

TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **2.800.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.360.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


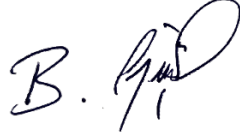



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **08/08/2023** ile **07/10/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/K763DH> 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.

TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>Bilge Sarıgöllü, 07/08/2023</p> <p>Triber Teknoloji A.Ş. Yeşilce Mah. Be/Baros Cd. No:33 Kat:2 D. 10/ Kağıthane / İstanbul Maslak V.D: 8591180817</p>	<p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 03/08/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 04/08/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 03/08/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 04/08/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Ahmet Güder , Yatırım Komitesi Üyesi 03/08/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, 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 beklentilerini 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	: TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Triber Teknoloji A.Ş.
Merkez Adresi	: Yeşilce mh. Barbaros cd. No:33/11
Telefon Numarası	: +90 546 699 66 97
İnternet Sitesi	: http://triber.shop

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
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	: 3.360.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/K763DH
Kampanya Süresi	: 60 Gün
Başlangıç Tarihi	: 08/08/2023
Bitiş Tarihi	: 07/10/2023 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; 0.1023 TL ile 0.1223 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 286500 TL ile 411000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 3.360.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 975.000 TL 'si Personel Giderleri 01.11.2023 - 01.11.2024 tarihleri arasında, 650.000 TL 'si Makine, Teçhizat ve Sarf Malzeme Giderleri 01.11.2023 - 01.11.2024 tarihleri arasında, 600.000 TL 'si Pazarlama ve Reklam Giderleri 01.11.2023 - 01.11.2024 tarihleri arasında, 200.000 TL 'si Diğer Harcamalar 01.11.2023 - 01.11.2024 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

375.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

01.11.2023 - 01.12.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Triber Teknoloji A.Ş
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Yeşilce mh. Barbaros cd. No:33/11
Kuruluş Tarihi	: 25.08.2020
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 65.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 65.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	: 500975
Vergi Dairesi	: Maslak
Vergi Kimlik Numarası	: 8591180817
Telefon Numarası	: +90 546 699 66 97
İnternet Sitesi	: http://triber.shop

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Triber Shop** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Triber, Türkiye'de 'print on demand'(talep doğrultusunda baskı) hizmetini ileri seviye yazılım ile birleştiren öncü girişimdir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 8 Ağustos Salı günü saat 10:00 itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%30 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, 21 Ağustos Pazartesi günü **23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortaklardan oransal olarak aktarılacaktır.

Önemli Bilgilendirme

Şirketin bilançosunda sermaye yedekleri kaleminde bulunan toplam **767.864 TL**, yatırım turu sonunda **toplanan fon ile birlikte 65.000 TL**'lik mevcut sermayeye ilave edilecektir.

Yatırımcı Olacak Mevcut ve Yeni Kullanıcılarımıza Hediyelerimiz

Triber, fonbulucu kampanyası ile yatırım yapan yeni ortaklarına **1 yıl** boyunca gerçekleştirecekleri her alışverişlerinde geçerli **%10** indirim tanımlayacaktır.

Ayrıca:

- **5.000-10.000 TL** arasında yatırım yapanlara **3 ay** geçerli **Triber Platinum Üyelik** ve **1 Adet Triber Boxy**
- **10.000-20.000 TL** arasında yatırım yapanlara **6 ay** geçerli **Triber Platinum Üyelik** ve **1 Adet Triber Boxy**
- **20.000** ve üzerinde yatırım yapanlara **1 yıl** geçerli **Triber Platinum Üyelik** ve **1 Adet Triber Boxy**

hediye edilecektir.

Triber Nedir?

Triber, fikirleri ürünlere dönüştürebileceğiniz bir platform!

İçerik üreticileri, ünlüler, tasarımcılar ve bir fikri olan herkesin sermayesiz olarak ürünlerini oluşturmalarını sağlıyoruz.

Teknoloji ve Üretimi Birleştirdik - Print on Demand & Fulfillment

Triber'da kendi markasını oluşturmak ve e-ticarete başlamak isteyen kullanıcılarımıza uçtan uca hizmet sunuyoruz. Kullanıcılar platformumuzda ürünlerini tasarlayabilir, mağazalarını oluşturabilir ve pazaryerlerine entegre olabilirler. Sipariş geldikçe ürünlerini onlar için üretir ve kargolarız.

Gelişmiş tasarım panelimiz sayesinde herhangi bir tasarım uzmanlığına sahip olmalarına gerek yoktur. Markalara özel panelimiz aracılığıyla satış ve mağaza raporlarını görüntüleyebilir ve diledikleri gibi düzenleyebilirler.

Neden Triber?

Eğer büyük sermayeleriniz yoksa kendi markanızı oluşturmanız neredeyse imkansızdır. Üretim, e-ticaret altyapısı, stok yönetimi, kargolama, operasyon yönetimi gibi birçok zorlukla karşılaşsınız. Üstelik büyük sermayeleriniz olsa bile araştırma ya da pazarlama alanında oluşabilecek ufak bir talihsizlik, önceden üretilmiş ürünlerinizin bir anda ölü stoklara dönüşmesine neden olabilir. İşte bu problemlerle karşılaşmak istemiyorsanız ama kendi markanızı kurmak istiyorsanız: **TRIBER**

Biz Bu Hizmeti Nasıl Sağlıyoruz?

Tüm markalarımızın üretim ve yönetimini tek elden gerçekleştiriyoruz. Ürünleri yüksek miktarlarda stokluyor, ve sipariş geldikçe dakikalar içinde baskıya girmelerini sağlıyoruz. Üstelik bu işlem o kadar kolay ki, tek operatör ile 8 saatte 400 özel üretim ürün baskısı yapılabilir.

Ölü Stok Yok! Sermaye Yok!

Gelişmiş baskı teknolojilerine yaptığımız yatırım sayesinde, Triber'da bir ürünü üretmek yazıcıdan çıktı almak kadar kolaydır. Satılmayan hiçbir ürün üretilmez, çöpe gitmez. Bu nedenle ölü stok oluşmaz. Satılmayan ürünler ön üretime ihtiyaç duymadığı için herhangi bir sermaye de gerektirmez. En iyi geri dönüşüm yöntemi, kullanılmayacak olanın hiç üretilmemesidir. Print on demand teknolojileri bu anlamda da gelecekte en sık tercih edilecek yöntemlerden biri olacaktır.

Neden Triber'a Yatırım Yapmalısınız?

Triber, dünyada hızla büyüyen bir sektörde Türkiye'de öncü girişimdir. Lansman sonrası ilk 1 yıl içinde, pazarda kendine yer bularak hızlı bir şekilde büyümeyi başarmış olup artan e-ticaret penetrasyonu ile birlikte kullanıcıların ihtiyaç duyduğu bu hizmeti sağlamak için altyapısı hazır durumdadır.

Türkiye'de Öncü Girişim

Triber, Türkiye'de '**print on demand**'(talep doğrultusunda baskı) hizmetini ileri seviye yazılım ile birleştiren öncü girişimdir. Gelişmiş panelimiz sayesinde e-ticaret mağazanızı oluşturabilir, domaininizi entegre edebilir, mağazanızı pazaryerlerine bağlayabilir, Google Analytics ve Facebook Pixel gibi araçlarla entegre edebilirsiniz.

Teknik detaylara ek olarak mağazanızda kozmetik değişiklikler de sağlamanız mümkün. Kategoriler, ürün listeleri ve özelleştirilmiş renkler kullanarak mağazanızı size özel bir alan haline getirebilirsiniz.

