

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **1.300.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.560.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


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.


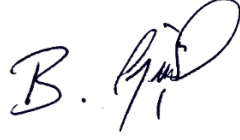
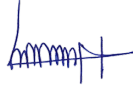


Yatırımcıların **Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **14/03/2022** ile **13/05/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/ND6PCG> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU 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.

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ata Özdemirci, 13/03/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>STETO SAĞLIK BİLİŞİM TURİZM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Etiler Blok. Fehretin Karm Güney Cad. Marmara Üniversitesi Yıldırımca 2 Blok: 19/11 Kat: 10/101 T.C. 0530-499 40 80 Mersis No: 078 10835000000011 Tic.Sic.No: 264 773-6 Çoktepe Varlı Denetim: 701 086 2008</p> 	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 13/03/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 13/03/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 13/03/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 13/03/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 13/03/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL 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	:	Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	STETO
Merkez Adresi	:	EĞİTİM MAH.F.K.GÖKAY CAD.M.ÜNİ SİT.SOS.TESİS K.EVİ NO:151/1 KADIKÖY
Telefon Numarası	:	+90 850 888 40 30
İnternet Sitesi	:	www.steto.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Telefon Numarası	:	0 312 504 0808
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.560.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/ND6PCG
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	14/03/2022
Bitiş Tarihi	:	13/05/2022 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; 0.1038 TL ile 0.1238 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 135000 TL ile 193200 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 1.560.000 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 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 100.000 TL 'si ARGE, Üretim ve Yazılım Giderleri 01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında, 250.000 TL 'si Pazarlama Giderleri 01.04.2022 - 01.10.2022 tarihleri arasında, 60.000 TL 'si Operasyonel Giderler 01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında, 120.000 TL 'si Personel Giderleri - Yönetici 01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

120.000 TL'si

Personel Giderleri - Yazılımcı

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

48.000 TL'si

Personel Giderleri - Çağrı Merkezi Personeli

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

180.000 TL'si

Personel Giderleri - Operasyon Personeli

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

120.000 TL'si

Personel Giderleri - Tıbbi Mümessil

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

90.000 TL'si

Personel Giderleri - İş Geliştirme Sorumlusu

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

36.000 TL'si

Personel Giderleri - Dış Kaynak

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

66.000 TL'si

Personel Giderleri - SGK Prim Ödemeleri

01.04.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

110.000 TL'si

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

01.04.2022 - 01.05.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	STETO
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	EĞİTİM MAH.F.K.GÖKAY CAD.M.ÜNİ SİT.SOS.TESİS K.EVİ NO:151/1 KADIKÖY
Kuruluş Tarihi	:	17.03.2020
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi 50.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 50.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	2417735
Vergi Dairesi	:	göztepe
Vergi Kimlik Numarası	:	7810853599
Telefon Numarası	:	+90 850 888 40 30
İnternet Sitesi	:	www.steto.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **STETO Online Sağlık** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

STETO, uzmanla görüşmenin yeni yolunu sunar.

Ankara Kalkınma Ajansı, girişimin yatırım turuna fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile birlikte katılarak 200.000 TL eş finansman ile yatırım yapma kararı almıştır.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turu kampanyamızda, %100 fonlanma rakamına ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara %22 fazladan pay verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak Ata Özdemirci'in payından verilecektir.

Kampanya kapsamında ayrıca;

Yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza platformumuzda kullanılmak üzere bir defaya mahsus 50 TL değerinde Steto Puan yüklenecektir.

STETO Hakkında:

STETO, diyetisyen, psikolog, fizyoterapist, dil- konuşma terapisti ve veteriner hekim ile online görüntülü görüşme yapmanızı sağlar. STETO ile uzmanlar arasında arama yapabilir, **seçtiğiniz uzmanla randevunuzu oluşturabilir ve online görüntülü konuşma** gerçekleştirebilirsiniz. Aynı zamanda kurumsal firmalar için hazırladığı **esnek yan hak paketleri** ile çalışanlarının ve sevdiklerinin diledikleri alanda online danışmanlık hizmeti almalarını sağlar.

- Hayalimiz, alanının en güvenilir uzmanlarına herkesin hızlıca ve kolayca ulaşabileceği, randevu oluşturmak için bir aracıya ihtiyaç duymadığı, görüşme sürecinin danışan ile uzman arasında gerçekleşen özel bir deneyime dönüştüğü bir platform yaratmaktır.
- Pandemi nedeniyle fiziksel danışmanlık süreçlerinden kaçınan kişilerin sağlık

- alanındaki uzmanlara ulaşmakta yaşadığı zorluk,
- Danışan ve uzman buluşma sürecinin giderek daha karmaşık ve verimsiz hale gelmesi,
 - Giderek artan sayıda uzmanlaşmayla ve aracı sayısı ile birlikte danışman seçiminde çok fazla parametreyle baş etmek zorunda kalınması,

Uzmana ulaşabilmek için;

- Büyük şehirlerde ortalama 2-3 saat zaman kaybının oluşabilmesi,
- Küçük yerleşim merkezlerinde alanında uzman kişilere ulaşmakta yaşanan zorluk,
- Özgeçmiş ve fiyat seçeneklerini kıyaslama olanağının olmaması,
- Yurt dışında yaşayan kişilerin kendi dillerinde hizmet almakta yaşadığı zorluk,

STETO'yu gerekli kılar.

Tarihçe

İki psikiyatrist ve bir işletme hocası bir araya gelir ve bir hayal kurarlar. Hayalleri, **alanının en güvenilir uzmanlarına herkesin hızlıca ve kolayca ulaşabileceği**, görüşme süreçlerinin danışan ve uzman arasında gerçekleşen özel bir deneyime dönüştüğü bir platform yaratmaktır. Bu hayal, üzerinde konuştuğça ciddiyete biner, önce STETO gibi bir isme ve ekip arkadaşlarının da katılımıyla 17.03.2020 tarihinde kurumlaşmış bir cisme bürünür. STETO bilimsel düşünceye, iş etiğine, açıklığa ve uzman-danışan mahremiyetine inanır.

Nisan ayı başında yazılım, ara yüz ve sistem testleri yapılmaya başlanmış ve **Eylül ayı başında** sistem kullanıcıya açılmıştır. O günden bu yana bir çok geliştirme ile kullanıcı dostu bir platform haline gelmiştir. Hem bireysel hem de kurumsal tarafta müşterilerine hizmet vermeye devam etmektedir.

Ocak 2022 itibariyle 42.139 ziyaretçi sayısı, **99** ortalama günlük ziyaretçi sayısına ulaşmıştır. Aynı zamanda **800'ün üzerinde kayıtlı kullanıcısı** bulunmaktadır.

İş Modeli

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi bir Teknoloji girişimi olup, **Sağlık, Tıbbi Malzeme** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

STETO, uzmanlara ulaşmanın yeni yoludur.

STETO, diyetisyen, psikolog, fizyoterapist ve dil-konuşma terapisti ile online görüşme yapmanızı sağlar. STETO ile uzmanlar arasında arama yapabilir, seçtiğiniz uzmanla randevunuzu oluşturabilir ve başka hiçbir platforma gitmenize gerek kalmadan site üzerinden online görüntülü konuşma gerçekleştirebilirsiniz.

STETO, son tüketiciye hitap eden B2C iş modelinin yanında çeşitli kurumlara sağlık yan hakkı sunacak şekilde yapılandırılmıştır. Gerçekleştirdiği B2B anlaşmalar ile kurumların çalışanlarının ve ailelerinin hesaplarına bakiye yüklemekte ve ihtiyaç duydukları alanda online sağlık danışmanlığı hizmeti almalarını sağlamaktadır.

STETO, ihtiyaç duyan danışanları, ihtiyaç duydukları uzmanlarla buluşturarak, **sağlık hizmet deneyimini şeffaf, sade, hızlı ve güvenilir bir platform aracılığıyla dijitalleştirmek** amacıyla kurulmuştur.

Hizmet Süreci Nasıl İşliyor?

Kullanıcılar site üzerinden farklı herhangi bir araca ihtiyaç duymadan 3 adımda uzmanlarına ulaşabilmektedir.

1-Uzmanını Bul

Çeşitli arama ve filtreleme seçenekleri ile kullanıcı kendisine en uygun uzmanı seçer.

2-Randevu Oluştur

Kullanıcı uzmanını seçtikten sonra herhangi bir asistan ya da aramaya ihtiyaç duymadan sistemden ilgili uzmanın uygun ajandasını görüntüleyebilir, randevusunu oluşturup ödemesini yapabilir.

