

# SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **1.200.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.440.000 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.


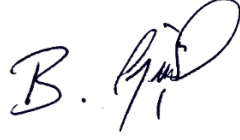
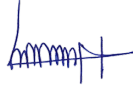


Yatırımcıların **SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **22/11/2021** ile **21/01/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/ZA8ZMT> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne 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.

<b>SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Umut Yalçın, 18/11/2021	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<b>SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ</b> Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
	

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 17/11/2021 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 18/11/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 18/11/2021 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 17/11/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 17/11/2021 	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 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	:	SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Shopalm Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri
Merkez Adresi	:	BAHÇELİEVLER MAH. 323/1 CAD. B BLOK GAZİ ÜNİVERSİTESİ TEKNOKENT BİNASI NO: 10 /50B İÇ KAPI NO: 10 GÖLBAŞI/ ANKARA
Telefon Numarası	:	+90 850 885 35 14
İnternet Sitesi	:	<a href="http://www.shopalm.com">www.shopalm.com</a>

### 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	:	<a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.440.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/ZA8ZMT">https://fnb.lc/ZA8ZMT</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	22/11/2021
Bitiş Tarihi	:	21/01/2022 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
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	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b>  A Grubu Paylar Nitelikli Yatırımcılar için ayrılmıştır. A Grubu Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.0843 TL</b> ile <b>0.1003 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>10.113 TL</b> ile <b>14.439 TL</b> aralığında olacaktır. Toplam satışa sunulan A Grubu Paylar <b>120.000</b> Adettir.  B Grubu Paylar Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için ayrılmıştır. B Grubu Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.0843 TL</b> ile <b>0.1003 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>91.015 TL</b> ile <b>129.954 TL</b> aralığında olacaktır. Toplam satışa sunulan B Grubu Paylar <b>1.080.000</b> Adettir.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan A Grubu Paylar <b>144.000</b> Adet olup, Çıkarılan A Grubu Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.  Toplam satışa sunulan B Grubu Paylar <b>1.296.000</b> Adet olup, Çıkarılan B Grubu Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>20.000 Pay (20.000 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>100.000 TL</b> 'yi aşamaz.

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

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

---

Toplanan fonun;

**370.000 TL'si**

Personel Giderleri (Maaş, SGK vb.)

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

**34.000 TL'si**

İletişim & Haberleşme & Sunucu Giderleri

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

**48.000 TL'si**

Ofis Giderleri (Kira ve Temel İhtiyaçlar)

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

**51.000 TL'si**

Mali ve Hukuk Müşavirlik Giderleri

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

**Fon Kullanım Yeri** :

**470.000 TL'si**

Dijital Pazarlama

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

**61.000 TL'si**

Fuar Katılımları

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında,

**106.000 TL'si**

Platform Kullanım, MKK ve Takasbank Ödemeleri

01.12.2021 - 01.01.2022 tarihleri arasında,

**60.000 TL'si**

Mobil Uygulama Geliştirme

01.01.2022 - 31.12.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Shopalm Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	BAHÇELİEVLER MAH. 323/1 CAD. B BLOK GAZİ ÜNİVERSİTESİ TEKNOKENT BİNASI NO: 10 /50B İÇ KAPI NO: 10 GÖLBAŞI/ ANKARA
Kuruluş Tarihi	:	Girişim Şirketinin kuruluş/tescil tarihi <b>25.02.2021</b> olup, işbu bilgi formunun ilan edildiği tarih itibarıyla son beş yıl içinde kurulmuştur.
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi <b>300.000 TL</b> olup, Ödenmiş sermayesi <b>300.000 TL</b> 'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	Ankara Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	:	456973
Vergi Dairesi	:	Gölbaşı
Vergi Kimlik Numarası	:	7691872655
Telefon Numarası	:	+90 850 885 35 14
İnternet Sitesi	:	www.shopalm.com

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Shopalm** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Shopalm, avuç içinizdeki alışveriş mottosuyla çıktığı yolda 6 ay içinde 10 kat büyüme göstermiş bir girişim olarak büyüme ivmesini hızlandıracak yatırım arayışında

### **%12.5 BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

#### **ÖNEMLİ:**

**Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan 22 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile 1 hafta içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara;**

**Tutarın %12.5 'i oranında fazladan pay verilecektir.**

#### **Shopalm Hakkında**

Shopalm, bireysel satıcıların hiçbir teknik bilgi ve desteğe ihtiyaç duymadan kendi online mağazalarında ve sosyal medya hesaplarında satış yapmalarını sağlayan bir e-ticaret sistemidir. Shopalm, müşterilerine sanal POS'tan sipariş takibine kadar bir e-ticaret sitesinde bulunması gereken tüm özelliklere sahip **kişiselleştirilmiş online mağaza** sunmaktadır.

Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri şirketi tarafından geliştirilip şirketleştirilen Shopalm, Bakiyem'in Pazar Bakiyem ürününün bireysel satıcılar için özel olarak geliştirilmiş halidir. 2021 yılının Şubat ayında şirketleştirip, marka çalışmaları tamamlanarak piyasaya sürülmüştür.

Shopalm, kullanıcılarının müşteri memnuniyetini maksimize etmek ve zaman alan tüm süreçlerini otomatikleştirmek için geliştirilmiştir. Web sitesi olmadan da satış yapma imkanı sağlayan Shopalm, bireysel satıcıların e-ticaret yaparken ihtiyaç duyabileceği tüm özelliklere sahiptir. **Sosyal medya entegrasyonu, linkle ödeme alma, sipariş, stok ve kargo takibi, raporlama** gibi pek çok özellik kullanıcının iş yükünü azaltmaya ve satışlarının artırmasını sağlamaktadır.



Bireysel satıcıların en kolay ve ulaşılabilir yöntemlerle e-ticaret yapmasını sağlamayı amaçlayan Shopalm, kullanıcılarının sadece online mağazalarından sepete ekle yöntemiyle satış yapmalarının yanında sanal pos özelliklerini kullanarak mağazadan bağımsız olarak da satış yapmalarını sağlamaktadır. Shopalm kullanıcıları müşterilerine Shopalm paneli üzerinden **SMS, e-posta yolu ile ödeme isteği gönderebilir, linkle ödeme alma özelliği** ile tüm dijital platformlardan ödeme ekranı gönderebilirler.

Shopalm ürünü geliştirilirken sosyal medya üzerinden satış yapan bireysel satıcıların online satış süreçlerini kolaylaştırmak amaçlanmıştır. Kullanıcıların hiçbir teknik desteğe ihtiyaçları kalmadan kolaylıkla kullanabilecekleri ve satış yapabilecekleri bir e-ticaret altyapısı sağlamak için Shopalm ürün geliştirilmiştir. Shopalm, **online mağaza, sanal POS, sosyal medya entegrasyonu, linkle ödeme alma, sipariş takibi, kargo takibi, raporlama** gibi e-ticaret yapmak için ihtiyaç duyulan pek çok özelliği içerisinde bulundurur. Shopalm, *e-ticaret yapmak isteyen kişilere masraflı ve zaman alan e-ticaret sitesi kurma süreçlerinden kurtararak kısa ve uygun fiyatlı e-ticaret yapma* imkanı sunar.

## Tarihçe

Shopalm girişimi, finans teknolojileri şirketi olan Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri'nin çıkarmış olduğu Pazar Bakiyem ürününün geliştirilerek şirketleşmiş ve markalaşmış halidir. E-ticaret yapan veya yeni başlayan KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilen Pazar Bakiyem ürünü KOBİ'ler tarafından büyük ilgi görmesiyle tekrar ürün geliştirme sürecine girerek Shopalm ürünü ortaya çıkmıştır. Shopalm, bireysel satıcıların hiçbir teknik bilgiye ihtiyaç duymadan e-ticaret yapabilmeleri amacıyla geliştirilmiştir.

