

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık 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 **Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **400.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **480.000 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.


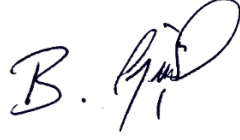
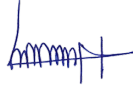


Yatırımcıların **Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **01/11/2021** ile **31/12/2021** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/NFDW1F> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU 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.

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hasan Can Üretmenoğlu, 28/10/2021	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 25/10/2021 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 27/10/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 26/10/2021 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 26/10/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 27/10/2021 	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 beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	BukyTalk
Merkez Adresi	:	ZÜHTÜPAŞA MAH. ŞEFİKBEY SK. NO: 3 KADIKÖY / İSTANBUL
Telefon Numarası	:	+90 534 278 08 58
İnternet Sitesi	:	https://bukytalk.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	:	480.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/NFDW1F
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	01/11/2021
Bitiş Tarihi	:	31/12/2021 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 şeklinde olup, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1125 TL ile 0.1325 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 45000 TL ile 63600 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 480.000 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 20.000 Pay (20.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 100.000 TL 'yi aşamaz. Nitelikli her bir yatırımcı için pay alımı asgari 500 Pay (500 TL) olup azami bir yatırım sınırı bulunmamaktadır.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 159.000 TL 'si 2 Kurucu Ortak ve 4 Stajyerin Ücreti 01.11.2021 - 01.10.2022 tarihleri arasında, 146.500 TL 'si Pazarlama Bütçesi 01.11.2021 - 01.07.2022 tarihleri arasında, 47.000 TL 'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.11.2021 - 01.12.2021 tarihleri arasında,

37.500 TL'si

A.Ş. İçin Taahhüt Edilen Kalan Sermaye Ödemesi
01.11.2021 - 01.12.2021 tarihleri arasında,

10.000 TL'si

Video Camera, Tripod ve Işık
01.11.2021 - 01.11.2026 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	BukyTalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	BukyTalk
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	ZÜHTÜPAŞA MAH. ŞEFİKBEY SK. NO: 3 KADIKÖY / İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	:	Girişim Şirketinin kuruluş/tescil tarihi 16.12.2020 olup, işbu bilgi formunun ilan edildiği tarih itibarıyla son beş yıl içinde kurulmuştur.
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi 50.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 12.500 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	2824205
Vergi Dairesi	:	Göztepe Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	:	1881085702
Telefon Numarası	:	+90 534 278 08 58
İnternet Sitesi	:	https://bukytalk.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

BukyTalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **İngilizce Korkunuzu Yenin** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

BukyTalk, Türkiye'nin İngilizce Konuşma probleminin, sosyalleşerek çözülmesini misyon edinmiştir.

YATIRIM TUTARIYLA ORANTILI OLARAK %12-%17 ARASINDA BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

ÖNEMLİ: Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan 1 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile 48 saat içerisinde (2 gün) EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara;

- 1 TL - 74.999 TL arasında gerçekleşen yatırımlarda, tutarın **%12'si** oranında fazladan pay verilecektir.
- 75.000 TL'nin üzerinde gerçekleşen yatırımlarda, tutarın **%17'si** oranında fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 48 saat ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak fazla paylar girişimcilerin paylarından dağıtılacaktır.

Yatırımcılarımıza hizmetlerimizi hediye ediyoruz!

- 1.000 TL – 2.999 TL arasında yatırım yapanlara 119 TL değerinde 2 adet grup seansı
- 3.000 TL - 4.999 TL arasında yatırım yapanlara 299 TL değerinde 5 adet grup seansı
- 5.000 TL - 9.999 TL arasında yatırım yapanlara 549 TL değerinde 10 adet grup seansı
- 10.000 TL ve üzeri yatırım yapanlara 789 TL değerinde 20 adet grup seansı

Önemli Not: Her yatırımcı bu promosyondan 1 kez faydalanabilir.

BukyTalk Hakkında

- Anlıyorum ama konuşamıyorum
- İngilizce konuşurken hata yapmaktan korkuyorum
- İngilizce konuşacak ortam bulamıyorum

- “Let’s continue in English” cümlesi kabuslarıma giriyor
- İngilizce, terfi etmemdeki en büyük engel
- Akıcı konuşuyorum ama paslanmak istemiyorum diyorsanız

Çözüm; bireysel ve kurumsal hizmetler sunan/üreten yerli start-up : BukyTalk

BukyTalk, hata yapmaktan korkmadan İngilizce konuşabileceğiniz dilerseniz bireysel dilerseniz kendi seviyenizden en fazla 4 katılımcı ile konuşma pratiği yapmanızı sağlayan platformdur.

BukyTalk, seansta başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasına da taşıyarak katılımcıların birbirlerini ekleyebilecekleri, yetenek ve ilgi alanı bazında kapalı ya da açık grup kurabilecekleri bir komüniteyi yaratarak İngilizce’yi günlük hayatta özgürce kullandığımız bir araç haline getirmeyi amaçlamaktadır.

Tarihçe

2018 yılından itibaren 2000+ katılımcıya konuşma pratiği hizmeti sunan BukyTalk tüm işleyişine bireysel ve kurumsal olmak üzere iki farklı portföyde online olarak hizmet vermeye devam etmektedir.

İlk yatırımını Ocak 2021’de Alesta Yatırım’dan alan BukyTalk aldığı yatırım ile %600 oranında büyümüştür. Şu an ise var olan büyümesini başta Türkiye’de tamamlamak ardından hedef pazarlar doğrultusunda globale açılmayı planlamaktadır.

İş Modeli

BukyTalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi bir Teknoloji girişimi olup, **Eğitim** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye’dir.**

Nedir?

BukyTalk, hata yapmaktan korkmadan İngilizce konuşabileceğiniz sosyal bir platformdur.

Dilerseniz bire bir dilerseniz grup ortamında konuşma pratiği becerinizi geliştiren bireysel veya kurumsal olarak hizmet alabileceğiniz çözümler sunar.

Nasıl Çalışır?

İlk adım olarak, bukytalk.com web sitesine giren katılımcı üye girişi yaptıktan sonra takvimden müsait olduğun günü ve saati seçer!

Seansı seçtiği an seans maili ve SMS bildirimini almış olur. **Bundan sonrasında yapması gereken tek şey seans saatinde korkusuzca konuşmaktır!**

BukyTalk'ta hizmet almak işte bu kadar basit!