3- Görüşme Yap

Randevu oluşturulduktan sonra ve görüşme saatine 15 dakika kala uzman ve danışana mail ve sms yolu ile randevu hatırlatma yapılır. Danışan, randevu saati geldiğinde başka bir uygulama gereksinimi duymadan site üzerinden seçtiği uzman ile görüntülü görüşmesini gerçekleştirebilir.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- **Pandemi döneminde** yüz yüze danışma hizmeti almak istemeyen kişiler için online sağlık danışmanlığı süreci zorunlu bir ihtiyaç haline almıştır.
- Giderek artan sayıda uzmanlaşmayla ve aracı sayısı ile birlikte kişiler, **danışman seçiminde çok fazla parametreyle** baş etmek zorunda kalmaktadır.
- Uzmanlara ulaşabilmek için; büyük şehirlerde ortalama 2-3 saat **zaman kaybının oluşabilmesi**, küçük yerleşim merkezlerinde **sağlık hizmetlerinin yetersiz kalabilmesi** online platformlara ihtiyacı arttırmıştır.
- **Expat çalışma, tayin, gezi vb.** sebeplerle alınan danışmanlık hizmetlerinin **aksadığı tespit edilmiş** ve **her yerde her zaman** uzmana ulaşılacak platformlara ihtiyaç olduğu görülmüştür.
- Uzmanların **özgeçmişlerini inceleme, fiyat karşılaştırma ve seçilen uzman için herhangi bir aracı kullanmadan** online randevu oluşturma ihtiyacı bulunmaktadır.
- Kişiler, sağlıkları ile ilgili konuları emanet edecekleri **güvenilir platformlar ve uzmanlar** bulmakta zorluk yaşamaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Kullanıcılarının; kişisel bilgisayar, tablet veya telefonları ile dünyanın her yerinden internet üzerinden (online), **sesli ve görüntülü** olarak branşında uzman kişilerden “sağlık hizmeti/ danışmanlığı” alabilmelerini sağlayacak **yenilikçi bir web/application (web portalı ve pc/tablet/telefon uygulamaları)** platformudur.

Danışmanlık almak isteyen kişilere, uzman ajandasından dilediği saat aralığını seçerek randevu alabilme imkânı sunulmaktadır.

- Sağlık alanı uzmanlarına yönelik hazırlanmakla beraber; ofis ve danışmanlık süreci içeren tüm meslek grupları için çevrimiçi olarak kullanılabilir;
- İlgili meslek mensuplarını uluslararası platforma (sağlık turizmi vb) kolaylıkla taşıyacak,
- Uzman portföyü oluşturma, video içerik üretme ve yayınlama,
- Kullanıcılara uzman analiz, referans araştırması ve seçim opsiyonu sunan,
- Randevu takvimi üzerinden uzmanla randevulaşma, ödeme ve randevu saati geldiğinde çevrimiçi olarak görüşme olanağı sunan yazılım ve internet platformudur.

Değer Önerileri

Yurt içinde;

- Çalışma temposunda fiziki uzman ziyaretlerine zaman bulamayan,
- Sağlık hizmetinin yetersiz kaldığı küçük yerleşim yerinde yaşayan,
- Uzak mesafelerde yaşayan ve kronik hastalıkların rutin ziyaret zorluklarına maruz kalan,

- Danışmak istediği konuda kendini rahat hissedemeyen ve fiziki ziyaretten kaçınan,
 - Bir merkezde tedavi olduktan sonra yaşadığı yere döndüğünde, rutin kontrolünün dışında da sağlık uzmanlarına ulaşma ihtiyacı olan,
 - Psikoloji hizmetine ulaşmak konusunda çekingenlik yaşayan,
 - Pandemi nedeniyle tüm görüşme süreçlerini online yürütmek isteyen,
 - Bir çok alternatif uzman arasından kendi seçimini yapmak isteyen,
- kişiler için bu ihtiyaçların tamamını karşılayacak bir platformdur.

Yurt dışında yaşayan;

- Kendi dilinde hizmet almak isteyen,
- Türkiye’de bir uzman seçmiş ve bu sebeple sık sık ziyarete gelmek zorunda olan,
- Yaşadığı ülkede sağlık hizmetleri yetersiz, pahalı, ulaşılması zor olan,
- Sağlık turizmi amaçlı Türkiye’ye gelen hastalar,

için rahatlıkla hizmet alabilecekleri bir platform olması nedeniyle birçok açıdan kritik bir hizmet sunmaktadır.

Kurumsal Firmalar;

- Çalışanları ve ailelerine farklı hizmetler sunmak isteyen,
- Pandemi dönemiyle birlikte, çalışanlar ve aileleri için esnek çalışma koşullarına paralel, esnek yan haklarına sağlık paketleri eklemek isteyen kurumlar için farklı teklifler sunulmaktadır.
- Aynı zamanda sigorta şirketleri için poliçelerine online sağlık danışmanlığı eklenmesinde partnerlik,
- Küçük hastane, tıp merkezleri vb. kurumların altyapı ihtiyaçlarını karşılama konusunda geliştirilen çözümler ile kurumsal anlaşmalar da yapılabilmektedir.

Tüm bu danışan profilleri için **kullanıcı dostu ara yüzü, farklı alanlardaki uzman seçenekleri, KVKK ve GDPR alanında ki hassasiyeti, güvenli ödeme alt yapısı** ile Türkiye ve Dünya pazarında önemli bir oyuncu olmaya adaydır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

STETO bilimsel düşünceye, iş etiğine, açıklığa ve uzman hasta mahremiyetine inanır. Bu doğrultuda sırasıyla aşağıdaki adımlar tamamlanmıştır;

- Şirket kurulumu.
- Web site tasarımı.
- Yazılım- test sürüşleri.
- Süreçlerde hukuk danışmanlığı alınması.
- Uzmanların sisteme dahil edilmesi.
- Dijital pazarlama kanalları.
- Sosyal medya, Youtube kanalı, blog kurulması.

Hayata geçmek üzere olan adımlar;

- Aplikasyonun canlıya alınması

- Sitenin belirlenmiş üç yabancı dile çevrilmesi
- Uluslararası pazarda faaliyetlerin başlaması

Üretim Süreçleri Hakkında

STETO kurucu ortakları tarafından 2019 yılında fikir aşaması süreci başlamıştır. Dünyadaki örnekler, hukuki süreçler, iş modeli, çözümler, hedef kitle, müşteri döngüsü, operasyon kurgusu, bütçe yönetimi, pazarlama kurgusu ön çalışmaları taslak halinde oluşturulmuştur.

17.03.2020 tarihinde şirket kurulumu tamamlanmış ve Nisan ayı başında yazılım, ara yüz ve sistem testleri yapılmaya başlanmış ve **Eylül ayı başında** sistem kullanıcıya açılmıştır.

Yaşanan her deneyim ve alınan her geri bildirimle sistem geliştirmeleri ve hizmet çeşitlendirmeleri devam etmektedir.

Hizmet Alanı;

STETO kurucu ortaklarında hekim olması, özellikle tele-tıp alanı ile ilgili Türkiye'de yapılan bir çok çalışmanın öncüsü olmaları, aynı zamanda kurumsal danışmanlık veriyor olmalarının verdiği deneyim ile hizmet alanı oluşturulmuştur. Kullanıcı ve uzman ihtiyaçları göz önüne alınarak, aynı zamanda dünyadaki online sağlık hizmet uygulamaları araştırılarak bir tasarım oluşturulmuştur.

Uzman Edinimi;

Kuruluş aşamasında uzmanların referans yöntemi ile sisteme ücretsiz kaydı gerçekleştirilmiş ve ilk seans ücreti tamamen STETO'da kalacak şekilde bir kurgu ile ilenmiştir. Mevcut durumda ise istihdam edilen Satış Sorumlusu ile birlikte uzmanların aylık ve yıllık abonelik paketleri ile sisteme kayıtları alınmaktadır. Sistemi denemek isteyen uzmanlar için 2 ay ücretsiz deneme üyeliği sunulmaktadır. 2 aylık bu deneme sürecini kullanmak isteyen uzmanlara, her yeni randevu için ilk seansın ücretsiz olma koşulu sunulmaktadır. Böylece ilk seans ücreti STETO için %100 bir gelir kalemi oluştururken, uzmanlar sistemi deneyimleyebilmektedir.