2020 yılında pandeminin de etkisiyle evlerinde ürün üreten ve satmak isteyen kadın girişimcilerin ve bireysel satıcıların ürün satarken yaşadıkları problemler göz önünde bulundurularak Shopalm ürünü geliştirilmiştir. 2021 yılının son çeyreğinde ar-ge aşaması tamamlanan ürün, 2021 yılının ocak ayında kullanıma hazır hale getirilmiştir. Ürün geliştirilirken rakiplerinden avantajlı hale getirilmek için kolay kullanıma sahip olması göz önünde bulundurulmuştur. Ürün gelişim aşamalarının tamamlanması ile birlikte markalaşma çalışmaları başlamıştır.

2021 yılının Şubat ayında Shopalm Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri A.Ş. olarak şirketleşmiştir. Mart ayında **Avuç İçinizdeki Alışveriş** mottosuyla piyasaya çıkan Shopalm, ilk müşterilerini edinmeye başlamıştır. Öncelikle girişimci kadınları hedefleyerek piyasaya çıkan Shopalm, rakiplerine göre hem avantajlı fiyatlı olması hem de ihtiyaca yönelik özellikleri ile kısa sürede büyük ilgi görmüştür. Shopalm girişimi 6

ay gibi kısa bir sürede 10 kat büyüme gerçekleştirmiştir.

Shopalm, 2021 yılının Nisan ayında ilk yatırımını almıştır. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Eski Genel Müdürü ve Turkish Bank Yönetim Kurulu Üyesi **Sertaç Özinal** ve Escort Bilgisayar Kurucusu ve Alesta Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı **Halil İbrahim Özer** tarafından yatırım yapılmıştır.

## İş Modeli

**SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ** bir **Teknoloji** girişimi olup, **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2C ve C2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Shopalm ürünü geliştirilirken sosyal medya üzerinden satış yapan bireysel satıcıların online satış süreçlerini kolaylaştırmak amaçlanmıştır. Kullanıcıların hiçbir teknik desteğe ihtiyaçları kalmadan kolaylıkla kullanabilecekleri ve satış yapabilecekleri bir e-ticaret altyapısı sağlamak için Shopalm ürün geliştirilmiştir. Shopalm, **online mağaza, sanal POS, sosyal medya entegrasyonu, linkle ödeme alma, sipariş takibi, kargo takibi, raporlama** gibi e-ticaret yapmak için ihtiyaç duyulan pek çok özelliği içerisinde bulundurur. Shopalm, *e-ticaret yapmak isteyen kişilere masraflı ve zaman alan e-ticaret sitesi kurma süreçlerinden kurtararak kısa ve uygun fiyatlı e-ticaret yapma* imkanı sunar.

Bireysel satıcıların en kolay ve ulaşılabilir yöntemlerle e-ticaret yapmasını sağlamayı amaçlayan Shopalm, kullanıcılarının sadece online mağazalarından sepete ekle yöntemiyle satış yapmalarının yanında sanal pos özelliklerini kullanarak mağazadan bağımsız olarak da satış yapmalarını sağlamaktadır. Shopalm kullanıcıları müşterilerine Shopalm paneli üzerinden **SMS, e-posta yolu ile ödeme isteği gönderebilir, linkle ödeme alma özelliği** ile tüm dijital platformlardan ödeme ekranı gönderebilirler. Shopalm sadece bir e-ticaret platformu olmanın yanında e-ticaret hakkında bilgi veren ve eğitici yönü bulunan bir marka hale gelmesi için çalışmalar yapılmaktadır.

## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Pandemi sürecinde evlerinde ürün üreten ve satmak isteyen kişilerin kendi e-ticaret sitelerini kurmak için gerekli mali ve teknik bilgi yetersizliğinden dolayı sosyal medyadan satışa yönelmiştir. Sosyal medya üzerinden satış yapan kişilerin potansiyel müşterilerine satış yapmak için mesajlaşarak ürün özelliklerini tanıtması ve ödemelerini havale/EFT yolu ile almalarının uzun ve zahmetli bir süreç olduğunu fark edilmiştir. 2020 yılında pandeminin de etkisiyle evlerinde ürün üreten ve satmak isteyen kadın girişimcilerin ve bireysel satıcıların ürün satarken yaşadıkları problemler göz önünde

bulundurularak Shopalm ürünü geliştirilmiştir.

### **Tespit edilen sorunlar;**

1. E-ticaret yapmak isteyen bireysel satıcıların web sitesi yazılım veya sanal POS kurulumu gibi teknik süreçlerin bilgisine sahip olmaması.
2. Sosyal medyada satış yaparken DM/mesaj ile müşteriyle iletişime geçilirken yaşanan zorluklar.
3. Sosyal medya satışlarında satıcının ödeme süreçlerinin takibinde yaşadığı zorluklar.
4. Sosyal medya platformlarının mağaza/alışveriş özelliği kullanılırken her ürün için ayrı ayrı yapılan işlemlerin zaman alması.
5. Pazaryerlerinin yüksek komisyon oranları ve yüksek rekabeti olması.
6. Hazır e-ticaret sitelerinde kullanıcının ihtiyacı olan tüm özelliklerin bulunmaması.

### **Bulunan Çözüm/Çözümler**

Bireysel satıcıların pandemi döneminde e-ticaret yönelmeleri ve yaşadıkları sıkıntıları teknik bilgi eksikliği ve mali yetersizlikten dolayı aşamaları Shopalm'ın asıl çıkış noktasını oluşturuyor.

1. **Kişiyeye özel online mağaza:** Shopalm online mağazası bireysel satıcıların hiçbir kurulumla ihtiyaç duymadan ürünlerini doğrudan satabilecekleri kişiselleştirilmiş e-ticaret sitesidir. Ürünlerini kategorize edip, ürün varyasyonlarını seçebilirler.
2. **Sanal POS:** Online mağazalarında hazır olarak gelen sanal pos ile kurulum yapmalarına ihtiyaç kalmaz. Müşterilerinden kredi kartı ile ödeme alabilen satıcılar müşterilerine tek çekim ve 12 aya kadar taksit seçeneği sunabilirler.
3. **Sosyal medyadan satış:** Shopalm online mağazasının sosyal medya entegrasyon özelliği sayesinde sosyal medyada ürün satışı yapan satıcılara kolaylık sağlar. Online mağazaları Facebook ve Instagram'ın alışveriş özelliği ile entegre olarak hem sosyal medya hesaplarındaki mağazalarında hem de Shopalm mağazalarında eş zamanlı olarak ürün paylaşımı yapmalarını sağlar. Aynı zamanda kullanıcının sosyal medyada kullandığı alışveriş özelliği için her ürün için ayrı ayrı link eklemek zorunda kalmadan otomatik olarak ürünler tanımlanır. Ürün satın almak isteyen takipçileri doğrudan Shopalm mağazadaki ürün ekranına yönlendirilerek satın alma süreci kısaltılmış olur.

4. **Kolay ve hızlı satış:** Shopalm, kullanıcılarının sadece online mağazalarından sepete ekle yöntemiyle satış yapmalarının yanında sanal pos özelliklerini kullanarak mağazadan bağımsız olarak da satış yapmalarını sağlamaktadır. Shopalm kullanıcıları müşterilerine Shopalm paneli üzerinden SMS, e-posta yolu ile ödeme isteği gönderebilir, linkle ödeme alma özelliği ile tüm dijital platformlardan ödeme ekranı gönderebilirler.

5. **Uygun fiyatlı, ulaşılabilir e-ticaret:** Shopalm hem pazaryerlerine hem de piyasadaki hazır e-ticaret sitesi sunan rakiplerine göre çok daha düşük komisyon oranları ile çalışır. Giriş ücreti ve ek hizmet bedeli alınmaz. Sadece satış başına komisyon oranı ile çalışır. Böylece maddi kaygı güden bireysel satıcıların para kazandıkça ödeme yapmalarını sağlar.

## Değer Önerileri

Shopalm herkes için ulaşılabilir ve kullanılabilir e-ticaret yapma fırsatı sunuyor. Sadece marka bilinirliği yüksek ve mali yeterliliği olan şirketlerin değil, evinde ürün üreten satıcıların da e-ticaret yapmasını sağlıyor. Özellikle girişimci kadınlara odaklanan Shopalm, el emeği ile gelir elde etmek isteyen kişilere e-ticaret yapma fırsatı sağlıyor. Bireysel satıcılara ihtiyacı olan tüm özellikleri sunarak uygun ücretlendirmeye e-ticareti ulaşılabilir hale getiriyor.

