

Melda.io AI Eğitim Platformu KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **PRANAGEO YAZILIM BİLİŞİM EĞİTİM DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **4.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **5.400.000 TL**'ye kadar artırılabilecektir.

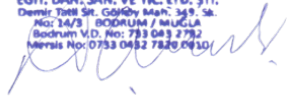
Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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


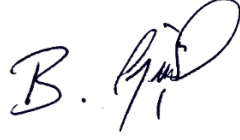


Yatırımcıların **Melda.io AI Eğitim Platformu** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **15/08/2024** ile **13/10/2024** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/T65AO2> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

PRANAGEO YAZILIM BİLİŞİM EĞİTİM DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
PRANAGEO YAZILIM BİLİŞİM EĞİTİM DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ, 14/08/2024	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>PRANAGEO YAZILIM BİLİŞİM EĞİTİM DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Adı, Soyadı, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p>PRANAGEO YAZILIM BİLİŞİM EĞİT. DAN. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. Demir 7088 Str. Gölöy Mah. 349. Sk. No: 14/3 BODRUM / MUĞLA Bodrum V.D. No: 783 083 2792 Mersis No: 0753 0452 7320 0010</p> 	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 14/08/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 13/08/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 14/08/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 14/08/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 14/08/2024 KATILMADI	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentilerini göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	: Projemizin amacı, bilgi teknolojileri alanında eğitim süreçlerindeki sorun ve eksikleri günümüz teknolojileri aracılığıyla çözmektir. Ürünümüz, hem kod çalıştırabilen, hem de kodlama ve Yapay zeka eğitimlerinde kullanılabilen bir eğitim platformudur.
Ürün ve Hizmetler	: Ürünümüz bulutta çalışan bilgi teknolojileri eğitim platformudur. Kullandığımız teknolojilerden bazıları şunlardır. NodeJS, MongoDB ve VueJS Python, R ve Markdown dillerinde kod çalıştırabilme özelliği Kendi Yapay Zeka (LLM) modelimiz
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	: PRANAGEO YAZILIM BİLİSİM EĞİTİM A.Ş.
Merkez Adresi	: Demir Evleri, GÖLKÖY MAH. 349. SK. NO: 14/3 Bodrum / Muğla
Sermayesi	: 10.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: Servet Ahmet Çizmeli
Uyruğu	: Türkiye , Kanada
Uzmanlık Alanları	: Veri analizi, mekansal veriler, coğrafi bilgi teknolojileri, uzaktan alıglama. Yazılım proje yönetimi. Müşteri ilişkileri, ekip yönetimi.

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 5.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/T65AO2
Kampanya Süresi	: 59 Gün
Başlangıç Tarihi	: 15/08/2024
Bitiş Tarihi	: 13/10/2024 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1 TL ile 0.12 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 450000 TL ile 648000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 5.400.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 250.000 Pay (250.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 1.000.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.950.000 TL'si Nitelikli Personel Giderleri 01.11.2024 - 01.11.2025 tarihleri arasında, 900.000 TL'si Genel Yönetim Giderleri 01.11.2024 - 01.11.2025 tarihleri arasında, 700.000 TL'si Sunucu ve Donanım Giderleri 01.11.2024 - 01.11.2025 tarihleri arasında, 500.000 TL'si Ar-Ge Giderleri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.11.2024 - 01.11.2025 tarihleri arasında,

450.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli
01.11.2024 - 01.11.2025 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Melda.io, geleceğin eğitim teknolojilerini şekillendiren yenilikçi bir projedir.

Öne Çıkanlar: PranaGEO'ya Neden Yatırım Yapmalısınız?

- **Devrim Niteliğinde Veri ve Eğitim Teknolojisi:** Kodlama, yapay zeka ve makine öğrenmesi konularında interaktif ve deneysel öğrenme ortamları sunuyoruz. Bu sayede, geleneksel eğitim yöntemlerinin yetersiz kaldığı noktaları doldurarak öğrencilere daha etkili bir öğrenme deneyimi sunuyoruz.
- **Geniş Hedef Kitle:** Hem bireysel kullanıcılara hem de kurumsal müşterilere hitap eden çok yönlü iş modellerimizle pazarda geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyoruz. Bireysel kullanıcılar için kişiselleştirilmiş eğitim içerikleri, kurumsal müşteriler için ise çalışan eğitimlerini optimize eden çözümler sunuyoruz.
- **Yapay Zekâ Destekli Kişiselleştirilmiş Kullanım:** Öğrencilerin performansını anlık olarak izleyen ve kişiselleştirilmiş eğitim sunan yapay zeka teknolojileri ile eğitimde verimliliği artırıyoruz. Bu teknoloji sayesinde, her öğrencinin öğrenme hızına ve ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş içerikler sunarak öğrenme deneyimini maksimize ediyoruz.
- **B2B Satışlar ve Uluslararası Başarı:** 2021'in son çeyreğinden bu yana DATA platformumuz aracılığıyla, Amerika ve Avustralya merkezli kurumsal müşterilerimize 135.000 USD satış gerçekleştirilmiştir. Ayrıca Temmuz 2024'te bir Türk STK'sı da B2B müşteri listemize katılmıştır. Bu müşterilerimiz, uzmanlık alanımız olan veri bilimi odaklı platformlar üzerinde çalışmaktadır ve Data Science as a Service (DSaaS) işbirliğinden memnun kaldıkları için ilk satıştan itibaren bizimle kesintisiz olarak çalışmaya devam etmektedir.
- **Bütünsel Çözümler:** Eğitim süreçlerinin tüm ihtiyaçlarını tek bir platformda topluyor, kullanıcıların farklı platformlar arasında geçiş yapmadan verimli bir eğitim almalarını sağlıyoruz. Bu yaklaşım hem öğretmenlerin hem de öğrencilerin işini kolaylaştırarak eğitim kalitesini yükseltiyor.
- **Pazar ve Rekabet Avantajı:** Pazar araştırmalarımıza göre, hızlı büyüyen bir sektörde güçlü rekabet avantajına sahibiz ve bu avantajı korumak için sürekli olarak yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. Eğitim teknolojileri pazarındaki trendleri yakından takip ederek ve yenilikçi özellikler ekleyerek rekabetin bir adım önünde olmayı hedefliyoruz.
- **Tecrübeden Gelen Güven:** Eğitimci, bilim insanı ve yazılımcılardan oluşan deneyimli ekibimiz, sektördeki yıllara dayanan bilgi birikimi ve geniş çevremizle projelerimize yön veriyoruz. Sahip olduğumuz derin tecrübe ve uzmanlık, projelerimize güvenilirlik ve sağlam bir temel kazandırıyor. Bu güçlü altyapı, sürdürülebilir bir büyüme potansiyeli sunuyor.
- **Teknoloji ve Eğitim İşbirlikleri:** İngiltere'deki South Bank University Teknoparkı'ndan aldığımız satış anlaşması ve Londra EduTech ekosistemine giriş yapma planlarımız, global büyüme hedeflerimizi desteklemektedir. Ayrıca, Techstars hızlandırıcı programına katılmak suretiyle dünya pazarına aşina mentörlere ve ekosistem ağlarına ulaşım kazanılması hedeflenmektedir. Ayrıca halihazırda 3 değişik üniversite bünyesinde gerçek saha doğrulama çalışmaları önümüzdeki haftalarda başlayacaktır.
- **Bir Eğitim Platformundan Çok Daha Fazlası:** melda.io, sadece eğitim için gerekli tüm araçları sağlamakla kalmaz, aynı zamanda **programlama, veri işleme ve veri analizine**

olanak tanıyan entegre bir DATA platformu sunar. Bu platform, bu alanlarla ilgilenen herkesin ihtiyaçlarına hitap eder. DATA platformumuz, klasik geliştirme ortamlarının ötesine geçerek birden fazla programlama dilinde çalışma imkanı sunar. Bu sayede kullanıcılar, farklı dillerde projeler geliştirebilir, gerçek dünyada kullanılacak projeler oluşturabilir, kullanabilir, paylaşabilir ve yönetebilirler. Böylelikle, öğrenciler ve profesyoneller, eğitimden yazılım geliştirmeye kadar geniş bir yelpazede ihtiyaç duydukları tüm araçları tek bir çatı altında bulabilirler.

Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

- Yatırım turumuz **15 Ağustos 2024 Perşembe günü saat 10:00'da** başlayacak ve **13 Ekim 2024 Pazar günü saat 23:59'da** sona erecektir. **Toplam kampanya süresi 59 Gündür.**
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı **500 TL** olarak belirlenmiştir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyaları

- Yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 25 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;
- En az **500 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10** bedelsiz pay,
- En az **10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15** bedelsiz pay,
- En az **50.000 ₺ ve 99.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20** bedelsiz pay,
- En az **100.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25** bedelsiz pay, hediye edilecektir. Bu kampanya **25 gün** ile sınırlı olacak, **9 Eylül Pazartesi akşamı saat 23.59'da sona erecektir.**
- Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak **Ahmet Çizmeli'nin** hisselerinden aktarılacaktır.

Yatırımcılarımıza Platformumuzda İndirim Uyguluyoruz

- Tüm yatırımcılarımıza global satışımızın başlamasından sonra bir yıl boyunca **%20** indirim sağlayacağız.

Sektördeki Problemlere Yönelik Benzersiz Değer Önerilerimiz

- **Kod Çalıştırılan İnteraktif Ortamı:** melda.io, tarayıcı üzerinden hiçbir kurulum yapmadan veri aktarma, kod yazma ve çalıştırma imkânı sunar. Alternatiflerin çoğunda bu özellik bulunmamakta veya kurulum gerektiren eklentiler (plugin) kullanılmaktadır. Bu sayede, öğrencilerin ve profesyonellerin pratik yapma ve deneysel öğrenme süreçleri kesintisiz devam eder.
- **Yapay Zekâ ile Güçlendirilmiş, Adaptif, Performans Odaklı Kişiselleştirilmiş Eğitim:** Yapay zekâ teknolojileri, manuel işleri hızlandırarak eğitimcilerin zamanını verimli kullanmalarına olanak tanır. Platformumuz, eğitimcilerden alınan geri bildirimlere göre sürekli kendini geliştirir, performans takibi yapar ve eksiklikleri tespit eder. Bu sayede, her eğitim alanına yönelik en uygun öğrenme deneyimini sunmaktayız.
- **Öğrenci Performansı Anlık Ölçümü:** melda.io LMS, eğitim alan bireylerin performansını sürekli ve anlık olarak izler. Eğitimciler, öğrencilerin eksikliklerini hızla tespit ederek gerekli önlemleri alabilir. Bu dinamik öğrenme süreci, öğrencilerin motivasyonunu ve başarı oranlarını artırır.
- **Eğitim Araçları ve Hizmetleri İçin Hepsi Bir Arada Yaklaşımı:** melda.io LMS,

kullanıcılarına bütünsel bir çözüm sunarak farklı eğitim araçlarını tek bir platformda toplar. Bu sayede, eğitim süreçlerinin her aşamasında zaman ve maliyet tasarrufu sağlanır, eğitim kalitesi yükselir.

Kilometre Taşları: Bugüne Kadar Neler Yaptık?

- **2016:** Pranageo Software şirketinin kurulması ve DATA bileşeni için ilk prototiplerin geliştirilmesi. Bu dönemde temel ürünlerimizin ilk versiyonlarını oluşturduk ve pazar araştırmalarına başladık.
- **2018:** TÜBİTAK TEYDEB 1512 ve 1507 destek programından fon olarak “çok kullanıcıli veri analiz platformu”nu geliştirdik. Bu destekle, platformumuzun temel özelliklerini genişlettik ve kullanıcı geri bildirimlerine dayalı iyileştirmeler yaptık.
- **2021:** COVID-19 sürecinde, çevrimiçi eğitim ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla platformumuza yenilikçi özellikler ekleyerek, eğitim çözümlerimizi son haline getirdik. Pandemi dönemi boyunca uzaktan eğitimin zorluklarını aşmak için geliştirdiğimiz çözümler sayesinde kullanıcı tabanımızı genişlettik. Ayrıca, DATA platformumuz aracılığıyla medya kitaplığı hizmetleri sunan Timelooper ve bilgi iyileştirme ve karar verme aracı olarak hizmet veren Keynumbers gibi prestijli müşterilerimize başarılı bir şekilde ilk satışlarımızı gerçekleştirdik.
- **2023:** LMS bileşeni için pazar araştırmalarının tamamlanması ve prototiplerin sahada test edilmesi. Eğitim kurumları ve bireysel kullanıcılarla yapılan testler sayesinde, ürünümüzü piyasaya sürmeden önce gerekli iyileştirmeleri belirledik.
- **2024:** melda.io ürününün küresel piyasalara girişini desteklemek amacıyla gerekli özellikleri ekleyip iyileştirmeleri tamamladık. Platformun potansiyel açıklarına dair aldığımız sürekli geri bildirimleri dikkatle değerlendirdik ve bu geri bildirimleri ürün geliştirme sürecimize entegre ederek sürekli bir iyileştirme sağladık.
- **2016-2024:** Yıllar süren deneyimimizle, platformumuz aracılığıyla sayısız ücretli ve ücretsiz eğitimler ve webinarlar düzenleyerek sektördeki ihtiyaçları ve eksiklikleri kapsamlı bir şekilde analiz ettik. Bilişim ve eğitim alanındaki uzmanlardan aldığımız değerli geri bildirimler doğrultusunda, yenilikçi bir kodlama ve eğitim platformu oluşturmak amacıyla mevcut boşlukları belirledik ve bu eksiklikleri kendi kaynaklarımızla gidererek sürekli bir gelişim sağladık. Bu süreçte, bilişim teknolojileri sektöründeki profesyonellerin ihtiyaçlarını karşılayacak etkili bir ürün geliştirme bilinciyle AR-GE çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürdük.

Yatırım Turu Sonrası Stratejilerimiz

- **Pazar Uyumu (Product - Market Fit) Stratejisi:** Pazar ihtiyaçlarını ve hedef kitlemizin beklentilerini derinlemesine anlamak için kapsamlı bir pazar uyumu stratejisi uygulayacağız. Bu strateji doğrultusunda, melda.io'nun ürün ve hizmetlerinin pazarda en iyi şekilde konumlanmasını sağlayacak profesyonel destek alacağız. Bu sürecin çıktıları, hem kurumsal işbirlikleri hem de ortaklıklarla pazardaki konumumuzu güçlendirecek önemli adımlar atmamıza olanak tanıyacak.
- **İş Geliştirme:** Pazar uyumu stratejisinin çıktılarıyla, eğitim teknolojileri alanında önde gelen kurumlar ve şirketlerle işbirlikleri yaparak melda.io'nun bilinirliğini artıracaktır. Kurumsal işbirlikleri ve ortaklıklarla pazardaki konumumuzu güçlendireceğiz.
- **Ürün Geliştirme:** Edindiğimiz müşteri geri bildirimlerine göre yeni özellikler ekleyerek ve mevcut özellikleri iyileştirerek melda.io'yu sürekli olarak geliştireceğiz. Kullanıcı deneyimini optimize ederek, eğitimler ve öğrenciler için en iyi çözümleri sunmayı hedefliyoruz.

- **Pazarlama:** Stratejik pazarlama kampanyaları ile hem B2B hem de B2C'de güçlü bir varlık oluşturmak için dijital pazarlama ve sosyal medya stratejileri ile geniş kitlelere ulaşmayı planlıyoruz.
- **Küresel Yayılım:** Uluslararası pazarlara açılarak büyüme potansiyelimizi artıracacağız. Özellikle Kuzey Amerika ve Asya-Pasifik pazarlarına odaklanarak, global bir eğitim teknolojileri sağlayıcısı olmayı hedefliyoruz. Gisma, AnalytixLabs, Cambridge Spark ve Analytics Vidhya gibi potansiyel müşterilerin araştırılması ve iletişime geçilmesi için çalışmalar başlatılmıştır. Yatırım turunu tamamladıktan sonra bu firmalarla iletişime geçilerek müşterimiz olmaları için görüşmelere başlanması planlanmaktadır.

Tarihçe

Pranageo Software, 2016 yılında kuruldu ve o günden bu yana eğitim teknolojileri alanında yenilikçi çözümler sunmaya odaklandı. Şirketimiz, TÜBİTAK TEYDEB destek programlarından aldığı fonlarla Ar-Ge çalışmalarını sürdürdü ve COVID-19 sürecinde online eğitime yönelik özellikler ekleyerek platformunu geliştirdi. 2023 yılı itibariyle, pazar araştırmaları ve saha testleri tamamlanarak melda.io'nun ticarileştirilmesi için yatırım turuna çıkmıştır.

