

YEŞİL PAKET LOJİSTİK LİMİTED ŞİRKETİ

PAYA DAYALI KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi ihtiyaç duyduğu 8.000.000,00 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. (Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 9.600.000,00 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 18.09.2023 tarihli kararıyla çoğunluk oyu ile onaylanmış olup, Kurul'un onay veya iznine tabi değildir.

Yatırımcıların Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 25.09.2023 ile 24.11.2023 tarihleri arasında gerçekleşecek ve işbu Bilgi Formu'nda belirtilmesi halinde daha önce sona erdirilebilecek olan kampanya süresi boyunca <https://yatirim.fongogo.com/campaign/yesil-paket> 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.

Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ, Kurucu Ortak Tarih: 19.04.2026	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

FONGOGO KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ali ÇEBİ, Yatırım Komitesi Başkanı Tarih:09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ebru Elmas GÜRSES, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Ahmet FEYZİOĞLU, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mahir Bora YILMAZ, Yatırım Komitesi Üyesi Tarih: 09.10.2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

UYARI:

Bu bilgi formu, "düşünülmektedir", "planlanmaktadır", "hedeflenmektedir", "tahmin edilmektedir", "öngörülmektedir", "amaçlanmaktadır" ve "beklenmektedir" gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe

yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi
İşletme Adı	:	Yeşil Paket
Merkez Adresi	:	ÇÜNÜR MAH. 102 CAD. NO: 252 ,Merkez,Isparta,Türkiye
Telefon Numarası	:	552 448 1680
İnternet Sitesi	:	http://www.yesilpaket.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	:	8.000.000 TL (%20 ek fon ile 9.600.000 TL)
Kampanya Sayfası	:	https://yatirim.fongogo.com/campaign/yesil-paket
Kampanya Süresi	:	60 gün
Başlangıç Tarihi	:	25.09.2023
Bitiş Tarihi	:	24.11.2023
	:	Not: Hedeflenen fon tutarının Kampanya bitiş tarihinden önce toplanması durumunda Kampanya erken sonlandırılacaktır

Çıkarılacak Payların

Tüğü

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Kurucuların sahip olacağı A grubu paylara ek olarak kitle fonlaması yatırımcıları için B ve C grubu paylar çıkarılacaktır. A grubu, kurucu ortakların pay grubu olacaktır. A grubu paylar yönetim kuruluna iki aday gösterme hakkına sahip olacaktır. B grubu, 3.000.000 TL ve üzerinde yatırım yapan yatırımcıların pay grubudur. B grubu paylar, (i) tasfiye bakiyesinden, A ve C grubu paylara kıyasla, iki

kat fazla (birim pay başına düşen tasfiye bakiyesinden alınması gereken paydan birim pay başına iki kat fazla) pay alma hakkına; ve (ii) ve yönetim kuruluna bir aday gösterme hakkına sahip olacaktır. 3.000.000 TL altında yatırım yapan kitle fonlaması yatırımcıları C grubu paylara sahip olacaktır ve C grubu paylar için herhangi bir imtiyaz öngörülmemiştir.

Nominal Değeri

: Bu kampanyada % 20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %12,70 ile %14,86 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 1.142.857 TL ile 1.575.232 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Satış Fiyatı

: Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki birim fiyatı 7,00 TL ile 6,09 TL arasında oluşur. Kaydileştirme tutarlarında bu fiyatlar baz alınır.

Asgari ve Azami Yatırım Tutarları

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

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

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

Nitelikli yatırımcıların yatırım limiti bulunmamaktadır.

Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun;

738.800 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, Başarı Ücreti MKK, Takasbank Üyelik ve Hizmetleri ve BSMV(Banka ve Sigorta Muamelesi Vergisi) 24.12.2023 - 23.01.2024 tarihleri arasında,

5.000.000 TL'si

Araç Satın Alımı
01.01.2024 - 01.03.2024 tarihleri arasında,

1.000.000 TL'si

Reklam ve Tanıtım
01.01.2024 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

500.000 TL'si

Ofis, Şarj İstasyonu Giderleri
01.01.2024 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

500.000 TL'si

Teknolojik Altyapının Güçlendirilmesi
01.01.2024 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

261.200 TL'si

Diğer İşletme Giderleri
01.01.2024 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

Ek Fon Kullanım Yeri

Toplanan fonun;

500.000 TL'si

Reklam ve Tanıtım
01.12.2023 - 01.02.2024 tarihleri arasında,

952.240 TL'si

Ulaşım, Konaklama ve Pazarlama Giderleri
01.12.2023 - 01.04.2024 tarihleri arasında,

147.760 TL'si
Platform Ücreti Ek Fonlama
24.12.2023 - 23.01.2024 tarihleri arasında,

giderleri için kullanılacaktır.

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

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

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi
İşletme Adı	:	Yeşil Paket
Hukuki Statüsü	:	Limited Şirket
Merkez Adresi	:	ÇÜNÜR MAH. 102 CAD. NO: 252 ,Merkez,Isparta,Türkiye
Kuruluş Tarihi	:	17.08.2022
Sermayesi	:	Sermaye: 1.000.000 TL Ödenmiş Sermaye: 125.000 TL
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	Isparta Tic. Sic. Müd.
Ticaret Sicil Numarası	:	14649
Vergi Dairesi	:	DAVRAZ
Vergi Kimlik Numarası	:	9501056530
Telefon Numarası	:	552 448 1680
İnternet Sitesi	:	http://www.yesilpaket.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Problem

Pandemi ile beraber tüm dünyada geleneksel alışverişin yerini e-ticaret almaya başlamıştır. Değişen kullanıcı alışkanlıkları sonunda günlük sipariş sistemleri üzerinden yapılan alışverişlerde de yüksek bir artış gerçekleşmiştir. Yazılım altyapıları bu talebe cevap vermek için hızla yenilenirken gün içi teslimat sistemleri yetersiz kalmıştır. Ortaya çıkan fırsat girişimleri dönemlik olarak soruna çözüm olmaya çalışsa da kalıcı ve kurumsal teslimat çözümleri hala yetersiz durumdadır. Buna ek olarak var olan sistemler genelde orta ve büyük ölçekli işletmelerin problemlerine odaklanmış durumda olup yüksek sipariş trafiğine çözüm üretmektedir. Küçük ve mikro ölçekli işletmelerin teslimat problemini çözecek bir model, girişim pazarda yer almamaktadır.

Finansal problemler açısından incelendiğinde artan **fosil yakıt maliyetleri, araç fiyatları, personel maliyetleri** de sektördeki işletmeleri zorlayan problemler arasında yer almaktadır.

Güncel olarak ise işletmeler araç satın alarak sürücü istihdam ederek kendi teslimatlarını yapmaya çalışmaktadır. Sürdürülebilir olmayan bu yöntemde araçların bir süre sonra kullanılamaz hale gelmesi, **trafik kazaları, araç bakımları, yakıt maliyetleri, istihdam edilen personelin kask, mont, yelek vb.kişisel malzeme giderleri** çok yüksek maliyetlere ulaşmakta, takip ve işletme süreci zorlu olmaktadır.

Son olarak Dünya'da ve Avrupa'da her geçen gün karbon ve **egzoz salınımı, fosil yakıt kullanımı, hava kirliliği, gürültü kirliliği** konularında sert yaptırımlar uygulanmaktadır. Avrupa Birliği kapsamında imzalanan Yeşil Mutabakat anlaşması ile 2030 yılına kadar tamamen elektrikli araçlara geçiş sağlanmış olacak ve fosil yakıt kullanımı minimuma indirilecektir. 2023 yılında **karbon vergisi** de Avrupa ülkelerinde uygulanmaya başlanmıştır. Türkiye'nin de Avrupa Birliği'ne kabul sürecinde Yeşil Mutabakat'ın maddelerine ayak uydurmak durumundadır.