Yan Ürünler Hakkında

- Uzman kadromuza her geçen gün farklı uzmanlık seviyelerinde hizmet verenler eklenmektedir. Son olarak Veteriner Hekim eklenmiştir.
- Hemşirelik gibi farklı alanların eklenmesi de planlanmaktadır. Bu durum daha geniş bir müşteri kitlesine hitap etmemizi kolaylaştıracaktır. (Emzirme danışmanlığı, bebek bakım hemşiresi, yaşlı bakım hizmetinde uzmanlaşmış hemşireler gibi)

- Aynı zamanda STETO App için geliştirme süreçleri tamamlanmıştır. Yakın zamanda Play Store ve App Store'da kullanıma açılacaktır.
- Site üzerinden uzmanlarla mesajlaşma ve dosya paylaşımı eklenmesi, diyet listesi, tahlil sonucu vb. jpeg dosya iletimi seçeneğinin eklenmesi ve Sağlık Bakanlığı sistemleri ile entegrasyon da yatırım sonrası geliştirme süreçleri arasındadır.
- Aynı zamanda ilaç firmaları, destekleyici takviyeler sunan firmalar ile yapılan anlaşmalar ile sitede uzmanlık içeriklerine uygun reklamlara yer verilmesi planlanmaktadır.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Veri Güvenliği;

STETO sahip olduğu güvenlik sertifikaları ile **dünya standartlarında bir veri güvenliği** sağlamaktadır.

KVKK ile tam uyumludur. Ayrıca tüm veriler Türkiye içerisinde bulunan veri merkezlerimizde güvenle saklanmaktadır. Uygulamanın teknolojik altyapısı ve kullanıcılarımızın verilerini sakladığımız veri merkezi **Türkiye'nin tek Tier 3 veri merkezi** sertifikasına sahip olan Türk Telekom Gayrettepe İstanbul veri merkezinde Turhost tarafından barındırılmaktadır. (Detaylı bilgi için www.turhost.com)

Online görüntülü görüşmeler sistem tarafından asla kayıt altına alınmaz. **P2P teknolojisi ile uçtan uca şifreli bir şekilde görüntü aktarımı sağlanır.**

STETO sunucularında kullanılan SSL, kullanıcılarımız ve sistem arasındaki verilerin şifrelenerek güvenli şekilde transferini temin ediyor. Kullanılan şifreleme, bankalarda kullanılan şifreleme standartları ile aynıdır.

Projenin teknik tasarım bilgilerine aşağıda yer verilmiştir;

- Tüm tasarım ve ara yüz kodlama çalışmalarının "responsive tasarım" prensiplerine uygun olarak geliştirilmiştir.
- Tüm sitelerin kullanımı kolay ve esnek bir yapıya ayrıca proje için standart olarak belirlenmiş güvenlik ve kod kalitesi şartlarına uyumu sağlanmıştır.

Teknik Gereksinimler ve Temel Özellikler;

Geliştirilecek uygulamalarda ASP.NET Core (2.2+) ve SQL (2012+) tabanlı temel altyapı oluşturulmuştur. Geliştirilecek uygulama ve tasarımlar marka iletişim stratejileri ve hedef kitle ihtiyaçları doğrultusunda responsive tasarım olarak geliştirilmiş, aşağıda

belirtilen standartlara uyum sağlanmıştır.

Desteklenen Web Tarayıcılar:

- Chrome 34+ (PC/Mac)
- Firefox 28+ (PC/Mac)
- Internet Explorer 9+ (PC)
- Windows Edge 20+ (PC)
- Safari 7+ (Mac)
- Opera 15+ (PC/Mac)

Desteklenecek Mobil ve Tablet Tarayıcılar :

- Android 2.3+ (Browser)
- iOS 8+ (Safari)
- Windows Phone 8+ (IE)

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

- Psikoterapide kullanılan ölçeklerin online biçimde doldurulabilir ve yazılım yardımıyla skorlanabilir, terapi süreci boyunca trendinin grafik biçiminde görünebilir olacağı bir arayüz çalışması,
- Henüz bir terapiye başlamadan online biçimde doldurulan ve olası tanıları ve şemaları gösteren ölçeklerin olduğu bir arayüz çalışması,
- Diyet içeriği girildiğinde toplam kalori miktarını hesaplayan bir arayüz çalışması,
- Öğünün fotoğrafı üzerinden kalorisini hesaplayan bir arayüz çalışması,
- Almanya pazarına giriş için kalite belgesi alma sürecinin çalışılması

Önceki Satışlar Hakkında

- Öncelikle ürün testleri, süreç kurgusu ve operasyon planları analiz edildi.
- Nisan 2020'de sistem kullanıma açıldı.

Eylül 2020-Aralık 2020 ilk yıl sayısal veriler;

- 23.382 Ziyaretçi sayısı, 73 ortalama günlük ziyaretçi sayısı
- 45 toplam gelen randevu
- 320 Üye Sayısı
- Instagramda 1.880 takipçi, twitter 1.085 takipçi,

Ocak 2021-Aralık 2021 itibariyle ikinci yıl sayısal verileri;

- 42.139 ziyaretçi sayısı, 99 ortalama günlük ziyaretçi sayısı
- 325 toplam gelen randevu
- 800'ün üzerinde kullanıcı kaydı

- Instagramda **2.260** takipçi, twitter **1.550** takipçi, youtube **1.460** takipçi **37.354** izleme
Şirketin kuruluşundan bu yana toplam ciro: **294.163 TL**

Kurumsal Anlaşma ve Satışlar;

Bireysel müşterilerin yanında kurumsal firmalar ile de anlaşmalar yapılmaktadır.

- TRPharm firması çalışanlarına yan hak olarak STETO'dan sağlık paketleri almıştır. **İlk paket tutarı; 50.000+KDV**, memnun kalınması sonucu alınan **ikinci paket tutarı; 10.800+KDV** olarak satış gerçekleştirilmiş ve hizmet vermeye devam edilmektedir.
- Farklı kurumsal firmalar ile yan hak paketleri üzerinden görüşme süreçleri devam etmektedir.
- Aynı zamanda **Turkcell, LCWaikiki, Yıldız Holding, e-bebek, Dominos gibi toplamda 10 firma ile kurumsal indirim** anlaşmaları yapılmış, çalışanlarına indirimli hizmet verilmektedir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Online Terapi ve Diyetisyen Hizmet Pazarları;

- Online terapi hizmetleri pazarı, COVID-19'dan önce büyümeye başlamıştı. Pandeminin neden olduğu stres ve kaygı, sanal davranışsal sağlık hizmetlerine olan talebi hızlandırdı.

Online Terapi Hizmetleri Pazar büyüklüğü **2020'de 2,36 Milyar ABD Doları** değerindeydi. **2021'den 2028'e kadar %31,8'lik bir CAGR'de büyüyerek 2028 yılına kadar 23,49 Milyar ABD Dolarına** ulaşması bekleniyor.

- Küresel kişiselleştirilmiş beslenme danışmanlığı pazar büyüklüğünün de 2020'de 8,2 milyar ABD dolarından 2025 yılına kadar 16,4 milyar ABD dolarına çıkması ve tahmin döneminde **%15'lik bir bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR)** kaydetmesi bekleniyor. Artan sağlıklı yaşam bilinci, sağlık hizmetlerinde dijital çözümlerin kolaylığı ve ulaşılabilirliği, özellikle pandemi ile birlikte tüm dünyada online diyetisyen talebine olan eğilimi arttırdığı ve arttırmaya devam edeceği bilinmektedir.

Tele-tıp, sağlık hizmetlerine erişimi arttıran ve tamamlayıcı bir sağlık hizmeti olarak kabul edilmektedir. Özellikle Covid-19 pandemisi nedeniyle sağlık hizmetlerinin devamlılığı açısından tele-sağlık uygulamasının kritik önemi anlaşılmış ve tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yaygınlaşmıştır.

Sadece Sağlık Bakanlığının evde bakım hizmetlerinden yararlanmak üzere sisteme kayıtlı hasta sayısının **385 bin** olması projemiz ile sağlık hizmetlerine ulaşımı kolaylaştıracak sadece bir grubun büyüklüğüne ilişkin fikir verebilir.

TÜİK verilerine göre sadece 2018 yılında Türkiye'den yurt dışına **323 bin kişinin göç etmiş** ve bu kişilerin yerleştikleri ülkelerde sağlık sistemine entegre olmaktadır

zorlukları, sağlık hizmetlerinin pahalılığı, hizmet kalitesinin düşük olması veya kendi dilinde konuşan uzmanlara ihtiyaç duyulması nedenleri, projemizin başka bir pazarının da büyüklüğüne işaret etmektedir.