Güçlü Temel ve Gelecek Vizyonu: Özellikler ve Stratejilerimiz

- **Geniş Soru Bankası:** Tercihe göre kullanıcılar tarafından veya yapay zeka yardımıyla üretilen kodlama, çoktan seçmeli, doğru/yanlış gibi çeşitli soru türlerini içeren geniş bir soru bankası oluşturulması planlanmaktadır. Bu bankanın düzenli olarak kontrolü ve yönetimi sağlanacaktır.
- **Kod Çalıştırma ve Otomatik Notlandırma:** Kod çalıştırma ve otomatik notlandırma sağlayan egzersizler için bir sistem geliştirilmesi hedeflenmektedir. Bu egzersizler, öğrencilerin kodlama becerilerini anında değerlendirecek ve notlandıracaktır.
- **Performans Analiz ve Yönetim Sistemi:** Öğrencilerin konu öğrenme, öğrenme hızı ve derse katılım gibi performans metriklerini ayrı ayrı ölçen bir sistemin geliştirilmesi öngörülmektedir. Bu sistem, analiz sonuçlarına göre öğretmenlerin aksiyon almasını sağlayacak şekilde tasarlanacaktır, tercihe göre kullanıcılar veya yapay zeka otomasyonu ile desteklenecektir.
- **Yapay Zeka & İhtiyaçlarımıza Yönelik Özelleştirilmiş Büyük Dil Modelleri (LLM):** Yapay zeka süreçlerinde Gemma 2 27B, LLaMA 3, Mixtral 8x7b ve GPT-NeoX-20B gibi açık kaynaklı ve güncel büyük dil modellerinden birini kullanarak RAG (Retrieval-Augmented-Generation) tekniğini uygulanması planlanmaktadır. Bu özelleştirme ile yapay zeka modelimizin melda.io LMS içerik ve araçlarına uyumlu hale getirilmesi ve modelin bilgi tabanının genişletilmesiyle daha doğru ve spesifik cevaplar vermesi sağlanacaktır. Ticari modellerin lisans ve kullanım ücretlerinden kurtularak maliyet tasarrufu sağlanması ve dışa bağımlılığın sona erdirilmesi öngörülmektedir. Kullanıcı geri bildirimleriyle sürekli eğitim sağlayan bir kullanım akışı tasarlanacak, böylece eğitim içeriği üretimi ve eğitim otomasyonlarında sürekli iyileşme sağlanacaktır.
- **Öğretmen Performans Takibi:** Pazar araştırması sonuçlarından elde ettiğimiz bilgilere göre, eğitim süreçlerinde **öğretmen performansını** izlemeye yönelik sistemlere olan talep artmaktadır. Bu doğrultuda, öğretmen performansını izleme özelliğimizi iyileştirmeyi planlıyoruz. Bu sistemler, öğretmenlerin performansını analiz ederek eğitim kalitesini artırmaya katkı sağlayacaktır.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Projenin Amacı:

- Bilgi teknolojileri eğitiminde endüstri ve eğitim sektörü arasındaki kopukluk gibi mevcut sorunları modern teknolojilerle çözmek.
- Hem eğitmenler hem de öğrenciler için verimli ve sonuç odaklı bir eğitim platformu sunmak.
- Veri bilimi ve bilgisayar programlama alanında uzmanlaşmak isteyen bireylere **aynı platformda öğrenme** ve **uygulama** fırsatı sunarak, bütünsel bir eğitim deneyimi sağlamak.

Projenin Kapsamı:

- **Data ve LMS Bileşenleri:** LMS bileşeni, kullanıcıların eğitim süreçlerini yönetmelerine, analiz etmelerine ve geliştirmelerine olanak tanır. DATA bileşeni programlama, veri bilimi ve yapay zeka için uygun araçları sağlar. DATA platformunun LMS platformuna entegre edilmesiyle beraber bu alanlardaki eğitim sürecine **yenilikçi** bir perspektif kazandırılmaktadır.
- **Hepsi Bir Arada (All in One) Çözüm İhtiyacı:** Birden fazla yazılımı kullanma zorunluluğunu ortadan kaldırarak, tüm eğitim süreçlerini tek bir platformda toplar.
- **Rakiplerden Ayrışan Teknik Yönler:** Entegre kod çalışma ortamı, veri analizi, anlık geri bildirimler, kişiselleştirilmiş süreçler ve yapay zeka özellikleriyle öne çıkar.
- **Hedef Müşteriler:** Üniversiteler, eğitim kurumları, araştırma grupları, öğrenme desteği arayan bireyler, öğrenciler, veri analizi ihtiyacı duyan bireyler ve kurumlar.

Hedeflerimiz:

Kısa Vade (0-12 Ay):

- **Ürün Geliştirme ve Test:** Mevcut özellikleri optimize etmek, performansı ve kullanıcı deneyimini artırmak. Pilot kurumlarla işbirliği yaparak gerçek dünya koşullarında performansı değerlendirmek.
- **Eğitim İçeriği ve Profesyonel İşbirlikleri:** Profesyonellerle çalışarak hem bünyemize alacağımız eğitim içerik sorumlusunun hem de profesyonel eğitimcilerin katkısıyla zengin bir eğitim kataloğu oluşturmak.

Orta Vade (12-36 Ay):

- **Pazarlama ve Kullanıcı Büyümesi:** Pazarlama stratejilerini optimize ederek marka bilinirliğini artırmak ve kullanıcı tabanını genişletmek.
- **Ürün İyileştirmeleri ve Özellik Geliştirme:** Pazar uyumunun sağlanması ile beraber mevcut özelliklerde sürekli iyileştirmeler yapmak ve yenilikçi özellikler eklemek.
- **Müşteri Destek ve Eğitim:** Kullanıcı desteğini güçlendirmek ve eğitim programları ile kullanıcıların platformun tüm özelliklerinden faydalanmasını sağlamak.

Uzun Vade (36 Ay Üzeri):

- **Küresel Pazar Penetrasyonu:** Uluslararası pazarlara açılarak küresel varlık oluşturmak ve yerel stratejiler geliştirmek.
- **Sektör Liderliği ve İstihdam Kanalı:** DATA bileşenimizin desteğiyle bilişim teknolojileri eğitimi alanında endüstriyel istihdam kanalı olmak, sektörde lider konumu elde etmek ve

trendleri belirlemek.

- **Stratejik Ortaklıklar ve İşbirlikleri:** Eğitim ve teknoloji sektöründeki liderlerle stratejik ortaklıklar kurarak etkiyi artırmak.

melda.io LMS: Dijital Eğitimde Yeni Dönem

LMS bileşenin sahip olduğu temel özellikler şunlardır:

- **Eğitim Yönetim Sistemi Özellikleri:** Ders yönetimi, öğrenci takibi ve performans ölçümü; etkileşimli canlı dersler, kişisel tempoda kayıtlı dersler ve özelleştirilmiş hibrit dersler; performans analizi ve çok kullanıcıli proje geliştirme.
- **Veri Tabanlı Karar Destek Sistemleri:** Eğitim stratejilerini geliştiren optimizasyon; veri kullanımıyla başarı artırma; öğrencilere özel eğitim ve başarı önerileri, yapay zeka ile otomasyon desteği.
- **DATA Entegrasyonu Kaynaklı Özellikler:** Kurulum gerektirmeyen kod çalıştırma; veri dosyası yükleme; dinamik raporlama ve veri analizi.

melda.io DATA: Kapsamlı Veri Bilimi Çözümleri

DATA bileşeni, derinlemesine veri analizi ve kullanımı kolay araçlar, otomatik grafik ve görselleştirme, detaylı raporlama, entegre veri işleme araçları, kullanıcı dostu arayüz, büyük veri setleriyle yüksek performans, çoklu programlama dili desteği, Markdown entegrasyonu, yayınlama ve paylaşma seçenekleri, ve yapay zeka desteğiyle hızlı bir şekilde verilerden anlam çıkartma ve grafiklerden sunum oluşturma gibi temel özellikler sunar.