- Ücretsiz Online Mağaza
- Sosyal Medya Entegrasyonu
- Online Tahsilat/ Sanal POS
- Link ile Ödeme Alma
- Sipariş & Stok Takibi
- Kargo Entegrasyonu ile Kargo Takibi
- Anlaşılır Ara yüzler
- Kullanımı Kolay Yönetim Paneli
- Düşük Komisyon Oranları

## Gelişim Süreçleri Hakkında

Ürün genel olarak satıcının giriş yaptığı bir **kontrol paneli** ve satıcının müşterilerinin

gördüğü bir **online mağazadan** oluşmaktadır.

### **Satışa Çıkış ve Ürün Gelişimi**

Proje Nisan ayında satışa çıkmıştır. Kontrol paneli web tabanlı olup ilk pazara çıkışında **mağaza oluşturma ve fiyat, temel ürün özelliği girişi** gibi kısımlara yer verilmiştir.

Ürünün pazara çıkışının ardından ürün özellikleri oluşturmada **varyasyon ekleme, indirim kodu ekleme, kargo entegrasyonu** gibi gelişmeler eklenmiştir.

Online mağazanın **facebook ve Instagram ile olan entegrasyon** süreci ise geliştirilmiştir. **Online mağaza mobil uyumlu hale getirilmiştir.**

### **Ürün Gelişimindeki Hedef**

Bir sonraki gelişme olarak hedef satıcının kullanabileceği bir mobil uygulama geliştirilmesidir.

## **Üretim Süreçleri Hakkında**

### **Projenin Üretim Süreci**

Ürünün ilk hali Pazar Bakiyem olarak Bakiyem çatısında geliştirildi. Shopalm kuruluşu ile birlikte **bireysel satışçılara özel bir kullanım paneli** oluşturuldu.

Bireysel satışçıların ihtiyaçları doğrultusunda kontrol paneline yeni özellikler eklenerek geliştirildi. Bireysel satışçıların sosyal medyada aktif olması doğrultusunda **sosyal medya hesapları ile mağaza entegrasyonları sağlandı.**

### **Pazara Çıkış Sonrası Gelişmeler**

Pazara çıkışın ardından kullanıcı talepleri ile birlikte satış sürecini iyileştirecek yeni ürün özellikleri sisteme eklendi ve Kargo entegrasyonu gibi adımlar atıldı.

## Yan Ürünler Hakkında

- Sunulan online mağaza hizmeti ileri de mobil uygulama olarak da geliştirilmek istenmektedir. Her bir **satıcıya özel mobil uygulama** sağlanması hedeflenmektedir.
- Mağaza sayısındaki ve ürün gruplarındaki artış ile birlikte bir **pazaryeri modeli** kurmak.

## Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

### Hedef Kitle- Tasarım Uyumu

Hedef kitle teknik bir bilgiye sahip olmayan bireysel satışçıları kapsadığı için tasarım kısmında **anlaşılabilir ara yüzler** sağlandı.

Mağaza oluşturma, entegrasyon yapma gibi kısımlar **kullanıcı dostu** olarak tasarlandı ve bir yazılımcıya ihtiyaç duymadan sadece kopyala yapıştır yöntemleri ile entegrasyon yapılabilecek bir yapı sağlandı.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Ürünün pazara çıkış aşamasında ana temel özellikleri oluşturulmuş bir panel ve mağaza yapısı bulunmaktaydı. Sonrasında müşteri kullanımlarından alınan olumlu geri dönüşler ile birlikte ürün mağaza özelliklerinde geliştirmeler yapıldı.

Bir sonraki adım olarak yazılım ekibinin iş planı arasında satışçılara **özel bir mobil uygulama** geliştirmek bulunmaktadır.

## Önceki Satışlar Hakkında

Nisan 2021'de satışa çıkmıştır ve **6 ay içinde 200'ün üzerinde kullanıcıya ulaşılmış** ve oluşturulan bu online mağazalarda toplamda **satıştaki ürün sayısı 3.927'e ulaşmıştır**. Mağazalardaki satış (İşlem hacmi) büyümesi **6 ay içinde 10 kat** olmuştur.

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar Hakkında

Dünya ve Türkiye'de son yıllarda oldukça popüler olan e-ticaret pandemi ile birlikte yükselme ivmesini oldukça artırdı. Türkiye'de 2019 yılında **136 Milyar TL** olan işlem

hacmi 2020 yılında pandeminin etkisi ile birlikte **226 Milyar TL** ye yükselmiştir. 2021 yılında ise ilk 6 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre %75.6'lık artışla **161 Milyar TL** işlem hacmine ulaşmıştır. Türkiye pazarında markaların kendi e-ticaret siteleri, pazaryerleri ve hazır e-ticaret siteleri üzerinden satış yapılmaktadır.

Pazaryerlerinde yüksek komisyon oranları ve yüksek rekabet bulunmaktadır. Satıcıların pazaryerlerinde öne çıkmaları ve kar elde etmeleri diğer e-ticaret kanallarına göre daha zordur. Kendi e-ticaret sitelerinden satış yapan markalar ise teknik sebeplerden dolayı yüksek maliyetler ve karmaşık site yönetim panelleri ile karşılaşmaktadır. Aynı zamanda web sitelerinden ödeme alınması için sanal pos tanımlamaları gerekmektedir. Sanal pos içinde ayrı bir teknik süreç yürütülmektedir. Hazır e-ticaret siteleri ise e-ticarete başlamak isteyenler için diğer seçeneklere göre çok daha kolay ve hızlıdır.

Pandemi sürecinde hobilerine ve ilgi alanlarına daha fazla zaman ayıran kişiler, ürettikleri ürünleri sosyal medya hesaplarında satma yoluna gitmiştir. Özellikle çoğunluğu kadınlardan oluşan kitle, evlerinde ürettikleri örülerek veya dikilerek yapılan el işi ürünleri, ev yapımı reçel, mantı, salça gibi doğal ürünleri satarak kendilerine yeni gelir kapısı açmışlardır.

Evlerinde ürün üretilen internet sitesinden veya sosyal medya üzerinden satan ev hanımlarına Devlet tarafından da desteklenmektedir. Ev hanımlarına vergi muafiyeti 15/03/2019 tarihli ve 30715 sayılı 306 seri nolu Gelir Vergisi Genel Tebliği ile evlerinde ürün üreten kadın girişimcilere satışından Esnaf Vergi Muafiyeti tanınmıştır. Devlet tarafından kadın girişimcilerin evlerinde ürettikleri ürünleri satması e-ticarete ve sosyal medyaya olan talebi artırmıştır.

## **Rekabet Hakkında**

### **Yerel Rakipler**

Shopier, Sopsy, İdeasoft, Ticimax, Mağazan Olsun, Softtr

### **Global Rakipler**

Shopify, Magento, Adobe commerce, Shift4shop, Wix, Pinnaclecart

### **Shopalm'in rakiplerinden öne çıkan özellikleri;**

- Sosyal medya entegrasyon özelliği sayesinde satıcılar ürünlerini hem online mağazalarında hem de facebook/ Instagram mağazalarında eş zamanlı olarak paylaşabiliyor.
- Bireysel satıcılar isterlerse kendi domainlerinde isterlerse Shopalm'de kendi e-ticaret

sayfalarını açabilmektedirler.

-Ek hizmet/işlem bedeli alınmamaktadır.

- Tek çekimde almış olduğumuz %2,5'luk komisyon oranı diğer rakiplere göre ertesi iş günü ödemede en avantajlı fiyattır. Örneğin: Shopier'de minimum komisyon %5 ve 0.49 TL + KDV hizmet bedeli alınmaktadır. Bir diğer örnek ise Sopsy %3,5 komisyon oranı ve 0,42 TL + KDV hizmet bedeli almaktadır.