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Başta Türkiye olmak üzere, Ortadoğu ve Doğu Avrupa ülkelerinde ilkokuldan beri İngilizce dersi alınsa da İngilizce konuşma pratiğinin büyük bir sorun olması. Katılımcılar başta hata yapmaktan korkma ve utanç duyguları nedeniyle konuşma becerisinde ciddi sorun yaşar(çevresindeki kişilerin ona İngilizce seviyesinden ötürü güleceğini ya da alay edeceğini düşünür) bir de bu durumlara aldıkları teorik eğimi pratik hale çevirebilecekleri ortamın eksikliğini eklersek bu sorun daha da büyümüş olmaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Katılımcının en büyük korkusu olan utanç ve endişeyi kendisi ile aynı seviyede olan diğer katılımcılar ile bir araya getirerek bu sorunu ortadan kaldırdığımız gibi katılımcının hata yapmaktan korkma duygusunu seansın başlangıcında "en fazla hatayı yapan kazanır" oyunu ile pozitive çevirmiş oluyoruz.

Aynı zamanda katılımcıların seans sırasında başlayan etkileşimlerini seans sonrasında da birbirlerini ekleyebilecekleri, mesaj atabilecekleri, yetenek ve ilgi alanı bazında dilerlerse kapalı ya da açık grup kurarak sosyalleşebilecekleri ortamı sunuyoruz.

Böylece katılımcının seans sonrasında yani günlük rutininde konuşma pratiğini hayatına eklemiş ve fayda almasını maksimuma çıkartmış oluyoruz.

Değer Önerileri

"Seansla başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasında günlük hayata taşıyarak bir komünite yaratmak ve İngilizce'yi günlük hayatta özgürce kullandığımız bir araç haline getirmek."

Özetle:

- Sosyal Ortam
- İngilizceyi informatiflikten çıkartmak
- Tüm hedef kitleleri tek platform üzerinden birleştirmek(komünite)
- Fiyat/performans anlamında ön planda olmak

Gelişim Süreçleri Hakkında

Marka Hikayesi:

BukyTalk, 2018 Eylül ayında Hasan Can Üretmenoğlu tarafından kurulmuş olan yerli bir girişimdir.

Genelde %30-%40 dolu olan kafelerin herhangi bir masasını belli bir saat aralığında rezarvasyonunu düzenli olarak yapacak şekilde anlaşıp, Facebook ve Instagram gibi mecralardan BukyTalk'un reklamını yaparak katılımcılar oluşturan BukyTalk katılımcılardan katılım bedeli olarak ilk parasını kazanmaya başladı.

Gelen her katılımcı aylık bir katılım ücreti(abonelik) verip, kafede de çay-kahve veya tost gibi ürünler tüketerek işletmeye de para kazandırıyor.(Sharing economy)

2019 Ağustos itibariyle şirketlerden gelen ciddi talepler doğrultusunda çözümlerine bireyselin haricinde kurumsal bölümde eklenmiş oldu.

Pandemi Süreci ve İlk Yatırım:

2020 Mart'a kadar bu süreç artan katılımcı sayısı ve kurum sayısı ile devam etse de pandemi nedeniyle tüm süreçler online'a taşındı ve 16 Mart 2020 itibariyle başlangıç düdüğü çaldı.

Dijitalleşmenin pandemi ile artması ve BukyTalk ekibinin doğru hamleleri doğru zamanda yapması ile her ay katılımcı sayısı ciddi oranda arttı ve 25 Aralık 2020'de bu

hızlanmayı gören Türkiye'nin en çok erken aşama yatırımı yapan yatırım grubu Alesta Yatırım'dan 750K TL değerlendirme ile ilk yatırımını aldı.

Yatırım sonrasında büyüme ciro olarak %600 oranında katılımcı sayısı olarak da %500 oranında arttı.

Şu an ise 7 kişilik ekip ile büyümesini daha da yukarıya çıkartmak isteyen BukyTalk tekrardan yatırım arayışındadır.

Sayılarla BukyTalk:

(Aşağıdaki rakamlar 9 aylıktır. Ekim 2021 hariçtir.)

- Reklama Harcanan Toplama Tutar: **41.325 TL**
- Toplam Kullanıcı Sayısı: **1.701**
- Toplam Müşteri Sayısı: **376**
- Müşteri Edinim Maliyeti (CAC): **109,90 TL**
- Ortalama Kişi Başı Gelir: **260,86 TL**
- 9 Aylık Ortalama Gelir (MRR) **10.989 TL**
- Harcanan Her 1 TL **2.37 TL** olarak geri dönmüştür.

***** Ocak ayında 75.000 TL tohum yatırım alan BukyTalk 9 aylık süreçte neredeyse aldığı tutarın bir buçuk katından fazla fatura (98.084 TL) keserek ürün-pazar uyumunu kanıtlamış**

Üretim Süreçleri Hakkında

BukyTalk Ana Site

Bireysel veya kurumsal müşterilerimiz için BukyTalk'u tanıtan ve paketlerimizi sunduğumuz sayfamızdır. Müşterilerimiz bu sayfalar içerisinden bizlere daha kolay ulaşabilmeleri için tasarlanmıştır.

Ayrıca müşterilerimiz için özel hazırlanmış olan speakerlarımızın bilgilerine(biografi, ilgi alanı ve sertifikaları) ve sistemize üyelik oluşturmalarını sağlayacak tüm

süreçleri(seans seçimi, speaker seçimi ve ödeme) bireysel olarak yapabilmektedirler.

*****Sistemimiz ana hattıyla iki bölümden oluşur. Biri seansları müsaitliklerine göre açan speakerlarımızın kullandığı Speaker paneli öteki ise o speakerların açtıkları seansları seçen Talkerların(katılımcıların) panelidir.**

BukyTalk Speaker Paneli

Speaker sayfası, yabancı kültürden konuşmacılarımız için hazırladığımız sayfamızdır. Bu sayfa içerisinde speakerlar onlara atadığımız seansları ve(veya) kendi müsaitliklerine göre oluşturdukları seansları görebildikleri ve üzerinde işlem yapabildikleri platformdur. Tüm bu süreçler için speaker.bukytalk.com 'a göz atabilirsiniz.

BukyTalk Talker Paneli

Talker paneli bireysel veya kurumsal olarak müşterilerimizin sistemde herhangi bir paket alımı yaptıktan sonra kullanabildikleri bir platformdur. Bu panel üzerinden kullanıcılarımız hem seanslarını Speakerların ilgi alanı, biyografisi ve sahip olduğu sertifika gibi alanlara bakarak seçebilir hem de sistemin önerdiği alıştırılmaları yapabilir. Tüm bu süreçler için talker.bukytalk.com 'a göz atabilirsiniz. **(Dilerseniz kayıt olup ücretsiz deneme seansına girebilirsiniz :)**

FAZ 2 (Sosyal Medya)

Seansa katılımı başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasına da taşıyarak katılımcıların birbirlerini ekleyebilecekleri, birbirleriyle mesajlaşabilecekleri, yetenek ve ilgi alanlarına göre kapalı ya da açık gruplar kurabilecekleri bir komünite ortamı sunmayı amaçlıyoruz ve bunların hepsini tek bir aplikasyon üzerinden yapacak şekilde kurguladık.