Bilgi Teknolojileri Eğitimi

- **Küresel Dönüşüm:** Yeni teknolojiler, bilgi teknolojileri alanında büyük değişimlere yol açmaktadır. Bu dönüşüme ayak uydurmak için güncel ve pratik eğitim çözümleri gereklidir.
- **Eğitimde Yapay Zeka:** Yazılım, veri bilimi, makine öğrenmesi ve yapay zeka üzerine yoğunlaşan bilgi teknolojileri son dönemde iş dünyasında ve hayatlarımızda kalıcı bir yer edinmekte ve büyük bir küresel dönüşümün ve köklü gelişmelerin habercisi niteliğindedir. Yapay zeka tabanlı yazılımların, maaşlı çalışanların yerine geçeceğine dair genel bir endişe mevcuttur. Amacımız, bu olumsuz ihtimallerden arındırılmış bir yapay zeka desteği ve deneyimi sayesinde eğitim sektörünü güçlendirmektir. Hedefimiz yapay zekanın çalışanların yerini alması değil, onlara **tekrarlayan işlerini kolaylaştıracak** ve esas uzmanlık konularına daha fazla zaman ayırmalarını sağlayacak zaman yaratmaktır.
- **Eğitim Müfredatları:** Geleneksel eğitim müfredatları hızlı gelişen teknolojiye ayak uyduramamaktadır. Bu nedenle, modern ve esnek eğitim çözümlerine ihtiyaç duyulmaktadır.

Teknolojideki gelişmeler, kariyer arayışında olan genç kitleleri şimdiden bilgi teknolojileri alanına çekmeye başlamıştır. Bu alanın büyüme potansiyeli çok yüksektir ancak **yapay zeka alanında yüksek nitelikli ve deneyimli çalışan talebi**, günümüz üniversite mezunları tarafından karşılanamamaktadır. Bunun ana sebebi, mevcut eğitim müfredatlarının geleneksel ve yerleşmiş kurallara göre planlanması ve dolayısıyla çok hızlı gelişen küresel bilgi teknolojilerine, endüstri ve işe alım trendlerine yetişememesidir. Önümüzdeki dönemlerde **yazılım, veri analizi, makine öğrenmesi ve yapay zeka** konularında eğitim endüstrisinde büyük gelişmeler yaşanması

beklenmektedir. Bu da söz konusu teknolojilerin eğitimi konusunda atılımlar yapılması gerekliliğini doğurmaktadır. Bu atılımların başında da eğitim süreçlerinde kullanılacak yazılımlar ön plana çıkacaktır.

Bilgisayar Destekli Uzaktan Eğitim

- **Pandemi ve Uzaktan Eğitim:** COVID-19 pandemisi, **uzaktan eğitimin** önemini ortaya koymuştur. Eğitim süreçlerinin bilgisayar destekli ve uzaktan yapılabilmesi gerekliliği kalıcı hale gelmiştir.

Pandemi, birçok ülkede eğitim operasyonlarını kesintiye uğrattı ve eğitim kuruluşları, ani bir geçişle uzaktan eğitime **adapte olma zorunluluğu** ile karşılaştı. Bu dönemde, **altyapı eksiklikleri** nedeniyle genellikle telekonferans yazılımları gibi amaca uygun olmayan araçlarla dersler yapılmak zorunda kalındı. Sonuç olarak, uzaktan çalışma ve eğitim kültürü iş dünyasında kalıcı bir yer edinmiştir. Bu bağlamda, bilgisayar destekli eğitim platformlarının **günümüz şartlarına uygun** ve etkili uzaktan eğitim sağlayacak şekilde tasarlanması büyük önem taşımaktadır. melda.io, her aşamasında bu ihtiyaçları göz önünde bulundurarak geliştirilmektedir.

- **Eğitim Yazılımları:** Eğitim kurumları genellikle birden fazla yazılım kullanarak ders vermektedir. Bu durum zaman ve kaynak kaybına yol açmaktadır.

Eğitim Yönetim Sistemleri (LMS)

Örnekler: Moodle, Open Edx, Ilias, Google Classroom

Özellikler:

- Web üzerinden ders açma, öğrenci kabulü, müfredat oluşturma, sınav yapma, öğrenci performans değerlendirme.
- Genellikle yüz yüze derslere bilgisayar tabanlı destek sağlamak için geliştirilmiştir.

Sınırlamalar:

- Kod çalıştırma, hesap yapma, veri analizi ve görselleştirme olanakları sunmazlar.
- Eşzamanlı sınıf ve canlı yayın özellikleri genellikle eklentilerle sağlanır.
- Canlı sınıf aktiviteleri için **birden fazla yazılımın** kullanılması gerekir. Kullanıcılar kaynak ve zaman kaybı yaşar.
- Öğrencilerin kişisel bilgisayarlarına özel programlar kurmaları ve uyumluluk sorunlarını çözmeleri gerekir.

Çevrimiçi Eğitim Platformları

Örnekler: Udemy, Coursera, Lynda, Pluralsight, Udacity

Özellikler:

- Eğitimcilerin önceden kayıt ettiği ders içeriklerini "on demand (talep üzerine)" modeliyle sunarlar.

Sınırlamalar:

- Sayılı istisnai ders dışında eğitim için gerekli yazılımların öğrenci bilgisayarlarına kurulması gerekir. Versiyon yönetimi ve kurulum zaman kaybına yol açar.
- Canlı etkileşim ve anında uygulama imkanı sunmazlar.
- Eş-zamanlı eğitimi desteklemezler.

Telekonferans Platformları

Örnekler: Webex, Microsoft Teams, Zoom, Gotowebinars, Whereby

Özellikler:

- Canlı ses ve görüntü bağlantısı ile sanal ortamda buluşma imkanı sunar.
- Ekran görüntüsü, dosya paylaşımı ve mesajlaşma özellikleri sağlar.

Sınırlamalar:

- Eğitim vermek için tasarlanmamışlardır.
- Pratik yapmak için gerekli yazılımların öğrenci bilgisayarlarına kurulması gerekir.
- Eğitim performans ölçümü yapan özel gereçler sunmazlar.
- Öğrencilerin sürekli platform değiştirmesi dikkat dağınıklığına yol açar.

Neden Hepsi Bir Arada (All in One) Çözüm?

Farklı platformların kullanımı, eğitim süreçlerini **karmaşık** ve **verimsiz** hale getiriyor, zaman ve kaynak israfına neden oluyor. "**Hepsi Bir Arada**" platformu, eğitim süreçlerini **akıcı** ve **verimli** kılar, **modernizasyon** ve **inovasyonu** destekler. Bu, eğitim kurumlarının ve bireylerin **teknolojiye dayalı** eğitimden **maksimum fayda** sağlamasını sağlar.

Hepsi Bir Arada Çözümünün Eğitimcilere Sağladığı Avantajlar:

- **Tek Platform Üzerinden Yönetim:** Ders oluşturma, eğitim materyallerini yönetme, öğrenci performansını anlık veya uzun vadeli takip etme, öğrenci yönetimi, müfredat hazırlama, sınav yapma ve performans değerlendirme işlemleri **tek bir platform** üzerinden yapılır.
- **Entegre Kod Çalıştırma ve Veri Analizi:** Kod çalıştırma, veri analizi ve görselleştirme gibi özellikler **entegre** olarak sunulur, böylece içerik hazırlama **daha kolay ve hızlı** olur.
- **Eşzamanlı Eğitim ve Canlı Yayın:** Canlı dersler **tek platform** üzerinden yapılabilir, yazılım geçişleri **ortadan kalkar**.
- **Zaman ve Kaynak Tasarrufu:** Tek bir çözümle tüm ihtiyaçlar karşılanır, **zaman** ve **kaynak** israfı önlenir.