Çözüm

Yeşil Paket geliştirdiği araçlar, çalışma modeli ve sistemi ile sektördeki gün içi teslimat sorununa çözüm olmaktadır.

İşletmelerin tüm teslimat süreçlerini üstlenerek araçtan, personele kadar tüm akışı yönetmektedir. İşletmeler trafik kazaları, araç bakımları, yakıt maliyetleri, kişisel korunma ekipmanları vs. birçok durumla uğramak yerine Yeşil Paket ile anlaşarak tüm teslimatlarını sorunsuz gerçekleştirebilmektedir.

Yeşil Paket öncelikle diğer teslimat sistemlerinden farklı olarak Yeşil Paket tüm teslimat süreçlerinde kendi araç filosunu kullanmaktadır. Bu tüm filonun bakımlarının, görünürlüğünün düzenli ve kurumsal olmasını sağlamaktadır. Sahada beklenmedik durumlarla ve sıkıntılarla karşılaşma olasılığını minimuma indirmektedir. Günümüzde lojistik sektöründe en önemli gider kalemi yakıt maliyetleridir. Yeşil Paket filosunda yer alan tüm araçların %100 elektrikli olması teslimat süreçlerindeki yakıt maliyetlerini sıfıra yakın bir seviyeye indirmektedir. Araçlarının enerji ihtiyacının tamamını ise yenilebilir enerji kaynaklarından karşılamaktadır. Teknolojik altyapı açısından incelendiğinde filosundaki tüm araçların kullandığı batarya modüllerini Yeşil Paket ar-ge birimi tarafından üretilmektedir. Bu da uzun vadeli ve sürdürülebilir bir altyapı açısından dışa bağımlılığı ortadan kaldırmakta, üretim maliyetini en aza indirmektedir. Yeşil Paket teslimat süreçlerinde kendi araçlarını kullandığı için çalışanlar sadece sürücü olarak istihdam edilmektedir. Bu aşamada ise sorunsuz, temiz, bakımlı ve eğitim seviyesi yüksek sürücülerle hizmet verilmektedir. Hizmet verilen işletme araçlarla, sürücülerle, kazalarla, trafik cezalarıyla vb. hiçbir sorun ile uğraşmamakta tüm bu süreçler Yeşil Paket tarafından yürütülmektedir.

Yeşil Paket'in önemli çözümlerinden biriside geliştirdiği iş modelidir. Bu iş modeli sayesinde hem küçük ölçekli hemde orta ve büyük ölçekli işletmelerin teslimat sorunlarına da çözüm sunmaktadır. Pazarda yer alan firmaların tamamı büyük ölçekli müşterilere çözüm üretebilmektedir. Yeşil Paket küçük işletmeler için düzenlediği fiyat ve taşıma politikaları sayesinde küçük işletmelere cevap veren tek çözüm olarak sahada yer almaktadır. Yüksek taşıma trafiğinin olduğu işletmelerde saat bazlı, aylık sözleşmeli kurumsal model, küçük işletmelerde ise paket başı, alt sınırlı model ile şu an iş akışını sürdürmektedir. Kurumsal modelde saat satışı gerçekleştirilmektedir. Örneğin 26 gün, günde 8 saat modelde toplam 208 saat üzerinden hesap yapılarak faturalaştırma yapılmaktadır. Bu dilim içerisinde işletmeye bir araç ve bir sürücü tahsis edilmektedir. İşletme istediği takdirde birden fazla araç ve sürücü de alabilmektedir. Bu modelde çalışan sürücüye de yoğunluğa göre prim verilmektedir. Küçük işletmelerde kullanılan modelde ise işletme ile yapılan sözleşmede alt sınır talep edilmektedir. Örneğin günde en az 10 paket teslimatı gerçekleştirme sözü alınarak aynı bölgede bulunan 5 işletme için 1 sürücü ve araç tahsis edilmektedir. Genellikle aynı bölgede yer alan 20 işletme için 5 araç ve sürücü tahsis edilerek bölgenin trafiği yönetilebilmektedir. Bu işlemi ise teknolojik altyapısı ile sağlamaktadır. Web altyapı, mobil uygulama desteği ile sürücülerin yönlendirilmesi ve takibi kolaylıkla yapılabilmektedir.

Yeşil Paket kendi araç filosu, tamamen elektrikli yapısı, geliştirdiği teknolojik altyapısı ve çalışma modelleri ile gün içi teslimat sorununa çözüm sunmaktadır.

Amaç ve Faaliyet

Yeşil Paket şehir içi **kurumsal teslimat** hizmeti sunan bir girişimdir.

Pandemi ile beraber tüm dünyada geleneksel alışverişin yerini e-ticaret almaya başlamıştır. Değişen kullanıcı alışkanlıkları sonunda günlük sipariş sistemleri üzerinden yapılan alışverişlerde de yüksek bir artış gerçekleşmiştir. Yazılım altyapıları bu talebe cevap vermek için hızla yenilenirken gün içi teslimat sistemleri yetersiz kalmıştır. Ortaya çıkan fırsat girişimleri dönemlik olarak soruna çözüm olmaya çalışsa da kalıcı ve kurumsal teslimat çözümleri hala yetersiz durumdadır. Yeşil Paket ise bu soruna çözüm olarak 2022 yılının Eylül ayında faaliyetlerine başlamıştır. **Yeşil Paket tamamen elektrikli araçlarıyla sürdürülebilir ve çevreci bir yapıda teslimat hizmeti sunmaktadır.** Yemek teslimatından çiçeğe, ilaç teslimatından markete kadar birçok sektörde gün içi teslimat hizmeti sunan Yeşil Paket kullandığı elektrikli araçların tüm batarya modüllerini ise kendisi üretmektedir.

Dünyada ve özellikle Avrupa'da her geçen gün karbon salınımını ve karbon ayak izini azaltmak adına çalışmalar yapılmaktadır. Bu doğrultuda yapılan Yeşil Mutabakat anlaşması kapsamında Avrupa'da kullanılan araçların 2030 yılına kadar tamamen elektrikli hale getirilmesi planlanmaktadır. 2023 yılında karbon vergisinin de devreye alınmasıyla beraber karbon salınımı ile doğru orantılı şekilde vergilendirmeler başlamıştır.

Yeşil Paket doğuştan elektrikli teslimat çözümü olarak **geleceğin dünyasına şimdiden hazır.**

Ürün ve Hizmetler

işletmelerin işlerine odaklanmalarını, kaza, arıza, hastane, karakol vb. sorunlarla uğraşmadan sorunsuz teslimat yapmalarını sağlayan bir hizmettir.

Teslimat hizmetinin oluşma aşamasında aynı ekibin hayata geçirdiği online sipariş uygulaması olan Esnaf Cebinde ile başlamıştır. Uygulamanın geliştirilmesi ve kullanıma sunulması aşamalarında binden fazla işletme ile bir araya gelmiş olup teslimat süreçlerindeki problemler gözlenmiştir. Yapılan gözlem sonunda hem küçük hemde büyük işletmeler için en uygun teslimat hizmetinin nasıl olması gerektiği konusunda çalışmalar, görüşmeler yapılmıştır. Şu an sahada Yeşil Paket tarafından uygulanan teslimat modeli sahadan doğan, çözümünü de sahadaki aktörlerden üreten bir girişimdir.

