

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **3.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.600.000 TL**'ye kadar artırılabilir.

Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun onaylanması için çoğunluk kararı gerekir.

Yatırımcıların **VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **16/07/2025** ile **23/07/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fmb.lc/MTK5MW> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL 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.

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Baran Sarısaltıkoğlu, 09/07/2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ A.Ş. Marat Çeşme Mah. ES Londra Asfaltı Cad. No: 132 B Büyükekmece/ İstanbul Büyükekmece V.D. 9241073541 Mersis No: 0924 1073 5410 0001 Ticaret Sicil No: 479964-5 	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 09/07/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 09/07/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 09/07/2025 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 09/07/2025 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 09/07/2025 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

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	: VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: VENDAPP
Merkez Adresi	: MURAT ÇEŞME MAH. E5 LONDRA ASFALTI CAD. N:132B
Telefon Numarası	: +90 850 480 19 30
İnternet Sitesi	: https://www.vendapp.co/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 3.600.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/MTK5MW
Kampanya Süresi	: 7 Gün
Başlangıç Tarihi	: 16/07/2025
Bitiş Tarihi	: 23/07/2025 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.035 TL ile 0.041 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 105000 TL ile 147600 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 3.600.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 400.000 Pay (400.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 1.500.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.500.000 TL'si Teknoloji Geliştirme Faaliyetleri (Teknoloji, Yazılım ve Operasyon Giderleri) 31.08.2025 - 31.01.2026 tarihleri arasında, 460.000 TL'si Pazarlama Faaliyetleri (Pazarlama, Reklam ve Tanıtım Giderleri) 31.08.2025 - 31.01.2026 tarihleri arasında, 500.000 TL'si Donanım Üretim Giderleri 31.08.2025 - 31.01.2026 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

180.000 TL'si

MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

31.08.2025 - 30.09.2025 tarihleri arasında,

360.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti

31.08.2025 - 30.09.2025 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: VENDAPP
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: MURAT ÇEŞME MAH. E5 LONDRA ASFALTI CAD. N:132B
Kuruluş Tarihi	: 14.09.2023
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 500.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 500.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Ticaret Sicil Numarası	: 4799645
Vergi Dairesi	: Büyükçekmece
Vergi Kimlik Numarası	: 9241073541
Telefon Numarası	: +90 850 480 19 30
İnternet Sitesi	: https://www.vendapp.co/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **OTOMATLARDA YENİ NESİL ÖDEME** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Vendapp otomatlarda yeni nesil ödeme kolaylığı sağlayan, kullanıcılara mobil cüzdan üzerinden hızlı, güvenli ve bonus kazandıran alışveriş imkanı sunan bir dijital ödeme platformudur

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Kampanya süresi **8 (sekiz) gün** olarak belirtilmiştir.
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır.
- Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir.

Problem

- Otomatlarda **nakit veya madeni para ile ödeme zorluğu**, bozuk para ihtiyacı ve para üstü verilememesi hem kullanıcılar hem de operatörler için büyük bir sorun teşkil ediyor.
- **Enflasyon nedeniyle** küçük banknotların alım gücünün düşmesi ve yüksek banknotların otomatlarda kabul edilmemesi, kullanıcı deneyimini olumsuz etkiliyor.
- Otomat operatörleri, **veri eksikliği** nedeniyle stok yönetimi, ürün yerleştirme ve müşteri alışkanlıklarını analiz etme konusunda yetersiz kalıyor.
- Geleneksel sistemler kullanıcılarla etkileşim kuramıyor ve **müşteri sadakati** oluşturulamıyor.

Çözüm

- Vendapp, otomatlara **dijital cüzdan temelli mobil ödeme sistemi** entegre ederek **temassız, hızlı ve güvenli** ödeme imkânı sunuyor.
- Kullanıcılar uygulama üzerinden bakiye yükleyebiliyor, alışveriş yapabiliyor, bonus kazanıyor ve kampanyalardan faydalanabiliyor.
- **Veri analitiği**, operatörlerin stok yönetimi ve satış stratejilerini optimize etmesini sağlıyor.
- Kullanıcılar arası para transferi, cashback ve kampanya özellikleriyle **sadakat ve tekrar alışveriş** oranı artırılıyor.
- Vendbox donanımı sayesinde otomatlara entegrasyon kolayca sağlanıyor.

Vendapp'in Amacı: Vendapp, otomat sektörüne dijital ödeme sistemlerini entegre ederek kullanıcıların mobil cihazları aracılığıyla **hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde** alışveriş yapmalarını sağlayan bir platformdur. Geleneksel ödeme yöntemleri olan nakit

para, kredi kartı veya madeni para kullanımını **ortadan kaldırmayı** ve **otomatlarda dijital cüzdan deneyimi** sunmayı amaçlamaktadır.

Vendapp Operasyonlarının Özeti: Vendapp, kullanıcılara **otomatlarda mobil cihazları üzerinden ödeme yapma imkanı** sunar. Kullanıcılar, mobil uygulama üzerinden cüzdanlarına kredi kartlarını tanımlayarak bakiye yükleyebilir, kampanyalardan yararlanabilir ve alışveriş yaparken bonuslar kazanabilir. Ayrıca, kullanıcılar birbirlerine **Vendapp cüzdanları aracılığıyla para transferi** yapabilirler. Vendapp'ın sunduğu kampanyalarla kullanıcılar daha avantajlı bir alışveriş deneyimi yaşarken, şirketler de bu platform sayesinde **müşteri sadakatini** artırabilir.

Neden Vendapp'e Yatırım Yapmalısınız?

1. Türkiye'de İlk ve Tek Dijital Cüzdan Entegrasyonu

Vendapp, otomat perakende sektöründe **Türkiye'nin ilk ve tek mobil ödeme sistemidir**. Geleneksel nakit ödeme yöntemlerinin yerini, güvenli, temassız ve pratik bir dijital cüzdan deneyimi sunarak alıyor. Kullanıcılar, otomat alışverişlerinde mobil cüzdanlarıyla ödeme yapıyor, kampanyalardan faydalanabiliyor ve kazandıkları bonuslarla daha fazla alışveriş yapıyor.

2. Büyük ve Hızla Büyüyen Bir Pazar

Türkiye'de **110.000'den fazla** otomat makinesi bulunmaktadır ve bu sayının önümüzdeki 10 yıl içinde 800.000'e ulaşması beklenmektedir. Vendapp, bu hızla büyüyen pazarda **%20 pazar payı** hedeflemektedir. Günlük işlem hacmini **14.250.000 TL**'ye kadar çıkarmayı hedefleyen Vendapp, otomat işletmecilerine daha hızlı, verimli ve kârlı bir satış deneyimi sunuyor.

3. Güçlü Gelir Modeli ve Karlılık Potansiyeli

Vendapp, çok yönlü bir gelir modeline sahiptir:

- İşletmecilerden Abonelik Geliri: Vendbox donanımları üzerinden **aylık 6€** işletmeci abonelik ücreti.
- Komisyon Gelirleri: Dijital cüzdan içindeki **her işlem**den belirlenen oranda komisyon kesme modeli.
- Kampanya Yönetimi: Markalarla yapılan **iş birlikleri** sayesinde kampanyalardan gelir elde etme fırsatı.
- Kullanıcı Büyümesi ve Cashback: Kullanıcılar alışveriş yaptıkça daha fazla ödül kazandıkları için **işlem hacmi** katlanarak büyüyor.

4. Operatörler İçin Verimlilik Artışı

Otomat operatörleri, Vendapp sayesinde daha verimli iş süreçleri yönetebilir.

Vendapp'ın sağladığı **veri analitiği, stok yönetimi ve müşteri alışkanlıkları bilgileri**, işletmecilerin ürün yerleştirme stratejilerini optimize etmelerini sağlar. Bu, işletmecilerin satışlarını artırırken operasyonel maliyetlerini düşürmelerine olanak tanır.

5. Globalleşme Potansiyeli

Vendapp'ın altyapısı uluslararası pazarlara açılmaya uygundur. Özellikle **Avrupa ve Orta Doğu**'da otomat pazarları hızla büyüyor ve dijital ödeme çözümlerine olan talep artıyor. Vendapp, Türkiye'deki başarısını **küresel ölçekte** de genişletmeyi hedefliyor.

6. Rakipsiz Teknoloji ve Kullanıcı Avantajları

Vendapp, yalnızca ödeme kolaylığı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda kullanıcılarına bonuslar, özel kampanyalar ve kişiselleştirilmiş teklifler sunarak müşteri sadakati oluşturur. Anlaşmalı kredi kartları, dönemsel kampanyalar ve kullanıcılar arası transfer özellikleri, sistemi rekabetin önüne taşıyor.

7. Stratejik İş Ortaklıkları ve Güçlü Ekosistem

Vendapp, sektörün en büyük otomat operatörleriyle iş birlikleri yaparak, geniş bir kullanıcı tabanına ulaşmayı hedefliyor. **Bilişim Vadisi**'nde üretilen Vendbox donanımları, Türkiye'de lider otomat operatörleriyle entegre edilerek pazara hızlı bir giriş sağlıyor.

8. Enflasyon Etkisiyle Nakit Para Bulundurmanın Zorluğu

Otomat kullanıcıları bozuk para veya banknot taşıma zorunluluğundan rahatsız ve madeni para veya banknot ile ödeme yapmak artık pratik değil. Birçok otomat cihazı **nakit para üstü vermekte zorlanıyor ve yüksek banknotları kabul etmiyor**. Ancak enflasyon sebebiyle **düşük banknotlarla alınabilen ürün gamı her geçen gün azalıyor**. İşte Vendapp burada devreye girerek dijitalleştirdiği ödeme sistemiyle kullanıcıların **para üstü alma sorunlarını ve operatörlerin otomatlarda para üstü tutma zorunluluğunu** kalıcı olarak çözmeyi hedefliyor.

Vendapp'ın Temel Özellikleri:

- **Dijital Cüzdan:** Kullanıcılar, Vendapp cüzdanlarına kredi kartları tanımlayarak bakiye yükleyebilir ve bakiyelerini yönetebilirler.
- **Kullanıcılar Arası Para Transferi:** Kullanıcılar, Vendapp cüzdanları arasında TL transferi yapabilir.
- **Kampanyalar ve Bonuslar:** Vendapp, kampanyatör özellikleriyle kullanıcılarına çeşitli indirimler, fırsatlar ve bonuslar sunar.
- **Otomatlar ile Entegrasyon:** Vendapp, tüm otomatlarla kolayca entegre edilebilen bir altyapıya sahiptir. Tüm otomatlar MDB haberleşme protokolü kullanarak Vendapp ile çalışabilir.

- **Hızlı ve Güvenli Alışveriş:** Kullanıcılar mobil cihazları ile saniyeler içinde otomatlardan alışveriş yapabilir.

Geçmiş İstatistikler

200 otomatta aktif olan Vendapp'ın haftalık dilimlerde cüzdana para yükleme verileri aşağıda paylaşılmıştır.

Alınan Ödeme (₺)

- Nisan 2024 - 3.343
- Mayıs 2024 - 28.431
- Haziran 2024 - 47.757
- Temmuz 2024 - 52.579
- Ağustos 2024 - 99.128
- Eylül 2024 - 196.000
- Ekim 2024 - 215.349
- Kasım 2024 - 247.443
- Aralık 2024 - 296.257
- Ocak 2025 - 314.013
- Şubat 2025 - 349.256

Yukarıdaki veriler incelendiğinde, ilk altı ayda hızlanarak, sonraki dönemde ise daha dengeli bir tempoda devam eden süreç sonucunda **Vendapp**, 10 aylık periyotta **ortalama aylık %60,2** cüzdan hareketi (satış geliri) artışı yakalamıştır. Vendapp, 10 aylık veri üzerinden yıllıklandırıldığında **%54.590**'lık bileşik büyüme oranı (CAGR) yakalamış görünmektedir. Nisan 2024'te yalnızca **3.343 TL** olan işlem hacmi Şubat 2025 itibarıyla **349.256 TL**'ye ulaşarak **104 kat** artış göstermiştir. Özellikle belirtmekte fayda var ki burada gerçekleşen işlem hacmi, kullanıcıların cüzdanlarına yükledikleri tutarlardır. Vendapp sisteminin had edişi, ilgili işletmeyle arasındaki komisyon sözleşmesine bağlıdır.

Pazar Büyüklüğü ve Hedefler: Türkiye'de halihazırda 110.000 adet otomat bulunmakta olup, bu sayının önümüzdeki 10 yıl içinde 800.000'e çıkması öngörülmektedir. Vendapp, otomat pazarının %20'sini hedeflemektedir. Ayrıca, Vendapp 2025-2028 yılları arasında pazar payını artırmayı ve günlük işlem hacmini 14.250.000 TL'ye kadar çıkarmayı planlamaktadır.