Hepsi Bir Arada Çözümünün Öğrencilere Sağladığı Avantajlar:

- **Kolay Kullanım:** Tüm eğitim materyalleri **tek platformda** erişilebilir, platform değişikliği **gereksinimi ortadan kalkar**.
- **Entegre Pratik Destekli Eğitim:** Gerekli yazılımlar **entegre** olduğundan, **ek yazılım kurma** zorunluluğu yoktur.
- **Anında Uygulama:** Teorik bilgileri canlı derslerde **uygulayarak** öğrenme süreci **hızlanır**.
- **Etkileşim ve Performans Takibi:** Öğrenci performansını **bütünsel** bir biçimde ölçen özellikler ile **eğitim verimliliği**

2.3. Ürün ve Hizmetler

Mevcut Çalışmalar: melda.io DATA ürünümüz (Tübitak TEYDEB AR-GE projeleri)

Özellikler:

- Kod çalıştırma

- Her kullanıcının kendi alanına veri dosyası yükleme
- Takım oluşturma ve çok kullanıcılı proje geliştirme araçları
- Dinamik raporlama
- Rapor yayınlama
- Endüstriyel üretim planlama ve kalite kontrolü

Çıktı Niteliğindeki Ürün ve Hizmetler: Yapay zeka destekli eğitim platformumuz, dijitalleşmenin önem kazandığı çağımızda gerekli olan programlama, yazılım geliştirme ve veri işleme süreçleri hakkında interaktif eğitimlerin sunulacağı bir online platformdur. Eğitimler fiziksel veya sanal sınıflarda verilirken, platformun sunduğu özellikler ve araçlar sayesinde öğretmen ve öğrenciler arasında anlık etkileşime olanak sağlar. Platformumuzun sunduğu değer önerilerine ait bazı özellikler şunlardır:

I - Kod Çalıştırılan İnteraktif Ders Ortamı:

- Öğrencinin bilgisayarında herhangi bir kurulum yapmadan kod çalıştırabilme özelliği
- Ders notlarına eklenmiş veri dosyalarının kodlama ile analizi
- Ders notlarında öğrencinin tek tuşla çalıştırabileceği kod parçaları ekleme
- Öğrencinin etkileşimli bir şekilde bu kodları çalıştırarak deneysel öğrenme
- Kodlama egzersizleri
- Öğrenci kodlama egzersiz ve sınav çalışmalarını otomatik değerlendirme sistemi
- Multimedya destekli öğrenim ve değerlendirme içerikleri
- Öğretmenin, öğrencinin anlık olarak gördüğü ders içeriklerini yönlendirebilme özelliği
- Öğrencinin ders sırasında dikkatini sürdürmesini sağlayan araçlar
- Öğrencinin tam teşekküllü (kodlama, veri analizi ve algoritma geliştirme içeren) proje ödevleri geliştirme ve eğitime teslim etme altyapısı

Halihazırda bu tarz eğitimler video tabanlı on-demand platformlar, standart LMS yazılımları veya telekonferans programları ayrı ayrı kullanılarak verilmektedir. melda.io LMS'in sunduğu tüm bu özelliklerin bir arada olması, günümüz teknolojilerine uyumlu yenilikçi ve sürdürülebilir bir eğitim deneyimi sağlar.

II - Öğrenci Performansının Anlık Ölçümü:

- Öğrencinin öğrenme performansını ve dersle etkileşimini anlık olarak ölçme
- Yoklama sorusuna öğrencinin cevap hızını ölçme
- Sınıf etkileşimi (audio, video, el kaldırma, chat) kullanım istatistikleri
- Anlık soru-cevap performansı (hız ve doğruluk)
- Ders sırasında öğrencilerin skor odaklı dinamik sıralanması ve takibi
- Öğrenci performans verilerinin uluslararası LRS standartlarına uygun şekilde depolanması

III - Öğrencilere Performans Odaklı Kişiselleştirilmiş Eğitim: Değer önerimizin önemli bir başka özelliği, öğrencilere kişiselleştirilmiş eğitim içerikleri ve deneyimleri sunmaktır. Kod değerlendirme, soru üretme, ödev oluşturma ve öğrencilere anlık içerik gönderimi gibi süreçleri otomatikleştirerek eğitime zaman kazandırmayı hedeflemektedir. Öğrenci performansını ve derse katılımını sürekli veri toplama stratejisi dahilinde ölçer ve anlık ve geriye dönük geri bildirimler oluşturarak öğrenme sürecini hızlandırır ve güçlendirir.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar araştırmamızın sonucunda elde ettiğimiz çıktılarına göre girişimimizin yer aldığı **sektör**, yüksek **rekabet seviyesi** ve hızlı bir **büyüme** içeren bir pazar olarak dikkat çekmektedir. Rakip firmalar, iş modellerinde ve **gelir kaynaklarında** farklılaşarak rekabet avantajı elde etmeye çalışmaktadır. Bu doğrultuda, mevcut platformlarına **ek özellikler** ekleyerek yeni **hedef kitlelerine** hitap etmeyi amaçlamaktadırlar.

Eğitim teknolojileri sektörü, yatırım açısından canlı bir alandır ve son dönemdeki **şirket satın almaları** ve başarılı yatırım turları bu canıyı desteklemektedir. Ancak **yazılımın** piyasaya hazır hale getirilmesi ve pazara güçlü bir giriş yapılması, projenin gelirleri açısından kritik bir öneme sahiptir. Platformumuzun hem **B2B** hem de **B2C** iş modelleri ile birden fazla hedef kitle grubuna hitap edebilme yeteneği, girişimimizin genel anlamda başarılı olma olasılığını artırmaktadır.

Pazar araştırmamızın analizine ve orada varılan sonuçlara dayanarak başarılı bir **kitle fonlama turu** kapatabileceğimizi öngörmekteyiz. Araştırmamızın sonuçları, platformumuzun piyasaya sürülmeden önce belli bir **müşteri tabanına** ulaşılması gerektiğine dikkat çekmektedir. Bu sebeple, hızlı ve verimli bir **geliştirme süreci** tamamlanmalı, ek özelliklerin geliştirilmesi ve farklı iş ve gelir modelleri ile son müşteriye hitap edecek **stratejilerin** geliştirilmesi gerekmektedir.

Pazarın büyüklüğü ve **teknolojik gelişim** seviyesinin stabil devam etmesi, başarılı bir turun kapatılmasını olası kılmaktadır; ancak yüksek rekabet durumu için etkili **pazar konumlandırma** stratejilerinin geliştirilmesine ivedilikle başlanacaktır.

Detaylar ekte sunduğumuz **piyasa araştırma dokümanında** belirtilmiştir.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

melda.io LMS iki ana iş modeli ile piyasaya giriş yapmayı hedeflemektedir. **B2C modelimiz** geniş bir **öğrenci yelpazesine** hitap ederken, **B2B modelimiz** kurumlar ve eğitim profesyonelleri için kapsamlı çözümler sunmaktadır. Planlanan **büyüme ve gelir hedefleri** takip edilecek, **pazar dinamiklerine** göre şekillenecek ve platformumuzun sektördeki konumunu güçlendirmek için sıkı sıkıya takip edilecektir.

B2C İş Modeli

Bu modelde, alanında uzman **eğitmenlere** ücret karşılığı hazırlatılacak olan dersler, **teelif hakları** şirketimize ait olacak şekilde sunulacaktır. **Canlı olarak verilen dersler**, içerikler kaydedildikten ve üzerinden kayıtlı bir derse uygun olacak şekilde düzenlemeler yapıldıktan sonra **on-demand formatında** sunulacaktır. Bu model sayesinde çok daha geniş bir öğrenci kitlesine ve

dolayısıyla ölçeklenebilir bir gelir modeline ulaşılacaktır. Canlı versiyonlarda daha yüksek ücret talep ederken, **on-demand (talep üzerine) formatı** için hazır hale getirilmiş dersler daha düşük fiyatlarla satışa sunulacaktır. Canlı dersler öğrenciler için birebir destek avantajı sağlarken, on-demand dersler ölçeklenebilir kazanç sağlayacaktır. **Eğitmenler** canlı sınıflar için ders hazırlama ve sunma başına tek seferlik bir ücret alacak ve her on-demand satışından belirlenen miktarda **kar payı** elde edecektir. Yıllık öğrenci ve ders satış hedefleri artış göstererek **büyüme stratejimize** destek olacaktır.

B2B İş Modeli

B2B iş modelimizde ise **kurumlar**, derslerini kendileri hazırlayacak ve telif hakları kendilerine ait olacaktır. Eğitmenler, dersleri canlı veya on-demand formatında sunabilecek ve içerikler platformumuza kaydedilecektir. Kurumların ders satışlarından **komisyon** alınacaktır. B2B üyelikler, **aylık öğrenci sayısı** ile orantılı yapılandırılacaktır. Ekstra öğrenci başına ücretlendirme ve düzenli, düzensiz müşteri sayıları baz alınarak **sürdürülebilir, giderler ile orantılı gelir akışları** sağlanacaktır.