Global Pazar Büyüyor

Küresel print on demand pazarının 2030'a kadar %26,1'lik bileşik yıllık büyüme oranı ile büyümesi bekleniyor. Türkiye'nin sahip olduğu üretim gücünü, print on demand entegrasyon teknolojileri ile birleştirerek dünya pazarında yerini almasını sağlayacağız. Küresel pazardaki rakiplerimize oranla daha düşük maliyetle, yüksek kalitede ve daha kapsayıcı hizmet verme avantajına sahibiz.

Sürdürülebilir ve Çevre Dostu Bir Üretim Modeli, ÖLÜ STOK YOK!

Triber, üretim sistemi olarak talep doğrultusunda üretim yani "Print-on-Demand" kullanmaktadır. Bu üretim sistemini sağlayan makinelere sahiptir. Her yıl milyonlarca ürün, kullanıcı ile buluşmadan ölü stok haline geliyor. Triber'da ürünler sadece talep edildikçe üretilir ve bu sayede ölü stoklar çevreye zarar vermez. Ayrıca kullanılan tüm malzeme ve boyalar sertifikalı & çevre dostudur.

Neden Kitle Fonlama ile Yatırım Almak İstiyoruz?

Triber iş modeli gereği birçok partneri içinde barındıran bir oluşum. Partnerlerimizi şirket paydaşlarına dönüştürmek ve Triber'ın büyüme sürecine dahil etmek şüphesiz bu büyümeyi hızlandıracak.

Yatırım Sonrası Planlarımız Neler?

- Triber mevcut hacmine sadece 20 bin TL reklam bütçesi ile ulaştı. Biliyoruz ki bu hizmete ihtiyaç duyan fakat Triber'dan haberi olmayan binlerce insan var. Yatırımın büyük bir kısmını pazarlama alanında kullanarak hacmimizi artıracacağız.
- Mevcut e-ticaret entegrasyonlarımıza yenilerini ekleyerek entegre sistemlerimizi genişleteceğiz.
- Operasyon alanında iyileştirmeler sağlayacak ve hacim olarak yeterli olan üretim alanımızda, mükemmel standartları yakalamak için bant oluşturacağız.

Triber'ı Kimler Tercih Ediyor?

Triber'ı öncelikli olarak *içerik üreticileri, influencerlar, tasarımcılar ve e-ticaret girişimcileri* tercih ediyor. Bunlara ek olarak yaratıcı bir fikri olan ya da sadece pasif gelir elde etmek isteyen kullanıcılar da mevcut.

Global pazarda içerik üreticilerinin kendi markalı ürünlerinden elde ettikleri gelir, marka iş birliklerinden daha yüksek hale gelmiş durumda. Bu durum, influencerların kitlelerini mağazalarında bulunan özel tasarımlı ürünlerine yönlendirmelerini sağlıyor.

YouTube, Spotify, Twitch Gibi Teknoloji Devlerinden Sektöre Büyük Destek

Sosyal medya platformları, içerik üreticilerinin merch ürünlerini bu platformlarda sergileyebilmeleri için entegrasyon alternatifleri sunuyor. Yurt dışında beta olarak hayata geçirdikleri bu sistem, çok yakında Türkiye'de de yerini alacak ve milyonlarca kişinin takip ettiği içerik üreticilerinin videolarında ya da müzisyenlerin Spotify hesaplarında merch ürünlerini göreceğiz. Türkiye'de Nova Norda ile ilk Spotify Merch entegrasyonumuzu gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Çok yakında bu platformların tamamında print on demand Triber ürünleri ve entegrasyonları yerini alacak.

Triber'da kendi markanı nasıl oluşturabilirsin?

Triber'da kendi markanı oluşturarak, dakikalar içinde sermayesiz e-ticarete başlayabilirsin.

- Markanı Yarat butonuna tıkla
- Mağazanı oluştur
- Ürünlerini seç ve tasarla
- Satışa başla

Mağazanı kendi domainine bağlayabilir ya da Trendyol ile entegre edebilirsin!

Markanı oluşturmadan, özelleştirilmiş ürünler almak isterseniz

Tasarla & Al butonuna tıklayarak kendiniz ve sevdiğiniz için özelleştirebileceğiniz ürünleri satın alabilirsiniz. Ürünler 2-4 iş günü içinde üretilir ve kargolanır.

Tarihçe

Triber, 2020 yılında Dr. Subhi Sarıgöllü ve Bilge Sarıgöllü için bir fikir olarak doğdu. Gerekli araştırma ve çalışmaların gerçekleştirilmesiyle birlikte 2021 yılında MVP süreci başladı. 6 aylık MVP sonrası elde edilen olumlu veriler ve yoğun talep ile birlikte, Triber kendi üretim bandını kurmak ve yazılım sistemlerini güçlendirmek için iki bireysel ve bir kurumsal yatırımcıdan tohum öncesi yatırım aldı.

Bugüne Kadar Neler Yaptık?

- 1,5 milyon TL'den fazla ciro elde ettik.
- Gelişmiş tasarım paneli ve e-ticaret altyapısı oluşturduk.
- Ayda 10.000+ ürün basabilen üretim bandımızı oluşturduk.
- Yazılım sistemlerimizi, üretim bandımız ile entegre ettik.
- 3.000'den fazla marka, 10'dan fazla influencer markası oluşturulmasını sağlayacak pazarlama çalışmaları gerçekleştirdik.
- 30'dan fazla ürün ve renk kategorisini sistemimize dahil ettik.
- Trendyol ile tam entegre sistemimizi yayınladık
- Etsy, Hepsiburada gibi platformlardan manuel sipariş girişi yapılabilen yarı entegre sistemimizi yayınladık.
- Tasarlanan ürünler için gelişmiş mockup kütüphanesi oluşturduk.
- Üretim ve müşteri destek ekiplerimizi kurduk.

İş Modeli

TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji ve Üretim** girişimi olup, **Diğer** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Triber, insanların fikirlerini markalara ve ürünlere dönüştürmelerine yardımcı olan uçtan uca sipariş karşılama hizmetidir. Kullanıcılar kendi e-ticaret markalarını sıfır sermaye ile tek tıkla oluşturabilirler. Ardından ürünlerini gelişmiş tasarım paneli aracılığıyla tasarlayarak e-ticaret mağazalarına ekleyebilirler. Ürünler yalnızca satıldıkça üretilir ve Triber tarafından kargolanır. Bu sayede ön sermaye gerektirmez ve ölü stok problemi ortaya çıkmaz.

E-ticaret altyapısı, üretim, kargolama ve müşteri hizmetleri gibi süreçler Triber tarafından yönetilir. Kullanıcılara ise sadece markalarını oluşturmak ve kazanç elde etmek kalır.

Triber Teknik Altyapısı Neler Sunar?

- E-Ticaret altyapısı
- Güvenli Ödeme Sistemi
- Domain Bağlama
- Farklı Platformlardan Sipariş Girişi
- Trendyol ve Diğer Pazaryerleri Entegrasyonu
- Google Analytics Entegrasyonu
- Google Search Console Entegrasyonu
- Facebook Pixel Entegrasyonu

Triber Üretim Sistemi Neler Sunar?

- Sipariş geldikçe üretim yapma imkanı (Bu sayede ölü stok ve sermaye olmaz, çünkü sipariş verilmeyen hiçbir şey üretilmez)
- Hızlı ve teknolojik üretim altyapısı (2-5 iş günü içinde)
- Dünyanın önde gelen makine markaları ile üretim (Brother)
- Sertifikalı, yüksek kalite ürünler
- Sertifikalı yüksek kalite baskı hammaddeleri
- Sürekli genişleyen ürün ve renk yelpazesi
- Markaya özel etiketleme & paketleme

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Büyük sermayeler olmadan markalı ürünler ile merchandising(mağazacılık) yapmak Türkiye'de çok ama çok zor. Toplu üretim, stok tutmak, e-ticaret sistemi kurmak ve satış sonrası destek vermek gibi alanların iş yükü sebebiyle çok yüksek satış potansiyeli olan birçok kişi kendi markasını oluşturma planını erteliyor. Oysaki dünyada başta içerik üreticileri ve sanatçılar olmak üzere birçok etki odağı insan, markalı ürünler kalemini en önemli gelir başlıkları arasında ilk sırada sayıyor.