Ortaya çıkan çözüm önerisinin uygulanması aşamasında **Yeşil Paket** ekibi kullanacakları araçlar üzerinde ar-ge çalışmaları gerçekleştirmiş olup var olan araçları teslimat sistemine hazır hale getirmiştir. Bu çalışmalar kapsamında araçların dayanıklılığı arttırılmış, yük taşıma kabiliyeti kazandırılmıştır. Araçların tamamına plugin batarya teknolojisi entegre edilerek 30 saniye içerisinde batarya değişiminin yapılabilmesi sağlanmıştır. Bu sayede menzil sorunu ortadan kaldırılarak tüm araçların 24 saat boyunca durmadan kullanılabilmesi için gerekli altyapı oluşturulmuştur. Son olarak araçların batarya ihtiyaçları için belirli aralıklarla şarj merkezleri konumlandırılarak bu merkezlerden batarya değişimi yapılabilmektedir.

işletmelerin teslimatlarını takip edebilmeleri, Yeşil Paket ekibinin ise tüm süreci yönetebilmesi adına bir **mobil uygulama** ve **web tabanlı yönetim panelinin** geliştirilmesi de tamamlanmıştır. Bu sistemler sayesinde tüm süreç dijital ortamda yürütülebilmekte, anlık ops takibi, şarj durumu, hız durumu gibi veriler uzaktan takip edilebilmektedir. Yine yönetim paneli üzerinden tüm insan kaynakları süreci de yönetilmektedir.

Özetle Yeşil Paket'in problem tespiti ve çözümü sahadaki diğer çalışmalar aşamasında doğmuştur. Bu fikri hayata geçirmek için gerekli olan araç ve teknoloji altyapısını da kurarak sorunsuz bir teslimat sistemi oluşturmuştur.

Ticarileşme ve İş Modeli

Yeşil Paket'in ilk olarak kullanıma sunulduğu şehir Isparta'dır. Isparta nüfus yapısı açısından genç, erken benimseyen oranının yüksek olduğu bir şehirdir. Yaklaşık 100 bin öğrenci 120 bin memur ile toplam nüfusunun %50'sine yakını genç ve erken benimseyen gruptur. Bu nedenlerden dolayı plot bölge olarak Isparta şehri seçilmiştir.

Isparta'da 2022 yılının Eylül ayında 1 sözleşmeli müşteri 0 çağır gelsin müşterisi rakamları ile başlayan süreç Temmuz 2023 itibari ile 14 sözleşmeli, 35 çağır gelsin olmak üzere **toplam 49 müşteri** sayısına ulaşmıştır. Güncel olarak **aylık 300.000 TL ciro** rakamlarına ulaşılmıştır. Deprem, üniversitelerin kapatılması ve ekonomik

krize rağmen ekibin gayretleri sayesinde büyüme devam etmiştir. Birinci yılın sonunda, eylül ayında üniversitelerin açılması ile beraber Isparta şehrinde 70 müşteriye, aylık 600.000 TL ciroya ulaşılması hedeflenmektedir.

Şirketin büyütülmesi için hızla Antalya, Denizli, Eskişehir ve Afyonkarahisar şehirlerinde faaliyetlere başlanması planlanmaktadır. İlk olarak Antalya hemen ardından Eskişehir şehirlerinde faaliyete başlayarak 2. yıl sonunda en az **3 yeni şehirde** hizmet veren bir Yeşil Paket'in inşa edilmesi planlanmaktadır. **Aylık ortalama 12 milyon TL ciro, toplam 300 müşteri** sayısına ulaşılması beklenmektedir.

2025 yılı sonu itibarı ile Yeşil Paket **3 büyükşehir** olmak kaydıyla toplam **15 üzeri şehirde** hizmet vermeyi, **aylık ortalama 90 Milyon TL ciro, 1800 müşteri** rakamlarına ulaşmayı beklenmektedir.

İş Modeli Kanvası

Temel ortaklıklar

- Çevreci Kurumlar ve Dernekler
- Belediyeler
- Esnaf Teşkilatları

Temel faaliyetler

- Tanıtım ve Reklam Çalışmaları
- Kilit Ortaklıklar İle Ön Plana Çıkma
- Yapılan Her Teslimatta Girişimin Reklamını Yapmak

Temel kaynaklar

- Elektrikli Araç
- Personel
- Elektrik

Değer önerisi

- Çevreci Bir Çözüm
- Uygun Maliyet
- Sorunsuz Teslimat Hizmeti
- Kanuni Tüm Sorumluluklardan Kurtulma
- Düşük Yakıt Maliyeti

Müşteri ilişkileri

- Whatsapp Destek Hattı
- Mobil Uygulama Üzerinden Destek Bölümü
- Canlı Destek Hattı

Müşteri segmenti

- Restoranlar
- Çiçekciler
- Eczacılar
- Marketler

Kanallar

- Esnaf Buluşmaları
- Birebir Görüşme
- İşletme Ziyaretleri

Maliyet yapısı

- Personel Giderleri
- Araç Satın Alma Giderleri
- Batarya Üretim Maliyetleri

Gelir Akışı

- Aylık Sözleşmeli Müşteri
- Çağır Gelsin Müşterisi

İş Modeli Kanvası işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Önemli Gelişmeler

Yeşil Paket girişimi Eylül 2022 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Hizmet verdiği ilk kuruluş ise Akdeniz Bölgesinin en büyük firmalarından biri ve 11 şubeli market zinciri bulunan İYAŞ Grup olmuştur. İYAŞ ile yapılan anlaşma sayesinde Isparta ili içerisinde market teslimatında hem iyi bir referans kazanılmış hemde bu ilk süreçte araçların, bataryaların, ekibin geliştirilmesine vesile olmuştur.

Girişimin ilk aylarında edinilen tecrübe ve veriler sayesinde tüm bataryaların şarj edileceği, araçların bakımlarının yapılacağı şarj ve bakım merkezimizinin yapımı tamamlanarak kullanılmaya başlanmıştır.

Diğer bir önemli gelişme ise yine Isparta ilindeki Çiçekçiler Derneği ile yapılan anlaşmadır. Bu anlaşma sayesinde Isparta'da faaliyet gösteren toplam 27 çiçekçi ile çalışılmaya başlanmıştır. Bu sayede yine Isparta ÇiçekSepeti ile anlaşma sağlanarak bir kurumsal müşteri daha edinilmiştir.

Yeşil Paket'in araç filosuna Aralık 2022'de Mini Van ismini verdiğimiz elektrikli arabanın katılmasıyla beraber yüksek desili ürün taşıma kabiliyetide kazanılmıştır. Bu sayede tüm teslimat süreçlerinde daha verimli süreç yönetimi gerçekleştirilmiştir.

Ocak 2023 tarihi itibariyle Yeşil Paket yazılım altyapısının geliştirilmesi tamamlanmış olup kullanılmaya başlamıştır. Bu sayede filo yönetimi, insan kaynakları, finansal kayıtlar vb. tüm yönetsel süreçler tek sistem üzerinden gerçekleştirilmeye başlanmıştır.

Yeşil Paket girişimi ilk önce StartupMarket.co web sitesinde listelenmiş olup bu sayesinde Fongogo ile işbirliğine giderek kitle fonlama yolu ile girişimin büyütülmesi için gerekli finansman kaynağının arayışına girilmiştir.

Diğer Girişimleri

Yeşil Paket kurucusu olan Kaan Murat AYVAZ'ın faaliyet gösteren 3 farklı şirketi daha bulunmaktadır. Çatı firma olarak KMA Savunma Sanayi ve Yazılım Hizmetleri yer almaktadır. Firmanın yazılım, tasarım departmanlarını aktif olarak Yeşil Paker girişiminin yaygınlaşması için kullanılmaktadır.