-Shopalm'de platform kullanımı için herhangi bir ek ücret ve giriş ücreti alınmamaktadır. Rakiplerimiz olan Ideasoft, ticimax, tsoft 'de giriş, paket ve yıllık yenileme ücretleri bulunmaktadır.

-Shopalm tüm hizmetlerini herhangi bir paket olmaksızın müşterilerine sunmaktadır. Rakiplerimizden Sopsy'de farklı fiyatlarla paket verilmektedir. Örneğin; Sopsy'de fox paketini kullanmak isterseniz yıllık 1440 TL ücret ödeme gerekmektedir.

- Anlaşmamız olan MNG kargodan %70'e varan indirim sağlanmaktadır.

- Shopalm sisteminde satıcıların müşterilerinden aldıkları ödemeler şarta bağlı olmaksızın ertesi iş günü hesaplarına yatırılmaktadır.

-Shopalm'de 12 taksite kadar taksitlendirme yapıp komisyon bedelini satıcıya müşterisine yansıtabilirken, Shopier'de sadece tek çekim bulunmaktadır.

-Rakiplerde, platformları bağımsız bir sanal pos olarak kullanamıyorlar. Shopalm'de ise cep telefonlarını panel üzerinden bir pos cihazı gibi kullanılabiliyor. Ayrıca uzaktaki müşterilerinden link ile ödeme alabiliyorlar. Böylece müşterilerine sadece mağazanın sepete ekle sistemini kullanmadan da satış yapabiliyorlar.

-Müşterilerimizde danışmana direk ulaşabilecekleri özel telefon var.

## Hedef Kitle Hakkında

Shopalm'in genel hedef kitlesi e-ticaret yapmak isteyen **bireysel satıcılardır**. Hedef kitlede özellikle kadın girişimcilere odaklanılmıştır. *Takı, çanta, süs eşyası, aksesuar, örgü çanta, kıyafet, mum gibi el işi ile yapılan ve reçel, marmelat, pekmez, mantı gibi gıda ürünleri* üreten kişiler potansiyel müşterilerdir. Bu üreticiler satış kanalı olarak Facebook, Instagram ve Pinterest gibi sosyal medya kanallarını kullanmaktadır. Ürünlerini hem tanıtırken hem de satmayı hedefleyen bireysel satıcılar pazaryeri veya kendi e-ticaret siteleri gibi daha karmaşık ve maliyetli e-ticaret yöntemlerini kullanmak istememektedir. Onlar için sosyal medyadan satış daha maliyetsiz ve kullanışlı gözükmektedir.

Bireysel satıcılardan oluşan hedef kitle 5 farklı personadan oluşmaktadır.

1. Persona: 35 – 55 yaş aralığında el işi yapan ev hanımı kadınlar
2. Persona: 25 – 35 yaş aralığında iş bulamadığı için e-ticaret yapmak isteyen



kadınlar

3. Persona: 35 – 45 yaş aralığında işi olan ancak ek gelir için e-ticaret yapmak isteyen kadınlar
4. 50+ emekli hobi olarak yaptığı ürünleri satmak isteyen kadınlar
5. 40+ küçük ölçekli ticaret ile uğraşan erkekler

Shopalm hedef kitlesine en çok dijital kanallar üzerinden ulaşmaktadır. Aktif olarak **Facebook, Google reklamları** vererek müşteri edinmektedir. **Sosyal medya hesaplarında ve web sitesinde** düzenli içerikler üreterek etkileşimini artırmaktadır. Kadın kooperatifleri ile **e-ticaret üzerine ortaklaşa eğitimler** düzenleyerek, e-ticaret yapmak isteyen kadınlara ulaşmak ve onlara e-ticaret hakkında bilgi vermektedir. **Televizyon, radyo programlarında** şirket tanıtımı ve **dijital ve fiziksel gazetelerde** yayımlanmış olduğu bültenler ve haberlerle marka bilinirliğini yükseltmektedir.

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- Hazır kullanılabilen kişiselleştirilmiş online mağaza
- Online mağazanın sosyal medya entegrasyonu
- E-ticaret yaparken ihtiyaç duyulabilecek tüm özelliklerin ürünün içerisinde bulunması
- Kargo entegrasyonu ile satıcı gönderdiği kargonun nerede olduğunu görebilmesi.
- Düşük komisyon oranları

### Zayıf Yönler Nelerdir?

- Ürüne eklenecek yeni özelliklerin gelişim aşamasında olması
- Marka bilinirliğinin düşük olması
- Yeni büyümeye başladığı için reklam bütçesinin düşük olması

### Fırsatlar Nelerdir?

- Hızlı büyüyen bir pazarda ihtiyaç olan bir ürün olması
- E-ticareti herkese ulaşılabilir hale getirmesi
- Gündelik hayatta en fazla kullanılan sosyal medya platformları ile entegrasyonu.
- Satış başına ücretlendirme yapılarak müşteri için avantajlı hale getirilmesi.
- Devletin ürünün hedef kitlesi olan kadın girişimcileri e-ticaret yapması konusunda desteklemesi.

### Tehditler Nelerdir?

- Ülkede ekonomik krizin çıkması
- Facebook grubu şirketlerinin (Facebook, Instagram, Whatsapp) e-ticareti direk platform üzerinden yapabilir hale getirmesi
- E-ticaret alanında aynı hizmeti veren rakiplerin komisyon oranlarını ve hizmet bedellerini düşürmesi.

## Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Mobil uygulama gibi yeni geliştirilecek ürün özellikleri için çalışan istihdamının yapılması.
- Marka bilinirliğini yükseltmek için reklam kampanyalarının ve sponsorlu reklamların artırılması.
- Reklam bütçelerinin artırılması için yatırımcı bulunması.

## Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Ülkedeki olası ekonomik kriz için ürünü global pazara açılması.
- Facebook grubu şirketlerinin doğrudan e-ticaret yapma özelliğini geliştirmesi sadece sosyal medya entegrasyon özelliğini etkilemektedir. Pinterest gibi farklı platformlarda satış yapan bireysel satıcılar için özelliği farklı platformlara açılacaktır.
- Fiyat avantajını kaybettiğimiz bir durumda ürün özelliklerini geliştirerek ürün performansına odaklanmak ve potansiyel müşterileri çekmek için kampanyalar düzenlemek.

## 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)	(%)
Selin Nizam	CFO	*Ürün geliştirme *Hedef kitle analizi *Şirket finansal verilerinin takibi	13.750	27.5
Umut Yalçın	CEO	*Ürün Geliştirme *Müşteri edinim stratejileri oluşturma *İş Ortaklıkları ve Yatırımcı Görüşmeleri	22.500	45
Serkan Şahin	CTO	*Ürün Geliştirme *Yazılım	13.750	27.5

#### Selin Nizam ile ilgili;

Akademik Kariyerine Bilkent Üniversitesi'nde başlayan Selin Nizam, eğitimini Uluslararası İlişkiler ve Ekonomi bölümlerinde tamamladı. Yüksek lisans sürecinde Bilkent Üniversitesi'nde araştırma asistanı olarak görev almıştır. Mezun olduktan sonra Wise mühendislik ve 1 IF Bilişim 'de proje ekonomi yöneticisi olarak görev aldı. 2018 yılı itibari ile kurucu ortağı olduğu Fintech girişimi olan Bakiyem firmasında operasyonel süreçlerin yönetiminde ve ürün geliştirmede görev almış, 2020 yılı itibari ile ise şirketin yatırım ve finans bölümünde görev almaya başlamıştır. 2021 Şubat ayında ortakları ile Shopalm'i kurmuş ve Shoplam'in yatırım süreçleri, nakit akışı ve finansal planlama alanlarında görev almaktadır.