Bulunan Çözüm/Çözümler

E-ticaret altyapısı, üretim, stok yönetimi ve kargo gibi tüm operasyonel yükleri tek elden yürüterek, içerik üreticilerine maliyetsiz ve eforsuz olarak ürünlerini satabildikleri bir mağaza oluşturma imkanı sunar.

Değer Önerileri

Triber'in değer önerisi, aşağıdaki 4 madde etrafında şekillenmektedir:

1. **Sermayesiz e-ticaret markası oluşturma:** Triber'da ürünler, talep doğrultusunda ve yüksek teknolojikli makineler ile üretilir. Bu nedenle minimum adet yoktur. İçerik üreticileri, tasarımcılar ve e-ticaret girişimcileri için sermayesiz olarak kendi markalarını oluşturma imkanı sunar.
2. **Print on Demand hizmeti:** Triber, müşterilerin sadece sipariş edilen ürünleri üretmesi ve göndermesi anlamına gelen print on demand hizmeti sunar. Bu sayede müşteriler, depolama ve envanter yönetimi gibi masraflardan tasarruf edebilirler.
3. **Fulfillment hizmeti:** Triber, siparişlerin paketlenmesi, gönderilmesi ve takibinin yapılması gibi fulfillment hizmeti sunar. Bu sayede müşteriler, tüm lojistik süreçleri tek bir yerden yönetebilirler.
4. **Gelişmiş Panel:** Platformun arayüzü ve işlevleri kullanımı kolay ve anlaşılırdır. Bu sayede marka oluşturma ve satış yapma süreci hızlı ve pratiktir.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Triber 2022 yılı başında MVP çalışması ardından yayına çıktı. Bu süreçte en yüksek kaliteli ürünleri üretmek ve müşterilerin koşulsuz memnuniyetini ön plana almak temel

stratejik hamlesi oldu. 2022 yılında döviz bazında cirosunu tam 21 kat büyüttü. Bugün binlerce mağazaya ve birçok ünlüye merchandising alanında ev sahipliği yapıyor. Ayrıca Triber Platinum & Plus hizmetleri ile düzenli gelir modeli altında birçok ücretli üyelik sunan Triber, teknolojinin etkin kullanımı ile uçtan uca bütünsel bir hizmet sunuyor.

Üretim Süreçleri Hakkında

Triber araştırmalar ile belirlenen yüksek satış potansiyeli olan ürünleri en yüksek kaliteli malzemeler ile baskısız olarak toplu halde önden üretir. Bu sayede ürün fiyatlarında satın alım esnasında kazanır. Dijital tasarım panelinde Triber mağazaları bu ürünler üzerine tasarımlarını belirleyerek Triber e-ticaret altyapısı ile **1 dakika** içerisinde satışa sunabilir. Sipariş geldiğinde **3 dakika** içerisinde ürünün baskısı Triber tarafından tamamlanır ve **2 iş günü** içerisinde ürün satın alan kişiye yine Triber tarafından gönderilir. Mağaza sahibi ise satış fiyatını belirlerken tercih ettiği kazanç tutarını en geç 15 gün içerisinde ödeme olarak alır.

Yan Ürünler Hakkında

Marka Toplulukları: Merchandising üzerinden gelir elde eden birçok kişi, aynı zamanda satış yaptığı hedef kitlesi ile doğrudan yakın ilişkiler içerisinde. Triber'da mağazası olan ve yüzbinlerce takipçisi olan bazı sanatçılar, hayranları ile bu yakın etkileşimlerini tek bir platform üzerinde toplayarak hem merchandising, hem de marka topluluğu oluşturmaya sıcak bakıyor. Dünyada ayrı platformlarda gerçekleştirilen ve bu sebeple çok büyük bir pazara sahip olan "konsolide gelir platformu" temelinde Triber'ın sektör geleceğini değiştirmeye yönelik planları var.

Triber B2B: Triber alt markası BOXY ile verdiği B2B toplu üretim hizmetleri ile global şirketlerin çalışanlarına yönelik özelleştirilmiş baskılı ürünlerden oluşan kutular sunuyor.

Micro Transactions: Birçok Triber mağazası, Triber dijital tasarım panelinde bulunan illüstrasyonlar ile tasarımlarını oluşturuyor. Bu alanda sunulacak mikro satın alım işlemleri ile yeni bir gelir modeli planlaması yapıyor.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Programlama dili PHP olan Triber, gelişmiş ürün tasarım paneli, kullanıcılara kolay ve özelleştirilebilir bir deneyim sunar. Bu panel, müşterilerin kendi tasarımlarını yüklemelerine, yazı eklemelerine, renk seçmelerine ve daha birçok özelleştirme

yapmalarına izin verir. Böylece müşteriler, kendi markalarını oluşturma sürecinde tam kontrol sahibi olurlar.

Triber'in sunduğu e-ticaret altyapısı, markaların bir e-ticaret sitesi oluşturmadan rahatlıkla kullanabilecekleri gelişmişliktedir. iyzico ödeme altyapısı ile hizmet vermektedir. Kullanıcılar, mağaza sayfalarında markalarına özel farklı kozmetik özelleştirmeleri kolaylıkla yapabilmektedir. Ayrıca müşterilerin kolayca sipariş vermelerini sağlar.

Triber'in markalar için kontrol paneli, müşterilerin tüm ürünlerini ve siparişlerini yönetebilmelerini sağlar. Bu panelde, müşteriler stok takibi yapabilir, ürünlerini yönetebilir, fiyatlarını belirleyebilir ve siparişlerini takip edebilirler.

Ayrıca, platformda gelişmiş analiz özellikleri de mevcuttur, böylece müşteriler satışlarını ve performanslarını izleyebilirler.

Sonuç olarak, Triber'in kullanılan teknolojileri ve özellikleri, kullanıcıların kendi markalarını oluşturabilecekleri ve online olarak satış yapabilecekleri güçlü bir platform sunar.

Domain entegrasyonu sayesinde, kullanıcılar kendi domainlerini mağazalarına bağlayabilirler.

Trendyol Entegrasyonu ile mağazalarını Trendyol'a tam entegre hale getirebilir ve Pazaryeri satışları gerçekleştirebilirler.

Sosyal medya entegrasyonu ile Facebook Pixel, Google Analytics, Google Search Console gibi entegrasyonları gerçekleştirmek mümkündür. Ayrıca **Instagram Mağaza** başvurusu yapmaya olanak sağlar.

Diğer tüm pazaryerleri üzerinden gelen siparişleri de, manuel sipariş girişi aracılığıyla platform üzerinden karşılayabilirler.

Platformun esnek yapısı, özelleştirme imkanları ve kullanıcı dostu arayüzü, kullanıcıların kolayca kendi markalarını oluşturmalarını ve yönetmelerini sağlar.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Print-on-Demand ve fulfillment, sürekli gelişen bir sektör olması nedeniyle, ar-ge çalışmalarını platformumuzun rekabet avantajını arttırmak için oldukça önemsiyoruz. Bu nedenle gerçekleştirdiğimiz ve gerçekleştirmeye devam edeceğimiz Ar-Ge çalışmalarımız şu şekildedir:

Ürün Geliştirme: Müşterilerin taleplerine göre yeni ürünler geliştirmenin, platformumuzda müşteri memnuniyetinin artırmasına ve rekabet avantajını güçlendirmesine yardımcı olduğunun farkındayız. Bu nedenle, platform, müşteri geri bildirimlerini toplamak, yeni trendleri takip etmek ve özellikle benzersiz ürünler geliştirmek için hem mevcut markalar ile hem de dış anketler ile sürekli araştırmalar yapmaktadır.