Bir diğer girişim ise Esnaf Cebinde bir online sipariş uygulamasıdır. Şu an sadece Isparta şehrinde faaliyet gösteren Esnaf Cebinde, 10 bin üzerindeki kullanıcısı ile günlük 100 üzeri sipariş yoğunluğunda çalışmaktadır. Esnaf Cebinde uygulamasında kayıtlı olan işletmelerle Yeşil Paket ile çalışma konusunda işbirliği yapılmaktadır.

Son olarak ise tüm şirketlerin ve işbirliği içinde çalışılan paydaşların reklam ve tanıtım işlerinin yürütülmesi için kurulan Yeşil Ajans bulunmaktadır. Yeşil Ajans'da Yeşil Paket için reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir.

[KMA Yazılım](#)

[Yeşil Ajans](#)

Organizasyon Yapısı

Yeşil Paket firmasının organizasyon yapısının başında kurucu [Kaan Murat AYVAZ](#) yer almaktadır.

Tüm sahanın yönetilmesi ve sürücülerle ilişkiler noktasındaki sorumluluklar ise Numan BAZ tarafından yürütülmektedir. Numan BAZ'ın yardımcıları Ömer KARAGÜR ve Kadir Çağatay KILINÇ'tır.

Teknolojik altyapının geliştirilmesi, bakımları gibi konularla ise Bilgisayar Mühendisi Nevzar Sinan BAHADIR görevlendirilmiştir.

Müşteri ilişkileri kısmında Tuba İrem SAYGIN görev almaktadır.

Girişimin reklam ve tanıtım kısmında ise Zeliha VAROL ve Furkan BAL görev almaktadır.

Organizasyon şemasının görsel hali dosyalar arasında yer bulunmaktadır.



Teşvik ve Sübvansiyonlar

Yeşil Paket girişimi bugüne kadar sadece SGK üzerinden prim teşviki desteği almıştır. Ancak ileriki aşamalarda iş başı programından yararlanarak 3 personel maliyetini İŞKUR kurumundan teşvik olarak almayı planlamaktayız. Bununla beraber batarya üretimi aşamasında yapılan geliştirme çalışmaları için KOSGEB kurumundan ÜRGE desteği alınması hedeflenmektedir. Aynı zamanda Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile yapılacak istişareler sonunda çevreci çözümler kullanan işletmelere özel vergi indirimini veya destek ödeneği üzerine görüşmeler yürütülecektir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar

Yeşil Paket'in bulunduğu sektör gün içi teslimat sektörüdür. Gün içi teslimat trafiği pandemi ile beraber ani bir yükselişe geçerek hızlı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Pandeminin getirdiği zorluluklardan dolayı kullanıcıların, insanların alışkanlıkları da değişkenlik göstermiş olup online sipariş sayılarını, uygulamalar üzerinden yemek ve market sipariş sayılarını beklenmedik şekilde yükseltmiştir. Dünya da 10 yıl gibi bir süre içerisinde gerçekleşmesi beklenen dijital dönüşüm bir yıl içinde gerçekleşerek e-ticaret ve teslimat sektörünü en kritik sektörler arasına sokmuştur.

Avrupa ve Amerika'da 2023 yılında en çok ar-ge yapılan çalışmalar arasında otonom teslimat sistemleri, insansız teslimat altyapıları ve teslimat robotları yer almaktadır. Dünyada son yılların en önemli konusu haline gelen teslimat üzerine binlerce girişim kurulmuş ve fonlanmıştır. Bu girişimlerin birçoğu yeniliği takip edebilmek adına büyük kargo firmaları satın almıştır. Müşterilerine evlere teslimat hizmeti sunan market, restoran zincirlerinde radarında teslimat girişimleri bulunmaktadır. Bunlara bir örnek vermek gerekirse yerli bir firma olan Migros tüm market teslimatları için Paket Taxi firmasının %75'ini 650 Milyon TL gibi bir rakama satın almıştır. Ülkemizde Vigo, Fiyuu gibi şirketlerde yaklaşık 60 şehir üzerinde binlerce çalışan ile teslimat hizmeti vermektedirler.

Pazarın büyüklüğü incelendiğinde ülkemizde aktif teslimat hizmetinde çalışanı sayısı 1.2 milyon civarındadır. Pazarın büyük bir kısmını bireysel olarak çalışanlar tamamlamaktadır. Fiyuu, Vigo ve Paket Taxi gibi firmaların toplam çalışan sayısı ise 30 bin civarındadır.

Pazara etkileyen faktörlerin en başında eğitim sektörü gelmektedir. Sektör üniversitelerin faaliyette olduğu 8-9 ay boyunca yoğun bir şekilde çalışmaktadır. Pandemi ve depremin etkisi ile uzun bir süre kapalı kalan

üniversitelerin yeni dönemde tam kapasiteyle çalışması, teslimat sektöründe yeni rekorlar kırılması beklenmektedir.

Pazar verileri işbu Bilgi Formu'nun ekinde sunulmaktadır.

Rekabet

Yeşil Paket girişiminin pazarda karşılaşacağı rakipler incelendiğinde direkt rakip olacak kendi filosu ile hizmet veren, tamamen elektrikli araçlar ile çevreci bir çözüm yer almaktadır. Ancak dolaylı ve sektörde güçlü olan diğer rakipler bulunmaktadır. Bunların başında Fiyuu ve Vigo gibi firmalar gelmektedir. Bu firmalar sürücülerin araçları ile hizmet verdiklerinden dolayı kurumsal bir izlenim vermemekte, araçların sağlığı ve bakımı devamlı olarak sorun olmaktadır. Buna ek olarak insan kaynakları kısmında titiz bir çalışma yürütmediklerinden dolayı çalışan bireyler ile müşteriler arasında büyük sorunlar yaşanmaktadır. Yeşil Paket zaten bu doneleri sahadan toplayarak kurulduğundan dolayı girişimin en başından beri odaklanılan noktalar bu sorunlardır. Kullanılan araçların kurumsallığı, personellerin temiz ve bakımlı kişilerden oluşması Yeşil Paket'i pazarda her zaman bir adım önde tutmaktadır. Çünkü satış yapan işletmenin temsilcisi müşterinin kapısına giden teslimat çalışanıdır!

Yeşil Paket 'in tamamen elektrikli araçlar kullanması, tüm araçlarını yenilenebilir enerji kaynaklarından beslemesi yine rekabet açısından önemli bir değer önerisidir. Diğer firmaların aylık yakıt maliyetleri milyon TL seviyesindeyken Yeşil Paket'in yakıt giderleri sıfıra yakındır. Bu hem ekonomik rekabette hemde sürdürülebilirlik açısından büyük bir avantaj olarak öne çıkmaktadır.

Rakiplerin teslimat yapabilmesi için motoru ve ekipmanı olan insanlara ihtiyacı vardır. Çünkü çalışma modellerinde çalışanların araçlarını ve ekipmanlarını kullanmaktalar. Bu da işi büyütme kısmında işe alınacak kişilerin kitlesini küçülten, büyümeye engel teşkil eden yapıdadır. Ancak Yeşil Paket'te çalışmak isteyen herkes hiç bir şeye sahip olmasına gerek olmadan işe başlayıp firmanın aracını kullanmaktadır. Buda büyüme, ölçekleme açısından Yeşil Paket'in avantajları arasında yer almaktadır.

Örneğin Isparta pazarına Paketle ile aynı anda giren Yeşil Paket, kurulduğu günden itibaren 10 aylık sürede araç sayısı ve çalışan açısından %300 büyüme sağlarken Paketle firması zarar açıklayıp Isparta pazarından çekilmiştir. Yeşil Paket'in avantajları sahada oyun değiştirici rol oynamış olup öldürücü avantajları ile Paketle'yi Isparta pazarından çekilmek durumunda bırakmıştır.