Teknoloji ve Entegrasyon: Vendapp, MDB protokolünü kullanarak tüm otomatlarla kolayca entegre olabilir. Otomat operatörleri, Vendapp'ın sunduğu dashboard ile satış takibi yapabilir ve kampanyalarını yönetebilir. Sistem, kullanıcı deneyimini iyileştiren hızlı ve kesintisiz bir ödeme akışı sunar. Vendapp, Vendbox adını verdiği donanım, tüm otomatlara entegre edilerek otomatların uygulama ile haberleşmesini sağlar.

Gelir Modeli: Vendapp, otomat işlemlerinden komisyon alarak gelir elde etmektedir. Bunun yanı sıra, markalar ve otomat operatörleri ile yaptığı işbirlikleri aracılığıyla kampanyalar düzenleyerek ek gelir sağlar. Ayrıca, kullanıcılara sunduğu özel

kampanyalar ve promosyonlar aracılığıyla müşteri sadakati kazanarak gelir akışını artırmayı hedeflemektedir.

Hedef Kitle:

- **Kullanıcılar:** Mobil cihazlarıyla otomatlardan alışveriş yapmayı tercih eden teknolojiye yatkın kullanıcılar.
- **Otomat Operatörleri:** Dijital ödeme sistemlerini otomatlarına entegre ederek müşteri deneyimini iyileştirmek isteyen işletmeler.
- **Markalar:** Otomatlar üzerinden müşterilere ulaşmak isteyen markalar ve ürün sağlayıcıları.

Pazar Analizi ve Rekabet: Vendapp, otomat sektöründe dijitalleşmenin hız kazandığı bir dönemde pazara giriş yaparak büyük bir potansiyel barındırmaktadır. Geleneksel ödeme yöntemlerini değiştiren bu sistem, kullanıcılara hem kolaylık hem de tasarruf sağlarken, otomat operatörlerine ve markalara yeni fırsatlar sunmaktadır. Avrupa Vending & Coffee Service Association (EVA) raporlarına göre, **otomat sektöründe dijital ödeme sistemlerinin önemi hızla artmaktadır.** Vendapp, sunduğu kullanıcı dostu arayüz ve entegre olma kolaylığı ile bu pazardaki önemli oyuncular arasında yer almayı hedeflemektedir.

Gelecek Planları: Vendapp, 2025 yılı itibariyle pazarlama faaliyetlerine hız vererek Türkiye genelinde otomat sayısını artırmayı planlamaktadır. İlk aşamada Türkiye’de geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmayı hedefleyen Vendapp, uzun vadede global pazarlara açılarak otomat sektöründe dijital ödeme çözümleri sağlayıcısı olarak dünya çapında tanınmayı amaçlamaktadır.

Sonuç: Vendapp, otomat sektörü için dijital ödeme çözümleri sunarak hem kullanıcıların hem de operatörlerin hayatını kolaylaştıran bir platformdur. Kullanıcılar, sadece mobil cihazlarıyla hızlı, güvenli ve avantajlı bir alışveriş deneyimi yaşarken, işletmeler de müşteri sadakati ve satışlarını artırma fırsatına sahip olurlar. Bu bağlamda Vendapp, hem teknolojik altyapısı hem de kullanıcı dostu özellikleriyle **geleceğin ödeme sistemi** olarak öne çıkmaktadır.

Tarihçe

Kapsam:

Vendapp, otomat sektörüne dijital ödeme sistemleri sunan yenilikçi bir platformdur. Proje, Türkiye’de ve dünya genelinde hızla büyüyen otomat pazarına dijitalleşme ve kullanıcı deneyimi iyileştirmesi getirmeyi hedefler. Vendapp, otomat operatörlerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmış olup, tüm otomatlara kolayca entegre edilebilir. Projenin kapsamı, **yiyecek-içecek otomatları, kahve makineleri, oyun otomatları, akaryakıt istasyonları ve mikro marketler** gibi çeşitli sektörlerde

kullanılan **tüm otomatları** kapsamaktadır. Bu platform, yalnızca ödeme işlemlerini dijitalleştirmekle kalmaz, aynı zamanda operatörlere satış takibi, kampanya yönetimi gibi ek yetenekler sunar.

Vendapp, otomat operatörlerine, müşterilerine daha iyi hizmet vermeleri için araçlar sağlarken, kullanıcılarına da hızlı ve güvenilir bir alışveriş deneyimi sunmayı amaçlar. Dijital ödeme sistemleri aracılığıyla **nakit, kredi kartı ve madeni para kullanma zorunluluğunu ortadan kaldırır** ve bu sayede işlem sürecini daha basit hale getirir. Platform, mevcut otomatlarla uyumlu çalışarak, geleneksel ödeme yöntemlerine dijital bir alternatif sunar.

Amaç:

Vendapp'ın amacı, otomat sektöründe dijital dönüşümü gerçekleştirmek ve kullanıcıların mobil cihazları üzerinden kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde ödeme yapmalarını sağlamaktır. Bu amaç doğrultusunda, kullanıcılar kredi kartlarını mobil uygulama üzerinden tanımlayarak Vendapp cüzdanlarına bakiye yükleyebilir, otomatlarda bu bakiyeyi kullanarak alışveriş yapabilir ve bonuslar kazanabilir.

Bunun yanı sıra, Vendapp'ın kullanıcı dostu mobil cüzdanı aracılığıyla kullanıcılar arası para transferi yapılmasına da olanak tanır. Kullanıcılar arkadaşlarına Vendapp cüzdanı üzerinden TL gönderebilir veya alabilir, böylece platform içi etkileşim artırılmış olur.

Bir diğer önemli amaç ise, otomat operatörlerinin müşterilerine daha iyi bir deneyim sunmalarını sağlamak ve iş operasyonlarını optimize etmektir. Vendapp, otomatlara **bir dakikadan kısa sürede entegre edilebilen** bir sistem sunarak, operatörlerin dijital dönüşüm sürecini hızlandırır. Operatörler, dashboard üzerinden otomatlarının performansını takip edebilir, satış istatistiklerini inceleyebilir ve müşterilerine yönelik kampanyalar düzenleyebilir.

Vendapp aynı zamanda, kullanıcı sadakatini artırmayı ve müşterilerin daha fazla alışveriş yapmasını teşvik eden kampanyalar sunar. Kullanıcılar, cüzdanlarına para yüklerken bonus kazanabilir, belirli ürünlerde indirimlerden yararlanabilir ve dönemsel kampanyalarla alışveriş deneyimlerini daha cazip hale getirebilirler. Ayrıca, Vendapp kullanıcılarına doğum günlerinde özel hediyeler ve anlaşmalı kredi kartlarına ek bonuslar gibi fırsatlar sunarak müşteri memnuniyetini ve bağlılığını artırmayı hedefler.

Konusu:

Vendapp'ın ana konusu, dijital ödeme sistemlerinin otomat pazarına entegrasyonu ile kullanıcıların ve otomat operatörlerinin ihtiyaçlarını karşılamaktır. Bu bağlamda, projenin ana işlevi, otomatlarda ödeme işlemlerini daha hızlı, güvenli ve kullanıcı dostu hale getirmektir. Vendapp, kullanıcıların otomatlardan alışveriş yaparken kredi kartı veya nakit kullanma zorunluluğunu ortadan kaldırır ve bunun yerine mobil cihazlar aracılığıyla dijital cüzdan kullanarak ödeme yapmalarını sağlar.

Vendapp, MDB haberleşme protokolü ile çalışan tüm otomatlarla entegre olabilen bir sistemdir. Bu sayede, **otomat operatörlerinin yeni bir altyapıya yatırım yapmasına**

gerek kalmadan mevcut otomatlarını dijital ödeme sistemine dönüştürebilmelerine olanak tanır. **Vendapp Purple Key** adını taşıyan donanımı ile otomatların mobil uygulama ile haberleşmesini sağlayarak sistemin sorunsuz çalışmasını temin eder. Operatörler, Vendapp'ı kullanarak **tüm otomatlarını takip edebilir, satış verilerini analiz edebilir ve performanslarını optimize edebilir.**

Kullanıcılar açısından bakıldığında, Vendapp **kullanıcı dostu bir arayüz sunar.** Uygulama üzerinden cüzdanlarına bakiye yükleyebilir, alışveriş yaparken bonus kazanabilir ve kampanyalardan yararlanabilirler. Ayrıca, kullanıcılar arası para transferi gibi işlevler de sunarak, kullanıcılar arasında etkileşimi artırır.

Vendapp aynı zamanda kullanıcılarına çeşitli kampanyalar sunar. İlk kayıt olan kullanıcılar, anlaşmalı otomatlardan ücretsiz kahve alabilirler. Bunun yanı sıra, **5 kahve alımına 1 kahve hediye** gibi sadakat programları da sunulmaktadır. Dönemsel kampanyalarla kullanıcıların ilgisi taze tutulurken, anlaşmalı kredi kartlarıyla yapılan yüklemelerde ek bonuslar kazanmak da mümkündür. Kullanıcıların doğum günlerinde **özel hediyeler ve indirimler sunularak müşteri bağlılığı artırılmaktadır.**

Vendapp'ın sunduğu bir diğer önemli özellik ise, **kullanıcılar arası TL transferi** yapılabilmesidir. Kullanıcılar, Vendapp cüzdanları aracılığıyla arkadaşlarına TL gönderebilir ya da alabilir, bu da platformun **sosyal yönünü** güçlendirmektedir.

İş Modeli

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji** girişimi olup, **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Vendapp Ürün ve Proje Hakkında

Vendapp, otomat sektöründe dijital dönüşüm sağlayan ve Türkiye'de ilk olan bir mobil ödeme yöntemi ve elektronik cüzdan platformudur. Geleneksel banknot ve madeni para yöntemlerinin kullanıcı ihtiyaçlarına cevap veremediği ve enflasyonla birlikte otomat alışverişlerinde nakit paranın yetersiz kaldığı bir ortamda, Vendapp yenilikçi bir çözüm sunmaktadır. Kullanıcılar, otomat alışverişlerini cep telefonları üzerinden güvenli ve hızlı bir şekilde gerçekleştirirken, bonus kazanabilir ve kampanyalardan faydalanabilirler.

Temel Özellikler:

- **Mobil Ödeme ve Elektronik Cüzdan:** Vendapp, kullanıcıların kredi kartlarını tanımlayarak cüzdanlarına para yüklemelerini sağlar. Bu sayede nakit para veya fiziksel kart taşıma zorunluluğunu ortadan kaldırır.
- **Bonus Kazanma İmkânı:** Kullanıcılar, cüzdanlarına para yüklediklerinde ek bonuslar kazanır ve bu bonusları alışverişlerinde kullanabilirler. Ayrıca paket kampanyalarla fırsat ürünlerden yararlanma şansı sunar.
- **Kampanyalar ve Ödüller:** Vendapp kullanıcıları, otomatlarda özel günlerde ve

dönemsel kampanyalarla avantajlı alışveriş yapabilirler. Doğum günü hediyeleri ve sık alışverişlere yönelik bonus kampanyaları da mevcuttur.

Teknolojik Altyapı ve Gelişim Süreci: Vendapp, hem yazılım hem de donanım olarak iki ana bileşenden oluşur. Otomatların Vendapp ile iletişim kurabilmesi için geliştirilen **VendBox**, otomat cihazlarıyla MDB (Multi-Drop Bus) haberleşme protokolü üzerinden iletişim sağlar. Bu sayede tüm otomat cihazlarına entegre olarak çalışabilir. Vendapp'ın yazılım tarafında ise v1 ve v2 sürümleri tamamlanmış olup, şu anda v3 sürümü üzerinde çalışmalar devam etmektedir. V3 ile birlikte yeni özellikler kazandırılarak, **Merkez Bankası entegrasyonları da dahil edilecektir.**

Üretim Süreci: VendBox donanımları, Bilişim Vadisi'nde bulunan ve çözüm ortağı Letta AŞ tarafından üretilmektedir. Donanım, otomat cihazına bağlanarak sadece ödeme işlemlerini gerçekleştirmekle kalmaz, aynı zamanda otomatın stok durumu, ciro bilgisi ve kampanyalar gibi birçok veriyi işletmeciyeye sunar. İşletmeciler bu verileri Vendapp'e özel bir dashboard üzerinden izleyebilirler.

Pazar ve Rekabet: Türkiye'de toplam 100.000 otomat cihazı bulunmakta olup, otomat perakende sektöründe **yıllık 22 milyar TL'lik bir işlem hacmi** mevcuttur. Şu anda mobil ödeme çözümü sunan **başka bir firma bulunmamaktadır**, bu da Vendapp'i pazarda öne çıkarmaktadır.

Ticarileşme Planı ve İş Modeli: Vendapp, Türkiye'deki tüm otomat işletmecileriyle iş birliği yaparak 36 ay içinde pazarın %20'sine ulaşmayı hedeflemektedir. İşletmecilere ücretsiz olarak verilen VendBox cihazları sayesinde ekosistem genişletilecek ve otomat başına işletmecilerden aylık 6€ abonelik ücreti alınacaktır. Vendapp cüzdanında biriken paralar işletmecilere toplu olarak ödenirken, bu ödemelerde işlem başına komisyon kazanılacaktır.