Ülkemize 2016 yılında **746 bin** sağlık turizmi amaçlı ziyaretçi gelmiş ve bu yolla ülkemiz **6 milyar USD** gelir elde etmişti. Projemizin diğer bir hedef pazarı sağlık turizmidir.

Rekabet Hakkında

STETO online sağlık danışmanlığı sunarken; danışan bilgilerinin gizliliği, sadelik, hizmet ve uzman kalitesi, fiyat şeffaflığı ve bilimsel yaklaşım ilkelerini benimsemiştir.

Rakip sitelerde;

1. Online görüşmelerin kayıt altına alınarak yapılması,
2. Tüm alanlar için süre ve ücretlendirmenin sabitlenmesi,
3. Fiyat ve uzman seçme opsiyonunun hastaya sunulmaması bizi ayırtıran noktalardır.

Pazara ardımızdan girmesi muhtemel rakiplerden de seçilen uzmanların kalitesi, şeffaflık ve diğer alanlara girmemenin yarattığı marka değeriyle ayrışacaktır.

Ucuzluk, fırsat, kampanya gibi yöntemlerden uzak bir pazarlama stratejisi izlenecektir.

Aynı zamanda planladığı sosyal sorumluluk projeleri ile farklı partnerlerle çalışma ve toplumsal fayda üretme gibi bir çabası olan STETO, bir çok sivil toplum kuruluşu ile irtibat halindedir.

Yurt İçi Rakipler;

Evimdeki Psikolog:

o Online psikolog hizmeti sunmaktadır. Sabit ücret politikası vardır. İleri tarihli randevular için takvim uygunluğu sunmamaktadır, tüm tarihlerin tek tek seçilmesi gerekmektedir.

o Çevrimiçi psikologlar sayesinde beklemeden görüşme yapmak imkanı sağlar. Psikologların uzmanlık alanlarını listelemektedir.

o Evimdekipsikolog, Escort Teknoloji Yatırım'ın yüzde 100 iştiraki olan Alesta

Elektronik Teknoloji Yatırım'dan 525bin TL yatırım aldı.

Diyetkolik:

o Sadece diyetisyen içeren bir platformdur. Online diyetisyen hizmeti sunmaktadır. Kullanıcıların kalori takibi yapması ve su içme hatırlatması yapan uygulama sunan bir platformdur.

o Kişiselleştirilmemiş, hazır diyet paketi ve online diyetisyen görüşmesi sağlamaktadır. Görüşmeler paket halinde sunulmuştur. Siteye üye diyetisyenlerin yalnızca üçte biri online görüşme olanağı sunmaktadır.

Bulutklinik:

o Doktorlara genel muayenehane kayıt alt yapısı sunan bir site ayrıca online görüşme de yapılabilir.

o Kuveyt Türk'den 1 Milyon yatırım almıştır.

Yurt Dışı Rakipler

- o doctorspring.com
- o medicopin.com
- o medgate.ch
- o teleclinic.com
- o regain

Hedef Kitle Hakkında

Hedef Kitle;

- Alan ayrımı gözetmeksizin tüm alanlarda hizmet veren diyetisyen, psikolog, fizyoterapist, dil ve konuşma terapisti, veteriner hekim, hemşire ve uzman tüm sağlık çalışanları,
- Kurumsal firmalar ile yapılan anlaşmalar,
- Sigorta şirketleri ile işbirlikleri,
- Pandemi nedeniyle sağlık kuruluşlarına gitmek istemeyenler,
- Çalışma temposunda danışman ziyaretlerine zaman bulamayanlar,
- Sağlık hizmetinin yetersiz kaldığı küçük yerleşim yerinde yaşayanlar,
- Sağlık turizmi için Türkiye'ye ya da farklı ülkelere gitmeden önce ön bilgi almak isteyenler,

Son Kullanıcılar;

- Tüm sağlık profesyonelleri,
- Yurtiçinde çeşitli nedenlerle sağlık danışma ihtiyacı olan kişiler,
- Ülkesinden uzakta yaşayan Türkiye'den ya da farklı ülkelerden çeşitli nedenlerle sağlık hizmetine ihtiyaç duyanlar,
- Sağlık turizmi öncesi ön danışma hizmeti almak isteyenler,

- Kurumsal firmalar ile yapılan anlaşmalar sonrasında çalışanlar ve aileleri,
- Sigorta şirketleri ile yapılacak işbirlikleri sonrasında online danışmanlık hizmeti verilecek olan sigorta şirketi müşterileri son kullanıcıları oluşturmaktadır.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Dünyanın her yerinden sağlık profesyonelleri ve danışanları buluşturabilecek bir platform olması
- Geniş filtreleme seçenekleri, kullanıcı dostu ara yüzü ve her konuda etik yaklaşımı ile dünyanın her yerinde memnuniyet yaratabilecek bir platform olması
- Farklı hiçbir aracıya gerek kalmadan hizmet alan kişinin online takvime ulaşabilmesi ve başka uygulama gereksiz site üzerinden görüntülü görüşmenin gerçekleştirilebilmesi
- Kurucu ortakların faaliyet gösterilen alana her yönü ile hakim olması. Hekim olan kurucu ortaklarımız teletıp alanında Türkiye'de ilk yayını çıkarmış ve bu alanda yaptıkları çalışmalar ile bilinmektedir. Diğer kurucu ortağımız hali hazırda üniversitede girişimcilik dersi vermekte olup girişimin gelişimi için önemli bir bilgi birikimine sahip olması.
- Sağlık bilgisinin hassas veri olduğu bilinci ile tüm sistem kurgulanırken KVKK ve GDPR alanında hukukçular ile çalışılmış ve bu şekilde kurgulanmış olması.
- Hali hazırda sistemin danışanlar tarafından kullanılmaya başlaması ve memnuniyet oluşması projenin güçlü yönleridir.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Pazarlama araçlarının ve faaliyetlerinin güçlendirilmesine ihtiyaç bulunmaktadır.
- Sitenin yabancı dil çevirilerinin tamamlanması için fon ihtiyacı bulunmaktadır.
- Ekibin büyütülmesine ihtiyaç duyulmaktadır.
- Görüşme esnasında jpeg dosya oluşturma seçeneğinin eklenmesi ve yazılım geliştirme ihtiyaçları için bütçe ihtiyacı bulunmaktadır.

Fırsatlar Nelerdir?

- Uzaktan Sağlık Hizmetleri (Teletıp) yönetmeliğinin Sağlık Bakanlığınca çalışmalarına başlanmış olması.
- Pandemi ile birlikte online platformların hız kazanmış ve sağlık hizmetine ulaşmak zorlanmış ve risk olarak algılanmaktadır.
- Teletıp alanında pazar hacminin Türkiye'de büyüyen yönde seyretmesi, büyük hastane ve kuruluşların bu öngörü ile hazırlıklarını tamamlamaya başlaması müşteri alışkanlığı açısından önemli olacaktır.

- Deloitte, 2021'de doktor ziyaretlerinin yüzde 5'inin sanal olarak gerçekleşeceğini öngörüyor. Bu oran da 2019'daki seviyesinin 5 katına denk geliyor. Raporu göre 2021'de dünya çapında, doktorlara 400 milyondan fazla sanal ziyaret yapılacak. Tele-tıp alanında ulaşılması beklenen bu rakam, 25 milyar dolarlık bir büyüklüğe karşılık gelecek olarak açıklanmıştır.

Tehditler Nelerdir?

- Ülkemizde henüz yasal düzenlemesi yapılmamış olmakla birlikte tarafı olduğumuz uluslararası sözleşmeler, anayasal, yasal ve meslek etiği kuralları çerçevesinde hasta yararına bir uygulama olduğu sürece teletıp uygulamasına engel teşkil etmemektedir. Teletıp ülkemizde kamu kurumları, üniversiteler ve özel kuruluşlar tarafından fiilen uygulanan bir alandır. Konu ile ilgili Sağlık Bakanlığında düzenleme beklenmektedir.
- Büyük hastanelerin online danışma sistemlerini kurmuş olması müşteri alışkanlığı açısından fırsat olabileceken rekabet açısından tehdit olabilir.
- Yatırım alana kadar pazarlama faaliyetinin sınırlı kalması uzun vadede tehdit oluşturabilir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Gelir modelinde değişikliğe gidilerek komisyon yönteminden, uzmanlar için STETO üyelik paketleri satışına geçilmesine karar verilmiş ve Satış Sorumlusu istihdam edilmiştir.
- Yatırım alınması sonrası istihdam planı çıkarılmış, alınacak kadrolar ve bütçe belirlenmiştir.
- Pazarlama stratejisinin yatırım sonrası geliştirilmesi için , uluslararası google reklamları, dijital pazarlama faaliyetleri, e-mailing, billboard, reklam çalmaları ile şirket bilinirliğini arttırmaya yönelik çalışmalar planlanmış ve bütçelendirilmiştir.
- Daha büyük bir kitleye ulaşılmasını sağlamak üzere STETO App tasarım ve geliştirilme süreci tamamlanmış ve gelecek ay içinde App store'da açılacak şekilde planlanmıştır.
- Site dil çevirileri için yatırım sonrası ilk yapılacak adımların içinde belirlenmiştir.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Nakit akışının pozitif yönde ivmelenmesi için B2B ve B2B2C iş modellerinde hizmetlerden gelir elde edilecek,
- Sağlık Bakanlığı yasal düzenlemeleri profesyonel yardım ile çok sıkı takip edilecek,
- Yurtiçi ve Yurtdışı rakiplerin takibi, site içi branş çeşitlendirilmesi ve alt yapı güçlendirme faaliyetlerine ağırlık verilecektir.