Hedef Kitle

Yeşil Paket'in hedeflediği kitle çok basit tarif edilebilir bir kitledir.

Yeşil Paket gün içi teslimat ile satış yapan tüm işletmeleri hedeflemektedir. Bunlar çiçek, yemek, market, ilaç, kıyafet, kargo vb. tüm gün içi teslimatlı satış yapan işletmelerdir. Isparta şehrinde en çok teslimatı yapılan kitle market ve çiçektir. Önemli iş ortakları ise biri ÇiçekSepeti, Süstek, IYAŞ gibi firmalardır.

Marketler sektördeki en kolay müşteri kitleleri arasındadır. Teslimat yapılan ürünün soğuma, erime gibi problemi olmadığından dolayı çalışılması en kolay müşteri market müşterileridir. Diğer kolay müşteri grubu ise çiçek satışı gerçekleştirenlerdir. Siparişin ortalama 3 saat ile 1 gün öncesinden verilmesi teslimatı planlama açısından kolay olmaktadır. Çelenk gibi büyük desili teslimatlar içinde elektrikli minivan kullanılmaktadır. Çalışılması en zor müşteri grubu ise yemek, gıda teslimatı yapılan müşterilerdir. Yemeklerin soğuması, erimesi, bozulması gibi sorunlar nedeniyle hız, hızın getirdiği kazalar gibi sorunlar yaşanmaktadır. Bir diğer sorun ise 24 saat veya gece geç saatlere kadar hizmet veren restoranların olmasıdır.

Swot Analizi

Güçlü Yönler;

- Teknolojik Altyapı
- Genç, Dinamik ve Tecrübeli Ekip
- Çevreci ve Yeşil Yapı

- Elektrikli Araçların Kullanılması
- Yakıt Maliyetinin Olmaması

Zayıf Yönler;

- Küçük Şehirde Bulunulması
- Pazarlama Ekibinin Zayıf Olması

Fırsatlar;

- Yeşil Çözümlere Sunulan Devlet Destekleri
- Büyüyen Pazar
- Elektrikli Araçların Yaygınlaşması

Tehditler;

- Ülkede Her Geçen Gün Artan Maliyetler
- Ekonomik Kriz Gibi Etkenlerin Alışverişi Azaltması
- Enflasyondan Dolayı Araç ve Batarya Fiyatlarının Katlanarak Artması

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)	(%)
FATİH HAKKI MEYDAN	Kurucu Ortak	-	500.000	50
KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	Kurucu Ortak	Yönetici	500.000	50

FATİH HAKKI MEYDAN - Kurucu Ortak

Hakkında:

2009 yılında Doğu Akdeniz Üniversitesi İngilizce İşletme ve İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Yüksek lisansını Süleyman Demirel Üniversitesi İktisat Bölümü Uluslararası Ticaret alanında tamamlamıştır. 2011 yılında Arma Yalıtım Yapı İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketini kurmuştur ve halen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı olarak devam etmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Yalıtım ve cephe sistemleri

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

-Türkiye Yeşilay Cemiyeti Isparta Şube Başkanı -Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Isparta Genç Girişimciler Kurul Üyesi -Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği Üyesi

Diğer Ortaklarla İlişki

-

KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ - Kurucu Ortak

Hakkında:

KMA Yazılım 2021 yılı ekim ayında Kaan Murat AYVAZ tarafından kurulmuştur.Şirket, sanal gerçeklik, yapay zeka, web ve mobil geliştirme üzerine faaliyetler yürütmektedir.

Deneyim ve Uzmanlık Alanları:

Web ve mobil geliştirme,yapay zeka,sanal gerçeklik,AR-GE

Şirket Dışında Yürüttükleri İş Ve Görevler:

-

Diğer Ortaklarla İlişki

-

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
FATİH HAKKI MEYDAN	E	500.000	50,00	50,00
KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	E	500.000	50,00	50,00
TOPLAM	-	1.000.000	100,00	100,00

Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi yüzde elli ortaklıkla KMA Yazılım'a aittir. KMA Yazılım 2021 yılı ekim ayında Kaan Murat AYVAZ tarafından kurulmuştur. Kampanyanın başarılı sonlanması akabinde Yeşil Paket Lojistik Limited Şirketi, anonim şirkete dönüştürülecektir.

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	1.000	1.000,00	1.000.000	100

Şirketin sermayesi her biri **1.000,00 TL** değerinde **1.000** paya ayrılmış **1.000.000 TL**'dir.

İmtiyazlar:

E grubunda herhangi bir imtiyaz bulunmamaktadır.

Pay Devrini Kısıtlayıcı Hükümler:

Yatırım sonrası herhangi bir pay devrini kısıtlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1. Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
FATİH HAKKI MEYDAN	Kurucu Ortak	17.08.2022	484 gün	500.000	50,00
KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	Kurucu Ortak	17.08.2022	484 gün	500.000	50,00

FATİH HAKKI MEYDAN - Kurucu Ortak

Hakkında:

2009 yılında Doğu Akdeniz Üniversitesi İngilizce İşletme ve İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Yüksek lisansını Süleyman Demirel Üniversitesi İktisat Bölümü Uluslararası Ticaret alanında tamamlamıştır. 2011 yılında Arma Yalıtım Yapı İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketini kurmuştur ve halen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı olarak devam etmektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Yalıtım ve cephe sistemleri

KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ - Kurucu Ortak

Hakkında:

KMA Yazılım 2021 yılı ekim ayında Kaan Murat AYVAZ tarafından kurulmuştur.Şirket, sanal gerçeklik, yapay zeka, web ve mobil geliştirme üzerine faaliyetler yürütmektedir.

Deneyim ve uzmanlık alanları:

Web ve mobil geliştirme,yapay zeka,sanal gerçeklik,AR-GE

2.5.2. Yöneticiler hakkında bilgiler

Yöneticiler				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Nevzat Sinan BAHADIR	Yazılım Mühendisi	Yazılım Mühendisi	Yoktur	Yoktur
Tuba İrem SAYGIN	Müşteri İlişkileri	Müşteri İlişkileri	Yoktur	Yoktur
Mehmet Numan BAZ	Saha Şefi	Saha Şefi	Yoktur	Yoktur
Zeliha VAROL	Reklam ve Sosyal Medya	Reklam ve Sosyal Medya	Yoktur	Yoktur
Çağatay Kadir KILINÇ	Saha Sorumlusu	Saha Sorumlusu	Yoktur	Yoktur
Osman Furkan BAL	Grafik Tasarım	-	Yoktur	Yoktur
Kaan DEMİRALAY	Sosyal Medya Yöneticiliği	Sosyal Medya Yöneticiliği	Yoktur	Yoktur
Ömer KARAGÜR	Saha Sorumlusu	Saha Sorumlusu	Yoktur	Yoktur

Nevzat Sinan BAHADIR - Yazılım Mühendisi

Hakkında:

12.04.2000 tarihinde Ankara' da doğdum. Fatih Anadolu lisesinde okudum. Daha sonrasında Süleyman Demirel Üniversitesinde Bilgisayar Mühendisliğini kazandım ve 2022 yılında mezun oldum. Kendimi web alanında geliştirmeye başladım. Çalışmalarına devam ediyorum.

Tuba İrem SAYGIN - Müşteri İlişkileri

Hakkında:

İlk ve orta öğretimimi Erzurum'da tamamladıktan sonra Antalya'da lise eğitimimi daha sonra 2020 yılında Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi'nde Mimarlık eğitimimi tamamladım. Çeşitli firmalarda çalışmamın ardından şu an Yeşil Paket firmasında müşteri ilişkileri ve tasarım konularıyla ilgileniyorum.