Verimlilik Artırma: Talep doğrultusunda üretim süreçlerinde, kullandığımız üretim teknolojilerine entegre yazılım sistemlerimiz sayesinde sipariştan makineye sistemini oluşturduk. Bu sayede sürekli olarak ara grafik tasarım programları ile dosya düzenleme gibi yüklerden kurtulduk, verimliliği artırdık. Yeni geliştirme çalışmamız, bu süreci bantlaştırmak üzerine.

Sürdürülebilirlik ve Çevresel Etki

Bir print-on-demand ve fulfillment platformunun sürdürülebilirlik ve çevresel etki konularında çalışmalar yapması, hem toplumsal sorumluluğunu yerine getirmesi hem de kullanıcıları ile ortak değerlerde buluşabilmesi için önemlidir. Bu nedenle, platformumuzda, üretim süreçlerinde çevresel etkiyi azaltmak için kullanabileceğimiz materyal ve teknolojiler üzerine araştırmalar gerçekleştirdik. Örneğin, yeniden kullanılabilir ürün paketlenme sistemini hayata geçirdik. Tüm üretim materyallerimizin oeko-tex standartlarını karşılamasına özen gösterdik.

Üretimde atıkların azaltılması için teflon materyal kullanımına yöneldik ve kağıt kullanım oranını %90 oranında düşürdük.

Önceki Satışlar Hakkında

Triber enflasyonist dönem içerisinde lansmana çıktığı ilk yılı, üstelik sadece aylık cirosunu döviz bazında 21 kat büyütürken tamamlamıştır. 2022 yılı sonunda toplam 10.000 adet'ten fazla ürün satmış ve 1,5 milyon TL ciro yapmıştır.

Bu satışların %70'i platform içinde oluşturulan markalardan gerçekleştirilmiştir.

Satışların %15'i B2B olarak gerçekleşmiştir.

Satışların %10'u dijital ürün ve abonelik olarak gerçekleşmiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Küresel talep üzerine baskı pazar büyüklüğünün 2021'de 4,90 milyar ABD doları değerinde olduğu ve 2022'den 2030'a kadar %26,1'lik bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) ile büyümesi bekleniyor. Artan internet penetrasyonu ve akıllı telefonları benimseme gibi faktörler, benzersiz ürünlere yönelik eğilim ve talep üzerine baskı ihtiyacını artırıyor.

Bu sistem, kendi markasını sermayesiz olarak yaratmak isteyen ve ölü stok gibi problemlerle kazanç kaybı yaşamak istemeyen kişilerin de dünyada ilk tercihi arasında yer alıyor.

Print on Demand Pazarının Büyümesine Katkı Sağlayan Faktörler

Talep üzerine baskı sektörü, 2017'den 2020'ye kadar %12 büyüdü. Diğer sektörler pandemi sırasında tökezlerken, talep üzerine baskı sektörü rekor düzeyde ilgi görüyordu. Buna çeşitli faktörler katkıda bulundu. Aslında, pek çok tüketici (%36) varsayılan olarak bir çeşit kişiselleştirme bekliyor ve hatta özelleştirilmiş ürünler için daha uzun süre beklemeye hazır. (%48).

Diğer bir faktör, geleneksel perakendeden e-ticarete geçiştir. COVID-19 hepimizi yeni alışkanlıklar edinmeye zorladı ve çevrimiçi alışveriş, pandemi sonrası dünyada bile kalıcı olan bir alışkanlık haline geldi. 2019 yılında dünya perakende satışlarında e-ticaretin payı %13,8 olarak gerçekleşti. 2021'de pay zaten %19,6'ya kadar çıkmıştı. Bu sadece 2 yılda neredeyse %6'lık bir artış demek.

Sürdürülebilirlik ve çevre dostu ürünlere olan talep bir diğer önemli faktördür. Talep üzerine baskı, hızlı modanın sürdürülebilir alternatifi haline geldi; ürünler yalnızca sipariş verildikten sonra üretiliyor, bu da daha az ürünün satılmayıp çöpe gitmesi anlamına geliyor.

Bölgesel Analiz

Küresel talep üzerine baskı pazarı, Kuzey Amerika, Avrupa, Asya-Pasifik başta olmak üzere dört bölgeye ayrılmıştır.

Kuzey Amerika, küresel talep üzerine baskı pazarında en önemli hissedardır . Örneğin,

Printful, Inc., Printify, Inc. ve Zazzle, Inc. gibi dünyanın en kazançlı talep üzerine baskı şirketlerinin merkezleri Amerika Birleşik Devletleri'ndedir.

Rekabet Hakkında

Türkiyedeki Rakiplerimiz

Lokal pazarda, sunduğumuz gelişmiş e-ticaret, entegrasyon ve üretim altyapısını benzer şekilde sunan bir platform **bulunmamaktadır**. Tüm bunlara ek olarak talep üzerine baskı hizmeti sunan fakat teknolojik hizmetlerle entegre olamamış dolaylı rakiplerimiz bulunmaktadır. Bu platformlar arasında en büyüğü Tisho'dur.

Dünyadaki Rakiplerimiz

Dünya'da Print On Demand & Fulfillment sektörü, pazarın büyümesi ile birlikte özellikle Orta Asya ve Kuzey Amerika'da ciddi bir gelişim göstermiştir.

Printful bu alanda kurularak 2020 yılında unicorn olmuştur.

Aynı zamanda **Printify**, **Spring** ve **Spreadshirt** de sektördeki anahtar şirketlerdir.

Bu şirketler aynı zamanda Triber için ileriye dönük Türkiye'ye giriş ve exit adaylarıdır. Triber'in operasyonel alanda sahip olduğu maliyet avantajı, kaliteli tekstil üretim pazarı ve global rakiplerine göre konsolide platform olma vizyonu sayesinde çok kısa süre içinde dünyadaki rakiplerinin yanında adını geçirmesi mümkündür.

Hedef Kitle Hakkında

Marka Oluşturacak Hedef Kitle (B2B)

İçerik üreticileri, yayıncılar, ünlüler ve influencerlar Triber'in ana hedef kitesidir.

Tasarımcılar ve sermayesiz e-ticaret girişimcileri de Triber'in hedef kitlesi arasında yer almaktadır.

Hedef kitlenin çözüm aradığı birincil problem; çaba göstermeden, hızlı bir şekilde markalaşmak ve hedef kitlelerine kendi ürünlerini sunmaktır. Tüm bu hizmetlerin kalitesine ise ayrıca önem vermektedirler.

Ayrıca tüm dünyada gelişen pasif gelir bilinciyle birlikte birçok kişi ana işlerine ek olarak eforsuz olarak print-on-demand sistemi üzerinden kazanç elde etmektedir.

Son Kullanıcı (B2C)

1) Markaların Satış Yaptığı Kişiler

Bu kişiler, ana hedef kitlemizin mağazalarından alışveriş yapan kullanıcılarıdır. Çok çeşitli demografik yapıya sahiplerdir. Bazen üniversiteli bir podcast dinleyicisi bazen de tarih meraklısı orta yaş biri olabilir.