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)	(%)
Ata Özdemirci/Yönetim Kurulu Üyesi	Kurucu Ortak/Genel Müdür	Şirketin kurucu ortağı aynı zamanda Genel Müdür görevini üstlenmektedir.	25.000	50
İlker Küçükparlak/Yönetim Kurulu Üyesi	Kurucu Ortak/CMO	Şirketin kurucu ortağı aynı zamanda CMO görevini üstlenmektedir.	12.500	25
Hakan Karaş/Yönetim Kurulu Üyesi	Kurucu Ortak	Şirketin kurucu ortağı olarak yönetim kurulunda yer almaktadır.	12.500	25

Ata Özdemirci/Yönetim Kurulu Üyesi ile ilgili;

Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünde tamamlayan Prof. Dr. Ata Özdemirci, bir süre inşaat mühendisliği ve risk mühendisliği yaptıktan sonra 2002 yılında Marmara Üniversitesinde akademik kariyerine başlamıştır. Yüksek lisans ve doktora derecelerini, Marmara Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalından almıştır. Doçent unvanını 2015 yılında "Yönetim ve Strateji" alanında alan Özdemirci, halen Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesinde öğretim üyesi olarak görev yapmakta; çeşitli lisans, yüksek lisans ve doktora programlarında "Stratejik Yönetim", "İşletme Yönetimi", "Bilim Felsefesi ve Metodoloji", "Sosyal Girişimcilik", "Girişimcilik", "Performans Yönetimi", "Uygarlık Tarihi" ve "Seminer" derslerini vermektedir. "Şirket ve Popüler Kültür", "Stratejik Liderlik ve Örgütsel Uyumlanma", Şadi Can Saruhan'la birlikte kaleme aldığı "Bilim, Felsefe ve Metodoloji" ve Erol Eren'le ortak yazar olduğu "İşletmelerde Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası" adlı eserleri vardır.

İlker Küçükparlak/ Yönetim Kurulu Üyesi ile ilgili;

1994-2000 yılları arasında İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesinde lisans eğitimini tamamladı. Psikiyatri ihtisasını 2011 yılında Bakırköy Mazhar Osman

Uzman Ruh Sağlığı ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde tamamladı. Mecburi hizmetin ardından 2013-2014 yılları arasında Erenköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde başasistan olarak görev yaptı. 2014 yılından itibaren serbest hekim olarak çalışmaktadır. Halen Acıbadem Üniversitesi Tıp Fakültesinde Evrimsel Psikoloji dersi vermektedir. Türkiye Psikiyatri Derneğinin Barış Kitabı'na "Evrimsel Psikolojik Açıdan Savaş" ve Kitlemel Travmalar Ve Afetlerde Ruhsal Hastalıkları  nleme, Müdahale Ve Sağaltım Kılavuzuna "Tükenmişlik" bölümlerini yazdı. Evrimsel psikoloji ,sosyal psikoloji, sinirbilim ve sağlık psikolojisi temel ilgi alanlarındandır.

Hakan Karaş/Yönetim Kurulu  yesi ile ilgili;

1998-2005 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde tıp eğitimi tamamladı. 2006-2011 yılları arasında Bakırköy Prof. Dr. Mazhar Osman Ruh ve Sinir Hastalıkları Eğitim Araştırma Hastanesi'nde psikiyatri ihtisasını tamamlayarak psikiyatri uzmanı oldu. 2011- 2013 yılları arasında Bolu  zzet Baysal Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde mecburi hizmetini tamamladı. 2014-2015 yılları arasında şişli Kolan International Hastanesi'nde görev yaptı. 2015 yılından bu yana İstanbul'da serbest hekim olarak çalışmaktadır. Klinik çalışmalarının yanı sıra Beykent  niversitesi'nde Yardımcı Doçent Doktor olarak  ğretim  yeliği görevine başladı. Üniversitenin Psikoloji Bölümünün Lisans ve Yüksek Lisans Programlarında yetişkin psikopatolojisi ve sosyal psikoloji dersleri verdi. istanbul gelişim  niversitesinde  ğretim  yeliği görevine devam etmektedir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ata Özdemirci/Yönetim Kurulu Üyesi	A	25.000	50	50
İlker Küçükparlak/ Yönetim Kurulu Üyesi	A	12.500	25	25
Hakan Karaş/Yönetim Kurulu Üyesi	A	12.500	25	25
TOPLAM		50.000	100	100

Ata Özdemirci/Yönetim Kurulu Üyesi ile ilgili;

Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünde tamamlayan Prof. Dr. Ata Özdemirci, bir süre inşaat mühendisliği ve risk mühendisliği yaptıktan sonra 2002 yılında Marmara Üniversitesinde akademik kariyerine başlamıştır. Yüksek lisans ve doktora derecelerini, Marmara Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalından almıştır. Doçent unvanını 2015 yılında “Yönetim ve Strateji” alanında alan Özdemirci, halen Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesinde öğretim üyesi olarak görev yapmakta; çeşitli lisans, yüksek lisans ve doktora programlarında “Stratejik Yönetim”, “İşletme Yönetimi”, “Bilim Felsefesi ve Metodoloji”, “Sosyal Girişimcilik”, “Girişimcilik”, “Performans Yönetimi”, “Uygarlık Tarihi” ve “Seminer” derslerini vermektedir. “Şirket ve Popüler Kültür”, “Stratejik Liderlik ve Örgütsel Uyumlanma”, Şadi Can Saruhan’la birlikte kaleme aldığı “Bilim, Felsefe ve Metodoloji” ve Erol Eren’le ortak yazar olduğu “İşletmelerde Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası” adlı eserleri vardır.

İlker Küçükparlak/ Yönetim Kurulu Üyesi ile ilgili;

1994-2000 yılları arasında İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesinde lisans eğitimini tamamladı. Psikiyatri ihtisasını 2011 yılında Bakırköy Mazhar Osman Uzman Ruh Sağlığı ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde tamamladı. Mecburi hizmetin ardından 2013-2014 yılları arasında Erenköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde başasistan olarak görev yaptı. 2014 yılından itibaren serbest hekim olarak çalışmaktadır. Halen Acıbadem Üniversitesi Tıp Fakültesinde Evrimsel Psikoloji dersi vermektedir. Türkiye Psikiyatri Derneğinin Barış Kitabı’na “Evrimsel Psikolojik Açından Savaş” ve Kitleli Travmalar Ve Afetlerde Ruhsal Hastalıkları Önleme, Müdahale Ve Sağaltım Kılavuzuna “Tükenmişlik” bölümlerini yazdı. Evrimsel

psikoloji ,sosyal psikoloji, sinirbilim ve sağlık psikolojisi temel ilgi alanlarındandır.

Hakan Karaş/Yönetim Kurulu Üyesi ile ilgili;

1998-2005 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde tıp eğitimini tamamladı. 2006-2011 yılları arasında Bakırköy Prof. Dr. Mazhar Osman Ruh ve Sinir Hastalıkları Eğitim Araştırma Hastanesi'nde psikiyatri ihtisasını tamamlayarak psikiyatri uzmanı oldu. 2011- 2013 yılları arasında Bolu İzzet Baysal Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde mecburi hizmetini tamamladı. 2014-2015 yılları arasında Şişli Kolan International Hastanesi'nde görev yaptı. 2015 yılından bu yana İstanbul'da serbest hekim olarak çalışmaktadır. Klinik çalışmalarının yanı sıra Beykent Üniversitesi'nde Yardımcı Doçent Doktor olarak öğretim üyeliği görevine başladı. Üniversitenin Psikoloji Bölümünün Lisans ve Yüksek Lisans Programlarında yetişkin psikopatolojisi ve sosyal psikoloji dersleri verdi. İstanbul gelişim üniversitesinde öğretim üyeliği görevine devam etmektedir.