Mehmet Numan BAZ - Saha Şefi

Hakkında:

2020 yılında giriş yaptığım Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği bölümü eğitimimi sürdürüyorum. KMA Yazılım firmasında stajyer olarak başlamamın ardından şirkette Yazılım mühendisi olarak görev alarak yapay zeka konularında çalışmalar yaptım ilerleyen süreçte Yeşil Paketin Kurulması ile beraber Yeşil Paket firmasında saha sorumlusu olarak görevlerime devam ettim.

Zeliha VAROL - Reklam ve Sosyal Medya

Hakkında:

2019 yılında İngilizce Öğretmenliği bölümünden mezun olduktan sonra Bahçeşehir Kolejinde 2 yıl süreyle İngilizce öğretmenliği mesleğini icra ettim. 2022 yılında istifa ederek hayalim olan işi yapmak için Yeşil Paket ve KMA Yazılım ekibine dahil oldum.

Çağatay Kadir KILINÇ - Saha Sorumlusu

Hakkında:

2021 yılında Hepsi Express de motorlu servis elemanı olarak 1 yıl hizmet verdim ilerleyen zamanlarda Cargo+ şirketinde İzmir Bölge Müdürü olarak görev aldım daha iyi şartlar sağladığı için 2022 yılının sonlarına doğru Yeşil Paket şirketinde ilk olarak Motorlu Servis Elemanı daha sonrasında ise çalışma hayatıma Saha sorumlusu olarak devam ediyorum.

Osman Furkan BAL - Grafik Tasarım

Hakkında:

2002 yılında Çorum'un İskilip ilçesinde doğdum. Lise eğitimimi Çorum'da tamamladıktan sonra eğitim hayatımı Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi'nde sürdürdüm ve Grafik Tasarım bölümünden mezun oldum. Kariyerimde çeşitli alanlarda deneyim kazandım. Şu an Yeşil Paket firmasında tasarım ve reklam konularıyla ilgileniyorum.

Kaan DEMİRALAY - Sosyal Medya Yöneticiliği

Hakkında:

Yeşil Paket sosyal medya yöneticisi.

Ömer KARAGÜR - Saha Sorumlusu

Hakkında:

2017 yılında Donas'da teslimat sorumlusu olarak sektöre giriş yaptığım çalışma hayatımda ilerleyen süreçte Terra Pizza , TAB Gıda Popeyes ve Dominosta görev aldım. Şu an Yeşil Paket girişiminde çalışıyorum.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Yeşil Paket kurulduğu tarih olan Eylül 2022 yılından beri aktif olarak her ay fatura kesen ve girdi sağlayan bir girişimdir. Girişimin hayat bulması adına kurucuların yaptığı yatırımlar ile araç, ofis, şarj istasyonu ve diğer ihtiyaçlarını temin ederek hizmet vermeye devam etmektedir. Eylül 2022'de 3 araç ile başlayan serüven Temmuz 2023 itibariyle **15 üzeri araca** ulaşmış olup **ortalama 300.000 TL ciro** rakamlarına ulaşmıştır.

Girişimin varlıkları incelendiğinde de ise araçların toplam değeri 900.000 TL, diğer bilgisayar, ekipman vb. varlıklarla beraber güncel olarak **varlıklar toplamı 1.100.000 TL** civarındadır.

Aylık 300.000 TL ciro ile **%25-%35** arasında değişen karlılık oranları ile çalışmalarını sürdüren Yeşil Paket'in nakitler toplamında şirket hesaplarında yaklaşık 100.000 TL nakiti bulunmaktadır. Şirketin güncel olarak şirketlere veya şahıslara borcu bulunmamakla beraber yaklaşık 150.000 TL vergi-sgk borçları bulunmaktadır.

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021	31.12.2022
Dönen Varlıklar	125.000,00	51.660,62
Nakit ve Nakit Benzerleri	125.000,00	12.053,77
Ticari Alacaklar	0,00	13.011,22
Stoklar	0,00	0,00
Gelecek Aylara Ait Giderler	0,00	0,00
İş Avansları	0,00	0,00
Diğer Dönen Varlıklar	0,00	26.595,63

Duran Varlıklar	0,00	250.404,51
Maddi Duran Varlıklar	0,00	250.404,51
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0,00	0,00
Diğer Duran Varlıklar	0,00	0,00
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0,00	154.131,57
Finansal Borçlar	0,00	0,00
Ticari Borçlar	0,00	122.400,02
Diğer Borçlar	0,00	31.731,55
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0,00	0,00
Finansal Borçlar	0,00	0,00
Ticari Borçlar	0,00	0,00
Alınan Sipariş Avansları	0,00	0,00
Diğer Borçlar	0,00	0,00
Özkaynaklar	125.000,00	147.933,56
Ödenmiş Sermaye	125.000,00	125.000,00
Geçmiş Yıllar Karları/Zararları	0,00	0,00
Diğer	0,00	0,00
Net Dönem Karı/Zararı	0,00	22.933,56
AKTİF TOPLAMI	125.000,00	302.065,13
PASİF TOPLAMI	125.000,00	302.065,13

Gelir Tablosu	
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022
Hasılat	152.338,23
Satışların Maliyeti	-124.189,33
Esas Faaliyet Karı/Zararı	0,00
Finansman Giderleri (net)	0,00
Diğer Gelir/Gider	-5.215,34
Vergi Giderleri	0,00
NET KAR/ZARAR	22.933,56

Yeşil Paket Lojistik Limited 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

Herhangi bir borçlanarak finansalları kullanım durumu yoktur. SGK üzerinden prim teşviki desteği almıştır.

2.7. Hukuki Durum

Hukuki Durum

Şirketin finansal durumu veya karlılığı üzerinde önemli etkisi olmuş veya olması beklenen davalar, hukuki takibatlar veya tahkim işlemleri bulunmamaktadır.

İzin ve Onaylar

İzin ve onaya gerek bulunmamaktadır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Yeşil Paket olarak kitle fonlama yöntemi ile girişimimizi büyütme yolunu tercih etmemizdeki temel gerekçelerinden biri Yeşil Paket'in sahada, her sokağa, her eve, her işletmeye girip çıkabilen, fiziki, toplumun devamlı gözünün önünde olan bir girişim olmasıdır. Girişimin bu yapısından dolayı birçok kişi ve kurum Yeşil Paket ile tanışmış ve bu hikayenin bir parçası olmak istemektedir. Bununla beraber girişimin bulunduğu sektörde örgütlemeler, yapılanmalar güçlü durumdadır. Örneğin 900 bin kişiden oluşan kuryeler derneği, şehir bazında bulunan 3-4 bin kişilik Telegram kanalları, Whatsapp grupları bulunmaktadır. Bu örgütlemeyi kitle fonlama üzerinde kullandığımızda bizleri başarıya götürebilecek iletişim kanalları bulunmaktadır.

Kampanya süresi	:	60 Gün
Ek fon talebi var mı?	:	Evet
Hedeflenen fon tutarı	:	8.000.000 TL
Ek fon ile hedeflenen fon tutarı	:	9.600.000 TL

3.2. Fon Kullanım Yeri

3.2. FON KULLANIMI PLANI

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)	738.800	24.12.2023	23.01.2024
Araç Satın Alımı	5.000.000	01.01.2024	01.03.2024
Reklam ve Tanıtım	1.000.000	01.01.2024	01.07.2024
Ofis, Şarj İstasyonu Giderleri	500.000	01.01.2024	01.07.2024
Teknolojik Altyapının Güçlendirilmesi	500.000	01.01.2024	01.07.2024
Diğer İşletme Giderleri	261.200	01.01.2024	01.07.2024

Ek Fon Kullanım Yeri			
Açıklama	Tutar (TL)	Kullanım Başlangıç Tarihi	Kullanım Bitiş Tarihi
Reklam ve Tanıtım	500.000	01.12.2023	01.02.2024
Ulaşım, Konaklama ve Pazarlama Giderleri	952.240	01.12.2023	01.04.2024
Platform Ücreti Ek Fonlama	147.760	24.12.2023	23.01.2024

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Yeşil Paket 2023 yılı bitmeden Antalya şehrine açılarak kurumsal, büyük yapılarla hızlıca sözleşme imzalama planlaması vardır. Bu planlamanın gerçekleşmesi dahilinde 100 müşterinin üzerine çıkarak aylık 3 milyona yakın ciro elde etmeyi hedeflemektedir. Isparta ile beraber hesaplandığında iki şehir toplamında 3.5 Milyon TL aylık ciro beklentisi vardır.