2.6. Proje Bütçesi

Projenin “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/T65AO2#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

Hukuki Durum

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

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Servet Ahmet Çizmeli
Uyruğu	: Türkiye , Kanada
Öğrenim Durumu	: Orta Dođu Teknik Üniversitesi / Université de Sherbrooke . Not Ortalaması: 3.5
İş Deneyimi	: Dr. Servet Ahmet Çizmeli 1996 senesinden beri akademik

Girişimci Hakkında Bilgiler

	ortamlarda çevrebilimsel faaliyetlerde bulunmaktadır. O dönemden beri araştırma projeleri için veri analizi odaklı kod ve yazılım geliştirme operasyonlarında çalışmıştır. 2016 senesinden beri girişimcidir ve profesyonel ölçekte AR-GE ve SaaS ürünleri geliştiren bir yazılımcı ekibin yöneticisidir.
Uzmanlık Alanları	: Veri analizi, mekansal veriler, coğrafi bilgi teknolojileri, uzaktan algılama. Yazılım proje yönetimi. Müşteri ilişkileri, ekip yönetimi.
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Servet Ahmet Çizmeli	Şirket CEO'su ve AR-GE departman sorumlusu	Uydu görüntüleri analizi (remote sensing) algoritmaları geliştirilmesi konusunda uzmandır. Bilimsel ölçüm aletleri kullanarak mekanda çevresel ölçümler yapmış ve bundan geo-mekansal veri setlerinin yönetimi ve istatistiksel analizi konusunda uzmandır	Girişimci
Esra Ay	Pranageo'da takım lideri olarak web geliştirme ve veri bilimi projelerini yönetmektedir. Ekibin iş yükünü düzenlemekte ve projelerin zamanında tamamlanmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda web geliştirici olarak çalışmalar yapmaktadır.	Full stack web geliştirme ve veri bilimi konularında 4 yılı aşkın tecrübeye sahiptir. Pranageo'da frontend ve backend projelerinde liderlik yaparak önemli başarılar imza atmıştır. Python, JavaScript, HTML/CSS ve Vue, Node.js uzmanlığı vardır.	Profesyonel
Mustafa Yakut	Web geliştirme, sistem tasarımı ve DevOps alanlarında aktif rol oynamaktadır.	Uzun yıllar boyunca web geliştirme alanında profesyonel olarak Türkiye'de	Profesyonel

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		ve Almanya'da çalışmıştır. Üst düzey Javascript, web teknolojileri, mobil yazılım deneyimi vardır. Kendisi Neo4j Graph veritabanları konusunda çalışmaktadır.	
Başak Dilara Çevik	Şirkette yapay zeka geliştirme ve veri sistemleri üzerine aktif çalışmalar yürütmektedir. Ayrıca manuel ve otomasyon yazılım testleri, ön uç geliştirme, proje yönetimi süreçlerinde ekibe destek sağlamakta ve ekibin görev kayıtlarını yönetmektedir.	1 yıldır PranaGEO'da Ürün Yöneticisi ve Yapay Zeka Mühendisi olarak çalışmaktadır. Uzmanlık alanları; Makine öğrenmesi, yapay zeka modeli geliştirme, ürün geliştirme ve yönetimidir. Python, Tensorflow, Vue teknolojileriyle deneyimi bulunmaktadır.	Profesyonel
Nadir Alishly	PranaGEOda çeşitli projelerde yazılım tabanlı çözümler uygulamaktan sorumludur. Bu kapsamda yazılım geliştirme, hata ayıklama ve optimizasyon süreçlerini yönetiyor. Ayrıca ekip işbirliği ve proje teslim sürelerine uygun çalışmalar yapıyor.	Web geliştirme, makine öğrenimi ve veri güvenliği konularında uzman. PYZ Realize Design Studio, Nefes IOT, Ecolic Farm, PranaGeo ve Procon gibi firmalarda çalışarak kurumsal web siteleri ve yazılım çözümleri geliştirme konusunda yetkinlik kazanmıştır	Profesyonel
Barkın Oral	Serverların, veri akışını kontrol eden sistemlerin ve teknolojilerin; kurulumu, işleyişi ve dağıtımını gibi görevleri üstlenir. Serverlarda çalışan yazılımlara gerekli müdahalelerde bulunup geliştirici ekibin iş akışının yavaşlamadığından emin olur.	İki yıldır Node.js ve diğer teknolojilerle back-end geliştirmekteyim. API tasarımı ve Web Scraping stajı yaptım, SQL ve NoSQL veritabanları kullandım. Şu anda Docker, Grafana, Prometheus ve CI/CD araçlarıyla çalışıyorum.	Profesyonel tecrübe edinmek üzere PranaGEO'da staja başlamıştır.
Begüm Önal	DevOps stajyeri olarak, altyapı otomasyonu, "container"	İlk stajında ASP.NET ile stock market web API geliştirdim ve	Profesyonel tecrübe edinmek

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	yapısını optimize etme ve yönetme süreçlerine destek vermektedir. Docker Swarm ve diğer DevOps araçlarıyla proje ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştirmektedir.	MVC framework ile çalıştı. CCNA eğitimleri ile kendini geliştirdi. Sistem yönetimine ilgi duyduğu ve bu alanda ilerlemek istediği için DevOps stajyeri olarak PranaGEO'da çalışmaktadır.	üzere PranaGEO'da staja başlamıştır.
Murat Can Yaman	Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na ait çevre kirleticilerine ait işlenmemiş ham veriler üzerinde incelemelerde bulunup, bu verilere bakarak çeşitli analizler geliştirmeye çalışmaktadır.	Özellikle Python programlama dilinde ileri seviye geliştirici olmayı hedeflemektedir. Aynı şekilde R programlama dilinde kendimi geliştirmektedir.	Profesyonel tecrübe edinmek üzere PranaGEO'da staja başlamıştır.
Büşra İlayda Çevik Köken	Şirkette manuel ve otomasyon test üzerine çalışmalar yürütmektedir. Ayrıca içeriklerin düzenlenmesi, içerik üretimi konusunda ekibe destek sağlamaktadır.	Yazılımda hem manuel hem de otomasyon süreçlerine hâkim bir test uzmanı olarak kendisini geliştirmeyi hedeflemektedir.	Profesyonel tecrübe edinmek üzere PranaGEO'da staja başlamıştır.

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Servet Ahmet Çizmeli	3.968.800	88	88
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	451.000	10	10
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara	90.200	2	2

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Verilecek Bedelsiz Paylar			
TOPLAM	4.510.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Servet Ahmet Çizmeli	4.630.960	85.6	85.6
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	649.200	12	12
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar	129.840	2.4	2.4
TOPLAM	5.410.000	100	100

Servet Ahmet Çizmeli isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
İş fikri sahibi ve yöneticisi

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Yatırımcı

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar isimli kurucu ortağın
proje ile olan ilişkisi;
Yatırımcı

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

- Yatırımın en demokratik hali olan kitle fonlama modeli ile son tüketicilerimizin şirketimize ortak olması için en doğru, hızlı ve güvenilir sistemin kitle fonlaması olduğuna karar verilmiştir.
- Şirketimiz, şimdiye kadar hiç yatırım almadan kendi imkanlarıyla büyüyüp pazardaki ihtiyacı çözen bir yazılım geliştirmiştir.
- Ancak güçlü sermaye eksikliği, sektörde hak ettiğini düşündüğümüz konuma gelmesinin önünde engel teşkil etmektedir. Fonlama sonrasında alacağı yatırım, güçlü ve sadık ekibi ile, yeni hedef kitlesine ulaşabilmek ve bilinirliğini arttırabilmek için gerekli finansal kaynağa erişmesini sağlayacaktır. Karlılıktan ödün vermeden, hali hazırda süregelen büyüme trendini vites artırarak sürdürmesinin önünü açacaktır.
- Fonlama sonrası markamız, pazarlama ve reklam faaliyetlerini arttırarak yurt içi ve yurt dışı piyasalarda dikkat çeker hale gelecektir.
- Sektördeki uzun yıllara dayanan uluslararası tecrübelerimiz, fatura kestiğimiz yurt dışı müşterilerimiz ihracatımızın sürdürülebilir olduğunu ve platformumuza globalde de ilgi gösterildiğini yansıtmaktadır.
- İçinde yer aldığımız pazar, Türkiye'de ve dünyada hızla büyümekte olan bir sektör olduğu için, bu pazarda yer alan inovatif bir çözüm ve markaya yatırım yaparak bu girişimin yeni nesil öğrenme vizyonuna katkıda bulunmak temel motivasyon kaynağıdır.
- Ek fonlama ile birlikte 5.4 milyon ₺ fon hedeflenmektedir. Kampanyanın başarıya ulaşması ile fon kullanım planında belirtilen harcamalar yapılarak şirketin büyümesi için gerekli çalışmalar yürütülecektir.

