyümeyle artarak devam edeceğini öngörmekteyiz.

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

- Yeni Aktör**

Girişimimizin sektörde yeni bir aktör olmasının, başlangıçta müşterilerimizde yaratmakta olduğu çekingelik, bizim en dezavantajlı noktamız olmaktadır. Bu sebeple özellikle marka bilinirliği yaratma ve sektörde güven veren bir firma konumuna ulaşma konularına yoğunlaşmış bulunmaktayız.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Küresel Kriz ve Salgın Durumları**

Turizm sektörü ne yazık ki Gıda yahut sağlık sektörleri gibi koşullar her ne olursa olsun vazgeçilmez yapıda olan sektörlerden biri değildir. İnsanların büyük çoğunluğu küresel kriz durumlarında zorunlu olmayan giyim alışverişleri, lüks tüketim ve kültürel faaliyetlerin yanı sıra turizmi de öteleyebilmektedir.. Ayrıca hepimizin de yaşayarak tecrübe ettiği üzere, salgın hastalık durumlarında hükümetler tarafından turizme dair birtakım engel ve yasaklar konulmaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- Dövizdeki Dalgalanma**

Yazılım ve Turizm sektörlerinin döviz ile olan yakın ilişkisi dövizdeki dalgalanmalarda fazla gelir imkanı sağlasa da bazı donanım, yazılım gibi alım durumlarında zarar oluşturabilmektedir.

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	83.333	4,76	1,00	83.333

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	118.302	5,66	1,00	118.302

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:

5 Şubat - 29 Şubat arasında yatırım yapanlarda geçerli olacak şekilde bonus pay kampanyası **güncellenmiştir**.

₺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'si oranında fazladan bonus pay verilecek ve tutar fark etmeksizin yatırımlarına **%30 oranında bonus pay** eklenecektir.

1 Mart - Yatırım Turu Sonu bonus pay kampanyası aşağıdaki şekilde **devam edecektir**.

- **1 Mart ile 8 Mart** arasında yapılan yatırımlarda minimum tutar fark etmeksizin **%30 bonus pay**
- **9 Mart ile 15 Mart** tarihleri arasında yapılan yatırımlarda minimum tutar fark etmeksizin **%20 bonus pay**
- **16 Mart ile yatırım turu sonu** tarihleri arasında yapılan yatırımlarda minimum tutar fark etmeksizin **%10 bonus pay** verilecektir.

Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucusu Murat Akdan'ın payından düşürülecektir.

Kampanya süresince CEPTETEB kampanya kodunu kullanarak kampanyaya katılacak yatırımcılara, %20 oranında fazladan (bonus) payverilecektir.

Ön talep formunda belirtilen tutar ve üzerindeki yatırımın kampanya süresince gerçekleştirilmesi durumunda yatırımcılara, %10 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
Murat Akdan	100,00	95,24	94,34
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	4,76	5,66
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

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

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

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

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

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

Çıkarılan emisyon primli pay, artırılan veya konulan sermaye miktarı şirket sermayesinin bir parçası haline gelir

ve emisyon primi şirket sermayesine değil, şirket malvarlığına katılmış olur.

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

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

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

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 50.000 TL ve 50.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 83.333 ile 118.302 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 333.333 pay ile 368.302 pay aralığında ve toplam nominal değeri 333.333 TL ile 368.302 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %4,76 ile %5,66 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 333.333 TL ile 368.302 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 20,40 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 500 TL'dir.