Yan Ürünler Hakkında

*****İki adet ortaya çıkartmayı düşündüğümüz yan ürünümüz bulunuyor.**

1-) Speech to Text Aplikasyon

BukyTalk olarak yan ürünlerimizi yakın zamanda çıkartacağımız Mobil uygulama içerisine yapay zeka ile speech to text yaparak kullanıcının hangi seviyede dil kullandığını öğrenen yazılım geliştirmekteyiz.

Katılımcılar, deneme seansı öncesi kendileri hangi seviyede olduklarını öğrenmek için ya da hiç BukyTalk müşterisi olmayan ve **İngilizce konuşma pratiği anlamında hangi seviyede olduğunu merak eden bir kişinin, oluşturmuş olduğumuz sorulara konuşarak verecekleri cevaplar ile hangi seviyede oldukları 6-8 dk arasında net olarak saptayabileceğimiz bir yazılımı Faz 2 de ortaya çıkartacağız.**

****Burada Google SpeechApi'yi kullanmayı düşünüyoruz.**

2-) İçerik Deposu

Katılımcıların Speaking(konuşma pratiği) becerilerinin haricinde dilerlerse internet tabanlı olmamak üzere dinleme, okuma ve yazma anlamında yan kaynaklar da satın alabileceği içerik deposu oluşturmak istiyoruz.

Özellikle internet erişimi gerektirmeden dinleyebilecekleri, yazabilecekleri ya da okuyabilecekleri bu **içerikleri metro, metrobüs, otobüs vb. yerlerde kullanması için katılımcılarımıza "time-killer" olarak sunmayı amaçlıyoruz.**

Bu kaynaklardan da çarpaz satış(cross selling) elde ederek yan ürün çıkartmış ve bunlardan ek gelir üretmiş olacağız.

Ayrıca, şu anda Mobil Uygulamaya Ionic ve Angular dilleri kullanılarak geliştiriliyor ve uygulamamız için Api'yi ise PHP Api kullanarak geliştiriyoruz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Yazılım Geliştirme

Projenin web tabanlı sürümünde; HTML5, PHP,PHP API, ANGULAR,İONIC, JAVASCRIPT dilleri ile geliştirmektedir . Bu diller piyasada çalışan tedariki konusunda kolay adapte edilebilen dillerdir.

Harici Hizmetler

- Server konusunda Güzelhosting ve Amazon Web Service(aws) kullanılmaktadır.
- Web sitesinde SEO kısmında <https://earnado.com/tr/> firması ile çalışmaktayız.
- Ödeme altyapısı olarak alanında bizimle en iyi hizmeti sunan <https://paym.es/> firması ile çalışmaktayız.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

AR-GE

Öncelikle uygulamamızın Faz 2 sinde Speech to text bölümünü sisteme alacağız ayrıca bu proje ile hem kullanıcılarımızın seviyelerini öğreneceğiz hem de ilgi alanı ve yetenek bazında speaker eşleştirme gibi yapay zeka konularına ağırlık veriyor olacağız.

Böylece makine öğrenmesine girdiğimiz gibi katılımcıların sosyalleşme süreçlerinde çok daha doğru öneriler ve saptamalar yapacağımızı öngörüyoruz.

Önceki Satışlar Hakkında

Sayılarla BukyTalk:

(Aşağıdaki rakamlar 9 aylıktır. Ekim 2021 hariçtir.)

- Reklama Harcanan Toplama Tutar: **41.325 TL**
- Toplam Kullanıcı Sayısı: **1.701**
- Toplam Müşteri Sayısı: **376**
- Müşteri Edinim Maliyeti (CAC): **109,90 TL**
- Ortalama Kişi Başı Gelir: **260,86 TL**
- 9 Aylık Ortalama Gelir (MRR) **10.989 TL**
- Harcanan Her 1 TL **2.37 TL** olarak geri dönmüştür.

***** Ocak ayında 75.000 TL tohum yatırım alan BukyTalk 9 aylık süreçte neredeyse aldığı tutarın bir buçuk katından fazla fatura (98.084 TL) keserek ürün-**

pazar uyumunun başarısını kanıtlamıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Pazar Hakkında Genel Bilgi

Dünya çapında internet ve bilişim teknolojilerinin artması ile her geçen gün online eğitimin kullanım alanı artmaktadır. Aşağıda sizlere rakamlarla Türkiye ve dünyadaki online eğitim pazarlarının yıllara göre değişimini aktarmak isteriz.

Türkiye ve Global Pazar

Türkiye'de online eğitim pazarı:

- Türkiye'de **2019 yılında online eğitime 165 Milyon\$** harcandı. (1.500.000.000 TL)
- **2023 yılında beklenen rakam 300 milyon\$** seviyesindedir.

Ancak bu rakam BukyTalk'un ulaşmak istediği yer olan globalde çok daha büyük durumdadır. **Dünya çapında online eğitim pazarı son 20 yılda dünya genelinde %900 büyümüştür.**

Dünyada online eğitim pazarı:

- **2015 yılında 107 milyar\$** iken bu rakam **2019 yılında 200 milyar\$** büyüklüğe ulaştı.
- Her geçen gün ciddi oranlarda önem kazanan online eğitim pazarı rakamının **2025'de yaklaşık 350 milyar\$** seviyelerine çıkması ön görülüyor.(1)(2)

Sonuç:

Global ve yerli piyasada birçok eğitim teknolojisi (EdTech) çözümleri geliştiriliyor.

Bu çözümleri sunan birçok girişim, aldığı yatırımlarla hızlı büyüme ivmesi yakalamaktadır. **Global pazarda 2019-2020 yılları arasında 162 (EdTech) girişimi kurulmuştur. Ve bu girişimlerin 67'si yatırım almıştır.(3)**

Kaynak:

(1). <https://www.iienstitu.com/blog/online-egitim-pazari-350-milyar-dolara-cikacak>

(2). <https://www.cnbc.com/2020/06/08/edtech-how-schools-education-industry-is-changing-under-coronavirus.html>

(3). <https://www.crunchbase.com/discover/organization.companies/1cd81ab7f33>

Rekabet Hakkında

Rekabet:

Pazarda yerli ve yabancı markalar bulunmaktadır. Biz pazara 4 parametrede ayırıyoruz.

(En iyi anlaşılabilirlik için alttaki "Rekabet.pdf'ini" indirip alttaki yazılar ile karşılaştırarak okumanızı tavsiye ederiz.)