2) Tasarla & AI Üzerinden Ürün Alan Kişiler

Bu kişiler, kendi talepleri doğrultusunda özelleştirilmiş ürünleri hediye olarak ya da kendileri için alma eyleminde bulunan kişilerdir. Ağırlıklı olarak yeni yıl, sevgililer günü, anneler günü gibi özel günleri tercih etseler de bu özel günler haricinde de eşsiz tasarımlara sahip ürünleri giymeye olan artan eğilim nedeniyle hedef kitlede gözle görülür bir artış söz konusudur. Hatta bu hedef kitlenin taleplerini karşılamak için ülkemizde de birçok marka tarafından kişilerin ürünlerini mağaza içinde özelleştirebilecekleri alanlar oluşturulmuştur. (LCW, Levi's, Reflect Studio)

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Pazarlama ve teknoloji alanında tecrübeli kurucular tarafından yönetilmesi
- Lokal pazarda benzer operasyon ve teknoloji altyapısını sunan bir platform olmaması
- Her marka kendi pazarlama çalışmasını gerçekleştirdiği için, satış alanında ek pazarlama bütçesine ihtiyaç duyulmaması
- Global operasyonlarda üretim maliyetlerinin düşük olması sayesinde fiyat avantajına sahip olmak
- İnternet penetrasyonunun artması ile birlikte e-ticaretin yükseldiği bir dönemde kurulmuş olması
- Tüm dünyada bireylerin pasif gelir arayışının artması

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Yüksek adetli üretime oranla baskı maliyetleri daha yüksektir. (Ham ürünler toplu olarak alındığı için yüksek maliyete dahil değildir)
- Entegre yazılım sistemi olmaması durumunda düşük kitleli kişilerin satış yapması zordur.
- Ürün tasarımı yapma yeteneği olmayan kullanıcılar marka yaratmakta zorluk yaşayabilirler.
- Markalarını yaratan kullanıcılar, pazarlama çalışmalarını doğru yapmamaları durumunda satış yapmakta zorlanabilirler.

Fırsatlar Nelerdir?

- Marka kurmanın ve e-ticarete başlamanın kolaylaşması
- İçerik üreticilerinin marka işbirliklerine bağlı kalmaksızın kendi markaları ile

- kazanç elde edebilmesi
- İÇerik üreticilerinin marka işbirliklerine bağılı kalmaksızın kendi markaları ile kazanç elde edebilmesi
- Farklı iş kollarından insanların sermayesiz pasif gelir elde edebilecekleri bir alan oluşması

Tehditler Nelerdir?

- Üretim alanında düşük hacimde yüksek maliyet oluşması, maliyetin hacim arttıkça küçülmesi
- Baskı teknolojileri alanında spesifik makinelerde yeterince kalifiye eleman bulunmaması
- Enflasyonist dönemde pamuk fiyatlarının öngörülemez noktalara ulaşması

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Baskı harici alanlarda elde edeceğimiz fiyat avantajını, bu zayıflığı güçlendirmek için kullanacağız.
- Platformun entegre yazılım sistemlerini sürekli geliştirerek tüm dünyada e-ticaret, pazaryeri, mockup, NFT gibi hizmetler sunan platformlarla entegrasyon geliştirerek kullanıcıya tek elden yönetim sağlayacağız
- Tasarım panelimizi sürekli geliştirerek şu anda da olduğu gibi fazla tasarım bilgisi ve yeteneği olmayan kullanıcıların da harika ürünler tasarlamasının altyapısını kuracağız. Ayrıca kullanıcıların, tasarımcı portfolyoları görüntüleyerek markaları için anlaşabilecekleri bir sistem üzerinde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Başlangıçta ürün gamını kısıtlı tutup odaklı giderek yüksek maliyetli üretim problemini ortadan kaldıracacağız.
- Baskı teknolojileri alanında kendi eğitim dokümanlarımızı hazırlayarak çalışanlarımıza kapsamlı eğitim sunacağız
- Nakit kaynağımızı yıllık stok planları yaparak hammaddeye yatırmamız durumunda hammaddenin enflasyondan etkilenmesi problemini ortadan kaldıracacağız

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)	(%)
Bilge Sarıgöllü	Lider Girişimci / CEO	Operasyon ve üretim sisteminin kurgulanması, kurulması ve bantlaştırılması. Üreticilerle stratejik ortaklıklar kurulması. Finansal yönetimin sağlanması. Müşteri hizmetleri ve influencer ilişkilerinin oluşturulması, yönetilmesi. Sosyal medya ve dijital pazarlama çalışmalarının yürütülmesi. Ek olarak her iki kurucu ortak da kuruluştan itibaren şirketin üretim birimlerinde çalışmıştır.	25.500	51
Dr. Subhi Can Sarıgöllü	CTO	Stratejik konumlandırma ve iş planının oluşturulması. Yazılım workflowlarının kurgulanması, projekte edilmesi. Yazılım ekiplerinin yönetilmesi. Yazılımın üretime entegre olmasının sağlanması. Pazarlama stratejileri oluşturulması. Ek olarak her iki kurucu ortak da kuruluştan itibaren şirketin üretim birimlerinde çalışmıştır.	24.500	49

Bilge Sarıgöllü ile ilgili;

Lisans eğitimini İstanbul Bilgi üniversitesi ve İstanbul Üniversitesi'nde alan Bilge Sarıgöllü, Medya ve İletişim alanına duyduğu ilgi sayesinde üniversitenin ilk yıllarından itibaren bu alanda çalışmaya başlamıştır. Türkiye'nin en büyük ajanslarında; Canon, Akbank, Ülker, Casper gibi markalara sosyal medya ve dijital pazarlama alanında hizmet vermiştir. Son olarak İBB bünyesinde çalışma gerçekleştirmiş ve ardından dünyanın en büyük konsolide print-on-demand platformu olmak üzere Tribler'ı kurmuştur. Şu anda tüm zamanını Tribler'a ve onu geliştirmeye ayırmaktadır.

Dr. Subhi Can Sarıgöllü ile ilgili;

İzmir Amerikan Lisesi ve Koç Üniversitesi'nde okuduktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde önce pazarlama iletişimi yüksek lisans programını, daha sonra da pazarlama doktora programını tamamladı. Daha önce TBWA, McCann, BBDO, JWT, Senfonico, Concept ve Alaaddin gibi şirketlerde Stratejik Planlama Direktörü olarak görev alan Suphi, 14 yıldır pazarlama & reklam sektöründe deneyim sahibi. 2020 yılından itibaren Triber'in kurucu ortaklarından biri olarak kariyerine devam ediyor. Bugüne kadar hizmet verdiği şirketlerden bazıları; Netflix, Spotify, Google, Xbox, Bayer, Şekerbank, Denizbank, ING, Akbank, Yapı Kredi, HSBC, Garanti BBVA, QNB Finansbank, Nestlé, SAB Miller, Dove, Elidor, Red Bull, Kenwood, Allianz, TCCC, JTI, P&G, Braun, Honda, Beko, Unilever, Amazon, Starbucks, PMI, L'Oréal Paris, Grundig, Jack Daniel's Aynı zamanda Pazarlama alanında akademik çalışmalar yürütmekte olan Suphi, İstanbul Bilgi Üniversitesi gibi kurumlarda da halihazırda eğitimler vermekte ve kurucusu olduğu Mutatis Mutandis adlı ajansta danışman görevi üstlenmektedir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Bilge Sarıgöllü	A	24.700	38	38
Subhi Can Sarıgöllü	A	20.800	32	32
Tunç Berkman	A	9.750	15	15
Ardas Dış Ticaret Anonim Şirketi	A	9.750	15	15
TOPLAM		65.000	100	100

Bilge Sarıgöllü ile ilgili;

Lisans eğitimini İstanbul Bilgi Üniversitesi ve İstanbul Üniversitesi'nde alan Bilge Sarıgöllü, Medya ve İletişim alanına duyduğu ilgi sayesinde üniversitenin ilk yıllarından itibaren bu alanda çalışmaya başlamıştır. Türkiye'nin en büyük ajanslarında; Canon, Akbank, Ülker, Casper gibi markalara sosyal medya ve dijital pazarlama alanında hizmet vermiştir. Son olarak İBB bünyesinde çalışma gerçekleştirmiş ve ardından dünyanın en büyük konsolide print-on-demand platformu olmak üzere Triber'ı kurmuştur. Şu anda tüm zamanını Triber'a ve onu geliştirmeye ayırmaktadır.