Fırsatlar ve Güçlü Yönler: Vendapp, teknolojik ödeme sistemleri ve dinamik kampanyalar sunarak sektörde fark yaratmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Tespit Ettiğin Sorun

Otomat makineleri, kullanıcıların hızlı ve pratik bir şekilde yiyecek, içecek ve diğer ürünleri satın alabilmesi için geliştirilmiş modern perakende çözümlerinden biridir. Ancak, geleneksel banknot ve madeni para yöntemleri günümüz teknolojik dünyasında yeterli esnekliği sağlayamamakta ve pek çok soruna yol açmaktadır. Türkiye'de otomat sektörünün büyümesine rağmen, ödeme yöntemleri ve kullanıcı alışkanlıkları bu büyümenin gerisinde kalmıştır. Bu durum, otomat kullanıcıları için çeşitli sorunlar yaratmaktadır.

1. Nakit Para Kullanımının Zorlukları: Enflasyonun yükselmesi ve ürün fiyatlarının hızla artmasıyla birlikte, otomatlarda nakit para ile alışveriş yapmak kullanıcılar için büyük bir sorun haline gelmiştir. Özellikle **bozuk para bulundurma zorunluluğu** ve

uygun para üstü verilmemesi gibi durumlar kullanıcıların alışveriş yapmasını zorlaştırmaktadır. Örneğin, **birçok otomat makinesi büyük banknotları kabul etmemekte**, bu da kullanıcıları küçük paralar taşımaya zorlamaktadır. Bu durum, otomatlardan alışveriş yapmayı karmaşık ve zahmetli bir hale getirmektedir.

2. Dijital Ödeme Yöntemlerinin Eksikliği: Günümüzde dijital ödeme yöntemleri hızla yaygınlaşırken, otomat makinelerinin çoğu bu teknolojiye ayak uyduramamıştır. Kullanıcılar, alışverişlerinde kredi kartı ya da mobil ödeme gibi yöntemleri tercih etmektedirler. Ancak Türkiye’de otomat sektöründe, **kredi kartı ya da mobil ödeme yöntemleri ile alışveriş yapabilecek bir sistem bulunmamaktadır**. Bu, özellikle nakit taşımayan kullanıcıların otomatlardan alışveriş yapamamasına neden olmaktadır. Sonuç olarak, otomatların kullanıcı dostu bir ödeme sistemine sahip olmaması satışların azalmasına yol açmaktadır.

3. Kampanya ve Sadakat Programlarının Olmaması: Perakende sektöründe sıkça kullanılan kampanyalar ve sadakat programları, müşterilerin geri dönüş oranlarını artırmak ve onları sürekli alışveriş yapmaya teşvik etmek için etkili araçlardır. Ancak otomat makineleri, bu tür kampanyalardan ve müşteri sadakat programlarından yoksundur. Kullanıcılar, otomat alışverişlerinde özel indirimler, fırsat ürünleri veya bonus kazanma gibi teşvik edici avantajlardan yararlanamamaktadır. Bu da kullanıcıların, otomatlardan alışveriş yapma alışkanlıklarını geliştirmelerini engellemektedir.

4. Takip ve Yönetim Eksiklikleri: Otomat operatörleri için makinelerin etkin bir şekilde yönetilmesi ve izlenmesi büyük önem taşımaktadır. Ancak mevcut sistemler, otomatların stok durumunu, ciro bilgisini ve kullanıcı alışkanlıklarını etkin bir şekilde takip etmeye uygun değildir. Bu, otomat sahiplerinin makinelerini yönetirken stok eksiklikleri, düşük satışlar veya makine arızaları gibi sorunları önceden tespit etmelerini zorlaştırmaktadır. Ayrıca, operatörlerin kampanyalar düzenleyerek kullanıcıları çekme imkanları da oldukça sınırlıdır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Vendapp, otomat perakende sektöründe karşılaşılan geleneksel ödeme yöntemlerinin yetersizliklerine modern ve yenilikçi bir çözüm sunmaktadır. Kullanıcıların hızlı, güvenli ve dijital bir ödeme deneyimi yaşamalarını sağlamak amacıyla geliştirilen Vendapp, otomat sektörüne yeni bir soluk getiriyor. Bu çözüm, hem kullanıcıların hem de otomat operatörlerinin ihtiyaçlarına cevap vererek, sektördeki ödeme sistemlerini köklü bir şekilde dönüştürmeyi hedeflemektedir.

1. Dijital Ödeme ve Elektronik Cüzdan İmkânı: Vendapp’ın temel çözümü, kullanıcıların otomatlardan alışveriş yaparken nakit para veya fiziksel kart taşımalarına gerek kalmadan, tamamen dijital bir ödeme yöntemi ile alışveriş yapabilmeleridir. Kullanıcılar, Vendapp mobil uygulamasını indirerek cüzdanlarına para yükleyebilir ve

bu sayede otomatlardan doğrudan alışveriş yapabilirler. Bu çözüm, enflasyon nedeniyle küçük bozuk paralarla alışveriş yapma zorunluluğunu ortadan kaldırarak kullanıcıların daha hızlı ve pratik bir deneyim yaşamasını sağlar.

2. Bonus Kazanma ve Kampanya İmkânları: Vendapp, kullanıcıların cüzdanlarına para yüklerken ve alışveriş yaparken ek bonuslar kazanabilmelerine olanak tanır. Kullanıcılar, yükledikleri miktara bağlı olarak ekstra bonuslar kazanır ve bu bonusları otomatlardan alışveriş yaparken kullanabilirler. Ayrıca, otomat sektöründe sıkça eksik olan dinamik kampanya sistemi, Vendapp ile hayata geçirilir. Kullanıcılar, belirli dönemlerde veya özel günlerde düzenlenen kampanyalardan yararlanarak daha uygun fiyatlarla ürün alabilirler. Bu çözüm, otomat alışverişlerini daha cazip hale getirir ve kullanıcı sadakatini artırır.

3. Kullanıcılar Arası Para Transferi: Vendapp'ın sunduğu yenilikçi çözümlerden biri de kullanıcılar arası para transferidir. Kullanıcılar, Vendapp cüzdanlarındaki bakiyelerini başka bir Vendapp kullanıcısına kolayca transfer edebilirler. Bu çözüm, arkadaşlar arasında hızlı ve güvenli bir şekilde para transferi yapmayı mümkün kılar ve otomat alışverişlerinde kullanılabilir.

4. Otomat Operatörleri İçin Yönetim ve Takip İmkânı: Vendapp, sadece kullanıcı deneyimini değil, aynı zamanda otomat operatörlerinin iş süreçlerini de kolaylaştıran çözümler sunar. VendBox adı verilen donanım cihazı, otomat cihazları ile entegre çalışarak operatörlerin otomat makinelerini etkin bir şekilde yönetmesine olanak tanır. VendBox, otomatın stok durumunu, ciro bilgisini ve ürün haritalamasını operatörlere anlık olarak bildirir. Bu sayede, otomat operatörleri, makinelerindeki stok seviyelerini takip edebilir, kampanyalar düzenleyebilir ve operasyonlarını daha verimli hale getirebilirler. Operatörler, tüm bu bilgileri Vendapp'ın özel olarak tasarladığı dashboard üzerinden izleyebilirler. Böylece, iş süreçleri optimize edilirken, otomat operasyonları da daha kârlı hale getirilir.

5. Güvenli ve Temassız Ödeme: Pandemi döneminde temassız ödeme yöntemlerine olan talep ciddi bir şekilde artmıştır. Vendapp, kullanıcıların otomatlardan tamamen temassız bir şekilde alışveriş yapmalarına olanak tanır.

Değer Önerileri

Vendapp, otomat sektöründe sunduğu yenilikçi ödeme çözümlerinin yanı sıra, geliştirilmesi planlanan ek hizmetler ve iş modelleri ile sektördeki lider konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir. Şu anda üzerinde çalışılan ve gelecekte uygulamaya geçirecek diğer öneriler, hem kullanıcılar hem de otomat operatörleri için daha kapsamlı ve kullanıcı dostu bir ekosistem yaratmayı amaçlamaktadır.

1. Mikro Kredi Seçenekleri: Vendapp'ın bankalarla yaptığı görüşmeler doğrultusunda geliştirilmekte olan önemli bir öneri, otomat alışverişlerinde kullanılacak **mikro kredi** çözümleridir. Kullanıcılar, otomatlardan yapacakları alışverişler için küçük çaplı

kredi seçeneklerinden yararlanarak anında ödeme yapabilir, kredilerini daha sonra ödeme fırsatı bulabilirler. Bu kredi modelleri, ihtiyaç kredisi veya araba kredisi gibi büyük ölçekli finansman modellerinin küçük versiyonları olarak sunulacaktır. Kullanıcılar, kredi kartlarıyla harcama yapmak zorunda kalmadan otomat alışverişlerini mikro kredi ile finanse edebileceklerdir. Bu, otomat alışverişlerini daha erişilebilir ve cazip hale getirecektir.

2. Operatörlere Özel Analitik Araçlar: Vendapp, operatörler için iş süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetebilecekleri ek analitik araçlar sunmayı planlamaktadır. VendBox donanımı, otomat cihazlarının stok durumunu ve ciro bilgilerini anlık olarak raporlamakla kalmayacak, aynı zamanda bu verilerin analiz edilmesine de yardımcı olacaktır. Geliştirilecek olan **veri analizi ve yapay zeka tabanlı öneri sistemleri** sayesinde operatörler, makinelerinin hangi ürünlerinin daha çok satıldığını, hangi zaman dilimlerinde daha yoğun kullanıldığını ve hangi kampanyaların daha etkili olduğunu görebileceklerdir. Bu analitik araçlar, operatörlerin stok yönetimini optimize etmelerine, ciro artışını sağlamalarına ve müşterilere daha iyi hizmet vermelerine olanak tanıyacaktır.

3. Farklı Pazar Segmentlerine Ulaşma: Vendapp, üniversite öğrencileri, sağlık çalışanları ve ofis çalışanları gibi belirli hedef kitlelere odaklanmakla birlikte, gelecekte **farklı pazar segmentlerine ulaşmayı** da planlamaktadır. Özellikle alışveriş merkezleri, turistik bölgeler ve havaalanları gibi yoğun insan trafiğinin olduğu alanlarda, Vendapp'in otomat ekosistemini genişletme planları bulunmaktadır. Bu alanlarda kullanılacak otomatlar için özel kampanyalar ve bonus sistemleri geliştirilecektir. Ayrıca, belirli ürün kategorilerine yönelik özelleştirilmiş otomatlar, kullanıcıların ihtiyaçlarına daha uygun çözümler sunarak satışları artıracaktır.

4. Yurt Dışına Açılım Planları: Vendapp'in uzun vadeli hedeflerinden biri de **uluslararası pazarlara açılmak** ve Türkiye dışında da benzer çözümleri sunmaktır. Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında, otomat sektöründe mobil ödeme çözümlerinin hızla büyüdüğü görülmektedir. Vendapp, Türkiye'de elde ettiği başarıyı yurt dışına taşımayı ve global bir marka haline gelmeyi hedeflemektedir.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Vendapp, hem yazılım hem de donanım bileşenleriyle iki ana başlık altında ilerlemektedir. Uygulamanın otomat cihazlarıyla sorunsuz bir şekilde iletişim kurabilmesi için **MDB (Multi-Drop Bus) haberleşme protokolüne** sahip olması gerekmektedir. Bu doğrultuda geliştirilen donanım, **VendBox** olarak adlandırılmaktadır. VendBox, otomat cihazlarına bağlanarak, kullanıcıların cep telefonlarıyla otomatlardan alışveriş yapmalarını sağlar. Şu anda demo süreçleri devam eden VendBox, test aşamalarında başarılı sonuçlar vermiş olup, uygulamanın tamamen entegre çalışmasını sağlamaktadır.

Yazılım tarafı ise, Vendapp'in kalbi olarak nitelendirilebilir. İlk iki versiyon olan v1 ve v2 başarıyla tamamlanmıştır. Bu versiyonlar, temel işlevleri sağlamış ve otomatlarla mobil ödeme sisteminin entegrasyonunu başarıyla gerçekleştirmiştir. Ancak Vendapp, hızla gelişen teknolojilere ayak uydurmak ve kullanıcı deneyimini sürekli iyileştirmek amacıyla **v3 sürümü** üzerinde çalışmalarına devam etmektedir.

V3 sürümü, önceki versiyonlardan daha gelişmiş özellikler sunmayı amaçlamaktadır. **Vendapp'e ek özellikler** kazandırarak kullanıcı deneyimini daha da zenginleştirmek planlanmaktadır. Aynı zamanda **VendBox donanım entegrasyon testleri** bu yeni sürümde yoğunlaşmış durumda. Bu entegrasyon testleri, donanımın tüm otomat cihazlarıyla kusursuz bir şekilde çalışmasını sağlamak adına kritik önem taşır.