4.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

1.950.000 TL'si Nitelikli Personel Giderleri amacıyla **01.11.2024 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **900.000 TL'si Genel Yönetim Giderleri** amacıyla **01.11.2024 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **700.000 TL'si Sunucu ve Donanım Giderleri** amacıyla **01.11.2024 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Ar-Ge Giderleri** amacıyla **01.11.2024 - 01.11.2025** tarihleri arasında, **450.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.11.2024 - 01.11.2025** tarihleri arasında

kullanılacaktır.

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + 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 gerçekleşecektir.

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. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

PRANAGEO YAZILIM BİLİŞİM EĞİTİM DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Standart Paket Yıllık (B2C) , Profesyonel Paket Yıllık (B2C) ve Enterprise Paket Yıllık (B2B) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 396.475.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

Melda.io, kodlama, yapay zeka ve makine öğrenmesi gibi alanlarda interaktif öğrenme ortamları sunarak eğitimde niteliği arttırmayı amaçlayan bir platform olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Hem bireysel hem de kurumsal kullanıcılara hitap eden geniş kapsamlı iş modelleriyle pazarda geniş bir kitleye ulaşmayı hedeflemektedir. Özellikle yapay zeka destekli kişiselleştirilmiş eğitim teknolojileri sayesinde, her öğrencinin öğrenme hızına ve ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş içerikler sunarak eğitimde verimliliği arttırmayı amaçlamaktadır.

2021'in son çeyreğinden bu yana uluslararası başarılar elde eden Melda.io, Amerika ve Avustralya merkezli kurumsal müşterilere gerçekleştirdiği 135.000 dolarlık satışla dikkat çekmektedir. Temmuz 2024'te bir Türk STK'sı da müşteri listesine eklenmiş olup, bu müşteriler veri bilimi odaklı platformlar üzerinde çalışmaktadır. İngiltere'deki South Bank University Teknoparkı'ndan alınan satış anlaşması ve Londra EduTech ekosistemine giriş yapma planları, Melda.io'nun global büyüme hedeflerini desteklemektedir.

Önümüzdeki 5 yıllık süreçte, Melda.io'nun satış hedefleri B2C ve B2B segmentleri için toplamda 350 milyon TL'nin üzerindedir. B2C segmentinde standart ve profesyonel paketler için belirlenen hedefler, sırasıyla 10.750 ve 8.250 adet satışa ulaşmayı planlıyor. B2B segmentinde ise 500 adet satış hedeflenmektedir. Uluslararası pazarlara açılarak küresel bir varlık oluşturmayı ve eğitim teknolojileri alanında sektör lideri olmayı amaçlayan Melda.io, stratejik ortaklıklar ve işbirlikleri ile büyümeyi sürdürmeyi hedeflemektedir.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. 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.

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Projenin hedeflerine ulaşmasına etki edebilecek riskler bulunmaktadır. Bu riskler:

- **Teknolojik İlerleme Riski:** Yapay zeka teknolojisinin beklenen hızdan ve şu anki halinden daha yavaş gelişmesi projedeki algoritmaların ve çözümlerin performansını etkileyebilir. Yapay zekaya bağlı yenilikçi çözümlerin zamanında sunulmaması müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyebilir.
- **Rekabet Riski:** Yapay zeka teknolojisinin hızlı geliştiği bir senaryoda, yapay zeka çözümlerinin rakiplerimizde daha hızlı ve etkili bir şekilde entegre edilmesi piyasada rekabet artışına neden olabilir. Başka platformlarda hızlıca benimsenen daha gelişmiş veya uygun maliyetli çözümler, bizim platformumuzun tercih edilebilirliğini azaltabilir.
- **Kullanıcı Adaptasyon Riski:** Kullanıcıların yeni teknolojilere adapte olmaları genellikle zaman alan bir süreçtir. Kullanıcı alışkanlıklarının ve beklentilerin hedeflenen süreçten yavaş değişmesi, projenin benimsenme hızı üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. Mevcut geleneksel platformlardan geçiş yapmayan kullanıcılar pazar payının azalmasına neden olabilir. Bu noktada geçişin, kullanıcı deneyiminin ve eğitim çözümlerinin geçişi kolaylaştıracak stratejilerle optimize edilmesi ve genç ve modern kitlelere ulaşılması gerekmektedir.
- **Genel Dışsal Risk Faktörleri:** Piyasadaki ürünlerin birçoğunda geçerli olan ekonomik, politik ve sosyal risk faktörleri platformumuz için de geçerlidir. Örneğin siyasi belirsizlikler, salgınlar, savaşlar veya doğal afetler kullanıcıların projeye olan ilgisini azaltabilirler.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Projenin bulunduğu sektör ve pazarları etkileyebilecek risk unsurları bulunmaktadır. Bu riskler:

- **Yasal Ve Düzenleyici Riskler:** Yapay zeka ile ilgili yeni düzenlemelerin yapılması üretim operasyonlarını ve büyüme stratejilerini olumsuz etkileyeceği için sektöre ilişkin önemli riskler arasında yer almaktadır. Engelleyici yasaların çıkması yapay zeka kullanımı kısıtlayabilir ve yasal uyumluluk maliyetlerini yükselterek süreçleri karmaşıktırarak projenin gidişatına hasar verebilir.
- **Eğitim Sektöründeki Değişiklikler:** Eğitim sektörü, uygulamalar açısından stabil bir sektör olsa da genel nitelikleri bakımından hızla değişen dinamiklere sahiptir. Yeni pedagoji prensiplerinin ve eğitim metodolojilerinin ve teknolojilerin hızla benimsenememesi, platformumuzun sunduğu eğitim çözümlerinin en etkili şekilde uygulanmasına engel olabilir. Eğitim kurumlarının, öğretmenlerin ve öğrencilerin yeni teknolojilere ve yöntemlere adaptasyon hızı projenin başarısını doğrudan etkileyebilir.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Yatırımcılara verilecek paylar açısından risk teşkil etmesi beklenen etkenler şunlardır:

- **Piyasa Volatilitesi:** Hisse senedi piyasalarındaki dalgalanmalar, payların değerinde dönemsel değişikliklere neden olabilir. Durgunluk dönemlerinde hisse fiyatlarındaki düşüşler, o dönem içerisinde paylardan zarar edilmesine neden olabilir.
- **Ekonomik Dalgalanmalar:** Yerel ve global ekonomik koşullardaki değişiklikler yatırımcıların getirileri üzerinde bir etken olabilir. Örneğin, faiz oranlarındaki değişiklikler, enflasyon payların değeri üzerinde risk unsurları olarak değerlendirilebilir.
- **Sektörel Değişiklikler:** Yapay zeka, yazılım ve eğitim sektöründeki ani değişiklikler paylarının değerine dair riskleri artırabilir. Yapılma ihtimali olan yeni yasal düzenlemeler veteknolojik gelişmeler pay değerinde değişikliklere neden olabilirler. Örneğin yapay zeka kullanımına yönelik yasal düzenlemeler, projenin faaliyetlerini sınırlayacağı için operasyonel maliyetleri artırabilir ve kar marjını azaltabilir.

5.4. Diğer Riskler

Teknik bir arıza ve kesinti gibi sorunlardan kaynaklanan operasyonel risklerden ve alınabilecek hatalardan dolayı sistemimizin kullanılmama riski ortaya çıkabilir. Bu risklere karşı minimal şartlarda çalışabilecek (örneğin internetsiz ortamda) versiyonlar yapılması düşünülebilir.

Yapay zeka algoritmalarında şu anda sıkça görülen ve “halüsinasyon” tabiri ile adlandırılan teknik bilinmezliklerin aşılması istenilen hızda gerçekleşmeyebilir. Buna karşı her zaman sistemimizde manuel operasyonları alternatif olarak tutacağız.

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1 TL** ile **0.12 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **450000 TL** ile **648000 TL** aralığında olacaktır.

Önemli Bilgilendirme

Şirketimizin %3'üne tekabül eden hisse mevcut çalışma arkadaşlarımıza opsiyonel olarak ayrılmıştır. Gerekli şartları sağlayan çalışma arkadaşlarımız için %3'lük hisse içerisinde bir dağılım gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Bu paylar kurucu ortak Servet Ahmet Çizmeli'nin paylarından devrolunacaktır.