#### Umut Yalçın ile ilgili;

Akademik Kariyerine Uludağ Üniversitesi'nde başlayan Umut Yalçın, eğitimini Erciyes Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. 1999 yılında başladığı iş hayatında ilaç, gıda, otomotiv gibi çeşitli sektörlerde satış temsilciliği yaptı. 2005 yılında telekomünikasyon sektörüne adım attıktan sonra Turkcell, Vodafone, Türktelekom ve Superonline'da bölge satış müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2014 yılında e-Fatura sektöründe faaliyet gösteren Foriba'nın iki bölgeden sorumlu bölgeler satış yöneticiliği görevini üstlendi. 2016 yılında kendi girişimi olan AG Danışmanlık firmasını kurdu. 2017 yılında hala Yönetim Kurulu Başkanlığını ve CEO'luk görevini üstlendiği Bakiyem Ödeme Çözümlerini kurdu ve 2021 yılında

ortakları ile birlikte Shopalm şirketini Kurdu deneyimleri ile finansal teknoloji alanında Bakiyem ve Shopalm Şirketlerine katkı sunmaya devam etmektedir

**Serkan Şahin ile ilgili;**

Bakiyem ve Shopalm kurucu ortağı olan Serkan Şahin'in akademik kariyeri işletme ve yazılım alanındadır. Bakiyem ARGE ekibi ile birlikte Ödeme Kuruluşu olmak isteyen firmaların alt yapılarının geliştirilmesinde görev almıştır. Bakiyem'in sunduğu ödeme çözümlerinin üretim süreçlerinde ekip liderliği yapmış ve Saha Bakiyem ürününün gelişmesinde ve SAP entegrasyon süreçlerinde aktif rol oynamıştır. 2021 yılında Shopalm'in kuruluşu ile birlikte Shopalm kullanıcı panellerinin geliştirilmesi, online mağaza yapısının kurulması ve mağaza entegrasyonları alanında görev almaktadır.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

<b>Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Sertaç Özinal	B	33.000	11	11
Krom Yazılım A.Ş	B	33.000	11	11
Umut Yalçın	A	105.300	35.1	35.1
Serkan Şahin	A	64.350	21.45	21.45
Selin Nizam	A	64.350	21.45	21.45
<b>TOPLAM</b>		<b>300.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### **Sertaç Özinal ile ilgili;**

Sertaç Özinal, Payfessional Bilişim A.Ş. ve RepandTile Bilişim A.Ş. şirketlerinde Yönetim Kurulu Başkanı, Turkish Bank'ta Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevlerini sürdürmektedir. 1988-1993 yılları arasında Andersen Consulting'in İstanbul ve Chicago ofislerinde Finans Yönetim Danışmanı, 1993-2004 yılları arasında Pamukbank'ta Bireysel Bankacılık'tan sorumlu Yönetici, 2004-2011 yılları arasında BKM Genel Müdürü görevlerini yapmıştır. Sertaç Özinal, 2017 Yılından itibaren finans sektörü, ödeme sistemleri, blockchain alanlarında yurtiçi ve yurtdışında fintech şirketlerine yatırım girişimlerine devam etmektedir. Sertaç Özinal, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olduktan sonra İşletme ve Ekonomi dallarında yüksek lisansını tamamlamıştır.

### **Krom Yazılım A.Ş ile ilgili;**

Krom Yazılım A.Ş. bankacılık alanında yazılım geliştirmek üzere kurulan bir şirket olup, ortak olduğu şirketlere ihtiyaç duydukları sermaye, bilgi birikimini ve tecrübeyi sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline gelmelerini ve ülke ekonomisine kazandırmayı amaçlamaktadır

### **Umut Yalçın ile ilgili;**

Akademik Kariyerine Uludağ Üniversitesi'nde başlayan Umut Yalçın, eğitimini Erciyes Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. 1999 yılında başladığı iş hayatında ilaç, gıda, otomotiv gibi çeşitli sektörlerde satış temsilciliği yaptı. 2005 yılında telekomünikasyon sektörüne adım attıktan sonra Turkcell,

Vodafone, Türktelekom ve Superonline'da bölge satış müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2014 yılında e-Fatura sektöründe faaliyet gösteren Foriba'nın iki bölgeden sorumlu bölgeler satış yöneticiliği görevini üstlendi. 2016 yılında kendi girişimi olan AG Danışmanlık firmasını kurdu. 2017 yılında hala Yönetim Kurulu Başkanlığını ve CEO'luk görevini üstlendiği Bakiyem Ödeme Çözümlerini kurdu ve 2021 yılında ortakları ile birlikte Shopalm şirketini kurdu deneyimleri ile finansal teknoloji alanında Bakiyem ve Shopalm Şirketlerine katkı sunmaya devam etmektedir

#### **Serkan Şahin ile ilgili;**

Bakiyem ve Shopalm kurucu ortağı olan Serkan Şahin'in akademik kariyeri işletme ve yazılım alanındadır. Bakiyem ARGE ekibi ile birlikte Ödeme Kuruluşu olmak isteyen firmaların alt yapılarının geliştirilmesinde görev almıştır. Bakiyem'in sunduğu ödeme çözümlerinin üretim süreçlerinde ekip liderliği yapmış ve Saha Bakiyem ürününün gelişmesinde ve SAP entegrasyon süreçlerinde aktif rol oynamıştır. 2021 yılında Shopalm'in kuruluşu ile birlikte Shopalm kullanıcı panellerinin geliştirilmesi, online mağaza yapısının kurulması ve mağaza entegrasyonları alanında görev almaktadır.

#### **Selin Nizam ile ilgili;**

Akademik Kariyerine Bilkent Üniversitesi'nde başlayan Selin Nizam, eğitimini Uluslararası İlişkiler ve Ekonomi bölümlerinde tamamladı. Yüksek lisans sürecinde Bilkent Üniversitesi'nde araştırma asistanı olarak görev almıştır. Mezun olduktan sonra Wise mühendislik ve 1 IF Bilişim 'de proje ekonomi yöneticisi olarak görev aldı. 2018 yılı itibari ile kurucu ortağı olduğu Fintech girişimi olan Bakiyem firmasında operasyonel süreçlerin yönetiminde ve ürün geliştirmede görev almış, 2020 yılı itibari ile ise şirketin yatırım ve finans bölümünde görev almaya başlamıştır. 2021 Şubat ayında ortakları ile Shopalm'i kurmuş ve Shopalm'in yatırım süreçleri, nakit akışı ve finansal planlama alanlarında görev almaktadır.

### 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	<p>- A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin Madde 11.1 hükmünde gösterildiği şekliyle üçüncü kişilerden bir Teklif alması; Teklif Eden Pay Sahibi'nin Devir Teklifi'ni diğer Grup Pay Sahipleri'ne iletmesi; Devir Teklifi'nin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde Teklif Edilenler'in Öncelikli Alım Hakkı ya da Satışa Katılma Hakkı'nı kullanmaması ve A ve B grubu payların salt çoğunluğuna sahip olanların ayrı ayrı olumlu oyu durumunda; Teklif'in muhatabı olan Pay Sahibi, diğer Grup Pay Sahipleri'ni aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına ("Birlikte Satışa Zorlama Hakkı") sahiptir. - A Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. A Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nı kullanabilmesi için Teklif'te gösterilen değer, satışa konu hisselerin Yatırım Sonrası Değeri'nin asgari 20 misli (Teklif Tutarı &gt; Yatırım Sonrası Değer x 20) olması gerekir. Ancak Teklif'te gösterilen bu değer hiçbir halde Şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik – bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi</p>	0,01	234.000	78

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Birlikte Satışa Zorlama Hakkının A Grubu Pay Sahipleri tarafından kullanılabilmesi için, Teklif'in Şirket'in toplam hisselerinin 50%'sini aşan miktarda veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla Teklif ve/veya işlem sonucu el değiştireceğini öngörülen veya el değiştirmesi sonucuna yol açacak miktarda hisse için yapılmış olması gerekir.			
B	Nama	A ve B grubu paylar imtiyazlı paylardır. - A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin Madde 11.1 hükmünde gösterildiği şekliyle üçüncü kişilerden bir Teklif alması; Teklif Eden Pay Sahibi'nin Devir Teklifi'ni diğer Grup Pay Sahipleri'ne iletmesi; Devir Teklifi'nin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde Teklif Edilenler'in Öncelikli Alım Hakkı ya da Satışa Katılma Hakkı'nı kullanmaması ve A ve B grubu payların salt çoğunluğuna sahip olanların ayrı ayrı olumlu oyu durumunda; Teklif'in muhatabı olan Pay Sahibi, diğer Grup Pay Sahipleri'ni aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına ("Birlikte Satışa Zorlama Hakkı") sahiptir.	0,01	66.000	22

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A ve B** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **23.400.000** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan ve B Grubunda **6.600.000** Adet, birim nominal değeri **0,01 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **300.000 TL** olduğu görülmektedir.