V3 sürümünün en dikkat çeken bileşenlerinden biri de **banka entegrasyonları** olacaktır. Bu entegrasyon, ödeme işlemlerinin daha güvenli ve düzenleyici mevzuatlara uygun bir şekilde yapılmasını sağlayacaktır. Vendapp, bu gelişim süreçleriyle birlikte pazarda güçlü bir yer edinmeyi ve kullanıcılarına en güvenilir, hızlı ve kolay mobil ödeme deneyimini sunmayı hedeflemektedir.

Üretim Süreçleri Hakkında

Vendapp'in temel donanım bileşeni olan **VendBox**, otomat cihazlarıyla entegrasyonu sağlayan önemli bir cihazdır. Bu donanım, otomatların Vendapp uygulamasıyla sorunsuz bir şekilde çalışabilmesi için kritik rol oynar. **VendBox'lar**, Bilişim Vadisi'nde yer alan, Türkiye'nin teknoloji geliştirme ve inovasyon merkezi olarak bilinen **Letta AŞ** tesislerinde üretilmektedir. Letta AŞ, yüksek teknolojiye dayalı üretim süreçleriyle donanım geliştirme ve entegrasyon konularında uzmanlaşmış bir çözüm ortağımızdır.

Üretim sürecinin ana aşamaları, tasarım, prototip geliştirme, test aşamaları ve seri üretimden oluşmaktadır. İlk olarak, **donanım tasarımı** Letta AŞ mühendisleri tarafından yapılmakta ve otomat cihazlarıyla uyumlu olacak şekilde geliştirilmektedir. MDB haberleşme protokolü, otomat cihazlarıyla sorunsuz bir şekilde iletişim kurulmasını sağlar. Bu noktada, tasarım sürecinde hem otomat operatörlerinin ihtiyaçları hem de kullanıcıların beklentileri göz önünde bulundurularak işlevsel ve kullanıcı dostu bir cihaz üretilmektedir.

Prototip geliştirme aşaması, VendBox'un sahada nasıl performans gösterdiğini test etmek için kritik bir aşamadır. Geliştirilen prototipler, **pilot sahalarda** denenmekte ve kullanıcı geri bildirimlerine göre optimize edilmektedir. Bu süreçte, otomatların farklı modelleriyle uyumluluğun sağlanması ve entegrasyon sorunlarının giderilmesi hedeflenir. Pilot projeler sırasında alınan geri bildirimler, ürünün son haline getirilmesinde büyük rol oynar.

Test aşamalarından başarıyla geçen VendBox'lar, **seri üretim** aşamasına alınır. Letta AŞ'nin yüksek kaliteli üretim tesislerinde, titizlikle kontrol edilen üretim süreçleri

yürütülür. Bu süreçte her bir VendBox'un, otomat cihazlarıyla eksiksiz ve güvenilir bir şekilde çalıştığından emin olunmaktadır. Ayrıca, üretim süreçleri boyunca kalite kontrol ve güvenlik standartlarına sıkı sıkıya bağlı kalınmaktadır.

Yan Ürünler Hakkında

VendBox, yalnızca otomat cihazlarıyla mobil uygulamanın iletişimini sağlayan bir donanım olmanın ötesinde, işletmecilere yönelik kapsamlı veri ve yönetim çözümleri sunan bir **telemetri cihazı** olarak da işlev görmektedir. **MDB portu** aracılığıyla otomat cihazlarına bağlanan VendBox, otomat operatörlerinin işlerini daha verimli yönetmelerine olanak tanır. Bu cihaz, işletmecilere anlık veri sunarak sadece ödeme işlemlerini değil, otomatın genel performansını da izlemelerini sağlar.

VendBox'un sunduğu en önemli avantajlardan biri, otomat operatörlerine çeşitli **ek bilgiler** sağlamasıdır. Örneğin, cihaz otomatın **stok durumu** hakkında anlık veriler sunar. Bu sayede, operatörler hangi ürünlerin tükendiğini veya tükenmek üzere olduğunu görebilir ve zamanında müdahale edebilirler. Stok kontrolü, operasyonel verimliliği artırırken, müşterilerin boş otomatlarla karşılaşmasını engeller ve satış kayıplarını önler.

VendBox ayrıca **ciro bilgilerini** de işletmecilere sunar. Bu özellik, her otomatın günlük, haftalık veya aylık satış performansını izlemeyi sağlar. Operatörler, hangi otomatların daha yüksek ciro sağladığını analiz ederek stratejilerini bu doğrultuda şekillendirebilirler. Bu veriler, iş planlaması ve gelecekteki yatırımlar açısından kritik önem taşır.

Ürün haritalama özelliği, otomatın hangi ürünlerinin daha popüler olduğunu ve hangi ürünlerin daha az tercih edildiğini belirlemek için kullanılabilir. İşletmeciler, bu verileri kullanarak ürün stoklarını optimize edebilir ve müşterilere daha çekici ürünler sunabilirler. Ayrıca, ürünlerin satış performansını analiz ederek, gerektiğinde ürün gamını genişletebilir veya değiştirebilirler.

VendBox'un sunduğu bir diğer önemli özellik de **kampanya yönetimi** yeteneğidir. İşletmeciler, otomatlarında dönemsel veya özel kampanyalar düzenleyebilir ve bu kampanyaların performansını anlık olarak takip edebilirler.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

VendBox'un tasarım ve teknik altyapısı, otomat cihazları ile sorunsuz bir iletişim sağlayabilmesi için titizlikle geliştirilmiştir. **MDB (Multi-Drop Bus) haberleşme protokolü** ile çalışan VendBox, tüm otomat cihazlarına kolayca entegre edilebilecek şekilde tasarlanmıştır. Bu protokol, otomat cihazlarının ödeme sistemleriyle hızlı ve güvenilir bir şekilde iletişim kurmasını sağlar. VendBox, bu protokol üzerinden otomatın ödeme işlemlerini, stok durumunu ve kampanya bilgilerini toplar ve işler.

Donanım tasarımı, kullanım kolaylığı ve yüksek dayanıklılık düşünülerek yapılmıştır. VendBox, kompakt ve hafif bir cihaz olarak üretilmiş, aynı zamanda sağlam yapısıyla otomatlarda uzun süreli kullanım için dayanıklı hale getirilmiştir. Cihaz, otomatların farklı modelleri ve tipleriyle uyumlu olacak şekilde tasarlanmış olup, geniş bir ürün yelpazesiyile entegrasyon sağlayabilir.

Teknik altyapısı, cihazın kullanıcı dostu olmasını ve güvenilir bir performans sergilemesini destekler. VendBox, düşük enerji tüketimi ile otomatın genel enerji maliyetini minimize eder. Ayrıca, gerçek zamanlı veri aktarımı ile operatörlere sürekli olarak anlık bilgileri sunar. Bu sayede, cihazın hem verimli hem de ekonomik bir çözüm olması hedeflenmiştir. Teknik detaylar açısından, cihazın **kablolu bağlantı seçenekleri** (MDB portu) olduğu gibi, gelecekte **kablosuz iletişim** çözümleri de entegre edilerek cihazın daha esnek ve kullanışlı hale getirilmesi planlanmaktadır.

VendBox'un yazılım tarafı da gelişmiş bir mimariye sahiptir. **Yazılımsal entegrasyon**, cihazın Vendapp uygulamasıyla tam uyumlu çalışmasını sağlar. Bu sayede, kullanıcılar cüzdanlarına yükledikleri paralarla otomatlardan kolayca alışveriş yapabilirler. Yazılım ayrıca, **kampanya yönetimi, ürün stok takibi ve ciro analizi** gibi işletmecilere yönelik özellikleri de içerir. Bu teknik altyapı, hem kullanıcılar hem de operatörler için kolay, hızlı ve güvenilir bir deneyim sunmayı amaçlar.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Vendapp'ın başarılı bir ürün olarak geliştirilmesinde **Ar-Ge faaliyetleri** kritik bir rol oynamaktadır. Uygulamanın ve donanımın piyasaya tam anlamıyla entegre olabilmesi için, geniş kapsamlı pilot çalışmalar yürütülmektedir. Bu çalışmalar, Türkiye'nin en büyük otomat operatörlerinden biri olan **Otomathane AŞ** iş birliğiyle gerçekleştirilmektedir. Otomathane AŞ'nin sahalarında yer alan **300 otomatlık parkur**, Vendapp'ın test edildiği ve gerçek zamanlı geri bildirimlerin alındığı önemli bir pilot bölgedir.

Bu pilot uygulama sayesinde, Vendapp hem yazılım hem de donanım tarafında detaylı olarak test edilmekte ve otomat kullanıcılarının günlük ihtiyaçlarına yönelik en uygun çözümler geliştirilmektedir. Otomat operatörleri ve kullanıcıların geri bildirimleri doğrultusunda, ürün üzerinde sürekli iyileştirmeler yapılmaktadır. Özellikle, **kullanıcı deneyimi, sistem performansı, entegrasyon sorunları ve operasyonel süreçler** gibi kritik unsurların geliştirilmesi için bu geri bildirimler oldukça değerlidir.

Pilot çalışmalarda edinilen bilgiler, uygulamanın sadece teknik açıdan değil, aynı zamanda kullanıcı dostu olmasını sağlamak için de kullanılmaktadır. **Ar-ge ekibi**, otomatların farklı koşullarda nasıl performans gösterdiğini izleyerek, yazılım ve donanım tarafında ortaya çıkan sorunları hızlıca çözmekte ve yeni özellikler eklemektedir. Özellikle otomat cihazlarının stok yönetimi, kampanya entegrasyonu ve anlık veri takibi gibi işlevler, pilot sahalarından gelen geri bildirimler doğrultusunda

sürekli olarak optimize edilmektedir.

Bu Ar-Ge süreçlerinin temel hedefi, **Vendapp'in geniş çapta kullanılabilir ve sektöre tam entegre bir ürün haline getirilmesidir**. Uygulamanın sahada test edilmesi, gerçek kullanıcılar ve operatörler tarafından deneyimlenmesi, Ar-Ge süreçlerinin verimliliğini artırmakta ve ortaya çıkabilecek sorunların erken aşamada tespit edilip çözülmesine olanak sağlamaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

Vendapp, otomat perakende sektöründe yeni bir ürün olarak pazarda hızlı bir şekilde yerini almaktadır. Pilot çalışmaların devam ettiği süreçte, uygulama henüz tam kapasiteyle ticarileşmemiştir. Ancak, demo süreçlerinde ve pilot projelerde elde edilen sonuçlar, ürünün pazarda büyük bir talep gördüğünü ve kullanıcılar tarafından olumlu geri dönüşler alındığını göstermektedir.

Pilot bölgelerde yapılan denemelerde, kullanıcılar arasında dijital ödeme yöntemine olan ilginin hızla arttığı gözlemlenmiştir. Özellikle kullanıcıların mobil cüzdan entegrasyonu ve kampanyalarla desteklenen alışveriş deneyiminden memnun kaldıkları raporlanmıştır. Bu da gelecekte yapılacak satışların güçlü bir potansiyele sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Henüz geniş çaplı bir satış ağı kurulmamış olsa da, Vendapp'in otomat sektörüne getirdiği yenilikçi çözümler sayesinde, pazara girişin hızlı bir şekilde büyüyeceği ve kullanıcıların dijital ödeme alışkanlıklarını değiştireceği öngörülmektedir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Türkiye'de satış otomatı (vending machine) sektörü son yıllarda büyüme potansiyeli yüksek bir alan olarak görülmektedir. 2022 yılındaki verilere göre pazardaki otomat makinesi sayısı **yaklaşık 40-45 bin adet** civarındadır. Mevcut sayı ülke nüfusuna oranlandığında **her 2000 kişiye 1 otomat** düştüğünü göstermektedir. Kıyaslamak gerekirse bu oran gelişmiş pazarlarda bu oran çok daha yüksektir – örneğin **Almanya'da 450 bin otomat** ile 180 kişiye 1 otomat düşerken, **Japonya'da 6,5 milyon otomat** ile 23 kişiye 1 otomat düşmektedir. Rakamlara bakıldığında görülüyor ki, Türkiye'de pazarda **ciddi bir büyüme alanı** olduğunu ortaya koymaktadır.

Pazarın önümüzdeki yıllardaki büyüme potansiyeline dair sektör içinden oldukça **iyimser öngörüler** bulunmaktadır. Vendex Turkey fuarı yetkilileri, Türkiye'de otomat sayısının **10 yıl içinde (2022-2032) 800 bin adede ulaşabileceğini** öngörmektedir. Öngörünün gerçekleşmesi mevcut sayının ve dolayısıyla olası kazancın da yaklaşık 20

katına çıkması demektir.