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

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma hakkına yönelik 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 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 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: FİFO (İlk Gelen Öncelikli)

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

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

1. Platform adına Emanet Yetkilisi nezdinde açılan hesapta bloke edilen fon, Takasbank nezdinde açılan bloke hesabına aktarılır ve Girişim Şirketi tarafından Kampanya Süresi'nin sona ermesini takip eden otuz iş günü içinde toplanan fon tutarı kadar sermaye 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 kaydıleştirilmesi yapılacak olup, kaydıleştirme 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	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	

Ali Çebi	A	1.408.493	14,00	14,00
Çiğdem Tirkeş	A	1.408.469	14,00	14,00
Fatih Yıldırım	A	196.991	1,96	1,96
Çiğdem Tirkeş	B	970.025	9,64	9,64
Ertunç Tümen	B	621.578	6,18	6,18
Gökhan Şen	B	329.315	3,27	3,27
İbrahim Sina Azeri	B	316.394	3,14	3,14
Ali Kırallı	B	296.487	2,95	2,95
Emine Çelebi	B	284.150	2,82	2,82
Fatih Yıldırım	B	79.369	0,79	0,79
Alp Albert Krespin	B	244.919	2,43	2,43
Kerem Bilaçlı	B	237.508	2,36	2,36
Sinan Tüker	B	148.965	1,48	1,48
Ali Çebi	B	1.094.480	10,88	10,88
Osman Emre Narin	B	80.886	0,80	0,80
Sinan Güler	B	96.923	0,96	0,96
Tamer Karadağlı	B	62.817	0,62	0,62
Ömer Hayri Erkmen	B	40.818	0,41	0,41
Ufuk Gökmen 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 Çelikel	B	622.370	6,18	6,18
Ahmet Giray Ölmez	B	118.394	1,18	1,18
Ozan Kuşçu	B	147.993	1,47	1,47
Alpay Akdemir	B	18.558	0,18	0,18

Özden Sayın	B	18.558	0,18	0,18
Mehmet Onarcan	B	46.766	0,46	0,46
Nedim Esgin	B	88.796	0,88	0,88
Abdurrahman Uzun	B	19.535	0,19	0,19
Hasan Okan Utkueri	B	28.119	0,28	0,28
Onur Köktürk	B	28.119	0,28	0,28
Özlem Tümer Eke	B	14.059	0,14	0,14
Alper Şener	B	25.159	0,25	0,25
Ahmet Murat Köseoğlu	B	25.159	0,25	0,25
TOPLAM		18.479.326	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Yönetim Kurulu Başkanı	5.07.2023	1084 Gün	2.502.973	24,87
Serkan BAĞÇE	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:

Tourawise, yerli ve yabancı turistlerin, belirli destinasyonlarda kendi başlarına tur yapmalarını sağlayan bir uygulamadır. Kullanıcılar uygulama içerisindeki hazır turlar ile şehir içi sesli tur seçeneği ile belirli gezileri gerçekleştirebilir ve daha kişiselleştirilmiş bir deneyimi yaşayabilmektedir.

İş Modeli:

Pazarlama planı, viral pazarlama teknikleri ile oluşturulacak olup 3 ana başlıkta toplanmaktadır; Facebook Business Manager (FBM): Facebook ve Instagram üzerinden kullanıcı ile buluşma, Sosyal Medya Reklamları; Youtube gibi platformlardan fenomen ve influencerlara uygulamayı kullanarak reklam yapma, SEO ile web sitesini ön plana çıkararak kullanıcı çekmedir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Kalabalık halinde gezmek istemeyen, kendi zevklerinin ön planda olduğu turlar yapmak isteyen, kalacağı oteli, ulaşım sağlayacağı aracı kar marjı eklenmeden piyasa fiyatından almak isteyen ve turun maliyetini önceden hesap edebilmek isteyen tüm gezginler, hedef kitlesini oluşturmaktadır.

Rekabet:

Dolaylı olarak geleneksel turizm acente ve operatörleri (EtsTur vb.) Online platformlar (Biletall, Piri, Gezibilen) ve ikame (yerel rehberler) rakipleri mevcuttur.

Pazar:

Global trendlere baktığımızda, turizmin giderek daha kişiselleşmiş ve teknoloji ile iç içe olması beklenmektedir. Bu sebeple Tourawise'in kişiselleştirilmiş tur sunumunun kullanıcıların ilgisini çekeceğini ve pazarda hızlı büyüyeceğini öngörmekteyiz.