Parametreler:

- İnformatif(egitim ve öğretime kayan metodlar ile kurulmuş işletmeler)
- Eğlence(İnformatifin tam zıttı ve amaç konuşma pratiğini eğitim ve öğretimden çıkartıp katılımcıların yıllardır aldığı informatifliği eğlenceye odaklamak)
- Sosyal(Katılımcıya sosyal ortam sunan işletmeler)
- Kişisel(Katılımcıya bireysel ortam sunan işletmeler)

Özetleyecek olursak görselde de görebileceğiniz gibi sol alt tarafta yani informatif ve sosyal kısımda dil kurslarını göreceksiniz. Halen daha geleneksel metodlarda hizmet veren bir çok kurumun en önemlilerinin logolarını gösterdik.

Sağ alt tarafta ise Cambly veya EnglishNinjas gibi yenilikçi çözümler bulunuyor. Bu parametrede ise katılımcı genelde bire bir seçeneklerde evinden çıkmadan dil kursu deneyimini yaşamaktadır. Yani sağ alttaki markalar sol alttakilerin modern halidir. Yaptıkları iş nihai anlamda aynıdır. Bu yüzden ayrışmalarını sağlayan tek şey teknolojidir.

Farkımız:

Biz ise kendimizi sol üst tarafta sosyal ve eğlence parametrelerinde konumluyoruz. Katılımcılara seanslarda kendi seviyelerinden insanlar ile bir araya getirdiğimiz sosyalleşme sürecini seans sonrasında sosyalleşmelerini sağlayacak eğlenceli içerik ve paylaşımlarla daima canlı tutan bir komünite halindeyiz.

Özetle:

Seansa katılımla başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasına da taşıyarak katılımcıların birbirlerini ekleyebilecekleri, birbirleriyle mesajlaşabilecekleri, yetenek ve ilgi alanlarına göre kapalı ya da açık gruplar kurabilecekleri bir komünite ortamı sunmayı amaçlıyoruz.

Bu komünite içerisinde İngilizceyi günlük hayatlarında özgürce kullandıkları bir araç haline getirmeyi planlıyor ve BukyTalk'u tüm katılımcıların bir mobil aplikasyon üzerinden sosyalleşebilecekleri hale gelmesine yönelik kurguluyoruz.

Hedef Kitle Hakkında

Hedef Kitle:

İngilizce konuşma pratiği Türkiye başta olmak üzere bir çok ülkede bir çok segmentin sorunudur ve bu kişiler hedef kitemiz dahilindedir. Ancak bazılarını aşağıda B2C ve B2B olarak ayrıştırdık.

B2C(Bireysel Çözümlerimiz):

1-) 18-24 Üniversite Öğrencileri

- Staj ve İş fırsatlarında önünde İngilizce engelinin olmasını istemeyenler
- Erasmus, Work and Travel gibi yurt dışı programlarını tercih edecek olup hazırlıklı gitmek isteyenler

- Kendi okulunda veya derslerinde yardımcı olması için ek desteğe ihtiyacı olanlar
- IELTS,TOEFL,PTE vb. sınava girecek olanlar

2-) 25-34 Beyaz Yakalılar

- Uzman Yardımcısı, Uzman ve Supervizör vb. ünvana sahip kişiler

3-) 35-44 Beyaz Yakalılar

- Müdür, Direktör veya diğer üst düzey yönetici vb. ünvana sahip kişiler

B2B(Kurumsal Çözümlerimiz):

1- Kobiler

- 50 kişiye kadar çalışanı olan firmalar

2- Kurumsal Firmalar

- 50+ çalışanı olan ve tanınırlığı yüksek firmalar

3- Özel Okullar ve Üniversiteler

- Orta okul ve Liselerin İngilizce konuşma pratiği dersleri ve
- Üniversitelerin hazırlık okullarındaki speaking seanslarının direkt BukyTalk tarafından yapılması yani BukyTalk'a outsource etmeleri

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Bire bir seanslar haricinde artı olarak grup(kendi seviyenden maks. 4 kişi) seanslarının da olduğu ortam sunulması
- Seans sırasında ve sonrasında katılımcının bağlı olacağı bir komünitenin olması
- Native Speakerların olması
- Fiyat/performans anlamında ön planda olmamız
- Konuşma pratiği teması olarak 50+ kategorinin 1500+ konuşma içeriğinin olması

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Hiç İngilizce bilmeyen birisinin BukyTalk'ta hizmet almaması(Katılmak için şu anlık en az A2 seviyede olması gerekiyor)
- Hiç İngilizce bilmeyen birisinin hata yapmaktan korkmasına yönelik bir adım atılmaması
- Aplikasyonumuzun şu an için gelişme aşamasında olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Rakiplerin çok fazla eğitim-öğretim odağında olması ve insanların bu durumdan sıkılması

- Konuşma Pratiğini eğlence odağında yapan bir girişimin eksikliği
- Sosyal bir ortam sunan girişimin eksikliği
- Yerli girişimler arasında bu sektörde dominant bir markanın olmaması
- Tüm bu süreçleri tek bir panel üzerinden yapacak olan girişimin eksikliği
- İngilizce harici farklı dillere de ölçeklemeye son derece müsait iş modeli olması

Tehditler Nelerdir?

- BukyTalk'un marka bilinirliğinin şu an için az olması
- Bazı kişilerin fiziksel ortam araması
- Speakerlar şirket olmadığı için her ay aldıkları ücretin üzerinden %20 gider pusulası kesmemiz.(Türk Ticaret Kanununa göre)

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- İlk seanstan itibaren konuşma odaklı seansların başlatarak A1 seviye olan kişileri de hedef kitemize eklemek
- Katılımcılarımıza İngilizce konuşurken hata yapmaktan korkmama seminer-webinarları yapmak (Türk Hava Yolları'nın uçak ile seyahat etmekten korkan insanların korkusunu yenmesini sağlamak için eğitim vermesi gibi düşünebilirsiniz)
- Bu ay sonu itibariyle aplikasyonumuzu çıkartarak ulaşılabilirliğimizi ve kullanım deneyiminin kalitesini arttıracacağız.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Aldığımız yatırımlar ile doğru pazarlama hamleleri yaparak her ay finansal olarak büyümeye devam ettiğimiz gibi bilinirlik(awareness) olarak da büyümek.
- Belli bölgelerde belli gün ve saatlerde gerilla marketing olarak katılımcıların karşısına fiziksel ortamda çıkmak(Örnek: Cumartesi günü Caddebostan sahilinde bir karavan kabininde korkusuzca konuşma seansları yapmak)
- Global ölçekte adım atmaya başladığımız zaman örneğin Amerikada Incorp. şirket kurduğumuzda gider pusulası(stopaj) derdimiz olmayacaktır.