Türkiye, otomat perakende sektörü açısından büyüme potansiyeline sahip bir pazardır. Ülke genelinde yaklaşık **100.000 adet otomat makinesi** bulunmakta olup, bu makineler geniş bir tüketici kitlesine hizmet etmektedir. Özellikle iş yerleri, üniversiteler, sağlık kuruluşları ve alışveriş merkezleri gibi yoğun insan trafiğinin olduğu alanlarda otomatların kullanımı giderek artmaktadır. Bu sektörde yıllık işlem hacmi yaklaşık **22 milyar TL** olarak hesaplanmaktadır. Bu da otomat pazarının ekonomik olarak önemli bir potansiyele sahip olduğunu göstermektedir. Ancak, otomat sektörü henüz dijitalleşme sürecini tam anlamıyla tamamlayamamış durumdadır. **Geleneksel ödeme yöntemleri**, yani nakit para ve kredi kartları, halen bu makinelerde en yaygın olarak kullanılan ödeme yöntemleridir. Ancak nakit taşımamanın zorlukları ve dijitalleşmeye olan eğilim, kullanıcıların daha pratik çözümler arayışına girmesine neden olmuştur. İşte bu noktada Vendapp, pazarın karşılaştığı en büyük sorunlardan birine çözüm sunarak sektörde büyük bir fırsat yaratmaktadır.

Vendapp, Türkiye otomat pazarında şu anda **mobil ödeme yöntemi sunan tek platformdur**. Geleneksel nakit ve kredi kartı kullanımı yerine, kullanıcıların telefonları aracılığıyla otomatlardan alışveriş yapmalarını sağlayan bu yenilikçi sistem, pazarda önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Türkiye'deki otomat makinelerinde dijitalleşme sürecinin başlatılması, hem kullanıcılar hem de operatörler açısından ciddi bir dönüşüm yaratacaktır. Vendapp'ın kullanıcı dostu arayüzü ve bonus kazandıran kampanya sistemi, müşterilerin otomatlardan daha sık ve kolay bir şekilde alışveriş yapmalarını teşvik etmektedir.

Pazarın büyüme potansiyeli, önümüzdeki yıllarda otomat kullanımının ve dijital ödeme çözümlerine olan talebin artmasıyla daha da genişleyecektir. **Türkiye'de 100.000 adet otomat makinesi** bulunmakta olup, bu sayı gelecekte hızla artacaktır. Yukarıda bahsedilen 10 yıllık öngörünün gerçekleşmesi durumunda, Türkiye'de kişi başına düşen otomat sayısı da belirgin şekilde artacak, yaklaşık **75 kişiye 1 otomat** seviyesine gelerek gelişmiş pazarlara yaklaşacaktır. Beklenen büyümenin gerçekleşmesi, otomat pazarının iş hacmi açısından da büyük bir sıçrama anlamına gelir.

Türkiye'de ödeme alışkanlıkları hızla dijitalleşmekte; **kart ve mobil ödemelerin payı artarken nakit kullanım oranı düşmektedir**. Bu eğilim, otomat sektöründe de **nakit kabul eden geleneksel makinelerin yerini kartlı ve mobil ödemeleri destekleyen akıllı otomatların alacağını** göstermektedir. Tüketiciler, yanlarında bozuk para taşımaktansa temassız kart veya mobil uygulama ile ödemeyi tercih eder hale geldikçe, otomat işletmecilerinin de bu ödeme trendlerine uyum sağlaması kritik hale gelmiştir.

Rekabet Hakkında

Otomat ödeme sistemleri alanında Türkiye pazarında **birden fazla kategoride rakip ve paydaşlar** mevcuttur. Bunlar hem donanım tabanlı PoS çözümleri sunan şirketleri, hem de yazılım veya finansal altyapı odaklı mobil ödeme uygulamalarını içermektedir. Ayrıca, otomat sektörüne dolaylı yoldan etki eden bazı alternatifler de bulunmaktadır. bu detaylara ekteki dokümandan ulaşabilirsiniz. Ancak Vendapp bütünsel sunduğu hizmetleri değerlendirdiğimizde; Türkiye otomat perakende sektöründe **mobil ödeme yöntemi** sunan başka bir firma bulunmamaktadır. **Vendapp**, bu alanda faaliyet gösteren **ilk ve tek** dijital ödeme çözümüdür. Otomat sektöründeki firmalar, hâlâ geleneksel nakit ve kredi kartı ödeme yöntemlerini kullanırken, Vendapp bu boşluğu doldurarak sektörde güçlü bir yer edinmiştir.

Mobil ödeme ve elektronik cüzdan sistemi sunan Vendapp, sunduğu toplam hizmet bakımından rakipsiz bir konuma sahiptir. Bu avantaj, hem kullanıcı deneyimi hem de operatörlere sunduğu yönetim ve takip çözümleri sayesinde pazar payını hızla büyütme potansiyeline sahiptir. Vendapp'ın sunduğu inovatif özellikler ve kampanyalar, sektördeki diğer işletmelerin dikkatini çekerken, rekabet eksikliğinden dolayı kısa vadede geniş bir müşteri tabanı oluşturmaya beklenmektedir.

Vendapp, rekabet ortamında **kendi yenilikçi yaklaşımı** ile farklılaşmayı hedeflemektedir. Hem otomat işletmecilerine hem de son kullanıcılara sunduğu **bazı ayırt edici avantajlar** şunlardır:

- PoS Bağımsızlığı
- Tak-Çalıştır Kolaylığı
- Kapsamlı Ödeme Seçenekleri (Çoklu Uyumluluk)
- Vendapp Mobil Uygulaması
- Mikro Kredi İmkânı

Hedef Kitle Hakkında

Vendapp'ın hedef kitlesi, geniş bir kullanıcı yelpazesine hitap eden çeşitli gruplardan oluşmaktadır. Bu gruplar arasında **üniversite öğrencileri, sağlık çalışanları, ofis ve fabrika çalışanları** ve genel halk yer almaktadır.

Üniversite öğrencileri, yoğun akademik hayatları ve hızlı tempolu yaşam tarzları nedeniyle pratik, hızlı ve kolay çözümlere ihtiyaç duyan önemli bir kullanıcı grubudur. Vendapp, öğrencilerin kampüslerdeki otomatlardan hızlıca alışveriş yapmalarını sağlayarak onların hayatını kolaylaştıran bir çözüm sunmaktadır. Ayrıca, öğrencilere yönelik düzenlenen kampanyalar ve bonus sistemleri, bu hedef kitlenin ilgisini çekmektedir.

Sağlık çalışanları, genellikle hastane ve kliniklerde yoğun çalışma saatlerine sahip olduklarından, kısa molalarda hızlıca alışveriş yapabilecekleri bir sisteme ihtiyaç duyarlar. Vendapp, onların bu ihtiyaçlarını karşılayarak sağlık çalışanları için ideal bir çözüm sunar.

Ofis ve fabrika çalışanları, iş yerlerinde yer alan otomatlardan hızlıca atıştırmalık veya içecek satın alabilecekleri bir sistem ararlar. Vendapp, onların iş saatleri içinde kolay ve temassız ödeme yapmalarını sağlar.

Genel halk ise özellikle **alışveriş merkezleri, istasyonlar, eğlence alanları** gibi yoğun noktalarda Vendapp'in sunduğu pratik çözümlerden faydalanarak otomatları daha etkin bir şekilde kullanabilir.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Kolay Entegrasyon ve Esnek Yapı: Vendapp, otomatların mevcut sistemlerine kolayca entegre olabilen ve MDB haberleşme protokolü sayesinde tüm otomat türleriyle uyumlu bir çözüm sunuyor. Bu da işletmecilerin hızlı ve maliyetsiz bir şekilde sisteme geçiş yapmasını sağlıyor.
- Kullanıcı Dostu Arayüz: Vendapp'in mobil uygulaması, kullanıcıların kolayca cüzdanlarına para yüklemelerini ve alışveriş yapmalarını sağlamak için sade ve anlaşılır bir arayüz sunar. Bu da kullanıcı deneyimini artırarak, kullanım oranlarını yükseltebilir.
- Veri ve Analitik Desteği: Vendapp, otomat operatörlerine satış verileri, stok durumu ve kampanya yönetimi gibi kritik bilgileri sunarak, işletmecilerin işlerini daha verimli yönetmelerine olanak tanıyor. Bu, operasyonel verimliliği artıran ve iş süreçlerini iyileştiren önemli bir avantajdır.
- Temassız ve Hijyenik Ödeme Seçeneği: Pandemi sonrası dönemde hijyen kaygıları artarken, temassız ödeme yöntemleri hızla yaygınlaşıyor. Vendapp'in temassız ödeme seçeneği sunması, kullanıcıların sağlığını koruyarak güvenli bir alışveriş deneyimi sağlıyor.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Kullanıcı Alışkanlığının Henüz Kazanılmamış Olması: Vendapp'in dijital ödeme yöntemi, otomat sektöründe yenilikçi bir çözüm sunuyor. Ancak, kullanıcıların bu yeni teknolojiye alışmaları ve geleneksel ödeme yöntemlerinden (nakit ve kart) uzaklaşmaları zaman alabilir. Bu süreçte kullanıcı eğitimi ve farkındalık yaratılması önemli bir gereksinim olabilir.
- İnsanların Teknolojiye Karşı Güvensizlikleri: Özellikle mobil ödeme sistemleri ve dijital cüzdanlar konusunda bazı kullanıcılar, güvenlik kaygıları nedeniyle çekimser olabilir. Siber güvenlik, kişisel verilerin korunması ve dolandırıcılık gibi konular, insanların bu tür sistemlere olan güvenini etkileyebilir. Bu yüzden kullanıcıların güvenini kazanmak için güçlü bir güvenlik altyapısına sahip olmak

ve bu konuda açık iletişim yürütmek kritik olacaktır.

- Operatörlerin Dijital Dönüşüme Direnç Göstermesi: Otomat operatörleri, mevcut sistemlerine entegre olan ve alıştıkları geleneksel ödeme yöntemlerinden vazgeçmekte isteksiz olabilirler. Vendapp'ın sağlayacağı faydaları yeterince anlamamaları durumunda, dijital dönüşüm süreci yavaş ilerleyebilir.
- Mobil İnternet Erişimine Bağımlılık: Vendapp'ın mobil ödeme sistemi, internet bağlantısına ihtiyaç duymaktadır. Kullanıcıların internet bağlantısı olmadığı veya mobil veri erişiminin sınırlı olduğu durumlarda, sistemin kullanılamaması kullanıcı memnuniyetini etkileyebilir.

Fırsatlar Nelerdir?

- İşletmeciye Asistanlık ve Verimlilik Artışı: Vendapp, otomat operatörlerine sadece dijital ödeme değil, aynı zamanda kapsamlı veri analitiği ve yönetim araçları sunarak onların iş süreçlerini kolaylaştırma fırsatı sunmaktadır. Stok takibi, ciro analizi, kampanya yönetimi gibi özelliklerle işletmecilere adeta bir dijital asistan görevi görmektedir. Bu sayede otomat operatörleri, işlerini daha etkin bir şekilde yönetebilir, ürünlerini optimize edebilir ve operasyonel maliyetleri düşürebilirler.
- Yurt Dışına Model Geliştirilmesi ve Globalleşme Potansiyeli: Vendapp, sadece Türkiye ile sınırlı kalmayıp, benzer pazar dinamiklerine sahip ülkelerde de genişleme fırsatına sahiptir. Yurt dışına açılma potansiyeli, özellikle Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında büyük bir fırsat sunmaktadır. Vendapp'ın otomat sektöründeki yenilikçi modeli, mobil ödeme sistemlerine hızla adapte olan ülkelerde de başarılı olabilir.
- Mobil Ödeme Trendinin Büyümesi: Küresel çapta dijital ve mobil ödeme sistemlerine olan talep hızla artmaktadır. Nakit paranın kullanımının azalması ve temassız ödeme yöntemlerine geçiş süreci, Vendapp için büyük bir fırsat sunmaktadır. Mobil ödeme sistemlerinin yaygınlaşmasıyla birlikte, otomat sektöründeki oyuncular da dijitalleşme gereksinimlerini artıracak ve Vendapp bu boşluğu doldurmak için hazır durumda olacaktır.
- Sadakat Programları ve Kullanıcı Bağlılığı: Vendapp'ın sunduğu bonus ve kampanya özellikleri, müşteri sadakati oluşturmak için önemli bir fırsat sunmaktadır. Kullanıcılar, sık sık otomatlardan alışveriş yaparak kazandıkları bonusları biriktirebilir ve bu da onların Vendapp'ı tercih etme sıklığını artırabilir. Uzun vadede bu, güçlü bir kullanıcı tabanı ve bağlılığı yaratma fırsatıdır.

Tehditler Nelerdir?