2024 yılı içerisinde en az 1 hedeflenen 2 büyükşehirle beraber müşteri sayısını 500 rakamlarına ulaştırmayı aylık cirolarını ise 10 milyon TL seviyelerine yükseltmeyi hedeflenmektedir. Karlılık oranlarının %25 seviyelerinde hesaplandığında 2024 sonu itibariyle aylık 2.5 Milyon yıllık 30 Milyon civarında kar elde etmeyi planlıyoruz.

5 Yıl içerisinde ise 3 büyükşehir toplam 15 üzerinde şehirde aktif olarak Türkiye hedeflerini planlayarak Avrupa'ya açılmayı, Yeşil Paket'in çevreci ve yenilikçi yapısı ile Avrupa'da da hızlıca yol kat edeceğini ön görüyoruz.

Yeşil Paket 'in ilk yatırım sürecini başarılı bir şekilde atlatmasının ardından yine Fongogo ekibiyle ikinci yatırım turunu planlayarak 30 ile 50 milyon TL arasında bir fonu tekrardan kitle fonlama üzerinden toplamayı hedeflemekteyiz. Çalıştığımız her işletmeyi, çalıştırdığımız her personeli şirketin bir ortağı yapmayı, bulunduğumuz şehirdeki insanları da yine Yeşil Paket'in bir parçası yapmayı hedefliyoruz. Türkiye'de kitle fonlama üzerinden toplanan en yüksek fon miktarının yine Yeşil Paket ile kırılacağını ön görüyoruz. Çevre dostu dernekler, çevre dostu kurum ve kuruluşlarla yapacağımız anlaşmalar, protokollerle bu hedefinde ulaşılabilir olacağını öngörüyoruz.

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

- **Ekonomik Kriz**
Ülkemizde son dönemde gözlenen ekonomik kriz, yüksek enflasyon ve devalüasyon nedeniyle piyasalarda olan durgunluğun temel ihtiyaç teminine kadar sirayet etmesi durumunda müşteri bulmakta zorluk çekebiliriz. Bu da girişimin önündeki riskler arasında.
- **Rakiplerin sunabileceği yenilikçi hizmet modelleri**
Ülkemizde lojistik sektöründe hizmet veren rakiplerimizin bu şekilde yeni hizmet modelleri sunmaları, girişimin pazar payını ve pazardaki konumunu zayıflatabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- **Online Platformlardaki Sorunlar**
Getir ve Yemeksepeti gibi online sipariş platformları üzerinden gelen siparişleri Yeşil Paket teslim etmektedir. Son zamanlarda bu platformlardaki krizler, küçülmeler, kampanya sayılarının azlığı gözlenmektedir. Bu krizin büyümesi, kapanması veya çökmesi durumu Yeşil Paket için sektörel bir risk olarak durmaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- **Payların Takas Edilmesi/Satılması**
Şirketin kitlesel fonlama kampanyasından pay olarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum payların likidite riskinin oluşmasına sebep olabilir.

4.4. Diğer Riskler

- **Kanun ve Düzenleme Değişiklikleri**
Kanun ve düzenlemeler şirketin hukuki ve operasyonel risklerini artıracak şekilde değişebilir. Bu tür değişiklikler, şirketin iş yapma şeklini ve yükümlülükleri etkileyebilir.

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, C	1.142.857	12,70	1,00	1.142.857

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, C	1.575.232	14,86	1,00	1.575.232

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

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek payların türü nama yazılı olacaktır. Kurucuların sahip olacağı A grubu paylara ek olarak kitle fonlaması yatırımcıları için B ve C grubu paylar çıkarılacaktır. A grubu, kurucu ortakların pay grubu olacaktır. A grubu paylar yönetim kuruluna iki aday gösterme hakkına sahip olacaktır. B grubu, 3.000.000 TL ve üzerinde yatırım yapan yatırımcıların pay grubudur. B grubu paylar, (i) tasfiye bakiyesinden, A ve C grubu paylara kıyasla, iki kat fazla (birim pay başına düşen tasfiye bakiyesinden alınması gereken paydan birim pay başına iki kat fazla) pay alma hakkına; ve (ii) ve yönetim kuruluna bir aday gösterme hakkına sahip olacaktır. 3.000.000 TL altında yatırım yapan kitle fonlaması yatırımcıları C grubu paylara sahip olacaktır ve C grubu paylar için herhangi bir imtiyaz öngörülmemiştir.

Bonus Pay Kampanyası Hakkında Bilgi:

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

Ön talep formunda belirtilen tutar ve üzerindeki yatırımın kampanyanın ilk 7 gününde gerçekleştirilmesi durumunda yatırımcılara, %10 oranında fazladan (bonus) pay verilecektir. Ek paylar, MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına yatırılacaktır. Dağıtılacak bonus paylar, şirketin kurucuları payından düşürülecektir.

Fonlama öncesi ve sonrası sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Fonlama Öncesi ve Sonrası Ortaklık Yapısı Bilgileri (Bonus Paylar Hariç)			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Pay Oranı (%)		
	Fonlama Öncesi	Fonlama Sonrası	Ek Fon İle
FATİH HAKKI MEYDAN	50,00	43,65	42,57
KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ	50,00	43,65	42,57
Kitle Fonlama Yatırımcıları	0	12,70	14,86
TOPLAM	100,00	100,00	100,00

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

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

Girişimin ihtiyaç duyduğu fon tutarına göre yatırımcıların sermayedeki payları oluşur.

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

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

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

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

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

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

Girişim şirketinin mevcut sermayesi 1.000.000 TL ve 1.000.000 adet olup kampanyanın başarılı olması halinde ihraç edilecek hisse 1.142.857 ile 1.575.232 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 2.142.857 pay ile 2.575.232 pay aralığında ve toplam nominal değeri 2.142.857 TL ile 2.575.232 TL aralığında olacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Bu kampanyada %20 fazla fonlama izni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların sermayedeki payı %12,70 ile

%14,86 aralığında ve çıkarılacak payların toplam nominal değeri ise 2.142.857 TL ile 2.575.232 TL aralığında olacaktır. Çıkarılacak payların birim nominal değeri 1,00 TL dir.

Çıkarılan payların MKK ve E-yatırımcı nezdindeki primli birim fiyatı 7,00 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 500 TL'dir.

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

Yatırımcı tarafından, fon sağlamaya ilişkin ödeme emrinin verildiği andan itibaren 48 saat içerisinde ve cayma

hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle, hiçbir sebep gösterilmeksizin cayma hakkının kullanılması mümkündür. Yatırımcı cayma hakkına yönelik bildirimini Yatırımlarım bölümünde yer alan İptal butonu ile iletebilir.