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)	(%)
Hasan Can Üretmenoğlu / Kurucu Ortak	Yönetim Kurulu Başkanı	Şirketin genel müdürlüğü ve başta pazarlama olmak üzere tüm satış ve operasyon süreçlerinden sorumludur.	32.500	65
Emre Baş / Kurucu Ortak	Yönetim Kurulu Üyesi	Şirketin tüm yazılım süreçlerinden ve muhasebe süreçlerinden sorumludur.	17.500	35

Hasan Can Üretmenoğlu / Kurucu Ortak ile ilgili;

2018'de Yeditepe Üniversitesi %100 Burslu Reklamcılık mezunu olan Hasan Can Üretmenoğlu. Tüm kariyerini pazarlama odağında olacak şekilde inşa etmeye başladı. Tarih ve Sosyoloji tutkudur. Tüketici davranışlarında gelişmelere meraklı olduğu için Üniversite 2.sınıftan itibaren pazarlama stajlarına başladı. Bu süreçte Türkiye'nin ilk marka danışmanı Güven Borça ile çalıştı. Ardından AcunMedya'da 6 ay yine Reklam sektörünün tozunu yuttu ve teknoloji perakendeciliğinin lideri TeknoSA'da tüm bilgisini keskinleştirdi. Geleneksel Türk Mutfağı ile yakından ilgilidir.

Emre Baş / Kurucu Ortak ile ilgili;

2016 Düzce Üniversitesi Bilgisayar Programcılığından mezun olan Emre, yazılımcılık kariyerine lise hayatında başladı. Bu zamana kadar 1000'in üzerinde web sitesi tasarladı. Ardından mobil uygulamada uzmanlaştı. Kendisi tam bir Teknoloji ve trend avcısıdır. Yer-zaman farketmeden yazılım yapabilir, Üretmekten ve geliştirmekten hiç bir zaman bıkmaz.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hasan Can Üretmenoğlu / Kurucu Ortak	A	32.500	65	65
Emre Baş / Kurucu Ortak	A	17.500	35	35
TOPLAM		50.000	100	100

Hasan Can Üretmenoğlu / Kurucu Ortak ile ilgili;

2018'de Yeditepe Üniversitesi %100 Burslu Reklamcılık mezunu olan Hasan Can Üretmenoğlu. Tüm kariyerini pazarlama odağında olacak şekilde inşa etmeye başladı. Tarih ve Sosyoloji tutkunudur. Tüketici davranışlarında gelişmelere meraklı olduğu için Üniversite 2.sınıftan itibaren pazarlama stajlarına başladı. Bu süreçte Türkiye'nin ilk marka danışmanı Güven Borça ile çalıştı. Ardından AcunMedya'da 6 ay yine Reklam sektörünün tozunu yuttu ve teknoloji perakendeciliğinin lideri TeknoSA'da tüm bilgisini keskinleştirdi. Geleneksel Türk Mutfağı ile yakından ilgilidir.

Emre Baş / Kurucu Ortak ile ilgili;

2016 Düzce Üniversitesi Bilgisayar Programcılığından mezun olan Emre, yazılımcılık kariyerine lise hayatında başladı. Bu zamana kadar 1000'in üzerinde web sitesi tasarladı. Ardından mobil uygulamada uzmanlaştı. Kendisi tam bir Teknoloji ve trend avcısıdır. Yer-zaman farketmeden yazılım yapabilir, Üretmekten ve geliştirmekten hiç bir zaman bıkmaz.

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	Yok.	100	50.000	100

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;

Yönetim Kurulunda olan kişiler payların tamamını temsil etmektedir.

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)	(%)
Hasan Can Üretmenoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı	16/12/2020	1095 Gün	32.500	65
Emre Baş	Yönetim Kurulu Üyesi	16/12/2020	1095 Gün	17.500	35

Hasan Can Üretmenoğlu hakkında;

2018'de Yeditepe Üniversitesi %100 Burslu Reklamcılık mezunu olan Hasan Can Üretmenoğlu. Tüm kariyerini pazarlama odağında olacak şekilde inşa etmeye başladı. Tarih ve Sosyoloji tutkudur. Tüketici davranışlarında gelişmelere meraklı olduğu için Üniversite 2.sınıftan itibaren pazarlama stajlarına başladı. Bu süreçte Türkiye'nin ilk marka danışmanı Güven Borça ile çalıştı. Ardından AcunMedya'da 6 ay yine Reklam sektörünün tozunu yuttu ve teknoloji perakendeciliğinin lideri TeknoSA'da tüm bilgisini keskinleştirdi. Geleneksel Türk Mutfağı ile yakından ilgilidir. BukyTalk harici başka bir yerde görev yapmamaktadır.

Emre Baş hakkında;

2016 Düzce Üniversitesi Bilgisayar Programcılığından mezun olan Emre, yazılımcılık kariyerine lise hayatında başladı. Bu zamana kadar 1000'in üzerinde web sitesi tasarladı. Ardından mobil uygulamada uzmanlaştı. Kendisi tam bir Teknoloji ve trend avcısıdır. Yer-zaman farketmeden yazılım yapabilir, Üretmekten ve geliştirmekten hiç bir zaman bıkmaz. BukyTalk harici başka bir yerde görev yapmamaktadır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hasan Can Üretmenoğlu	Kurucu Ortak&Genel Müdür	Pazarlama, satış, iş geliştirme, yönetim. Profesyonel tecrübeler: Pazarlama Stajları, AcunMedya, Teknosa	32.500	65
Emre Baş	Kurucu Ortak & Yönetim Kurulu Üyesi	Yazılım ve operasyon.	17.500	35

Hasan Can Üretmenoğlu hakkında;

2018'de Yeditepe Üniversitesi %100 Burslu Reklamcılık mezunu olan Hasan Can Üretmenoğlu. Tüm kariyerini pazarlama odağında olacak şekilde inşa etmeye başladı. Tarih ve Sosyoloji tutkudur. Tüketici davranışlarında gelişmelere meraklı olduğu için Üniversite 2.sınıftan itibaren pazarlama stajlarına başladı. Bu süreçte Türkiye'nin ilk marka danışmanı Güven Borça ile çalıştı. Ardından AcunMedya'da 6 ay yine Reklam sektörünün tozunu yuttu ve teknoloji perakendeciliğinin lideri TeknoSA'da tüm bilgisini keskinleştirdi. Geleneksel Türk Mutfağı ile yakından ilgilidir. BukyTalk harici başka bir yerde görev yapmamaktadır.