- Teknolojik Güvenlik ve Siber Saldırıları: Dijital ödeme sistemleri ve elektronik cüzdanlar, siber saldırılara karşı savunmasız olabilir. Vendapp gibi mobil ödeme sistemlerine yönelik güvenlik tehditleri, kullanıcıların kişisel verilerini ve mali bilgilerini riske atabilir. Siber saldırılar, kullanıcı güvenliğini sarsabileceği gibi marka itibarını da olumsuz etkileyebilir. Güçlü bir güvenlik altyapısının olmaması, ciddi zararlara yol açabilir.
- Dijital Ödeme Alanında Yeni Rakipler: Şu anda Vendapp Türkiye'de mobil ödeme çözümleri sunan tek platform olsa da, bu pazar büyüdükçe ulusal ve uluslararası rakiplerin ortaya çıkma ihtimali yüksektir. Büyük teknoloji firmaları ya da bankaların geliştirdiği yeni ödeme çözümleri, piyasaya hızla giriş yaparak

Vendapp'ın pazar payını tehdit edebilir. Ayrıca, bu rakipler daha büyük pazarlama bütçelerine ve güçlü müşteri tabanlarına sahip olabilir.

- İnternet Erişimi ve Teknik Altyapı Sorunları: Vendapp'ın çalışabilmesi için kullanıcıların mobil cihazlarında internet bağlantısının bulunması gerekmektedir. Ancak, otomatların bulunduğu yerlerde internet erişimi sınırlı ya da kalitesiz olabilir. Bu da kullanıcıların ödeme yapamamasına ve hizmeti kullanamamalarına yol açabilir. Bu tür altyapı sorunları, kullanıcı memnuniyetini düşürebilir ve hizmetin yaygınlaşmasını zorlaştırabilir.
- Kullanıcı Güveninin Sağlanamaması: Teknolojik yeniliklere karşı bazı kullanıcılar daha temkinli olabilir ve özellikle dijital ödeme sistemlerine olan güven eksikliği nedeniyle yeni çözümlere adapte olmakta zorlanabilirler. Eğer kullanıcılar, dijital cüzdanlarını güvenli bulmazsa veya hizmetin sunduğu avantajları yeterince anlamazsa, Vendapp'ın büyüme hızı yavaşlayabilir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Ekosistem ve Vendapp Pazarını Büyütme: Vendapp'ın başarılı olması için geniş bir ekosistem yaratmak ve pazarda yayılmasını sağlamak kritik bir hedeftir. Bunu başarmak için daha fazla otomat işletmecisine ulaşarak, VendBox cihazlarının daha yaygın hale getirilmesi hedeflenmektedir.
- Orta Agresif Kampanyalar: Kullanıcıların dijital ödeme sistemlerine olan ilgisini artırmak için orta agresif kampanyalar düzenlenebilir. Örneğin, ilk kez Vendapp cüzdanını kullanan kullanıcılara belirli bir oranda indirim veya hediye ürün sunulabilir.
- Güvenlik ve Teknolojik Altyapının Güçlendirilmesi: Dijital ödeme sistemlerine olan güveni artırmak amacıyla, kullanıcıların kişisel bilgilerini koruyacak güçlü bir güvenlik altyapısı sağlanmalıdır.
- İşletmecilere Yönelik Destek ve Eğitim Programları: Otomat operatörlerinin Vendapp'e geçiş yaparken karşılaştıkları sorunları en aza indirmek ve sistemin faydalarını tam anlamıyla kullanabilmelerini sağlamak için destek ve eğitim programları sunulmalıdır.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Güvenlik Altyapısının Güçlendirilmesi ve İletişimi: Dijital ödeme sistemlerinde kullanıcı güvenliği en kritik faktörlerden biridir. Vendapp, kullanıcı verilerini korumak için en güncel siber güvenlik önlemlerini uygulayarak güvenliği sağlayabilir.
- Rekabetle Baş Etmek İçin Yenilikçilik ve Kullanıcı Sadakati: Yeni rakiplerin pazara girmesi durumunda Vendapp, kullanıcı deneyimini sürekli iyileştirerek ve yeni özellikler ekleyerek fark yaratabilir. Cashback, bonuslar, sadakat programları gibi kullanıcıyı çeken özellikler, Vendapp'ın tercih edilmesini sağlayacaktır.
- Regülasyonlara Uyum ve Hukuki Danışmanlık: Dijital ödeme sistemlerine yönelik düzenleyici kurallar sıkı olabilir ve sürekli değişebilir. Bu nedenle Vendapp, hükümetlerle ve düzenleyici kurumlarla iş birliği içinde çalışarak bu kuralların gerekliliklerini önceden takip etmeli ve uyum sağlamalıdır.
- Kullanıcı Eğitimi ve Güven Yaratma: Dijital ödeme sistemlerine karşı olan güven eksikliği ve teknolojik adaptasyon zorluklarını aşmak için kapsamlı kullanıcı

eğitimi ve farkındalık kampanyaları düzenlenebilir.

- Teknik Altyapının Güçlendirilmesi: İnternet erişimi ya da teknik altyapı sorunlarına karşı, Vendapp'ın çevrimdışı çalışma kapasitesi geliştirilmelidir. Ayrıca, internet bağlantısı düşük olan bölgelerde, internet bağlantısına ihtiyaç duymadan çalışabilen çözümler sunulabilir.
- Büyüme Stratejilerinin Adaptasyonu: Pazarın beklenenden yavaş büyümesi durumunda, Vendapp agresif büyüme stratejilerini gözden geçirerek daha sürdürülebilir ve uzun vadeli hedeflere odaklanabilir.

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

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
GÜLFİRAZ SARISALTIKOĞLU	KURUCU	Şirketin kuruluşu, temsili ve yönetsel temsil sorumluluğu Gülfiraz Hanım'ın sorumluluğunda ilerlemiştir.	500.000	100

GÜLFİRAZ SARISALTIKOĞLU ile ilgili;

Firaz Sarısaltıkoğlu, ilkokul, lise ve yüksekokul eğitimlerini Almanya'da tamamlamış olup, asıl uzmanlık alanı tekstildir. Son 15 yıl boyunca çeşitli sektörlerde gerçekleştirdiği yatırımlarla geniş bir deneyim kazanmıştır. 2020 yılından itibaren odağını teknoloji ve yapay zeka alanlarına kaydırarak bu alanlarda stratejik yatırımlar yapmaya başlamıştır. Tekstil, perakende ve teknoloji sektörlerinde yaptığı yatırımlarla tanınan Firaz Sarısaltıkoğlu, sürdürülebilirlik odaklı projeler geliştirmeye devam eden bir iş kadınıdır. Yönetmel temsil sorumluluğu kapsamında, stratejik kararların alınması, iş geliştirme planlarının oluşturulması, organizasyonel yapının kurulması ve ekip koordinasyonu gibi süreçlerde liderlik yapmıştır. Şirketin vizyon ve misyonunun belirlenmesi, kısa ve uzun vadeli hedeflerinin tanımlanması, iş ortaklıklarının oluşturulması ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinin geliştirilmesi süreçlerine yön vermiştir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
GÜLFİRAZ SARISALTIKOĞLU	A	500.000	100	100
TOPLAM		500.000	100	100

GÜLFİRAZ SARISALTIKOĞLU ile ilgili;

Firaz Sarısaltıkoğlu, ilkökul, lise ve yüksekökul eğitimlerini Almanya'da tamamlamış olup, asıl uzmanlık alanı tekstildir. Son 15 yıl boyunca çeşitli sektörlerde gerçekleştirdiği yatırımlarla geniş bir deneyim kazanmıştır. 2020 yılından itibaren odağını teknoloji ve yapay zeka alanlarına kaydırarak bu alanlarda stratejik yatırımlar yapmaya başlamıştır. Tekstil, perakende ve teknoloji sektörlerinde yaptığı yatırımlarla tanınan Firaz Sarısaltıkoğlu, sürdürülebilirlik odaklı projeler geliştirmeye devam eden bir iş kadınıdır. Yönetmel temsil sorumluluğu kapsamında, stratejik kararların alınması, iş geliştirme planlarının oluşturulması, organizasyonel yapının kurulması ve ekip koordinasyonu gibi süreçlerde liderlik yapmıştır. Şirketin vizyon ve misyonunun belirlenmesi, kısa ve uzun vadeli hedeflerinin tanımlanması, iş ortaklıklarının oluşturulması ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinin geliştirilmesi süreçlerine yön vermiştir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur	5.000	500.000	100

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar A grubuna ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **100** Adet, birim nominal değeri **5.000 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **500.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
GÜLFİNAZ SARISALTIKIĞLU	YÖNETİM KURULU BAŞKANI	14/09/2023	1095 Gün	500.000	100
BARAN SARISALTIKOĞLU	YÖNETİM KURULU ÜYESİ	14/09/2023	1095 Gün	0	0
MERT SARISALTIKOĞLU	YÖNETİM KURULU ÜYESİ	14/09/2023	1095 Gün	0	0

GÜLFİNAZ SARISALTIKIĞLU hakkında;

Firaz Sarısaltıkoğlu, ilkokul, lise ve yüksekokul eğitimlerini Almanya'da tamamlamış olup, asıl uzmanlık alanı tekstildir. Son 15 yıl boyunca çeşitli sektörlerde gerçekleştirdiği yatırımlarla geniş bir deneyim kazanmıştır. 2020 yılından itibaren odağını teknoloji ve yapay zeka alanlarına kaydırarak bu alanlarda stratejik yatırımlar yapmaya başlamıştır. Tekstil, perakende ve teknoloji sektörlerinde yaptığı yatırımlarla tanınan Firaz Sarısaltıkoğlu, sürdürülebilirlik odaklı projeler geliştirmeye devam eden bir iş kadınıdır. Yönetmelik temsil sorumluluğu kapsamında, stratejik kararların alınması, iş geliştirme planlarının oluşturulması, organizasyonel yapının kurulması ve ekip koordinasyonu gibi süreçlerde liderlik yapmıştır. Şirketin vizyon ve misyonunun belirlenmesi, kısa ve uzun vadeli hedeflerinin tanımlanması, iş ortaklıklarının oluşturulması ve sürdürülebilir büyüme stratejilerinin geliştirilmesi süreçlerine yön vermiştir.

BARAN SARISALTIKOĞLU hakkında;

Baran Sarısaltıkoğlu, 1991 yılında Almanya'nın Heidelberg kentinde doğmuştur. Üniversite yıllarında başladığı girişimcilik yolculuğunda, otomat sektörüne yenilikçi çözümler sunarak Türkiye'nin en büyük otomat operatörlerinden birinin kurucu ortaklarından biri olmuştur. Ayrıca, sektöre teknolojik bir anlayış kazandırmak amacıyla kurduğu Vendapp Pay ile mobil ve nakitsiz ödeme sistemlerinde öncü bir rol üstlenmektedir. Eğitimini hukuk ve mimarlık alanlarında tamamlayan Sarısaltıkoğlu, at binicilik, masa tenisi, mimari fotoğrafçılık ve elektro gitar gibi hobilerle

ilgilenmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
BARAN SARISALTIKOĞLU	CEO	Girişimcilik ve şirket kuruculuğu, otomat operasyonları ve yönetimi, dijital ödeme sistemleri, fintech ve mobil cüzdan uygulamaları, iş geliştirme ve inovasyon, teknoloji tabanlı çözüm geliştirme, start-up yönetimi ve stratejisi, çok disiplinli düşünme (hukuk ve mimarlık altyapısıyla), yatırımcı ve iş ortağı ilişkileri, yeni nesil vending teknolojileri (vending tech).	0	0

BARAN SARISALTIKOĞLU hakkında;

Baran Sarısaltıkoğlu, 1991 yılında Almanya'nın Heidelberg kentinde doğmuştur. Üniversite yıllarında başladığı girişimcilik yolculuğunda, otomat sektörüne yenilikçi çözümler sunarak Türkiye'nin en büyük otomat operatörlerinden birinin kurucu ortaklarından biri olmuştur. Ayrıca, sektöre teknolojik bir anlayış kazandırmak amacıyla kurduğu Vendapp Pay ile mobil ve nakitsiz ödeme sistemlerinde öncü bir rol üstlenmektedir. Eğitimini hukuk ve mimarlık alanlarında tamamlayan Sarısaltıkoğlu, at binicilik, masa tenisi, mimari fotoğrafçılık ve elektro gitar gibi hobilerle ilgilenmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Baran Sarısaltıkoğlu	Baran Sarısaltıkoğlu, Vendapp'ın CEO'su olarak şirketin büyüme, inovasyon ve operasyonel süreçlerini yönetmektedir.	Baran Sarısaltıkoğlu, teknoloji ve iş geliştirme alanlarında uzmanlaşmış bir girişimci ve liderdir. Türkiye'nin en büyük otomat operatörlerinden biri olan Otomathane A.Ş.'nin kurucu ortaklarından biridir.	Baran Sarısaltıkoğlu, otomat sektöründeki derin bilgi birikimi ve deneyimiyle Vendapp'ın fikir babasıdır.
Özge Sarısaltıkoğlu	Özge Sarısaltıkoğlu, Vendapp'ın Pazarlama Direktörü olarak, markanın stratejik iletişim ve pazarlama faaliyetlerini yönetecek, marka bilinirliğini artıracak, dijital kampanyalar geliştirecek ve müşteri odaklı büyüme stratejilerini hayata geçirecektir.	Özge Sarısaltıkoğlu, uluslararası ilişkiler alanındaki eğitimini, moda ve e-ticaret sektörlerindeki operasyon ve pazarlama deneyimiyle birleştirerek markaların büyümesine katkı sağlamıştır.	Özge Sarısaltıkoğlu, Vendapp'ın kurucularından biri olarak, markanın gelişimi ve büyümesi için stratejik pazarlama ve yenilikçi çözümler geliştirmiştir.
Güvenç Koçkaya	Koçkaya, şirketin finansal stratejilerini geliştirmek, bütçeyi yönetmek ve mali hedeflere ulaşmak için çalışır. Nakit akışını optimize eder, finansal riskleri analiz eder ve yatırımları değerlendirerek sürdürülebilir büyümeyi destekler.	Blockchain ve yenilikçi teknolojiler alanında uzmanlaşmış bir profesyonel olarak, finansal süreçlerde dijital dönüşüm ve teknoloji entegrasyonunda derin bir bilgi birikimine sahiptir.	Vendapp'ın kurucularının yakın arkadaşı olarak, kitle fonlama süreçlerinde aktif rol almış ve girişimin finansal kaynaklarını çeşitlendirmede katkı sağlamıştır.
Firaz Sarısaltıkoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı	Tekstil, Teknoloji, Yapay Zeka	Yönetim Kurulu Başkanı
Semih Kılıçgedik	Ürün Geliştirme, Yazılım Direktörü	Yazılım, Girişimcilik, Ürün Geliştirme	Direktör
Öznur Seyhun	Strateji ve İş Geliştirme Uzmanı	Strateji ve İş Geliştirme	Ekip Üyesi

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış "Finansal Durum Tablosu" ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan "Gelir Tablosu" aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linklerden erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/MTK5MW#finance>

[Güncel Bilanço](#)

[Güncel Gelir Tablosu](#)

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Belirtilmemiştir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

Belirtilmemiştir.