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	Şirketin kuruluşu itibariyle kurucu ortaklar Ata Özdemirci, İlker Küçükparlak ve Hakan Karış yönetim kurulu üyesi olarak atanmıştır.	100	50.000	50

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **500** Adet, birim nominal değeri **100 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 TL** olduğu görülmektedir.

A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

Pay devrini kısıtlayıcı herhangi bir hüküm bulunmamaktadır.

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)	(%)
Ata Özdemirci	Kurucu Ortak/Genel Müdür	17/03/2020	1095 Gün	25.000	50
İlker Küçükparlak	Kurucu Ortak/CMO	17/03/2020	1095 Gün	12.500	25
Hakan Kardeş	Kurucu Ortak	17/03/2020	1095 Gün	12.500	25

Ata Özdemirci hakkında;

Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümünde tamamlayan Prof. Dr. Ata Özdemirci, bir süre inşaat mühendisliği ve risk mühendisliği yaptıktan sonra 2002 yılında Marmara Üniversitesinde akademik kariyerine başlamıştır. Yüksek lisans ve doktora derecelerini, Marmara Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalından almıştır. Doçent unvanını 2015 yılında “Yönetim ve Strateji” alanında alan Özdemirci, halen Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesinde öğretim üyesi olarak görev yapmakta; çeşitli lisans, yüksek lisans ve doktora programlarında “Stratejik Yönetim”, “İşletme Yönetimi”, “Bilim Felsefesi ve Metodoloji”, “Sosyal Girişimcilik”, “Girişimcilik”, “Performans Yönetimi”, “Uygarlık Tarihi” ve “Seminer” derslerini vermektedir. “Şirket ve Popüler Kültür”, “Stratejik Liderlik ve Örgütsel Uyumlanma”, Şadi Can Saruhan’la birlikte kaleme aldığı “Bilim, Felsefe ve Metodoloji” ve Erol Eren’le ortak yazar olduğu “İşletmelerde Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası” adlı eserleri vardır.

İlker Küçükparlak hakkında;

1994-2000 yılları arasında İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesinde lisans eğitimini tamamladı. Psikiyatri ihtisasını 2011 yılında Bakırköy Mazhar Osman Uzman Ruh Sağlığı ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde tamamladı. Mecburi hizmetin ardından 2013-2014 yılları arasında Erenköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesinde başasistan olarak görev yaptı. 2014 yılından itibaren serbest hekim olarak çalışmaktadır. Halen Acıbadem Üniversitesi Tıp Fakültesinde Evrimsel Psikoloji dersi vermektedir. Türkiye Psikiyatri Derneğinin Barış Kitabı’na “Evrimsel Psikolojik Açından Savaş” ve Kitleli Travmalar Ve Afetlerde Ruhsal Hastalıkları Önleme, Müdahale Ve Sağaltım Kılavuzuna “Tükenmişlik” bölümlerini yazdı. Evrimsel

psikoloji ,sosyal psikoloji, sinirbilim ve sağlık psikolojisi temel ilgi alanlarındandır.

Hakan Karaş hakkında;

1998-2005 yılları arasında Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde tıp eğitimini tamamladı. 2006-2011 yılları arasında Bakırköy Prof. Dr. Mazhar Osman Ruh ve Sinir Hastalıkları Eğitim Araştırma Hastanesi'nde psikiyatri ihtisasını tamamlayarak psikiyatri uzmanı oldu. 2011- 2013 yılları arasında Bolu İzzet Baysal Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde mecburi hizmetini tamamladı. 2014-2015 yılları arasında Şişli Kolan International Hastanesi'nde görev yaptı. 2015 yılından bu yana İstanbul'da serbest hekim olarak çalışmaktadır. Klinik çalışmalarının yanı sıra Beykent Üniversitesi'nde Yardımcı Doçent Doktor olarak öğretim üyeliği görevine başladı. Üniversitenin Psikoloji Bölümünün Lisans ve Yüksek Lisans Programlarında yetişkin psikopatolojisi ve sosyal psikoloji dersleri verdi. İstanbul gelişim üniversitesinde öğretim üyeliği görevine devam etmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Pınar Balık	İnsan Kaynakları ve İş Geliştirme Yöneticisi	Lisans eğitimini Anadolu Ün. İİBF Fakültesi İşletme bölümünde tamamladıktan sonra Marmara Ün. Yönetim ve Çalışma Psikolojisi alanında yüksek lisans yapmıştır. 11 yıl kadar kurumsal firmalarda insan kaynakları alanında tecrübesi bulunmaktadır.	0	0

Pınar Balık hakkında;

Ekim 2020'den bu yana STETO bünyesinde İnsan kaynakları ve İş Geliştirme Müdürü olarak görev yapmaktadır. Çalışanlar ile ilgili alınacak kararlar, potansiyel müşteri ve kurumlar ile görüşmeleri yürütmek, kurumsal müşteri gereksinimlerini belirleyerek teklifler oluşturmak, İş ve süreç verimliliğini arttırmaya yönelik çalışmalar gerçekleştirmek, kurumsal müşteriler ile tüm iletişim yürütülmesi noktasında şirket bünyesine katkı sağlamaktadır.

LC Waikiki (3 yıl 6 ay) *HR Business Partner Mayıs 2017 - Ekim 2020 LCWaikiki kariyeri boyunca farklı bölgelerde sorumluluklar üstlenmiş ve projeler yönetmiştir. En son olarak saha kadrosunun yer aldığı 6 bölgenin tüm insan kaynakları süreçlerinden

sorumlu İnsan Kaynakları yöneticisi olarak çalışmıştır. Yapı Kredi (6 yıl 11 ay) Yapıkredi kariyeri boyunca işe alım, kariyer yönetimi, performans yönetimi gibi alanlarda sorumluluklar üstlenmiş ve sorumlusu olduğu bölge- pozisyonlar için oryantasyon eğitimleri vermiştir. *Career Management Specialist Temmuz 2015 - Mayıs 2017 *Network Recruitment Specialist Temmuz 2010 - Ağustos 2015

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Ata Özdemirci	Genel Müdür	Uzmanlaşma Alanları; Stratejik Yönetim, İnsan Kaynakları, Girişimcilik, İşletme Analizi, Bilim Felsefesi ve Araştırma Yöntemleri *5 Adet yayımlanmış kitabı bulunmaktadır.	Kurucu Ortak
İlker Küçükparlak	Kurucu Ortak/CMO	Psikiyatrist-Bolu İzzet Baysal Ruh Sağlığı Hastanesi, Toplum Ruh Sağlığı Merkezi 2011-2013 Psikiyatrist-Erenköy Ruh Sağlığı ve Sinir Hastalıkları Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Amatem Kliniği 2013-2014 Serbest Hekim-Rüya Psikiyatri Merkezi 2014-Halen	Kurucu Ortak
Hakan Kardeş	Kurucu Ortak	Serbest Psikiyatrist Hekim ve İstanbul Gelişim Üniversitesi'nde Öğretim Üyesi olarak çalışmaya devam etmektedir.	Kurucu Ortak
Pınar Balık	İnsan Kaynakları ve İş Geliştirme Müdürü	LC Waikiki (3 yıl 6 ay) *HR Business Partner Mayıs 2017	Çalışan

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		- Ekim 2020 Yapı Kredi (6 yıl 11 ay) *Career Management Specialist Temmuz 2015 - Mayıs 2017 *Network Recruitment Specialist Temmuz 2010 - Ağustos 2015	
Rümeysa Şentürk	Müşteri İlişkileri ve İş Geliştirme Uzmanı	.	Çalışan
Okyanus Akgül	Müşteri İlişkileri ve İş Geliştirme Uzmanı	.	Çalışan
Tuna Aydın	Doktor ve uzman üyelik sisteminin kurulması ve üyelik paket satışlarının gerçekleştirilmesinden sorumludur. Sistemde hizmet verecek uzmanlara sistemi tanıtmakta, üyelik paketlerinin satışlarını gerçekleştirmektedir.	İlaç sektöründe ürün tanıtımı ve pazarlama konularında, farklı spesifik alanlarda olmak üzere yaklaşık 11 yıllık deneyimi bulunmaktadır.	Çalışan