Emre Baş hakkında;

2016 Düzce Üniversitesi Bilgisayar Programcılığından mezun olan Emre, yazılımcılık kariyerine lise hayatında başladı. Bu zamana kadar 1000'in üzerinde web sitesi tasarladı. Ardından mobil uygulamada uzmanlaştı. Kendisi tam bir Teknoloji ve trend avcısıdır. Yer-zaman farketmeden yazılım yapabilir, Üretmekten ve geliştirmekten hiç bir zaman bıkmaz. BukyTalk harici başka bir yerde görev yapmamaktadır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Hasan Can Üretmenoğlu	Tüm pazarlama süreçleri ve operasyondan sorumludur.	Pazarlama, Operasyon ve Yönetim	Kurucu Ortak
Emre Baş	Tüm yazılımsal süreçler ve muhasebeden sorumludur.	Yazılım, Muhasebe ve Yönetim	Kurucu Ortak
Gizem Günaydın	BukyTalk'ta İçerik Editörü ve Speaker Koordinatörü olarak görev yapmakta olan Gizem Günaydın. Şirketin eğitim ile ilgili konularındaki başdanışmandır.	Dil öğrenme metodolojisi alanında 5 senelik tecrübesi bulunan Gizem, Bahçeşehir Üniversitesi'nde İngiliz Dili Eğitimi Yüksek Lisansını tamamlamaktadır.	BukyTalk'un tüm bilimsel süreçlerini yönetmektedir.
Sadık Murat Komutanoğulları	Sosyal medya içerik üretimi ve dijital pazarlama kısımlarında görevini devam ettiriyor.	Sosyal Medya, Dijital Dönüşüm ve Sosyal Psikoloji	Sosyal Medya Uzmanı
Kadir Buğra Akkuş	Şirketin aplikasyon öncesi tüm web tabanlı süreçlerinin yönetimini yapmaktadır. Katılımcıların seansa girmeden önceki ve sonraki tüm süreçlerini minimum zahmet ve maksimum deneyim şeklinde planlamaktadır.	Web Tabanlı yazılımlar ve mobil aplikasyon süreçleri	Operasyon Uzmanı
Yasemin Yatkın	İçerik Editör Asistanı	İçerik Üretimi	İçerik Üretimindeki tüm süreçleri yönetmektedir.

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık 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/NFDW1F#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2019	31/12/2020
Dönen Varlıklar	0	87.708
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	87.708
Bankalar	0	87.500
Diğer Dönen Varlıklar	0	208
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	-2.851
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	2.851
Ortaklara Borçlar	0	2.851

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2019	31/12/2020
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	-84.857
Ödenmiş Sermaye	0	87.500
Ödenmiş Sermaye	0	12.500
Sermaye Yedekleri	0	75.000
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	2.643
AKTİF TOPLAMI	0	90.351
PASİF TOPLAMI	0	90.351

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2019	31/12/2020
Hasılat	0	0
Satışların Maaliyeti	0	0
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	2.643

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2019	31/12/2020
Genel Yönetim Giderleri	0	2.643
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
NET KAR/ZARAR	0	0

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

BukyTalk aldığı ilk yatırım ile (750.000 TL değerleme ile 75.000 TL) yaptığı cirosunu 6 ay içerisinde %600 oranında arttırmıştır. Her yatırdığı 1 TL 9 ay sonunda ortalama olarak 2.37 TL'ye katlanmıştır. Bu verilere bakarak ilk yıl 585.000 TL işletme giderimiz olsa da 7-10 ay içerisinde unit breakeven(başa baş nokta) vererek operasyonel karlılığımızı arttırmayı amaçlıyoruz. Şu anki alacağı yatırım ile de 15 ay boyunca bu kaynakla büyümesine devam edecek ardından 15 ayın sonunda ise değerini 3 katına çıkarmayı hedeflemektedir. Ardından üçüncü yatırım turuna çıkacaktır. **Bu zamana kadar(toplamda 8 aylık) 16.500 TL'lik bir vergi borcumuz bulunmaktadır. Bu borcu yapılandırıp 2.000 TL taksitler ile yıl sonuna kadar kapatacağız. Bu borcu aylık kazancımızdan veya şirket ortaklarımızın şahsi varlıklarından ödeyeceğiz.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Belirtilmemiştir.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

Belirtilmemiştir.

Ödül ve Başarılar

- BukyTalk, ilk yatırımını alarak başarısını tescillemiştir.
- BukyTalk, Türkiye'nin en büyük kuluçka merkezi olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi(BTM)'ne girmeye hak kazanmıştır.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

BukyTalk, yaptığı iş ve bulunduğu konum itibariyle yerli ve milli bir girişimdir. Yapılan iş ülkemizin ciddi sorunlarından biri olan İngilizce Konuşma Pratiğini iyileştirmeye haliyle kısa vadede başlayarak insanların kariyerlerini daha iyi şekillendirmekten uzun dönemde ülkemizin refah seviyesine, ihracatının artmasına veya insanlarımızın dünyadaki tüm kaynaklara erişebilmesini sağlayacak önündeki büyük engellerden birisini kaldırmaktadır.

BukyTalk, bireysel(B2C) ve kurumsal(B2B) olarak hizmet sunsa da lokomotif olan ürünü bireysel(B2C) çözümdür. Bireysel anlamda hizmetlerimize her geçen gün daha fazla kullanıcı ekleyerek daha fazla kişinin hayatına değer katıyoruz.

Kitle fonlaması olarak da en büyük gerekçemiz; yatırımcılarımızın aynı zamanda bireysel olarak müşterimiz olarak da hayatlarına değer katma inancımızdan geliyor. Böylece İngilizce sorunlarını çözerek manevi bir kazanç sağlamanın haricinde maddi bir kazanç da sağlatma amacındayız.

Maddi anlamda ise ilk yatırımımız ile katladığımız ciromuzu daha fazla kişiye açarak ülkemiz insanına daha fazla kazandırmayı amaçlıyoruz.

Bu yüzden ki, halkımıza yönelik hisse alışı açmak BukyTalk ekibi için gurur verici bir durumdur. Bu topraklardan çıkan bu girişim yine bu toprakların desteğini bekliyor. Bekliyor çünkü globalde yapacağı yolculukta bu destek çok önemli olacak.