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Vendapp, otomat sektörünü dijitalleştirme hedefi doğrultusunda kitle fonlaması kampanyasını başlatmakta ve paya dayalı model ile yatırımcıları ortaklığa davet etmektedir. Girişim, dijital ödeme sistemlerini otomatlarla entegre eden teknolojisiyle hem kullanıcı deneyimini iyileştirmekte hem de otomat işletmecileri için katma değer sunmaktadır. Kitle fonlaması kampanyasının tercih edilmesindeki temel motivasyon, ürün-pazar uyumunu doğrulamış bir iş modeline sahip olan Vendapp'ın, erken aşamadaki büyüme ve ölçeklenme sürecinde geniş bir yatırımcı kitlesiyle güç birliği yaparak hem fon ihtiyacını karşılamak hem de sadık bir kullanıcı topluluğu oluşturmak istemesidir. Ayrıca geleneksel finansman kaynaklarına erişim, girişimin erken aşamada olması ve teminat gereksinimleri gibi nedenlerle sınırlı kalmış; bu da girişimi sermayeye daha erişilebilir, demokratik ve topluluk odaklı bir yöntem olan paya dayalı kitle fonlamasına yönlendirmiştir.

Kampanya kapsamında hedeflenen fon tutarı 3 Milyon TL olup, ek fon toplama seçeneğiyle bu miktarın 3,6 Milyon TL'ye kadar çıkarılması planlanmaktadır. Kampanyanın başarıyla sonuçlanması halinde otomat üreticileri ve işletmecileriyle entegrasyonların hızla artırılması, pazarlama faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve dijital cüzdan özelliklerinin geliştirilmesi için gerekli alt yapının sağlanması hedeflenmektedir. Bu süreçte girişim, yatırımcılara sürdürülebilir gelir modeli üzerinden ortaklık sunarken; otomat firmaları operasyonel verimlilik, kullanıcılar ise kampanyalar ve ödeme kolaylığı yoluyla avantaj elde edeceklerdir. Vendapp, bu yatırımla dijital ödeme sistemleri alanında yenilikçi ve ölçeklenebilir bir oyuncu olarak sektörde güçlü bir konum elde etmeyi amaçlamaktadır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

1.500.000 TL'si Teknoloji Geliştirme Faaliyetleri (Teknoloji, Yazılım ve Operasyon Giderleri) amacıyla **31.08.2025 - 31.01.2026** tarihleri arasında, **460.000 TL'si Pazarlama Faaliyetleri (Pazarlama, Reklam ve Tanıtım Giderleri)** amacıyla **31.08.2025 - 31.01.2026**

tarihleri arasında, **500.000 TL'si Donanım Üretim Giderleri** amacıyla **31.08.2025 - 31.01.2026** tarihleri arasında, **180.000 TL'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **31.08.2025 - 30.09.2025** tarihleri arasında, **360.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **31.08.2025 - 30.09.2025** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında gerçekleşektir.

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

VENDAPP BİLİŞİM VE TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Vendapp Komisyonu , Vendapp Cihaz Kirası ve Vendapp Reklam Kampanyaları kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.947.500.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, 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

Kullanıcı Kabulü ve Adaptasyon Riski: Dijital ödeme sistemleri, kullanıcıların alışkanlıklarını değiştirmesini gerektirir. Özellikle geleneksel nakit ve kredi kartı kullanımına alışmış olan kullanıcılar, mobil ödeme sistemlerini hemen benimsemekte zorlanabilirler. Kullanıcıların Vendapp'i benimsemesi için geçen süre uzayabilir ve bu, sistemin beklenen hızda yaygınlaşmasını engelleyebilir. Kullanıcı eğitime ve farkındalık yaratmaya yönelik stratejiler oluşturulmadığı takdirde, adaptasyon süreci yavaşlayabilir.

Teknolojik Güvenlik Riski: Dijital cüzdanlar ve mobil ödeme sistemleri, siber saldırılara açık olabilir. Bu tür saldırılar, kullanıcı verilerinin çalınmasına ya da finansal bilgilerin tehlikeye atılmasına yol açabilir. Bu durum, hem kullanıcıların hem de işletmecilerin güvenliğini sarsabilir. Vendapp'in güçlü bir siber güvenlik altyapısına sahip olmaması halinde, güvenlik ihlalleri projenin itibarını zedeleyebilir.

Regülasyon ve Yasal Uyumluluk Riski: Finansal hizmetler ve dijital ödeme sistemleri, sıkı düzenleyici denetimlere tabidir. Türkiye'deki ve uluslararası pazarlardaki finansal düzenlemeler zamanla değişebilir ve bu düzenlemelere uyum sağlanması gerekebilir. Yeni düzenlemeler, ek maliyetlere veya yasal uyumsuzluklar nedeniyle cezalara yol açabilir. Bu riskin projenin iş modelini etkilememesi için düzenleyici gelişmelerin yakından takip edilmesi ve uyum sağlanması önemlidir.

Rekabet Riski: Şu anda Türkiye'de Vendapp, mobil ödeme çözümleri sunan tek platform olabilir, ancak gelecekte yeni rakiplerin pazara girmesi muhtemeldir. Özellikle büyük teknoloji firmaları ya da finansal kuruluşlar, benzer çözümler sunarak pazarda rekabeti artırabilir. Bu durumda Vendapp'in pazar payı baskı altında kalabilir ve yeni özellikler sunma konusunda rekabet avantajı yetersiz kalabilir.

İşletmecilerle İş Birliği Riski: Vendapp'in başarılı olabilmesi için otomat işletmecileri ile yakın iş birliği içinde çalışılması gerekmektedir. Ancak işletmecilerin dijital çözümlere geçiş yapma konusunda isteksiz olmaları veya maliyet endişeleri nedeniyle bu teknolojiyi benimsememeleri gibi sorunlar ortaya çıkabilir. Bu da projenin yaygınlaşmasını ve işletmecilerle yapılan anlaşmaların sayısını sınırlayabilir.

İnternet Erişimi ve Teknik Sorunlar: Vendapp'in çalışabilmesi için mobil cihazların internet bağlantısına ihtiyaç vardır. Ancak, bazı bölgelerde internet bağlantısı sorunları yaşanabilir veya kullanıcıların mobil veri paketleri sınırlı olabilir. Bu durum, sistemin kullanıcılar tarafından her zaman erişilebilir olmamasına yol açabilir. Teknik altyapı sorunları da kullanıcı deneyimini olumsuz etkileyebilir ve sistemin etkinliğini düşürebilir.

Finansal Riskler: Projenin başlangıç aşamasında yapılan yatırımların geri dönüşü

planlanandan daha uzun sürebilir. Pazara giriş maliyetleri, donanım üretim giderleri ve işletmecilerle yapılacak anlaşmaların mali yükü, finansal risk oluşturabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Pazar Büyüme Hızının Beklenenden Yavaş Olması: Otomat sektörünün dijitalleşme süreci beklendiği kadar hızlı gelişmeyebilir. Hem kullanıcılar hem de işletmeciler, dijital ödeme sistemlerine geçiş yapmakta zorlanabilir veya isteksiz olabilir. Geleneksel ödeme alışkanlıklarının hâlâ yaygın olması, mobil ödeme sistemlerinin pazarda yer bulmasını geciktirebilir. Bu, Vendapp'ın büyüme hedeflerine ulaşmasını zorlaştırabilir.

Teknolojik Altyapı Yetersizlikleri: Otomat sektöründe kullanılan makinelerin dijital ödeme sistemleriyle uyumlu hale getirilmesi zaman alabilir. Özellikle eski otomat makinelerinin, Vendapp gibi yenilikçi sistemlerle entegre edilmesi maliyetli ve zorlayıcı olabilir. Bu da işletmecilerin sisteme geçişini yavaşlatabilir ve pazarda yeterli kapsama alanına ulaşmayı zorlaştırabilir.

Tüketici Güvenliği ve Yasal Düzenlemeler: Dijital ödeme sistemlerine yönelik düzenlemeler zamanla değişebilir ve bu değişiklikler sektörü doğrudan etkileyebilir. Finansal hizmetler ve dijital cüzdanlar, sıkı yasal denetimlere tabi olabilir. Özellikle kullanıcıların finansal bilgilerini koruma konusunda yeni regülasyonlar getirilirse, Vendapp'ın iş modeli ek maliyetler ve uyum süreçleriyle karşılaşabilir. Yasal düzenlemelere uyum sağlanamaması, projenin yavaşlamasına neden olabilir.

Rekabetin Artması: Şu an pazarda mobil ödeme çözümleri sunan rakip firmaların olmaması Vendapp için bir avantaj olsa da, sektördeki büyüme ve dijital ödeme sistemlerine olan talebin artmasıyla birlikte yerli ve uluslararası firmaların pazara girmesi beklenebilir. Büyük teknoloji şirketleri ya da finansal kuruluşların sunduğu yeni çözümler, sektörde rekabeti artırarak Vendapp'ın pazar payını olumsuz etkileyebilir.

Ekonomik ve Makroekonomik Riskler: Türkiye'deki ekonomik dalgalanmalar, otomat sektöründeki tüketici harcamalarını ve dolayısıyla dijital ödeme sistemlerine olan talebi etkileyebilir. Özellikle enflasyon, faiz oranlarındaki artışlar veya ekonomik krizler, otomatlarda yapılan harcamaların azalmasına yol açabilir. Bu da Vendapp'ın işlem hacmini ve gelirlerini olumsuz etkileyebilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Pazar ve Sektör Performansı Riski: Vendapp, hızla büyüyen bir dijital ödeme ve otomat sektöründe faaliyet göstermektedir. Ancak, bu büyüme hızının yavaşlaması ya da pazarda beklenenden daha fazla rekabetin ortaya çıkması durumunda, şirketin gelirleri ve karlılığı olumsuz etkilenebiler. Bu da yatırımcılara sağlanacak getiri oranlarını azaltabilir ve payların değerinde düşüşe yol açabilir.

Likidite Riski: Vendapp'ın sermaye yapısına ve yatırımcılarının likidite tercihiyle bağlı olarak, payların satılabilirliği sınırlı olabilir. Örneğin, piyasa koşulları, payların hızla nakde çevrilmesini zorlaştırabilir. Yatırımcılar, likidite eksikliği nedeniyle paylarını beklenenden daha düşük bir fiyata satmak zorunda kalabilirler.

Şirket Performansı ve Yönetim Riski: Vendapp'ın yönetim stratejileri, operasyonel verimliliği ve finansal performansı, yatırımcılar açısından kritik bir rol oynar. Eğer şirket, stratejik hedeflerine ulaşamaz veya operasyonel aksaklıklar yaşarsa, bu durum yatırımcıların paylarının değerini olumsuz etkileyebilir. Yönetim riskleri arasında, yanlış stratejik kararlar, zayıf liderlik ya da iş modeliyle ilgili sorunlar yer alabilir.

Ekonomik ve Makroekonomik Riskler: Türkiye ve uluslararası ekonomideki dalgalanmalar, faiz oranlarındaki değişiklikler, enflasyon ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar, yatırımcıların paylarının değerini etkileyebilir. Özellikle, ekonomik durgunluk dönemlerinde tüketici harcamalarının azalması ve buna bağlı olarak Vendapp'ın işlem hacminin düşmesi, payların getirisini olumsuz yönde etkileyebilir.