**A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;**

A grubu kurucu ortakların yer aldığı gruptur.

**B Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;**

B grubu ilk yatırımcıların yer aldığı gruptur.

## 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)	(%)
Umut Yalçın	CEO-Yönetim Kurulu Başkanı	25/02/2021	365 Gün	105.300	35,10
Selin Nizam	CFO-Yönetim Kurulu Üyesi	25/02/2021	365 Gün	64.350	21,45
Serkan Şahin	CTO-Yönetim Kurulu Üyesi	25/02/2021	365 Gün	64.350	21,45

#### Umut Yalçın hakkında;

Akademik Kariyerine Uludağ Üniversitesi'nde başlayan Umut Yalçın, eğitimini Erciyes Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. 1999 yılında başladığı iş hayatında ilaç, gıda, otomotiv gibi çeşitli sektörlerde satış temsilciliği yaptı. 2005 yılında telekomünikasyon sektörüne adım attıktan sonra Turkcell, Vodafone, Türktelekom ve Superonline'da bölge satış müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2014 yılında e-Fatura sektöründe faaliyet gösteren Foriba'nın iki bölgeden sorumlu bölgeler satış yöneticiliği görevini üstlendi. 2016 yılında kendi girişimi olan AG Danışmanlık firmasını kurdu. 2017 yılında hala Yönetim Kurulu Başkanlığını ve CEO'luk görevini üstlendiği Bakiyem Ödeme Çözümlerini kurdu ve 2021 yılında ortakları ile birlikte Shopalm şirketini kurdu deneyimleri ile finansal teknoloji alanında Bakiyem ve Shopalm Şirketlerine katkı sunmaya devam etmektedir.

#### Selin Nizam hakkında;

Akademik Kariyerine Bilkent Üniversitesi'nde başlayan Selin Nizam, eğitimini Uluslararası İlişkiler ve Ekonomi bölümlerinde tamamladı. Yüksek lisans sürecinde Bilkent Üniversitesi'nde araştırma asistanı olarak görev almıştır. Mezun olduktan sonra Wise mühendislik ve 1 IF Bilişim 'de proje ekonomi yöneticisi olarak görev aldı. 2018 yılı itibari ile kurucu ortağı olduğu Fintech girişimi olan Bakiyem firmasında operasyonel süreçlerin yönetiminde ve ürün geliştirmede görev almış, 2020 yılı itibari ile ise şirketin yatırım ve finans bölümünde görev almaya başlamıştır. 2021 Şubat ayında ortakları ile Shopalm'i kurmuş ve Shopalm'in yatırım süreçleri, nakit akışı ve finansal planlama alanlarında görev almaktadır.

## Serkan Şahin hakkında;

Bakiyem ve Shopalm kurucu ortağı olan Serkan Şahin'in akademik kariyeri işletme ve yazılım alanındadır. Bakiyem ARGE ekibi ile birlikte Ödeme Kuruluşu olmak isteyen firmaların alt yapılarının geliştirilmesinde görev almıştır. Bakiyem'in sunduğu ödeme çözümlerinin üretim süreçlerinde ekip liderliği yapmış ve Saha Bakiyem ürününün gelişmesinde ve SAP entegrasyon süreçlerinde aktif rol oynamıştır. 2021 yılında Shopalm'in kuruluşu ile birlikte Shopalm kullanıcı panellerinin geliştirilmesi, online mağaza yapısının kurulması ve mağaza entegrasyonları alanında görev almaktadır.

## 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Umut Yalçın	CEO	Yazılım & Pazarlama alanında 20 Yıllık deneyim.	105.300	35,10
Selin Nizam	CFO-Yönetim Kurulu Üyesi	*Ürün geliştirme *Hedef kitle analizi *Şirket finansal verilerinin takibi	64.350	21,45
Serkan Şahin	CTO-Yönetim Kurulu Üyesi	*Ürün Geliştirme *Yazılım	64.350	21,45

## Umut Yalçın hakkında;

Akademik Kariyerine Uludağ Üniversitesi'nde başlayan Umut Yalçın, eğitimini Erciyes Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. 1999 yılında başladığı iş hayatında ilaç, gıda, otomotiv gibi çeşitli sektörlerde satış temsilciliği yaptı. 2005 yılında telekomünikasyon sektörüne adım attıktan sonra Turkcell, Vodafone, Türktelekom ve Superonline'da bölge satış müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2014 yılında e-Fatura sektöründe faaliyet gösteren Foriba'nın iki bölgeden sorumlu bölgeler satış yöneticiliği görevini üstlendi. 2016 yılında kendi girişimi olan AG Danışmanlık firmasını kurdu. 2017 yılında hala Yönetim Kurulu Başkanlığını ve CEO'luk görevini üstlendiği Bakiyem Ödeme Çözümlerini kurdu ve 2021 yılında ortakları ile birlikte Shopalm şirketini kurdu deneyimleri ile finansal teknoloji alanında Bakiyem ve Shopalm Şirketlerine katkı sunmaya devam etmektedir.

## Selin Nizam hakkında;

Akademik Kariyerine Uludağ Üniversitesi'nde başlayan Umut Yalçın, eğitimini

Erciyes Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. 1999 yılında başladığı iş hayatında ilaç, gıda, otomotiv gibi çeşitli sektörlerde satış temsilciliği yaptı. 2005 yılında telekomünikasyon sektörüne adım attıktan sonra Turkcell, Vodafone, Türktelekom ve Superonline’da bölge satış müdürlüğü görevlerinde bulundu. 2014 yılında e-Fatura sektöründe faaliyet gösteren Foriba’nın iki bölgeden sorumlu bölgeler satış yöneticiliği görevini üstlendi. 2016 yılında kendi girişimi olan AG Danışmanlık firmasını kurdu. 2017 yılında hala Yönetim Kurulu Başkanlığını ve CEO’luk görevini üstlendiği Bakiyem Ödeme Çözümlerini kurdu ve 2021 yılında ortakları ile birlikte Shopalm şirketini kurdu deneyimleri ile finansal teknoloji alanında Bakiyem ve Shopalm Şirketlerine katkı sunmaya devam etmektedir.

### Serkan Şahin hakkında;

Bakiyem ve Shopalm kurucu ortağı olan Serkan Şahin'in akademik kariyeri işletme ve yazılım alanındadır. Bakiyem ARGE ekibi ile birlikte Ödeme Kuruluşu olmak isteyen firmaların alt yapılarının geliştirilmesinde görev almıştır. Bakiyem'in sunduğu ödeme çözümlerinin üretim süreçlerinde ekip liderliği yapmış ve Saha Bakiyem ürününün gelişmesinde ve SAP entegrasyon süreçlerinde aktif rol oynamıştır. 2021 yılında Shopalm'in kuruluşu ile birlikte Shopalm kullanıcı panellerinin geliştirilmesi, online mağaza yapısının kurulması ve mağaza entegrasyonları alanında görev almaktadır.