Subhi Can Sarıgöllü ile ilgili;

İzmir Amerikan Lisesi ve Koç Üniversitesi'nde okuduktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde önce pazarlama iletişimi yüksek lisans programını, daha sonra da pazarlama doktora programını tamamladı. Daha önce TBWA, McCann, BBDO, JWT, Senfonico, Concept ve Alaaddin gibi şirketlerde Stratejik Planlama Direktörü olarak görev alan Suphi, 14 yıldır pazarlama & reklam sektöründe deneyim sahibi. 2020 yılından itibaren Triber'ın kurucu ortaklarından biri olarak kariyerine devam ediyor. Bugüne kadar hizmet verdiği şirketlerden bazıları; Netflix, Spotify, Google, Xbox, Bayer, Şekerbank, Denizbank, ING, Akbank, Yapı Kredi, HSBC, Garanti BBVA, QNB Finansbank, Nestlé, SAB Miller, Dove, Elidor, Red Bull, Kenwood, Allianz, TCCC, JTI, P&G, Braun, Honda, Beko, Unilever, Amazon, Starbucks, PMI, L'Oréal Paris, Grundig, Jack Daniel's Aynı zamanda Pazarlama alanında akademik çalışmalar yürütmekte olan Suphi, İstanbul Bilgi Üniversitesi gibi kurumlarda da halihazırda eğitimler vermekte ve kurucusu olduğu Mutatis Mutandis adlı ajansta danışman görevi üstlenmektedir.

Tunç Berkman ile ilgili;

Lisans eğitimini Syracuse University de, MBA eğitimini ise Babson College da tamamladı. Çalışma hayatına Amerika da başlayarak Monitor Company & New York da danışman olarak perakendecilik ve telekom sektörlerine ilişkin projelerde yer aldı. 2000 yılında Türkiye ye dönerek Koç Holding de Yeni İş Geliştirme Grubu Proje Yöneticisi olarak Türkiye macerasına başladı. Bu süreçteki farkı girişimlerinin yanı sıra Türkiye nin en kapsamlı e-dönüşüm projesini Koç Topluluğu adına yönetti. Bu görevi sırasında Türkiye nin ilk online seyahat şirketi olan Booking Turkey ile ilk veri tabanlı pazarlama şirketi Tanı/Paro yu kurdu. Sırasıyla Koç Bilgi Grubu Stratejik Planlama Yöneticisi, Tanı Pazarlama da Operasyon ve Planlama Grup Yöneticisi, Stratejik Planlama Yöneticisi ve Arçelik te İş Geliştirme Yöneticisi olarak görev yaptı. 2005 – 2007 yılları arasında Arçelik Pazarlama Grubu Yönetisi oldu. Arçelik teki pazarlama sorumluluklarına ek olarak CRM yapılandırmaları ile iş geliştirme projelerini yönetti. 2007 yılında Avea Stratejik Planlama Direktörü olarak çalışmaya başladı. 2009 yılında ise aynı kurumda kurumsal pazarlama ve sanal operatörlerden sorumlu direktör oldu. Çok dinamik bir marka olan Avea da geçirdiği süre içinde ekibi ile birlikte pek çok yeniliğe imza attı. 2011 yılında Mobilexpress i Fintech konsepti altında kurdu. Bir süre sonra masanın diğer tarafına geçerek People Communications İletişim Ajansı nda Genel Müdür olarak çalışmaya başladı. Girişimcilik ile ilgili ilk adımlarını attığı bu dönemde, Türkiye nin ilk lisanslı melek yatırımlarını yaptı. 2012 yılında Veritas Media ya Genel Müdür olarak transfer oldu. One Dijital ortakları ile bir dijital medya planlama ajansı kuran Tunç Berkman, Aralık 2013 te Vestel e Genel Müdür Yardımcısı olarak geçti. Dinamik ve sektörün geleneksel yapısını değiştiren yaklaşımlara sahip Vestel, karşısına birçok ilki hayata geçireceği fırsatlar çıkardı. Eylül 2018 de Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı na ek olarak Mobil Ürünler Satış Genel Müdür Yardımcılığı sorumluluğunu üstlendi. Kasım 2019 da Vestel deki görevinden ayrılarak TBS Investment & Management Co. ve kendi girişimleri ile ilgilenmeye başladı. Aralık 2019 da One Dijital ta olan hisselerini ortaklarına satarak WorCompany adlı paylaşımlı ofis iş modeline yatırım yaptı. Capital Sports Media Yönetim Kurulu Danışman Yönetim Kurulu Üyesi ve Divera AI da Serbest Danışman olarak farklı rollerde çalışmaya devam ediyor. Diğer Faaliyetler; Endeavor Danışma Kurulu, İTÜ Çekirdek te mentorluk yaptı. Ayrıca Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği, Yönetim Kurulu Üyeleri Derneği (YÜD) FODER Derneği ve 1907 Fenerbahçe Derneği nde yönetim kurulu üyesidir.

Ardas Dış Ticaret Anonim Şirketi ile ilgili;

Arda Dış Ticaret, Mimar ve iş insanı Çağlar Yelen tarafından kurularak lokal ve global teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzerine odaklanmıştır.

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	1	65.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **65.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **65.000 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)	(%)
Bilge Sarıgöllü	Yönetim Kurulu Başkanı	25/08/2020	1093 Gün	24.700	38
Dr. Subhi Can Sarıgöllü	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	25/08/2020	1095 Gün	20.800	32

Bilge Sarıgöllü hakkında;

Lisans eğitimini İstanbul Bilgi Üniversitesi ve İstanbul Üniversitesi'nde alan Bilge Sarıgöllü, Medya ve İletişim alanına duyduğu ilgi sayesinde üniversitenin ilk yıllarından itibaren bu alanda çalışmaya başlamıştır. Türkiye'nin en büyük ajanslarında; Canon, Akbank, Ülker, Casper gibi markalara sosyal medya ve dijital pazarlama alanında hizmet vermiştir. Son olarak İBB bünyesinde çalışma gerçekleştirmiş ve ardından dünyanın en büyük konsolide print-on-demand platformu olmak üzere Triber'ı kurmuştur. Şu anda tüm zamanını Triber'a ve onu geliştirmeye ayırmaktadır.

Dr. Subhi Can Sarıgöllü hakkında;

İzmir Amerikan Lisesi ve Koç Üniversitesi'nde okuduktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde önce pazarlama iletişimi yüksek lisans programını, daha sonra da pazarlama doktora programını tamamladı. Daha önce TBWA, McCann, BBDO, JWT, Senfonico, Concept ve Alaaddin gibi şirketlerde Stratejik Planlama Direktörü olarak görev alan Suphi, 14 yıldır pazarlama & reklam sektöründe deneyim sahibi. 2020 yılından itibaren Triber'ın kurucu ortaklarından biri olarak kariyerine devam ediyor. Bugüne kadar hizmet verdiği şirketlerden bazıları; Netflix, Spotify, Google, Xbox, Bayer, Şekerbank, Denizbank, ING, Akbank, Yapı Kredi, HSBC, Garanti BBVA, QNB Finansbank, Nestlé, SAB Miller, Dove, Elidor, Red Bull, Kenwood, Allianz, TCCC, JTI, P&G, Braun, Honda, Beko, Unilever, Amazon, Starbucks, PMI, L'Oréal Paris, Grundig, ... Aynı zamanda Pazarlama alanında akademik çalışmalar yürütmekte olan Suphi, İstanbul Bilgi Üniversitesi gibi kurumlarda da halihazırda eğitimler vermekte.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bilge Sarıgöllü	CEO	Operasyon ve üretim sisteminin kurgulanması, kurulması ve bantlaştırılması. Üreticilerle stratejik ortaklıklar kurulması. Finansal yönetimin sağlanması. Müşteri hizmetleri ve influencer ilişkilerinin oluşturulması, yönetilmesi. Sosyal medya ve dijital pazarlama çalışmalarının yürütülmesi. Ek olarak her iki kurucu ortak da kuruluştan itibaren şirketin üretim birimlerinde çalışmıştır.	24.700	38
Dr. Subhi Can Sarıgöllü	CTO	Stratejik konumlandırma ve iş planının oluşturulması. Yazılım workflowlarının kurgulanması, projekte edilmesi. Yazılım ekiplerinin yönetilmesi. Yazılımın üretime entegre olmasının sağlanması. Pazarlama stratejileri oluşturulması. Ek olarak her iki kurucu ortak da kuruluştan itibaren şirketin üretim birimlerinde çalışmıştır.	20.800	32