Düzenleyici ve Yasal Riskler: Dijital ödeme sistemlerine ve finansal hizmetlere yönelik regülasyonlar, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde sürekli değişmektedir. Yeni yasal düzenlemeler, finansal hizmetler sektörü üzerindeki maliyetleri artırabilir ya da şirketin iş modelini doğrudan etkileyebilir. Bu tür düzenleyici değişiklikler, şirketin gelirlerini düşürebilir ve dolayısıyla payların değerinde olumsuz etkiler yaratabilir.

4.4. Diğer Riskler

1. İş Gücü ve Ekip Riski

Vendapp'ın başarısı, büyük ölçüde ekibin yetkinliğine, deneyimine ve projenin yönetim kapasitesine bağlıdır. Eğer kilit personelleri kaybederse veya yeni yetenekleri şirkete çekmekte zorlanırsa, bu durum projenin performansını olumsuz etkileyebilir. Ayrıca, hızlı büyüme döneminde ekip içinde uyum sorunları yaşanabilir, bu da operasyonel verimliliği düşürebilir.

2. Tedarik Zinciri Riski

VendBox donanımının üretimi ve dağıtımı için gerekli olan tedarik zinciri, dış faktörlerden etkilenebilir. Üretim malzemelerinde yaşanabilecek gecikmeler, fiyat artışları ya da tedarik zincirinde oluşabilecek kesintiler, donanım üretimini ve teslimat süreçlerini aksatabilir. Bu da şirketin büyüme hızını yavaşlatabilir.

3. Müşteri Destek ve Operasyonel Sorunlar

Vendapp'ın hızlı büyümesi sırasında müşteri desteği ve operasyonel süreçlerin yönetiminde sorunlar yaşanabilir. Kullanıcılar teknik destek veya müşteri hizmetleri konusunda eksiklik yaşarsa, memnuniyetsizlik artabilir ve bu da hem kullanıcı kaybına hem de olumsuz itibar oluşturulmasına neden olabilir.

4. Finansman Riski

Vendapp'ın büyüme hedeflerine ulaşabilmesi için ek finansman gerekebilir. Ancak, planlanan finansman sağlanamazsa veya uygun koşullarda yatırım alınamazsa, şirketin faaliyetlerini

sürdürmesi zorlaşabilir. Bu, özellikle erken aşamalarda projenin mali sağlığını tehdit edebilir.

5. Çevresel ve Sosyal Riskler

Günümüzde çevresel ve sosyal sorumluluk, hem şirketler hem de kullanıcılar için önemli bir kriter haline gelmiştir. Eğer Vendapp, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk konularında yeterince aksiyon almazsa, bu kullanıcıların ve yatırımcıların ilgisini kaybetmesine neden olabilir. Ayrıca, çevresel düzenlemelere uyum sağlayamamak da uzun vadede sorun yaratabilir.

6. Küresel ve Jeopolitik Riskler

Vendapp'in uluslararası pazarlara açılma hedefleri doğrultusunda, küresel ve jeopolitik riskler de önemli bir faktör haline gelir. Özellikle siyasi istikrarsızlıklar, ekonomik ambargolar veya uluslararası ticaret kısıtlamaları, yurtdışına açılma süreçlerini olumsuz etkileyebilir. Ayrıca, ülkeler arasındaki ticari anlaşmazlıklar veya gümrük vergileri, maliyetleri artırabilir.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.035 TL** ile **0.041 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **105000 TL** ile **147600 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Gülfiraz Sarısaltıkoğlu: %100

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Gülfiraz Sarısaltıkoğlu: %96

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %3

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (Bedelsiz Pay): %1

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Gülfiraz Sarısaltıkoğlu: %95,2

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 3,6%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (Bedelsiz Pay): %1,2

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Kampanya süresi **8 (sekiz) gün** olarak belirtilmiştir.
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır.
- Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir.

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak hisselerinden oransal olarak aktarılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **3.600.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fnb.lc/MTK5MW> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **400.000 Pay (400.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **1.500.000 TL**'yi aşamaz.

Her Pay Satın Alım İşlemi öncesi Paya Dayalı Kitle Fonlaması Faaliyetleri Genel Risk Bildirimi'ni okuyup, anladığınıza ve kabul ettiğinize dair işlemin onaylanması gerekir.

Pay Satın Alma İşlemi gerçekleştiği andan itibaren 48 saat içerisinde Cayma Hakkınızı kullanarak satın alma işleminden vazgeçebilirsiniz. Bu işlemi gerçekleştirmek için Profilinize giriş yaparak Cayma Hakkı Kullanım butonuna basmanız yeterlidir. İşleminiz otomatik olarak başlar ve hiçbir kesinti olmadan ödemeniz iade edilir.

%20'ye kadar fazla fonlama izni bulunan kampanyalarda oluşan Nominal Birim Fiyat alınan ek fonlama talebinin yüzdesine göre bir aralıkta oluşur ve ek talebe ilişkin olarak çıkarılan paylar o oranda artırılır. Bu durumda talep edilen paylarda bir kesinti olmayacağı gibi kısmi bir iade yapılmaz.

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

Hedeflenen fon tutarının üzerinde bir fonlama talebi gelmesi durumunda pay satın almak isteyen tüm yatırımcılara pay verilmesi esas ilkedir. Bu durumda fonlamanın kapanmasını müteakip, ödeme yapmış ve onaylanmış yatırımcılara fazla fonlamanın % kaç fazla oluştuğuna bakılarak, aynı oranda daha az pay verilir ve fazla ödenen tutar kısmi iade işlemine tabi tutularak finansal kapanışlar yapılır. (Örnek: 100 Pay talep ettiğiniz bir kampanyada 2 katı talep toplanması durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

Kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydileştirilme işlemleri girişim şirketinin yükümlülüğünde olup, platform tarafından gerekli bilgi, belge temin edilir ve yönlendirme yapılır.

Pay sahipleri MKK 'nın uygulaması e-Yatırımcı uygulaması üzerinden adlarına kaydileştirilen payları takip edebilirler.

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3,55 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı gerçekleştirene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

Toplanan fondan ve ancak kampanyanın başarılı fonlanması durumunda Platform Kullanım Ücreti olarak Girişim Şirketi Platform'a KDV hariç toplanan fonun %8'i kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 40.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 42.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 106
Başarısız Kampanya Sayısı	: 24
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 811.930.916 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	12.566.718	29.92	29.92
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	3.578.855	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	3.418.364	8.14	8.14
Faruk Bostancı	2.100.000	5	5
Duran Sarıkaya	4.195.800	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	2.100.000	5	5
Diğer	14.040.263	33.43	33.43

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	42.000.000	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)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	2.100.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	420.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	12.566.718	29.92
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	840.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	840.000	2

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	897.738	2.14
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	840.000	2
Mehmet Levent Hacıislamoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Vendapp Bilişim ve Teknoloji A.Ş., otomat sektörüne yönelik geliştirdiği mobil cüzdan ve dijital ödeme platformu ile kullanıcıların kredi kartı ya da havale ile cüzdanlarına bakiye yükleyerek otomatlardan temassız, hızlı ve güvenli alışveriş yapmalarını sağlayan yenilikçi bir teknoloji girişimidir. Otomat sektöründe Türkiye'nin ilk ve tek mobil ödeme sistemi olan Vendapp, yazılım yanında donanım (Vendbox) çözümleriyle de fark yaratmaktadır. Mobil finans teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren şirket, B2B ve B2C iş modelleriyle tüm Türkiye'de hizmet vermektedir. Toplam 3.600.000 TL (%20 Ek fonlama dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Vendapp, kullanıcıların otomatlarda yaşadığı nakit para taşıma zorunluluğu, para üstü verilememesi, bozuk para ihtiyacı ve operatörlerin stok takibi zorlukları gibi sorunları ortadan kaldırarak otomat perakende sektöründe dijitalleşmeyi sağlamayı amaçlamaktadır. Kullanıcılar mobil uygulama üzerinden cüzdanlarına bakiye yükleyebilir, alışveriş yapabilir, bonus kazanabilir ve kampanyalardan faydalanabilirken, operatörler de stok takibi, ciro bilgisi ve kampanya yönetimi gibi işlemleri Vendapp Dashboard üzerinden gerçekleştirebilir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; mevcut haliyle 200'den fazla otomatta aktif olarak kullanılan Vendapp, Şubat 2025 itibarıyla aylık 349.256 TL'ye ulaşan işlem hacmiyle 10 ayda 104 kat büyüme göstermiştir. Aynı dönemde ortalama aylık büyüme oranı %60,2 olan Vendapp, yıllıklandırıldığında %54.590 CAGR'a ulaşmaktadır. Mevcut veriler ürünün ticarileşme öncesi yüksek potansiyelini ve kullanıcılar tarafından hızla benimsendiğini göstermektedir. Vendapp'ın temel ürünü olan Vendbox, otomatlara tak-çalıştır prensibiyle kolayca entegre olabilen, MDB haberleşme protokolü ile çalışan ve kullanıcı mobil uygulamasıyla iletişim kurabilen bir donanımdır. Vendbox ile her otomat dijitalleştirilebilmekte ve kullanıcı deneyimi üst seviyeye çıkarılmaktadır. Sistem ayrıca, kullanıcılar arası para transferi, mikro kredi, cashback ve anlaşmalı kampanyalar gibi ileri düzey

özellikleriyle müşteri sadakati oluşturmaktadır. Rekabet durumu incelendiğinde; Vendapp'ın faaliyet gösterdiği dijital otomat ödeme sistemleri alanında hem donanım hem de yazılım odaklı yerel ve global çeşitli oyuncuların bulunduğu görülmektedir. Donanım temelli çözümler sunan Nayax, Payter ve Pax gibi firmalar, otomatlara entegre edilebilen POS sistemleri ve temel telemetri hizmetleri sağlarken; Papara, Paycell, Tosla gibi mobil cüzdan uygulamaları da dijital ödeme tarafında dolaylı rakipler olarak öne çıkmaktadır. Ayrıca, geleneksel bakkal, kantin gibi alternatifler ile Getir, Trendyol Go gibi hızlı teslimat uygulamaları da kullanıcı alışkanlıkları açısından dolaylı rekabet oluşturmaktadır. Vendapp, bu rekabet ortamında PoS bağımsızlığı, çoklu ödeme entegrasyonu, tak-çalıştır donanım kolaylığı, kullanıcı sadakat sistemi, mikro kredi imkanı ve gelişmiş veri analitiği gibi özellikleriyle farklılaşmaktadır. Türkiye'de halihazırda Vendapp'ın sunduğu hizmetleri kapsayan rakip bulunmamaktadır. Geleneksel nakit ve kredi kartı sistemlerinin ötesinde mobil ödeme, telemetri, kampanya yönetimi, kullanıcı bonusları ve veri analitiğini bütüncül şekilde sunan ilk ve tek yerli girişimdir. Vendapp, PoS bağımsızlığı, kolay kurulum, çoklu uyumluluk, mikro kredi gibi ayırt edici özellikleriyle sektörde farklılaşmaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde; Türkiye'de yaklaşık 100.000 adet otomat makinesi bulunmaktadır ve bu sayının 10 yıl içinde 800.000'e ulaşması beklenmektedir. Yıllık işlem hacmi ise 22 milyar TL civarındadır. Gelişmiş ülkelere kıyasla otomat başına düşen kişi sayısının oldukça yüksek olduğu Türkiye, büyük bir büyüme potansiyeli sunmaktadır. Dijital ödeme sistemlerine geçişle birlikte, bu pazarın hızla büyümesi ve akıllı otomatların yaygınlaşması öngörülmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak teknoloji geliştirme ve donanım üretimi için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile birlikte, Vendapp 36 ay içerisinde pazarda %20'lik bir paya ulaşmayı ve 5 yılın sonunda 1.947.500.000 TL gelir elde etmeyi hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Orhan Mutlu Topal	ŞERHİ YOKTUR.
Mehmet Levent Hacıislamoğlu	ŞERHİ YOKTUR.

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci

veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2’de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

Platform’a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin

üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

Değerlendirme Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Proje-Değerlendirme-Politikamiz-10?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallara bağlıdır.

Platform'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları"nı okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

Platform'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri 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 bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

Çıkar Çatışması Politikası'nın tam metnine <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Cikar-Catismasi-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para cezası yaptırımını uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Özgeçmişler
 - 4.1 Nolu Belge (Baran Sarısaltıkoğlu)
 - 4.2 Nolu Belge (Özge Sarısaltıkoğlu)
 - 4.3 Nolu Belge (Güvenç Koçkaya)
 - 4.4 Nolu Belge (Firaz Sarısaltıkoğlu)
 - 4.5 Nolu Belge (Semih Kılıçgedik)
 - 4.6 Nolu Belge (Öznur Seyhun)