Aynı zamanda yine ülkemizin en çok erken aşama yatırımı yapan Alesta Yatırım'dan commitment'ımız bulunuyor. Alesta Yatırım da Fonbulucu üzerinden devam yatırımını yapacak. Böylece kitle fonlama bir nitelikli yatırımcı daha da kazanacağı gibi daha küçük tutarlarda yatırımlar yapan topluluklar ise onların yaptığı yatırımların yanında yer alarak daha bilinçli yatırımlar yapmış olacaklardır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya

sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

159.000 TL'si 2 Kurucu Ortak ve 4 Stajyerin Ücreti amacıyla **01.11.2021 - 01.10.2022** tarihleri arasında, **146.500 TL'si Pazarlama Bütçesi** amacıyla **01.11.2021 - 01.07.2022** tarihleri arasında, **47.000 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.11.2021 - 01.12.2021** tarihleri arasında, **37.500 TL'si A.Ş. İçin Taahhüt Edilen Kalan Sermaye Ödemesi** amacıyla **01.11.2021 - 01.12.2021** tarihleri arasında, **10.000 TL'si Video Camera, Tripod ve Işık** amacıyla **01.11.2021 - 01.11.2026** 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 %6'sı yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin (ek fonlama hesaba katılmaz) onbinde 3'ü + 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.

Bukytalk Bilgi Teknolojileri Eğitim Ve Danışmanlık Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Konuşma Pratiği Seansı (Bireysel) , Konuşma Pratiği Seansı (Kurumsal) ve Alıştırma İçerikler kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 88.924.384 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

İşimizde yapay zekaya yönelik gelişmeler hızlanıyor ve konuşma pratiğinde bu alanın es geçilmemesi ve bir tarafına muhakkak entegre edilmesini amaçlıyoruz.

Normalde katılımcılarımız ilk seansta kendilerini hangi seviyede görüyorlarsa(başlangıç, orta ve ileri) ona göre katılım yapıyorlar ve ardından seans sonrasında speakerlarımız katılımcılar hangi seviyede ise net olarak ona göre saptama yapıp ikinci seansta ona göre katılmalarını sağlıyorlar.

Ancak bu sistemde şöyle bir risk bulunuyor; katılımcılarımızdan bazıları fazla özgüvenli davranıp

başlangıç seviye seansa girmesi gerekirken kendisini orta seviye görüp orta seviye seansa katılıyor. Ancak grup iletişiminde diğer katılımcılar orta seviye olduğu için bir kişinin daha yavaş konuşması katılımcıları nadiren de olsa olumsuz etkileyebiliyor ve bazı katılımcılarımızda özgüvensizliklerinden olsa gerek ileri seviye olması gerekirken kendisini orta seviye görüp orta seviye seansa katılıyor. Ancak grup iletişiminde diğer katılımcılar orta seviye olduğu için bir kişinin daha ileri düzeyde konuşması katılımcıları nadiren de olsa olumsuz etkileyebilmektedir.

Şu an için ise yapım aşamamızda bulunan **Speech to Text teknolojisi ile** katılımcılarımıza seans öncesi sorulacak bazı sorular ile

kendilerinin verecekleri yanıtı bağlı olarak **6-8**

dk'lik yapay zeka ile konuşarak net bir seviye saptaması yapacağız.

Ardından ilk seanstan itibaren bu katılımcılarımızın daha iyi bir deneyime sahip olmalarını sağlayacak.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

İlkokuldan beri verilen İngilizce eğitiminin konuşma odağında verilmesi işimizi ve sektörü sekteye uğratabilir ancak **devletin** eğitim politikasında ve **İngilizce özelinde böyle bir şey kısa ve orta dönemde hiç mümkün gözüküyor.**

Çünkü bu yepyeni bir yapılanma haliyle ciddi bir maliyeti yani **devlet için büyük bir külfeti içinde barındırıyor.**

4.3. Paylara İlişkin Riskler

İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Dolayısıyla bir likidite riski oluşturabilir.

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, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1125 TL** ile **0.1325 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **45000 TL** ile **63600 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Hasan Can Üretmenoğlu : %65

Emre Baş : %35

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Hasan Can Üretmenoğlu : %52,65

Emre Baş : %28,35

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.: %9 (Alesta Yatırım'dan Ocak 2021'de alınan yatırım karşılığında verilecek pay)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar : %10

YATIRIM TUTARIYLA ORANTILI OLARAK %12-%17 ARASINDA BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

ÖNEMLİ: Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan 1 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile 48 saat içerisinde (2 gün) EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara;

- 1 TL - 74.999 TL arasında gerçekleşen yatırımlarda, tutarın **%12'si** oranında fazladan pay verilecektir.
- 75.000 TL'nin üzerinde gerçekleşen yatırımlarda, tutarın **%17'si** oranında fazladan pay verilecektir.

ÖNEMLİ: Bu kampanya 48 saat ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak fazla paylar girişimcilerin

paylarından dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Hasan Can Üretmenoğlu : %51,48

Emre Baş : %27,72

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.: %8.80 (**Alesta Yatırım'dan Ocak 2021'de alınan yatırım karşılığında verilecek pay**)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar : %12

YATIRIM TUTARIYLA ORANTILI OLARAK %12-%17 ARASINDA BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

ÖNEMLİ: Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan 1 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile 48 saat içerisinde (2 gün) EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara;

- 1 TL - 74.999 TL arasında gerçekleşen yatırımlarda, tutarın **%12'si** oranında fazladan pay verilecektir.
- 75.000 TL'nin üzerinde gerçekleşen yatırımlarda, tutarın **%17'si** oranında fazladan pay verilecektir.

ÖNEMLİ: Bu kampanya 48 saat ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak fazla paylar girişimcilerin paylarından dağıtılacaktır.

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 **480.000** 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 payların tüm ortaklık hak ve koşulları 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 Yatırımcıların Genel Kurullarda oy hakları vardır. Yapılan kampanyada çıkarılan payların en az %10'u oranında pay alan Nitelikli Yatırımcıların, şirketin yönetim kurulunda yer alması amacıyla, Yönetim Kurulu Üyesi teklif edebilir. Yönetim Kurulu üyeliği teklifinin kabulü Genel Kurulun uhdesindedir.

Nitelikli Olmayan yatırımcıların Genel Kurullarda oy hakları yoktur. Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için B Grubu Paylar çıkarılacaktır.

Girişimci ve/veya Girişim Şirketi ortakları için A Grubu Paylar çıkarılacaktır.

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 onuncu 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/NFDW1F> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay

alabilirler.

Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 20.000 Pay (20.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması veya kayıt yaptıktan sonra değiştirilmesi kaydıyla beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 100.000 TL'yi aşamaz.

Nitelikli her bir yatırımcı için pay alımı asgari 500 Pay (500 TL) olup azami bir yatırım sınırı bulunmamaktadır.