Bilge Sarıgöllü hakkında;

Lisans eğitimini İstanbul Bilgi üniversitesi ve İstanbul Üniversitesi'nde alan Bilge Sarıgöllü, Medya ve İletişim alanına duyduğu ilgi sayesinde üniversitenin ilk yıllarından itibaren bu alanda çalışmaya başlamıştır. Türkiye'nin en büyük ajanslarından; Canon, Akbank, Ülker, Casper gibi markalara sosyal medya ve dijital pazarlama alanında hizmet vermiştir. Son olarak İBB bünyesinde çalışma gerçekleştirmiş ve ardından dünyanın en büyük konsolide print-on-demand platformu olmak üzere Triber'i kurmuştur. Şu anda tüm zamanını Triber'a ve onu geliştirmeye ayırmaktadır.

Dr. Subhi Can Sarıgöllü hakkında;

Bugüne kadar hizmet verdiği şirketlerden bazıları; Netflix, Spotify, Google, Xbox, Bayer, Şekerbank, Denizbank, ING, Akbank, Yapı Kredi, HSBC, Garanti BBVA, QNB Finansbank, Nestlé, SAB Miller, Dove, Elidor, Red Bull, Kenwood, Allianz,

TCCC, JTI, P&G, Braun, Honda, Beko, Unilever, Amazon, Starbucks, PMI, L'Oréal Paris, Grundig, ... Aynı zamanda Pazarlama alanında akademik çalışmalar yürütmekte olan Suphi, İstanbul Bilgi Üniversitesi gibi kurumlarda da halihazırda eğitimler vermektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Bilge Sarıgöllü	Bilge Sarıgöllü, Triber'in kuruluşundan itibaren üretimden yönetime kadar her alanda aktif görev almıştır. Operasyon ve üretim yönetimi, influencer ilişkileri, yatırımcı ilişkileri ve pazarlama başlıca görev alanlarıdır.	Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama	Kurucu Ortak
Dr. Subhi Can Sarıgöllü	Başta yazılımsal çalışmalar olmak üzere tüm teknik konuların yönetimi. Pazarlama ve iletişim stratejilerinin oluşturulması ve yönlendirilmesi.	15 yıllık reklam sektörü deneyiminin yanında pazarlama alanında da doktora yapmış olan Subhi, aynı zamanda bilgisayar mühendisliği kökenli olması sebebiyle teknik alanlarda da yetkindir.	Şirket kurucu ortağı.
Tunç Berkman	Stratejik planlama ve yönlendirme	Stratejik Danışman	Yatırımcı
Ferhat Ural	Backend Developer	Software Engineer	Ferhat Ural Triber'a 3. parti olarak hizmet vermektedir.
Binnaz Birdal	Müşteri ve influencer ilişkileri yönetimi	Müşteri İlişkileri Yöneticisi	Ekip Üyesi
Beyza Budak	Üretim & Operasyon	Muhasebe Operasyon ve Üretim	Ekip Üyesi

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

TRİBER 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 linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/K763DH#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Dönen Varlıklar	610.351	805.386
Nakit ve Nakit Benzerleri	138.449	88.142
Kasa	1.287	16.855
Bankalar	29.810	2
İş Avansları	107.352	71.285
Ticari Alacaklar	167.138	187.708
Alıcılar	50.251	43.286
Verilen Depozito ve Teminatlar	7.405	7.405
Devreden KDV	109.482	137.017
Stoklar	304.764	529.536
Ticari Mallar	265.440	460.781
Verilen Sipariş Avansları	39.324	68.755
Duran Varlıklar	291.819	270.370
Maddi Duran Varlıklar	290.332	270.370

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Tesis, Makine ve Cihazlar	394.237	394.237
Demirbaşlar	81.937	117.668
Birikmiş Amortismanlar (-)	-185.842	-241.535
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1.487	0
Gelecek Yıllara Ait Giderler	1.487	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	660.894	541.171
Finansal Borçlar	12.783	199.602
Banka Kredileri	0	126.365
Diğer Mali Borçlar	0	20.926
Ödenecek Vergi ve Fonlar	10.148	25.034
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	2.635	27.277
Ticari Borçlar	100.960	178.569
Satıcılar	29.500	174.114
Diğer Ticari Borçlar	600	2.560
Alınan Sipariş Avansları	70.860	1.895
Diğer Borçlar	547.151	163.000
Ortaklara Borçlar	481.551	20.000
Personele Borçlar	65.600	143.000
Uzun Vadeli Yükümlülükler	94.829	0
Finansal Borçlar	94.829	0
Banka Kredileri	94.829	0
Ticari Borçlar	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	146.447	534.585
Ödenmiş Sermaye	65.000	65.000
Sermaye	65.000	65.000
Sermaye Yedekleri	236.250	767.864
Hisse Senetleri İhraç Primleri	236.250	767.864
Geçmiş Yıllar Karları	0	3.326
Geçmiş Yıllar Zararları	-158.129	-158.129
Net Dönem Karı	3.326	0
Net Dönem Zararı	0	-143.476
AKTİF TOPLAMI	902.170	1.075.756
PASİF TOPLAMI	902.170	1.075.756

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Hasılat	1.028.660	551.654
Yurtiçi Satışlar	1.024.303	551.654
Yurtdışı Satışlar	5.493	0
Satıştan İadeler (-)	-1.136	0
Satışların Maaliyeti	-897.385	-612.727
Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	-268.862	-147.005

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.06.2023
Satılan Hizmet Maliyeti	-628.523	-465.722
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-120.010	-76.146
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-17.073	-6.495
Genel Yönetim Giderleri (-)	-102.937	-69.651
Finansman Giderleri (NET)	-6.186	-9.513
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-6.186	-9.513
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-1.738	3.256
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	4.402	4.812
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-6.140	-1.556
Olağan Kâr/Zarar	-15	0
Kambiyo Zararları (-)	-15	0
NET KAR/ZARAR	3.326	-143.476
Dönem Net Karı	3.326	0
Dönem Net Zararı	0	-143.476

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Triber melek yatırımcılardan tohum öncesi yatırım almış bir startup'tır. Girişimin metriklerinin düzenli olarak büyümesi ve ekibe olan inançları nedeniyle içerideki yatırımcılarımız danışmanlarımız olarak devam etmektedir. Triber'in olası bir fon ihtiyacı durumunda Triber'i destekleyen güçlü bir yatırımcı/ortak yapısı bulunmaktadır.

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

- Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- Arya Yatırıma Hazırlık Hızlandırma Programı
- Tribes Influencer İletişimleri
- BOXY - Ekip Ürünlerini Ürettiğimiz Firmalar

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlaması kampanyası, son dönemde hem en popüler hem de en avantajlı yatırım araçlarından biridir. Bu sistemin hem yatırımcıya hem de girişimciye faydası oldukça yüksektir. Bu nedenle Triber olarak tohum öncesi yatırımımızın ardından bu yöntemi tercih edilmiştir. Melek yatırım ağları ile uzun süreli görüşmeler yerine, zaten Triber'ı kullanan ve memnun kalan kullanıcılarımızın bize yatırım yapabilecekleri bu sistemde hızla başarıya ulaşılabilecektir. Triber melek yatırımcılardan tohum öncesi yatırım almayı başarmış bir startup olarak, kitlesel fonlamada içeri giren yeni ortakların birer 'marka elçisi' haline gelmesiyle elde edilen fonun çarpan etkisi yarattığına inanmaktadır.