Tüm bedelsiz pay hediyelerinin hesaplanması başarılı fonlama sonrası finansal kapanış işlemlerinde netleşeceği için aşağıdaki ortaklık yapısında yer alan bedelsiz pay hediyeleri için ortalama %20 baz alınmıştır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Servet Ahmet Çizmeli: %100

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Servet Ahmet Çizmeli: %88

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Servet Ahmet Çizmeli: %85.6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2.4

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 25 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;

- En az **500 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10** bedelsiz pay,
- En az **10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15** bedelsiz pay,
- En az **50.000 ₺ ve 99.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20** bedelsiz pay,
- En az **100.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25** bedelsiz pay, hediye edilecektir. Bu kampanya **25 gün** ile sınırlı olacak, **9 Eylül Pazartesi akşamı saat 23.59'da sona erecektir.**

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortak **Servet Ahmet Çizmeli'nin** hisselerinden aktarılacaktır.

6.1.2. 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 **5.400.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.’ Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. 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/T65AO2> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **250.000 Pay (250.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **1.000.000 TL**'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

6.2.2. 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.

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 20.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 98
Başarısız Kampanya Sayısı	: 18
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 705.318.001 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.266.423	28.5	28.5
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.887.816	34.85	34.85

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.266.423	28.52
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	7.266.423	28.52
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

7.5. İnceleme Sonuçları

Melda.io öğrencilerin yazılım öğrenme ve öğretmenlerin yazılım öğretme sürecindeki tüm gereksinimlerini karşılayan bir eğitim platformudur. Eğitim, Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 5.400.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Data ve LMS için farklı platformların kullanımı, eğitim süreçlerini karmaşık ve verimsiz hale getirmekte, zaman ve kaynak israfına neden olmaktadır. "Hepsi Bir Arada" bir platform, eğitim süreçlerini akıcı ve verimli kılmakta, modernizasyon ve inovasyonu desteklemektedir. Bu, eğitim kurumlarının ve bireylerin teknolojiye dayalı eğitimden maksimum fayda elde edilmesini sağlamaktadır. Melda.io sektördeki bu problemlere yönelik all-in-one bir çözüm sunmaktadır. Melda.io, 2016 yılında kurulmuş ve o günden bu yana eğitim teknolojileri alanında yenilikçi çözümler sunmaya odaklanmıştır. Girişim, TÜBİTAK TEYDEB destek programlarından aldığı fonlarla Ar-Ge çalışmalarını sürdürmüş ve COVID-19 sürecinde online eğitime yönelik özellikler ekleyerek platformunu geliştirmiştir. 2023 yılı itibariyle, pazar araştırmaları ve saha testlerini tamamlayarak melda.io'nun ticarileştirilmesi için yatırım turuna çıkmıştır. melda.io, tarayıcı üzerinden hiçbir kurulum yapmadan veri aktarma, kod yazma ve çalıştırma imkânı sunmaktadır. Alternatiflerin çoğunda bu özellik bulunmamakta veya kurulum gerektiren eklentiler (plugin) kullanılmaktadır. Bu sayede, öğrencilerin ve profesyonellerin pratik yapma ve deneysel öğrenme süreçleri kesintisiz devam etmektedir. Melda.io öğretmenlerden alınan geri bildirimlere göre sürekli kendini geliştirir, performans takibi yapar ve eksiklikleri tespit eder. Bu sayede, her eğitim alanına yönelik en uygun öğrenme deneyimini sunmaktadır. melda.io LMS, eğitim alan bireylerin performansını sürekli ve anlık olarak izlemektedir. Öğretmenler, öğrencilerin eksikliklerini hızla tespit ederek gerekli önlemleri alabilir. Bu dinamik öğrenme süreci, öğrencilerin motivasyonunu ve başarı oranlarını artırmaktadır. Melda.io LMS, kullanıcılarına bütünsel bir

çözüm sunarak farklı eğitim araçlarını tek bir platformda toplamaktadır. Bu sayede, eğitim süreçlerinin her aşamasında zaman ve maliyet tasarrufu sağlanmasına katkıda bulunmaktadır. Melda.io ürününün küresel piyasalara girişini desteklemek amacıyla gerekli özellikleri eklenip iyileştirmeleri tamamlanmıştır. Melda.io'nun potansiyel açıklarına dair aldığı sürekli geri bildirimleri dikkatle değerlendirmiş ve bu geri bildirimleri ürün geliştirme sürecine entegre ederek sürekli bir iyileştirme sağlamıştır. Deneyimli ekibiyle, melda.io aracılığıyla sayısız ücretli ve ücretsiz eğitimler ve webinarlar düzenlenerek sektördeki ihtiyaçlar ve eksiklikler kapsamlı bir şekilde analiz edilmiştir. Bilişim ve eğitim alanındaki uzmanlardan alınan değerli geri bildirimler doğrultusunda, yenilikçi bir kodlama ve eğitim platformu oluşturmak amacıyla mevcut boşluklar belirlenmiştir ve bu eksiklikleri kendi kaynaklarıyla gidererek sürekli bir gelişim sağlamıştır. Bu süreçte, bilişim teknolojileri sektöründeki profesyonellerin ihtiyaçlarını karşılayacak etkili bir ürün geliştirme bilinciyle Ar-Ge çalışmalarını kararlılıkla sürdürmüştür. Rekabet durumu incelendiğinde; eğitim içerik yönetimi kapsamında önerdiği interaktif veri analiz ve kodlama özellikleri içeren all-in-one çözüm sunan doğrudan bir rakibi yoktur. Ancak ulusal ölçekte canlı ve talep modelinde eğitim veren rakipler melda.io'dan çok daha az sayıda özelliğe sahiptirler. Bu rakipler çoğunlukla ya canlı eğitimleri ya da talep üzerine eğitimleri desteklemektedir. Fakat melda.io hem gerçek zamanlı (canlı) hem de talep üzerine eğitimleri aynı anda destekleyerek rekabet konumlandırmasını pekiştirmektedir. Global ölçekte rakipler incelendiğinde, bunların sınırlı alanlara yoğunlaşarak kuvvetli özellikler verebilmektedir. Ancak aynı zamanda hem interaktif yazılım eğitimi araçları sunan, hem anlık izlemeye ve geri bildirimlere önem veren, hem ders ve ödev gibi bir eğitimin tüm parçalarına eşit derecede önem veren, hem de yapay zeka desteğini kişiselleştirilmiş eğitime odaklayabilen başka bir doğrudan global rakip bulunmamaktadır. Blackboard, Canvas, d2L Brightspace gibi diğer global rakipler özellikler zenginliği adına konusunda ulusal rakiplere göre daha avantajlı görünmektedir. Pazarın genel durumu incelediğinde Fortune Business Insights 2023 yılı mayıs ayı raporuna göre; Learning Management System (LMS) global pazarı 2023'te 18,3 milyar USD büyüklüğe ulaşmış olup, 2030'a kadar %14,6 birleşik büyüme oranı ile 47,5 milyar USD büyüklüğe ulaşması beklenmektedir. Global EdTech pazarı Fortune Business Insights'ın 2023 mayıs raporuna göre 2022 yılında 115,8 milyar USD büyüklüğe ulaşmıştır. %18,3 CAGR ile 2030 yılına kadar pazarın büyüklüğü 433,2 milyar USD'a ulaşması beklenmektedir. Yine aynı rapora göre software kategorisi pazarın %25'ini oluşturmaktadır. LMS pazarını destekler nitelikte EdTech pazarının %70'lık kısmını şirket içi harcamalar oluşturmaktadır. Bunlara ek olarak The Data Science Platform pazarı Mordor Intelligence raporuna göre 2023 yılında 115,7 milyar USD büyüklüğe ulaştı. Pazarın 2028 yılında %15,6 CAGR ile 238,9 milyar USD büyüklüğe ulaşması beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak nitelikli personel giderleri ve sunucu, donanım giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile birlikte, büyümesini hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda kümülatif olarak 396 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Salih Oğuzhan Sever	

7.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

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

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

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,

- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

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

7.7. 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.

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (2019 122800)
 - 3.2 Nolu Belge (31.07.2024)
- 4. Yatırımcı Sunumu
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Servet Ahmet Çizmeli)
 - 5.2 Nolu Belge (Esra Ay)
 - 5.3 Nolu Belge (Mustafa Yakut)
 - 5.4 Nolu Belge (Başak Dilara Çevik)
 - 5.5 Nolu Belge (Nadir Alishly)
 - 5.6 Nolu Belge (Barkın Oral)
 - 5.7 Nolu Belge (Begüm Önal)
 - 5.8 Nolu Belge (Murat Can Yaman)
 - 5.9 Nolu Belge (Büşra İlayda Çevik Köken)