### 2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Umut Yalçın	*İş Geliştirme *Ürün Geliştirme ve Pazarlama *İş ortaklıkları ve Yatırımcı Görüşmeleri	Yazılım & Pazarlama-20 Yıl	Lider Girişimci
Ezgi Aksoy	Marka Bilinirliği Sağlamak Sosyal Medya Yöneyimi Google, Facebook Reklam Yönetimi SEO - web sitesi içerik yönetimi Pazarlama Materyallerinin Oluşturulması Tasarım	Dijital Reklamcılık Marka Yönetimi İçerik Üretimi Dijital Pazarlama Deneyimi 2 Yıl	Personel
Selin Nizam	*Nakit Akışı ve Finansal Planlama *Kanun ve mevzuat takibi, kurumsal risk analizi *Yatırım Süreçleri	Ekonomi & Finans , Yazılım- 4 Yıl	Girişimci Ortak
Duygu Yalçın	* Müşteri Edinimi * Müşteri Memnuniyeti * Müşteri Eğitimi * Satış	Satış Yönetimi ve Müşteri İlişkileri - 10	Personel

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
Gün	Yönetimi * Çağrı Karşılama	Yıl	
Caner Aras	*Yazılım Geliştirme *Mobil Uygulama Geliştirme	Yazılım- 14 Yıl	Personel
Serkan Şahin	*Ürün Geliştirme *Yazılım Geliştirme	Yazılım Geliştirme-10 Yıl	Girişimci Ortak

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/ZA8ZMT#finance>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2020</b>
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stoklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2020</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31/12/2019</b>	<b>31/12/2020</b>
<b>Hasılat</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Girişimin gelir kaynağı her bir yapılan satış/işlemden alınan komisyon oranlarına dayanmaktadır. Satış sırasında işlemin tek çekim veya taksitli olmasına göre %2,50 ile % 14 arası komisyon kesintisi yapılmaktadır. Bu alınan komisyon bedelinden ortalama %2 komisyon geliri şu anda girişime kalmaktadır. Girişimin tanınırlığını kazanması ile birlikte, gelece yıl komisyon kazanç oranının artırılması planlanmaktadır. Nakit Akım tablosundaki veri girişleri bu planlamaya göre yapılmıştır. Bilançomuzda sermaye yedekleri hesabımızda bulunan 235,897,44 TL sermayeye ilave edilecektir.



## 2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

### Hukuki Durum

Belirtilmemiştir.

### Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Marka Tescil Belgesi

### Ödül ve Başarılar

- Yatırım
- Yatırım

Belgeler ektedir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Türkiye'de mevcut olan girişimlerin yatırım aldığı risk sermayesi ve melek yatırım ağı gibi yapıların efektif olmaması en başta Shopalm'i kitle fonlaması ile finansman sağlama yöntemine yönlendirmiştir.

Bir başka en önemli husus ise Shopalm'in bireysel satıcıların hiçbir teknik bilgi ve desteğe ihtiyaç duymadan kendi online mağazalarında ve sosyal medya hesaplarında satış yapmalarını sağlayan bir e-ticaret sistemi olmasından ötürü e-ticaret ile yöntemi ile kazanç sağlayanlarla aynı ekosistemde yer almasıdır. Böylelikle bu kesimde yer alan kişiler bu sistemi kullanırken sistemin bir yatırımcısı haline de gelebilecektir. Aynı şekilde sistemimiz duymamış olan birçok e-ticaret içerisinde bulunan bireylere de ulaşmış ve yatırım fırsatımızı sunacağız.

Kampanyanın başarılı bir şekilde sonuçlanması durumunda pazarlama, genel yönetim ve geliştirici ekiplerine yeni kişiler eklenerek istihdam yaratılması planlanmaktadır. Ayrıca, global pazara giriş için pazar araştırmaları ve regülasyonlar adaptasyon için hizmet alınması planlanmaktadır.

#### 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;

**370.000 TL'si Personel Giderleri (Maaş, SGK vb.)** amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** tarihleri arasında, **34.000 TL'si İletişim & Haberleşme &Sunucu Giderleri** amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** tarihleri arasında, **48.000 TL'si Ofis Giderleri (Kira ve Temel İhtiyaçlar)** amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** tarihleri arasında, **51.000 TL'si Mali ve Hukuk Müşavirlik Giderleri** amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** tarihleri arasında, **470.000 TL'si Dijital Pazarlama** amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** tarihleri arasında, **61.000 TL'si Fuar Katılımları** amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** tarihleri arasında, **106.000 TL'si Platform Kullanım, MKK ve Takasbank Ödemeleri** amacıyla **01.12.2021 - 01.01.2022** tarihleri arasında, **60.000 TL'si Mobil Uygulama Geliştirme**

amacıyla **01.01.2022 - 31.12.2022** 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 %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.**

SHOPALM ÖDEME ÇÖZÜMLERİ VE TEKNOLOJİLERİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri İşlem Komisyon Ücreti - 1.Yıl %2.5 (Her 1000 TL İçin) , İşlem Komisyon Ücreti - 2.Yıl %3 (Her 1000 TL İçin) , İşlem Komisyon Ücreti - 3.Yıl %3.5 (Her 1000 TL İçin) , İşlem Komisyon Ücreti - 4.Yıl %4.5 (Her 1000 TL İçin) ve İşlem Komisyon Ücreti - 5.Yıl %5.5 (Her 1000 TL İçin) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 256.800.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### **3.4. Geçmiş Kampanyalar**

Yoktur.

## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

Bu bölümde; girişim şirketine ve faaliyetlere, girişim şirketinin ve/veya hedef kitlenin içinde bulunduğu sektöre, çıkarılacak paylara ve yatırım kararı verilmesinde önem taşıyan diğer risklere yer verilmiştir.

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Kurumsal kapasitenin artırılmaması sebebiyle yaşanabilecek aksaklıklar.
- Şirketin satış gelirlerinin gecikmesinden kaynaklı yaşanabilecek finansman sorunları

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Alternatif e-ticaret platformlarının daha uygun fiyatlı hizmetli vermesi ve pazaryerlerinin komisyon oranlarını düşürmesi.

### 4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

### 4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

## 5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

*Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.*

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

**Çıkarılan Paylar A ve B Pay Grupları olmak üzere iki gruba ayrılmıştır.**

A Grubu Paylar Nitelikli Yatırımcılar için ayrılmış olup, minimum **120.000** Adettir.

A Grubu Payların İmtiyazları şu şekildedir.

1. Genel Kurulda oy hakları vardır.
2. Çıkarılan Paylardan %10 ve üzerinde satın alınması durumunda Yönetim Kurulunda her bir %10 pay için bir Yönetim Kurulu Üyeliği verilir. Her durumda Yönetim Kurulu üyelikleri iki üye ile sınırlıdır.

A Grubu Payların Birim Nominal Değeri; **0.0843 TL** ile **0.1003 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **10.113 TL** ile **14.439 TL** aralığında olacaktır.

B Grubu Paylar Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için ayrılmış olup, toplam **1.080.000** Adettir.

B Grubu Payların Birim Nominal Değeri; **0.0843 TL** ile **0.1003 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **91.015 TL** ile **129.954 TL** aralığında olacaktır.

**Shopalm'in kuruluşteki ortaklık oranları aşağıdaki gibidir:**

Umut Yalçın %45  
Selin Nizam %27,5  
Serkan Şahin %27,5

**Shopalm'in ilk yatırım turu sonrası ortaklık oranları aşağıdaki gibidir:**

Umut Yalçın %35,10  
Selin Nizam %21,45  
Serkan Şahin %21,45  
Sertaç Özinal %11  
Krom Yazılım A.Ş. %11

Shopalm'in fonbulucu'da yatırım turu sonrası ortaklık oranları aşağıdaki olacaktır:

Umut Yalçın %32,30

Selin Nizam %19,73

Serkan Şahin %19,73

Sertaç Özinal %10,12

Krom Yazılım A.Ş. %10,12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %8

### **%12.5 BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

#### **ÖNEMLİ:**

**Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan 22 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile 1 hafta içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara;**

**Tutarın %12.5'u oranında fazladan pay verilecektir.**

Shopalm'in fonbulucu'da ek fonlama olursa yatırım sonrası ortaklık oranları aşağıdaki gibi olacaktır:

Umut Yalçın 31,73%

Selin Nizam %19,39

Serkan Şahin %19,39

Sertaç Özinal %9,94

Krom Yazılım A.Ş. %9,94

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %9,6

### **%12.5 BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

#### **ÖNEMLİ:**

**Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan 22 Kasım 2021 saat 10:00 itibari ile 1 hafta içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara;**