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 kullanımını 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;

975.000 TL'si Personel Giderleri amacıyla **01.11.2023 - 01.11.2024** tarihleri arasında, **650.000 TL'si Makine, Teçhizat ve Sarf Malzeme Giderleri** amacıyla **01.11.2023 - 01.11.2024** tarihleri arasında, **600.000 TL'si Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.11.2023 - 01.11.2024** tarihleri arasında, **200.000 TL'si Diğer Harcamalar** amacıyla **01.11.2023 - 01.11.2024** tarihleri arasında, **375.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.11.2023 - 01.12.2023** 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 1'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.

TRİBER TEKNOLOJİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Plus Üyelik Satışı , Platinum Üyelik Satışı , T-Shirt , Easy T-Shirt , Oversize T-shirt , Crop Top , Sweatshirt , Hoodie , Oversize Hoodie , Kupa , Fincan , Bez Çanta , Büyük Bez Çanta , Yoga Çantası , Çorap , Yastık , Defter ve Çocuk T-Shirt kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 266.393.353 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

Triber; içerik üreticilerine, tasarımcılara ve e-ticaret girişimcilerine talep doğrultusunda baskı ve fulfillment hizmeti sunan bir girişimdir. Gücünü ise Türkiye'nin üretim alanındaki öncülüğünden alır. Şu anda öncü olduğumuz üretim alanlarının yeterince teşvik edilmemesi sonucu; pamuk ve iplik üretiminde yaşanabilecek lokal yokluk fiyat artışına, bu da talepte mecburi azalmaya neden olabilir. Bunun dışında bariz bir risk bulunmamaktadır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Print on Demand sektörü hızla büyümeye devam ediyor. Bu nedenle birçok teknoloji şirketi, baskı ve üretim teknolojilerinde sınırları zorlayan Ar-Ge çalışmaları sürdürüyor. İlerleyen dönemlerde çok düşük maliyetli ve kolay kullanımlı teknolojilerin sunulması, kullanıcıların Triber gibi platformları daha az tercih etmesine neden olabilir. Bunun dışında bariz bir risk bulunmamaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

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; **0.1023 TL** ile **0.1223 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **286500 TL** ile **411000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Bilge Sarıgöllü : %38

Subhi Can Sarıgöllü: %32

Tunç Berkman: %15

Ardas Dış Ticaret Anonim Şirketi: %15

*Ortaklardan Cem Melih Başar'ın %5 hissesi Bilge Sarıgöllü'den Cem Melih Başar'a yatırım turu sonrasında aktarılacaktır

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Bilge Sarıgöllü : %28.060

Subhi Can Sarıgöllü: %27.840

Tunç Berkman: %13.050

Ardas Dış Ticaret Anonim Şirketi: %13.050

Cem Melih Başar: %5.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar : %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %3

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 8 Ağustos Salı günü saat 10:00 itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%30 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, 21 Ağustos Pazartesi günü **23:59'da** sona

erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortaklardan oransal olarak aktarılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Bilge Sarıgöllü : %27.072

Subhi Can Sarıgöllü: %27.008

Tunç Berkman: %12.660

Ardas Dış Ticaret Anonim Şirketi: %12.660

Cem Melih Başar: %5.000

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar : %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %3.6

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 8 Ağustos Salı günü saat 10:00 itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%30 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, 21 Ağustos Pazartesi günü **23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortaklardan 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 **3.360.000** 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. Paya Dayalı 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 Paya Dayalı 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://fmb.lc/K763DH> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 150.000 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (600.000 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 600.000 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. %1,91 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 gerçekleştirilene 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 1'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 10.000 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 Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 74
Başarısız Kampanya Sayısı	: 11
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 394.298.535 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 (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
Mehmet Özdamar	A	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozođlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Biliřim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritiođlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Köleođlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuđ Ođuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.076.321	47.36
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	545.055	2.14
Ahmet Güder	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	181.685	0.71

6.5. İnceleme Sonuçları

Triber; Türkiye'de 'print on demand'(talep üzerine baskı) hizmetini ileri seviye yazılım ile birleştiren girişim şirkettir. Diğer Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 3.360.000TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, insanların kendi markasını oluşturmasını sağlıyor ve e-ticarete başlamak isteyen kullanıcılara uçtan uca hizmet sunuyor. Kullanıcılar platform üzerinden ürünlerini tasarlayabiliyor, mağazalarını oluşturabiliyor ve diğer online pazaryerlerine entegre olabiliyorlar. Triber, kullanıcılara sipariş geldikçe ürünlerini onlar için üretir ve kargolar. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 3.000'den fazla marka, 10'dan fazla influencer markası oluşturulmasını sağlayacak pazarlama çalışmaları tamamlanmıştır. Girişim ekibi yıllardır yazılım ve pazarlama odaklı şirketlerde aktif olarak yer almış, akademi alanında da ilerlemişlerdir. Triber öncelikle kullanıcı dostu arayüzü ile kolaylıkla tasarım yaparak e-ticareti yapılan ürünlerin satışı ve hizmetleriyle ulusal pazarlama faaliyetinin gerçekleştirip marka bilinirliğini arttırmayı planlamaktadır. İlerleyen süreçte operasyon alanında iyileştirmeler sağlamayı ve üretim bandını geliştirmeyi hedeflemektedir. Triber, insanların fikirlerini markalara ve ürünlere dönüştürmelerine yardımcı olan uçtan uca sipariş karşılama hizmetidir. Kullanıcılar kendi e-ticaret markalarını sıfır sermaye ile tek tıkla oluşturmayı kolaylaştırmayı hedefler. Rekabet durumu incelendiğinde; Triber'in Türkiye pazarında talep üzerine baskı hizmeti sunan fakat teknolojik hizmetlerle entegre olamamış dolaylı rakipleri bulunmaktadır. Bu platformlar arasında en büyüğü Tisho'dur. Yurt dışı pazarını incelediğimizde Printify, Spring ve Spreadshirt sektördeki anahtar rakip şirketlerdir. Pazar verilerine baktığımızda, küresel talep üzerine baskı pazar büyüklüğünün 2021'de 4,90 milyar ABD doları değerinde olduğu ve 2022'den 2030'a kadar %26,1'lik bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) ile büyümesi bekleniyor. Artan internet penetrasyonu ve akıllı telefonları benimseme gibi faktörler, benzersiz ürünlere yönelik eğilim ve talep üzerine baskı ihtiyacını artırmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip, üretim makineleri ve pazarlama için kullanılacağı görülmektedir.

Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 269 Milyon TL'yi aşkın bir gelir 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
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Ahmet Güder	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 Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) 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 tanıttıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıttıcı 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 (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- 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-Politikamız-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 kurallar 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. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2022039337)
 - 4.2 Nolu Belge (Arya Yatırıma Hazırlık Hızlandırma Programı)
 - 4.3 Nolu Belge (Triber Influencer İletişimleri)
 - 4.4 Nolu Belge (BOXY - Ekip Ürünlerini Ürettiğimiz Firmalar)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Bilge Sarıgöllü)
 - 6.2 Nolu Belge (Dr. Subhi Can Sarıgöllü)

- 6.3 Nolu Belge (Tunç Berkman)
- 6.4 Nolu Belge (Ferhat Ural)
- 6.5 Nolu Belge (Binnaz Birdal)
- 6.6 Nolu Belge (Beyza Budak)

fonbulucu.com