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 dağıtımı 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 platforma kayıt oldukları anda e-YATIRIMCI ve e-CAS sistemlerine de otomatik kayıt olduklarından adlarına kaydileştirilen payları buradan 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 gerçekleştirilene aittir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin (ek fonlama hesaba katılmaz) onbinde 3'ü + 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 %6'sı kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için KDV dahil 1500 TL 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	: 7
Başarısız Kampanya Sayısı	: 0
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 4.564.000 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	4.500.000	75	75
Hakan Yıldız	B	1.500.000	25	25
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	6.000.000	100
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	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	6.000.000	100
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

BukyTalk Girişimi; Türkiye'nin İngilizce Konuşma probleminin, sosyalleşerek çözülmesini misyon edinen bir teknoloji girişimidir. Eğitim Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 480.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. BukyTalk, hata yapmaktan korkmadan İngilizce konuşabileceğiniz dilerseniz bireysel dilerseniz kendi seviyenizden en fazla 4 katılımcı ile konuşma pratiği yapmanızı sağlayan platformdur. BukyTalk, seansta başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasına da taşıyarak katılımcıların birbirlerini ekleyebilecekleri, yetenek ve ilgi alanı bazında kapalı ya da açık grup kurabilecekleri bir komüniteyi yaratarak İngilizce'yi günlük hayatta özgürce kullandığımız bir araç haline getirmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda yapılan projeler ve ürünler incelendiğinde, benzer alanda hizmet veren birçok uygulama bulunmaktadır. Ancak BukyTalk'u diğerlerinden ayıran en önemli özelliği, seansa katılımla başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasına da taşıyarak katılımcıların birbirlerini ekleyebilecekleri, birbirleriyle mesajlaşabilecekleri, yetenek ve ilgi alanlarına göre kapalı ya da açık gruplar kurabilecekleri bir komünite ortamı sunmayı amaçlamasıdır. Bu komünite içerisinde İngilizceyi günlük hayatlarında özgürce kullandıkları bir araç haline getirmeyi planlıyor ve BukyTalk'u tüm katılımcıların bir mobil aplikasyon üzerinden sosyalleşebilecekleri hale gelmesine yönelik kurguluyorlar. Girişim şirketi iki temel soruna odaklanmıştır. Başta Türkiye olmak üzere, Ortadoğu ve Doğu Avrupa ülkelerinde ilkokuldan beri İngilizce dersi alınsa da İngilizce konuşma pratiğinin büyük bir sorun olması. Katılımcılar başta hata yapmaktan korkma ve utanç duyguları nedeniyle konuşma becerisinde ciddi sorun yaşar(çevresindeki kişilerin ona İngilizce seviyesinden ötürü güleceğini ya da alay edeceğini düşünür) bir de bu durumlara aldıkları teorik eğitimi pratik hale çevirebilecekleri ortamın eksikliğini eklersek bu sorun daha da büyümüş olmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2018 yılından itibaren 2000'den fazla katılımcıya konuşma pratiği hizmeti sunduğu görülmektedir. Tüm işleyişine bireysel ve kurumsal olmak üzere iki farklı portföyde online olarak hizmet vermeye devam etmektedir. Aynı zamanda ilk yatırımını Ocak 2021'de Alesta Yatırım'dan alan BukyTalk aldığı yatırım ile %600 oranında büyümüştür. Şu an ise var olan büyümesini başta Türkiye'de tamamlamak ardından hedef pazarlar doğrultusunda globale açılmayı planlamaktadır. Girişim şirketi mevcut durumda web sitesinde iki ana panel ile hizmet etmektedir. Speaker paneli, yabancı kültürden konuşmacılar için hazırlanmış sayfadır. Bu sayfa içerisinde speakerlar onlara atanan seansları ve(veya) kendi müsaitliklerine göre oluşturdukları seansları görebildikleri ve üzerinde işlem yapabildikleri platformdur. Talker paneli bireysel veya kurumsal olarak müşterilerin sistemde herhangi bir paket alımı yaptıktan sonra kullanabildikleri bir platformdur. Bu panel üzerinden kullanıcılar hem seanslarını Speakerların ilgi alanı, biyografisi ve sahip olduğu sertifika gibi alanlara bakarak seçebilir hem de sistemin önerdiği alıştırımları yapabilir. Bir sonraki geliştirme ile birlikte kullanıcıların seansa katılımı ile başlayan sosyalleşme sürecini seans sonrasına da taşıyarak katılımcıların birbirlerini ekleyebilecekleri, birbirleriyle mesajlaşabilecekleri, yetenek ve ilgi alanlarına göre kapalı ya da açık gruplar kurabilecekleri bir komünite ortamı sunmayı amaçlıyorlar ve bunların hepsini tek bir aplikasyon üzerinden yapacak şekilde kurgulamış durumdadır. Rekabet durumu incelendiğinde; pazarda yerli ve yabancı rakiplerin bulunduğu görülmektedir. Bu rekabet 4 ana parametrede incelenmektedir: informatif, eğlence, sosyal, kişisel. İformatif ve sosyal kesişiminde dil kurslarını görülmektedir. Halen daha geleneksel metotlarda hizmet veren EnglishTime, BritishTime vb. birçok kurum bulunmaktadır. Yenilikçi çözümlere göz attığımızda ise English Ninjas Cambly gibi global anlamda 1'e 1 İngilizce konuşma pratiği yapılabilecek girişimler göze çarpmaktadır. BukyTalk'un rekabetteki en önemli avantajı oluşturmaya çalıştığı topluluk yapısı ve birlikte öğrenmeye fırsat tanınması olacaktır. Pazar verilerine baktığımızda, yalnızca Türkiye'de online eğitime 2019 yılında 165 milyon doların üzerinde harcama yapıldığı

görülmektedir. Bu rakamın 2023 yılında 300 milyon doların üzerine çıkacağı öngörülmektedir. Dünyadaki rakamlara da göz attığımızda son 20 yılda online eğitime harcanan miktarlar %900'un üzerinde büyümüş ve 2025'in sonunda yaklaşık 350 milyar doların üzerine çıkacağı düşünülmektedir. Bu veriler online eğitim pazarının hızlı büyüdüğünü göstermektedir. Tüm dünyanın kullandığı ortak dil olan İngilizce alanında online çözümlere olan ihtiyaç ise her geçen gün benzer şekilde artmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, bireysel ve kurumsal satışlarına hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 88 Milyon liradan fazla 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. SWOT Analizi
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Hasan Can Üretmenoğlu)

- 6.2 Nolu Belge (Emre Baş)
- 6.3 Nolu Belge (Gizem Günaydın)
- 6.4 Nolu Belge (Sadık Murat Komutanoğulları)
- 6.5 Nolu Belge (Kadir Buğra Akkuş)
- 6.6 Nolu Belge (Yasemin Yatkın)

fonbulucu.com