**Tutarın %12.5'u oranında fazladan pay 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 A Grubu Paylar **144.000** Adet olup, Çıkarılan A Grubu Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir

Toplam Satışa Sunulan B Grubu Paylar **1.296.000** Adet olup, Çıkarılan B Grubu 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 olarak 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](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/ZA8ZMT> 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 bulunması 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 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 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	:	10
Başarısız Kampanya Sayısı	:	0
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	6.621.767 TL
Telefon Numarası	:	0 312 504 0808
İnternet Sitesi	:	<a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 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
<b>TOPLAM</b>		<b>6.000.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 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

Shopalm Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri Girişimi; bireysel satıcıların hiçbir teknik bilgi ve desteğe ihtiyaç duymadan kendi online mağazalarında ve sosyal medya hesaplarında satış yapmalarını sağlayan bir e-ticaret sistemidir. Yazılım Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2C ve C2C'dir. Toplam 1.440.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Shopalm, müşterilerine sanal POS'tan sipariş takibine kadar bir e-ticaret sitesinde bulunması gereken tüm özelliklere sahip kişiselleştirilmiş online mağaza sunmaktadır. Shopalm, kullanıcılarının müşteri memnuniyetini maksimize etmek ve zaman alan tüm süreçlerini otomatikleştirmek için geliştirilmiştir. Web sitesi olmadan da satış yapma imkanı sağlayan Shopalm, bireysel satıcıların e-ticaret yaparken ihtiyaç duyabileceği tüm özelliklere sahiptir. Sosyal medya entegrasyonu, linkle ödeme alma, sipariş, stok ve kargo takibi, raporlama gibi pek çok özellik kullanıcının iş yükünü azaltmaya ve satışlarının artmasını sağlamaktadır. Bu kapsamda yapılan projeler ve ürünler incelendiğinde, benzer alanda hizmet veren yerelde Shopier, Sopsy, Ideasoft, Ticimax, Mağazan Olsun, Softtr, globalde Shopify, Magento, Adobe commerce, Shift4shop, Wix, Pinnaclearc olmak üzere birçok uygulama bulunmaktadır. Shopalm'ı diğerlerinden öne çıkaran özellikler ise, sosyal medya entegrasyon özelliği sayesinde satıcılar ürünlerini hem online mağazalarında hem de facebook/ Instagram mağazalarında eş zamanlı olarak paylaşabilmesi, bireysel satıcılar isterlerse kendi domainlerinde isterlerse Shopalm'de kendi e-ticaret sayfalarını açabilmesi ve ek hizmet/işlem bedeli alınmamasıdır. Girişim şirketi altı temel soruna odaklanmıştır. Bu sorunlar; E-ticaret yapmak isteyen bireysel satıcıların web sitesi yazılım veya sanal POS kurulumu gibi teknik süreçlerin bilgisine sahip olmaması, sosyal medyada satış yaparken DM/mesaj ile müşteriyle iletişime geçilirken yaşanan zorluklar, sosyal medya satışlarında satıcının ödeme süreçlerinin takibinde yaşadığı zorluklar, sosyal medya platformlarının mağaza/alışveriş özelliği kullanılırken her ürün için ayrı ayrı yapılan işlemlerin zaman alması, pazaryerlerinin yüksek komisyon oranları ve yüksek rekabeti olması, hazır e-ticaret sitelerinde kullanıcının ihtiyacı olan tüm özelliklerin bulunmamasıdır. Aynı zamanda Shopalm sisteminde satıcıların müşterilerinden aldıkları ödemeler şarta bağlı olmaksızın ertesi iş günü hesaplarına yatırılmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Shopalm girişimi, finans teknolojileri şirketi olan Bakiyem Ödeme Çözümleri ve Teknolojileri'nin çıkarmış olduğu Pazar Bakiyem ürününün geliştirilerek Spin-off olarak şirketleşmiş ve markalaşmış halidir. Pazar Bakiyem ürünü KOBİ'ler tarafından büyük ilgi görmesiyle tekrar ürün geliştirme sürecine girerek Shopalm ürünü ortaya çıkarmıştır. 2021 yılının son çeyreğinde ar-ge aşaması tamamlanan ürün, 2021 yılının ocak ayında kullanıma hazır hale getirilmiştir. Mart ayında piyasaya çıkan Shopalm, ilk müşterilerini edinmeye başlamıştır. Öncelikle girişimci kadınları hedefleyerek piyasaya çıkan Shopalm, rakiplerine göre hem avantajlı fiyatlı olması hem de ihtiyaca yönelik özellikleri ile kısa sürede büyük ilgi görmüştür. Shopalm girişimi 6 ay gibi kısa bir sürede 10 kat büyüme gerçekleştirmiştir. Shopalm, 2021 yılının Nisan ayında ilk yatırımını almıştır. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Eski Genel Müdürü ve Turkish Bank Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Özinal ve Krom Yazılım A.Ş tarafından yatırım yapılmıştır. Shopalm, online mağaza, sanal POS, sosyal medya entegrasyonu, linkle ödeme alma, sipariş takibi, kargo takibi, raporlama gibi e-ticaret yapmak için ihtiyaç duyulan pek çok özelliği içerisinde bulundurulur. Shopalm, e-ticaret yapmak isteyen kişilere masraflı ve zaman alan e-ticaret sitesi kurma süreçlerinden kurtararak kısa ve uygun fiyatlı e-ticaret yapma imkanı sunar. Bireysel satıcıların en kolay ve ulaşılabilir yöntemlerle e-ticaret yapmasını sağlamayı amaçlayan Shopalm, kullanıcılarının sadece online mağazalarından sepete ekle yöntemiyle satış yapmalarının yanında sanal pos özelliklerini kullanarak mağazadan bağımsız olarak da satış yapmalarını sağlamaktadır. Shopalm kullanıcıları müşterilerine Shopalm paneli üzerinden SMS, e-posta yolu ile ödeme isteği gönderebilir, linkle ödeme alma özelliği ile tüm dijital platformlardan ödeme ekranı gönderebilirler.

Pazar verilerine baktığımızda, Dünya ve Türkiye’de son yıllarda oldukça popüler olan e-ticaret pandemi ile birlikte yükselme ivmesini oldukça artırdı. Türkiye’de 2019 yılında 136 Milyar TL olan işlem hacmi 2020 yılında pandeminin etkisi ile birlikte 226 Milyar TL’ye yükselmiştir. 2021 yılında ise ilk 6 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre %75.6’lık artışla 161 Milyar TL işlem hacmine ulaşmıştır. Türkiye pazarında markaların kendi e-ticaret siteleri, pazar yerleri ve hazır e-ticaret siteleri üzerinden satış yapılmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve dijital pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarına hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 258 Milyon liradan fazla bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizde yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Hakan Yıldız	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Bülent Gümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Hüseyin Çiftçi	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Emre Akgümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Vahit Altun	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

## **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 kurallara bağlıdır.

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

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

Platform 'un fonlama ve yatırım faaliyetleri ve hizmetlerini yerine getirmesi sırasında; müşterileri ile olan ilişkilerinde kendisi, ortakları, çalışanları, yöneticileri ve bunlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili bulunan kişiler ile hizmet verdiği gerçek ve/veya tüzel kişiler arasında veya bir hizmet verilen kişi ile başka bir hizmet verilen kişi arasında çıkabilecek çıkar çatışmaları bu politikamız tarafından düzenlenmektedir.

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

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
  - 4.1 Nolu Belge ( 2021 047716 )
- 6. SWOT Analizi
- 7. Yatırımcı Sunumu



- 8. Özgeçmişler
  - 8.1 Nolu Belge ( Umut Yalçın )
  - 8.2 Nolu Belge ( Ezgi Aksoy )
  - 8.3 Nolu Belge ( Selin Nizam )
  - 8.4 Nolu Belge ( Duygu Yalçın Gün )
  - 8.5 Nolu Belge ( Caner Aras )
  - 8.6 Nolu Belge ( Serkan Şahin )