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi'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/ND6PCG#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Dönen Varlıklar	30.540	21.497
Nakit ve Nakit Benzerleri	28.757	3.089
Kasa	14	20
Bankalar	14.611	5
Diğer Dönen Varlıklar	14.132	0
Diğer Alacaklar	0	3.064
Ticari Alacaklar	1.783	18.408
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	33.116	107.299
Maddi Duran Varlıklar	30.600	20.900
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	2.516	86.399
Ticari Alacaklar	2.296	2.296
Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukları	220	220
Araştırma ve Geliştirme Giderler	0	83.883

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Kısa Vadeli Yükümlülükler	-150.140	-66.231
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	2.090	6.219
Diğer Borçlar	148.050	60.012
Diğer Borçlar	141.373	15.519
Ödenecek Vergi ve Yükümlülükler	6.677	44.493
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	86.484	-62.565
Ödenmiş Sermaye	50.000	50.000
Geçmiş Yıllar Karları	-136.484	-136.484
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	149.049
Net Dönem Zararı	0	0
AKTİF TOPLAMI	63.656	128.796
PASİF TOPLAMI	63.656	128.796

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Hasılat	73.676	376.343
Satışların Maaliyeti	64.540	226.257
Esas Faaliyet Karı	0	150.086
Esas Faaliyet Zararı	135.034	0
Finansman Giderleri (NET)	-1.450	0
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar	-1.450	0
Vergi Giderleri	0	0
NET KAR/ZARAR	-136.484	149.049

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Şirketin hiçbir kısa ya da uzun vadeli yükümlülüğü bulunmamaktadır. Yatırım sürecinden bugüne kadar yalnızca öz sermaye ile büyüme gerçekleştirilmiştir. Fon kaynakları yalnızca yerli ve uluslararası pazarlardaki rekabetçilik seviyesinin artırılmasında kullanılacaktır. Birinci yıl reklam bütçesine harcanacak tutar 1.012.825TL olarak hesaplanmış, ilk 6 ay için fondan kullanılacak pazarlama gideri 250.000TL olarak belirtilmiştir. Reklam dönüşüm oranı %40 civarı öngörülmektedir. Geri kalan reklam bütçesinin, bu dönüşüm oranından karşılanması planlanmıştır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Uzaktan Sağlık Hizmetleri (Teletıp) Yönetmeliği

Sağlık bakanlığı tarafından uzaktan sağlık hizmetlerinin sunumu hakkında yönetmelik çalışmaları planlanmıştır. Uzaktan Sağlık Hizmetleri (Teletıp) yönetmeliği kanun haline getirilip yayımlandığında STETO sadece psikolog, diyetisyen, fizyoterapist ve veteriner uzmanlarla değil tıp branşlarındaki hekimlerle de çalışabilecek duruma gelecektir. Mevcut altyapı bu güncellemeye uygundur. STETO'da mevcut süreçte 'danışma' ifadesi tercih edilmektedir. Danışan ve uzman ile ilgili sözleşmeler hukuki danışmanlık alınarak son haline getirilmiştir. Teletıp ile ilgili yasal mevzuat süreci tamamlandığında STETO ilk yetki alan kuruluşlardan birisi olacak ve hazır altyapısıyla rekabete son derece önde başlayacaktır. Şu an için, **diyetisyen, psikolog, veteriner, fizyoterapist, dil-konuşma terapisti ve bünyesine eklemeyi planladığı diğer sağlık uzmanlık alanlarında bireysel ve kurumsal müşteriye hizmet vermektedir.**

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

- STETO Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- İstanbul Ticaret Odası bünyesinde yer alan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin Kuluçka Programı'na katılım hakkı
- İstanbul Teknik Üniversitesi çatısı altında yer alan İTÜ Çekirdek Ön Kuluçka Programı'na katılım hakkı
- KOSGEB İleri girişimcilik desteği almaya hak kazanılmıştır.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Yatırım İhtiyacı:

STETO girişimi tüm faaliyetlerine yatırım almadan devam etmektedir. Büyümesini hızlandırmak ve operasyonel gücünü artırmak ve yurtdışı pazara açılabilmek için yatırım fonu arayışındadır. İhtiyaç duyulan finansman: **1.300.000 TL'dir**. Alınacak yatırım; tanıtım& pazarlama& satış faaliyetleri, personel, AR-GE & üretim giderleri& yazılım geliştirme ve operasyonel giderler (OPEX) için kullanılacaktır.

Ulaşılan Hizmet ve Satış Verileri:

İki yıl içerisinde **800'ün üzerinde** üye kaydına ulaşıldı. Şirket bilinirliğine katkı yapmak üzere Youtube üzerinden yapılan canlı yayınlarla **37.354 izlemeye** ulaşıldı. Bu yıl içerisinde yapılan bir kurumsal satış ve yapılan kurumsal işbirliklerinde yaşanan memnuniyet şirketin alacağı yatırımla daha başarılı işler yapabileceğinin göstergesidir. Aynı zamanda hiç bir reklam harcaması yapılamamasına rağmen 2021 yıl sonunu **satış geliri 242.287TL'dir**.

Finansal Projeksiyon:

Yapılan analiz ve planlama sonrasında şirketin fonlama sonrasında **7. ayda başa baş noktasına** geleceği ve şirketin gelirini kendisinin üreteceği görülmektedir. Yapılan planlama ile **33. ayın sonunda ise şirketin EBITDA hesabıyla geri ödeme noktasına** geldiği görülmektedir.

Yatırımcılar; maddi kayıp riskinin düşük olduğu, iş modelinin ispatlandığı, **kar marjının %56,64'ye kadar büyüebileceği** ve içinde bulunduğu pazarın ticaret hacminin dünyada ve ülkemizde her geçen gün büyüdüğü bir girişime yatırım yapacaklardır.

Neden Kitle Fonlaması?

Öncelikle kitle fonlamasının ideolojisi, yani "hadi bunu birlikte ayağa kaldıralım ve hayatlarımızı birlikte kolaylaştırıp birlikte kazanalım" bakış açısı hem kurucu ekibe hem de çalışanların dünyaya bakışına oldukça uyumlu bir yöntem. Küçükü büyüklü her bir hisse sahibi aynı zamanda STETO'nun hayalindeki dünyanın, yani uzmanla hizmet alan arasında kurulan kolaylaştırıcı köprülerin birer oyuncusu olacak ve bu da uzmanlara ulaşma konusundaki temel alışkanlıklarımızın kırılmasına yardımcı olacaktır. STETO'nun pay sahipleri arttıkça STETO'nun marka elçileri ve bu iş modeline inanan insanların sayısı da bir o kadar artmış olacak ve yepyeni bir trendi henüz başındayken bir arada yakalayabilmiş olacağız. Süreçlerin tamamını şeffaf yürüteceğimiz için pay sahiplerinin sayıca çok olması bizi strese sokmayacak tam tersine mutlu edecek ve arkamızda manevi bir güç de oluşturacaktır.

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;

100.000 TL'si ARGE, Üretim ve Yazılım Giderleri amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **250.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.04.2022 - 01.10.2022** tarihleri arasında, **60.000 TL'si Operasyonel Giderler** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Personel Giderleri - Yönetici** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Personel Giderleri - Yazılımcı** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **48.000 TL'si Personel Giderleri - Çağrı Merkezi Personeli** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **180.000 TL'si Personel Giderleri - Operasyon Personeli** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Personel Giderleri - Tıbbi MüMESSİL** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **90.000 TL'si Personel Giderleri - İş Geliştirme Sorumlusu** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **36.000 TL'si Personel Giderleri - Dış Kaynak** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **66.000 TL'si Personel Giderleri - SGK Prim Ödemeleri** amacıyla **01.04.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **110.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.04.2022 - 01.05.2022** 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.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