Kampanya Süresi içinde, Yatırımcı'nın yatırım kararını etkileyebilecek değişiklikler veya yeni hususlar ortaya çıkabilir. Bu durumda, Bilgi Formu'nda açıklanan hususlarda değişiklik ve/veya açıklanan hususlara ekleme yapıma ihtiyacı doğabilir. Bilgi formunda yapılan ek ve değişikliklerin Yatırım Komitesi'nce onaylanmasıyla eş zamanlı olarak Platform, Yatırımcı'ya e-posta aracılığıyla bilgilendirme yapacaktır. Platform, Bilgi Formu'nda yapılan ek ve değişiklikleri Yatırımcı'ya Platform'a üye olurken vermiş olduğu e-posta adresine e-posta göndererek bilgilendirir. Bilgilendirme Platform'un e-postayı gönderdiği an itibarıyla yapılmış sayılır. Yatırımcı bilgilendirmenin yapılmış sayıldığı andan itibaren 48 saat içerisinde cayma hakkına yönelik bildirim Platforma iletilmesi suretiyle hiçbir sebep 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	:	12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	37.654.460 TL
Telefon Numarası	:	0(212) 231 4739
İnternet Sitesi	:	https://www.yatirim.fongogo.com

6.2. Ortaklık Yapısı

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

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

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

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

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ali ÇEBİ	Üye	İşletme, Finans, Girişimcilik, Melek Yatırım	2.502.973	24,87
Ebru Elmas GÜRSES	Üye	Mali Analiz, Melek Yatırım	-	-
Ahmet FEYZİOĞLU	Üye	Ar-Ge İnovasyon ve Sürdürülebilirlik	-	-
Mahir Bora YILMAZ	Üye	Yatırımcı, Danışman	-	-

Yatırım komitemiz üyelerinden Ali Çebi'nin melek yatırımcı lisansı (BKY2020000550), Mahir Bora Yılmaz'ın Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 lisansı (no: 200811) bulunmaktadır.

6.5. İnceleme Sonuçları

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

Ürün/Hizmet/Teknoloji:

Yeşil Paket; işletmelerin tüm teslimat süreçlerini üstlenip araçtan, personele kadar tüm akışı yöneterek yaşadıkları probleme çözüm olmaktadır. İşletmeler trafik kazaları, araç bakımları, yakıt maliyetleri, kişisel korunma ekipmanları vs. birçok durumla uğraşmak yerine Yeşil Paket ile anlaşarak tüm teslimatlarını sorunsuz gerçekleştirilebilmektedir. Bu sayede hem büyük yasal sorumluluktan, hemde yüksek maliyetlerden kurtularak teslimat yapabilmektedirler. Tüm operasyonu elektrikli araçlar ile yaptığı için sürdürülebilir ve çevre dostu çözüm sunmaktadır.

İş Modeli:

İki farklı iş kurgusu vardır. Birincisi,yüksek trafikli teslimata sahip orta ve büyük ölçekli işletmeler için sabit araçlı ve düşük trafikli teslimata sahip küçük ve mikro ölçekli işletmeler için çağır gelsin yöntemidir.

Yeşil Paket'in iş modeli incelendiğinde ise firmasının kullandığı tüm elektrikli araçlar kendi filosuna aittir. Personel firmanın araçlarını kullanmakta ve saat başı ücret almaktadır. Tüm süreçler firmanın kurumsal

araçları ve kurumsal ekipmanları ile sağlanmaktadır. Personel kısmında saat başı ücretlendirme ile süreç yürütülmektedir.

Hedef Kitle/Kullanıcılar/Müşteriler:

Yeşil Paket çiçek, yemek, market, ilaç, kıyafet, kargo vb. sektörlerde bulunan, tüm gün içi teslimatlı satış yapan geniş çaplı hedef kitlesi bulunmaktadır.

Rekabet:

Yeşil Paket girişiminin pazarda karşılaşacağı rakipler incelendiğinde direkt rakip olacak kendi filosu ile hizmet veren, tamamen elektrikli araçlar ile çevreci bir çözüm yer almaktadır. Ancak dolaylı ve sektörde güçlü olan diğer rakipler de bulunmaktadır. Bunların başında Fiyuu ve Vigo gibi firmalar gelmektedir.

Yeşil Paket 'in tamamen elektrikli araçlar kullanması, tüm araçlarını yenilenebilir enerji kaynaklarından beslemesi yine rekabet açısından önemli bir değer önerisidir. Diğer firmaların aylık yakıt maliyetleri milyon TL seviyesindeyken Yeşil Paket'in yakıt giderleri çok daha az tutarlardır.. Bu hem ekonomik rekabette hem de sürdürülebilirlik açısından büyük bir avantaj olarak öne çıkmaktadır.

Pazar:

Türkiye'de paket teslim pazarı 2021 için 3.347.000.000 adet ve 2022 için 4.685.000.000 adet gözükmektedir. Pazarın büyüklüğü incelendiğinde ülkemizde aktif teslimat hizmetinde çalışan sayısı 1.2 milyon civarındadır. Bu veriler doğrultusunda pazarın büyümekte olduğu görülmektedir.

Ekip:

Kurucu Kaan Murat AYVAZ, 2015 yılından beri girişimcilik sektöründe birçok marka yaratmış ve pazarlamış, halen Yeşil Paket ile beraber KMA Yazılım Animasyon, Esnaf Cebinde gibi şirketlerin yöneticiliğini yapmaktadır. Yeşil Paket ekibi son iki yıl içerisinde onlarca kurumla paydaşlık halinde yarattığı markalara TÜBİTAK ve KOSGEB kurumları üzerinden yaklaşık 3 milyon TL devlet desteği almış, 15 milyon TL değerinde finansal hareketlilik yaratmıştır. Güncel olarak Yeşil Paket, KMA Yazılım Animasyon, Esnaf Cebinde girişimlerini yürüten ekibin toplam sayısı 35'i geçmiş durumdadır. Ekibin girişimi ileriye taşıyacağı tahmin edilmektedir.

Finansallar:

Yeşil Paket şimdiye kadar kendi öz kaynakları ile finanse edilmiştir. Bir borçlanma yapmadan hedeflere ulaşma doğrultusunda büyüme ve sektörde fark yapacak yenilikler için yazılım geliştirme ve pazarlama konusunda ihtiyacı olan finansmanı sağlamayı hedeflemektedir.

Fon Kullanımı:

Kitle fonlama üzerinden elde edilen fon miktarı ile girişimin büyütülmesi ve yaygınlaştırılması adına çalışmalar yürütülecektir. Bu kapsamda toplanacak olan fonun kullanımı Araç Satın Alımında, Reklam ve Tanıtım Çalışmalarında, Ofis Kiraları ve Şarj İstasyonları, Teknolojik Altyapının Güçlendirilmesi ve Diğer İşletim Giderlerinde kullanılacaktır. Girişimin iş modeline baktığımızda fon kullanımı doğru kalemlerle ifade edilmiştir.

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

ilişkinde giremezler.

Platformun yöneticileri ve personeli çalışmalarını 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 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. Finansal Projeksiyonlar:

- o Gelir/Gider Projeksiyonu
- o Satis&Maliyetler Tablosu
- o Personel Butcesi
- o Yatirim Harcamalari
- o Nakit Akis Tablosu

8. Özgeçmişler:

- o Nevzat Sinan BAHADIR - CV
- o Tuba İrem SAYGIN - CV
- o Mehmet Numan BAZ - CV
- o Zeliha VAROL - CV
- o Çağatay Kadir KILINÇ - CV
- o Kaan DEMİRALAY - CV
- o Ömer KARAGÜR - CV
- o FATİH HAKKI MEYDAN - CV
- o KMA SAVUNMA SANAYİ VE YAZILIM HİZMETLERİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ - CV

9. Ek Belgeler:

- o Kaan Murat Ayvaz
- o Sektördeki Pazar Payı Verileri

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 Ortaklar Pay Defteri