Ekip:

Tourawise, donanımlı bir ekibe sahip olmakla beraber, ekip üyelerinin sektörel bazda yaklaşık 50 yıllık bir tecrübesi bulunmaktadır. Ekip üyelerinin vasıflı nitelikte olduğu görülmektedir.

Finansallar:

TÜBİTAK TEYDEB'den 450.000 TL, KOSGEB'den 443.000 TL destek almıştır. Uygulama, nihai kullanıcılarla bulunduğu tarih olan 2023 temmuz ayından itibaren reklam yapmamış ve 200'ün üzerinde kullanıcıya ulaşmış olup aylık otobüs biletlerinden ortalama 2.000 TL'lik ciro elde etmiştir.

Fon Kullanımı:

Agresif pazarlama faaliyetleri ve ekibini büyütmeyi hedeflemektedir. Reklam faaliyetleri fonun en büyük harcama kalemidir.

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:

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

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

Platform'un fonlama ve kampanya faaliyetlerini ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında, hizmet verilen kişiler ile olan ilişkilerinde, kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları, çıkar çatışması tanımına girmektedir. Çıkar çatışması

maddi veya maddi olmayan şekilde ortaya çıkabilir. Platform personeli, diğer çalışanlardan, hizmet verilen kişilerden, satıcılardan ve kurumsal iş ilişkisinde bulunduğu gerçek ve/veya tüzel kişilerden, mesleki kararlarına zarar verecek veya zarar verebileceği tahmin edilen değerli herhangi bir şeyi/hediyeyi talep ve kabul edemezler. Bu anlamı doğuran davranışlarda bulunamazlar. Platform çalışanları, hizmet verilen kişiler ile borç ilişkisine giremezler.

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

Platform'a ait her türlü bilgi gizli olup, bu bilgilerin üçüncü kişilere aktarılması ve ticaretinin yapılması yasaktır. Platform'a ait ticari sırlar, mali bilgiler, çalışan bilgileri ve çalışan 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 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. Finansal Raporlar
2. Fon Kullanım Raporu
3. Swot Analizi
4. İş Modeli Kanvası
5. Organizasyon Şeması
6. Yatırımcı Sunumu
7. Pay Satış Değer Tespit Raporu
8. Finansal Projeksiyonlar:

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

9. Özgeçmişler:

- o Ozan GÖNCÜ - CV
- o Görkem ÇAKIR - CV
- o Ozan GÜL - CV
- o Özcan KIRIKBAŞ - CV
- o Hilal ÖZDEMİR - CV
- o Murat AKDAN - CV
- o Murat Akdan - CV
- o Celil TOPÇU - CV

10. Ek Belgeler:

- o TOURAWİSE Ürün Dökümanı 1
- o TOURAWİSE Pazar Dökümanı 1
- o TOURAWİSE Rekabet Bilgisi Dökümanı 1
- o TOURAWİSE Ürün Dökümanı 2
- o TOURAWİSE Ürün Dökümanı 3
- o TOURAWİSE Hedef Kitle Bilgisi Dökümanı 3
- o TOURAWİSE Ürün Dökümanı 4
- o TOURAWİSE Ürün Dökümanı 5
- o Marka Tescil Evrağı
- o Şirket Değerleme Raporu
- o TÜBİTAK 1512 Bireysel Genç Girişimci (BİGG)

- o KOSGEB İLERİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMI

- o 2021 Kurumlar Vergisi Beyannameleri

- o 2022 Bilanço

- o 2021 Bilanço

- o Murat Akdan Findeks Raporu

- o Adli Sicil Kaydı

- o Abes Turizm Findeks Raporu

- o Marmara Teknokent Faaliyet Belgesi

11. Şirket Resmi Evrakları:

- o Esas Sözleşme

- o İmza Sirküleri

- o Vergi Levhası

- o Faaliyet Belgesi

- o Ticaret Sicil Gazeteleri

- o Kurumlar Vergisi Beyannameleri

- o Ortaklar Pay Defteri

- o Vergi Dairesi Borcu Yoktur Yazısı

- o SGK Borcu Yoktur Yazısı