Uluslararası Partner Arayışı'ndan 10.000.000 TL tutarında bir finansmanın 01/06/2023 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Steto Sağlık Bilişim Turizm Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Görüşme İlk Seans %100(Psikolog,Diyetisyen, Fizyoterapist,Veteriner vb-1.Yıl) , Site İçi Reklam (1.Yıl) , Kurumsal Anlaşmalar (1.Yıl) , Uzman Aidat Bedeli (1.Yıl) , Altyapı hizmet anlaşmaları (1.Yıl) , Uzmanlardan Alınacak Öne Çıkma Bedelleri (1.Yıl) , Görüşme İlk Seans %100(Psikolog,Diyetisyen, Fizyoterapist,Veteriner vb-2.Yıl) , Site İçi Reklam (2.Yıl) , Kurumsal Anlaşmalar (2.Yıl) , Uzman Aidat Bedeli(2.Yıl) , Altyapı hizmet anlaşmaları (2.Yıl) , Uzmanlardan Alınacak Öne Çıkma Bedelleri (2.Yıl) , Görüşme İlk Seans %100(Psikolog,Diyetisyen, Fizyoterapist,Veteriner vb-3.Yıl) , Site İçi Reklam (3.Yıl) , Kurumsal Anlaşmalar (3.Yıl) , Uzman Aidat Bedeli (3.Yıl) , Altyapı hizmet anlaşmaları (3.Yıl) , Uzmanlardan Alınacak Öne Çıkma Bedelleri (3.Yıl) , Görüşme İlk Seans %100(Psikolog,Diyetisyen, Fizyoterapist,Veteriner vb-4.Yıl) , Site İçi Reklam (4.Yıl) , Kurumsal Anlaşmalar (4.Yıl) , Uzman Aidat (4.Yıl) , Altyapı hizmet anlaşmaları (4.Yıl) , Uzmanlardan Alınacak Öne Çıkma Bedelleri (4.Yıl) , Görüşme İlk Seans %100(Psikolog,Diyetisyen, FizyoterapistVeteriner-5.Yıl) , Site İçi Reklam (5.Yıl) , Kurumsal Anlaşmalar (5.Yıl) , Uzman Aidat Bedeli (5.Yıl) , Altyapı hizmet anlaşmaları (5.Yıl) ve Uzmanlardan Alınacak Öne Çıkma Bedelleri (5.Yıl) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 205.222.450 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

- Yatırım alınamaması durumunda pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesi, planlanan istihdam, yurtdışı pazara çıkış gibi konularda gecikmeler yaşanacaktır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Sağlık bakanlığı yasal düzenlemelerinin yakın zamanda oluşturulacağına dair uygulamalar ve çeşitli düzenlemeler ile öngörü olmasına rağmen henüz oluşturulmamıştır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- Şirketimize kampanyadan pay olarak 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; **0.1038 TL** ile **0.1238 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **135000 TL** ile **193200 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı

Ata Özdemirci: %50

Hakan Kardeş %25

İlker Küçükparlak %25

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

Ata Özdemirci: %37.8

Hakan Kardeş %25

İlker Küçükparlak %25

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %22 Bedelsiz Paylar: %2.2

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turu kampanyamızda %100 fonlanma rakamına ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara %22 fazladan pay verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak Ata Özdemirci'in payından verilecektir.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

Ata Özdemirci: %35.36

Hakan Kardeş %25

İlker Küçükparlak %25

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %22 Bedelsiz Paylar: %2.64

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turu kampanyamızda %100 fonlanma rakamına ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara %22 fazladan pay verilecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak Ata Özdemirci'in payından verilecektir.

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 **1.560.000** 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/ND6PCG> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 68.100 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (272.400 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 272.400 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.)

Ancak bir Milyon TL'nin üzerinde fonlamalarda fazla talep gelmesi durumunda, yapılacak pay kesintileri ve kısmi iadelerde Nitelikli Yatırımcıların pay kesintisi ve iadeleri en son değerlendirilerek tahsisat ve dağıtım yapılır. Öncelikli olarak Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için pay kesintisi ve iadesi ile birlikte dağıtım yapılır.

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. %1,78 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 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 3.000 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	: Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 20
Başarısız Kampanya Sayısı	: 3
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 31.095.946 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 0808
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	3.006.000	50.1	50.1
Emre Akkaya	B	420.000	7	7
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
O. Mutlu Topal	B	120.000	2	2
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Enis Erdem Yurdatapan	B	60.000	1	1
Olca Alptuğ Akdağ	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Kemal Payza	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Artan	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Yıldız	B	12.000	0.2	0.2
Büşra Kalay	B	6.000	0.1	0.1
Çiğdem Aslantaş	B	6.000	0.1	0.1
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM		6.000.000	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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	50.1
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	300.000	5
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 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	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

STETO, diyetisyen, psikolog, fizyoterapist, dil- konuşma terapisti ve veteriner hekim ile online görüntülü görüşme yapmanızı sağlayan teknoloji projesidir. Sağlık ve Tıbbi Malzeme Kategorisinde yer almakta olup İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 1.560.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. STETO ile uzmanlar arasında arama yapıp seçilen uzmanla randevu oluşturabilir ve online görüntülü konuşma gerçekleştirilebilmektedir. Girişim şirketi temelde beş ana soruna odaklanmıştır. Pandemi döneminde yüz yüze hizmet almak istenmemesi, danışman ve uzman seçiminin giderek zor olması, yüz yüze hizmet alımının zaman- maliyet boyutunun yüksek olması, danışman/uzman ihtiyacının ikamet değişiklikleri ile sağlıksız gerçekleşmesi, güvenilir ve alanında uzman platformların eksikliğinin yaşanmasıdır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Nisan ayı başında yazılım, arayüz ve sistem testleri yapılmaya başlanmış ve Eylül ayı başında sistem kullanıcıya açılmıştır. O günden bu yana bir çok geliştirme ile kullanıcı dostu bir platform haline gelmiştir. Hem bireysel hem de kurumsal tarafta müşterilerine hizmet vermeye devam etmektedir. Ocak 2022 itibariyle 42.139 ziyaretçi sayısı, 99 ortalama günlük ziyaretçi sayısına ulaşmıştır. Aynı zamanda 800'ün üzerinde kayıtlı kullanıcısı bulunmaktadır. STETO, son tüketiciye hitap eden B2C iş modelinin yanında çeşitli kurumlara sağlık yan hakkı sunacak şekilde yapılandırılmıştır. Gerçekleştirdiği B2B anlaşmalar ile kurumların çalışanlarının ve ailelerinin hesaplarına bakiye yüklemekte ve ihtiyaç duydukları alanda online sağlık danışmanlığı hizmeti almalarını sağlamaktadır. STETO, ihtiyaç duyan danışanları, ihtiyaç duydukları uzmanlarla buluşturarak, sağlık hizmet deneyimini şeffaf, sade, hızlı ve güvenilir bir platform aracılığıyla dijitalleştirmek amacıyla kurulmuştur. Rekabet durumu incelendiğinde; STETO rekabet konumlanması olarak online sağlık danışmanlığı sunarken; danışan bilgilerinin gizliliği, sadelik, hizmet ve uzman kalitesi, fiyat şeffaflığı ve bilimsel yaklaşım ilkelerini benimsemiştir. Yurt içi rakipleri arasında Evimdeki Psikolog, Diyetkolik, Bulutklinik gibi rakipleri bulunmaktadır. Global rakipleri arasında ise doctorspring, medicopin, medgate,teleclinic gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, online terapi hizmetleri pazarı, COVID-19'dan önce büyümeye başlamıştı. Pandeminin neden olduğu stres ve kaygı, sanal davranışsal sağlık hizmetlerine olan talebi hızlandırdı. Online Terapi Hizmetleri Pazar büyüklüğü 2020'de 2,36 Milyar ABD Doları değerindeydi. 2021'den 2028'e kadar %31,8'lik bir CAGR'de büyüyerek 2028 yılına kadar 23,49

Milyar ABD Dolarına ulaşması bekleniyor. Küresel kişiselleştirilmiş beslenme danışmanlığı pazar büyüklüğünün de 2020'de 8,2 milyar ABD dolarından 2025 yılına kadar 16,4 milyar ABD dolarına çıkması ve tahmin döneminde %15'lik bir bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) kaydetmesi bekleniyor. Artan sağlıklı yaşam bilinci, sağlık hizmetlerinde dijital çözümlerin kolaylığı ve ulaşılabilirliği, özellikle pandemi ile birlikte tüm dünyada online diyetisyen talebine olan eğilimi arttırdığı ve arttırmaya devam edeceği bilinmektedir. Ülkemize 2016 yılında 746 bin sağlık turizmi amaçlı ziyaretçi gelmiş ve bu yolla ülkemiz 6 milyar USD gelir elde etmiştir. Projenin diğer bir hedef pazarı sağlık turizmidir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, bireysel ve kurumsal satışlarını globalde hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 200 Milyon lirayı 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.
Hüseyin Çiftçi	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	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 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 (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

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2020 36222)

- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Ata Özdemirci)
 - 6.2 Nolu Belge (İlker Küçükparlak)
 - 6.3 Nolu Belge (Hakan Karaş)
 - 6.4 Nolu Belge (Pınar Balık)
 - 6.5 Nolu Belge (Rümeysa Şentürk)
 - 6.6 Nolu Belge (Okyanus Akgül)
 - 6.7 Nolu Belge (Tuna Aydın)