

Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **2.150.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **2.580.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


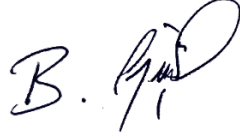



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **18/04/2022** ile **17/06/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/TKXS13> 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.

Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ataberk Taçar, 14/04/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 13/04/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 13/04/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 13/04/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 13/04/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 13/04/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	ESENTEPE MAH. TALAT PAŞA CAD. NO: 5 İÇ KAPI NO: 1 ŞİŞLİ/ İSTANBUL
Telefon Numarası	:	+90 535 414 66 04
İnternet Sitesi	:	sizeandme.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	2.580.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/TKXS13
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	18/04/2022
Bitiş Tarihi	:	17/06/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0558 TL ile 0.0658 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 120000 TL ile 169800 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 2.580.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 435.178 TL 'si Yönetici Ekip Ücreti (CEO & CTO) 01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında, 217.589 TL 'si CIO Ücreti 01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında, 171.579 TL 'si Junior AI Developer Ücreti 01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında, 302.777 TL 'si Jr. Full Stack Developer Ücreti (2 kişi) 01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

131.198 TL'si

Yeni Mezun AI Developer Ücreti

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

131.198 TL'si

Sosyal Medya ve Branding Yöneticisi Ücreti

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

96.697 TL'si

Part-Time Sosyal Medya Tasarımcısı Ücreti

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

70.556 TL'si

Sosyal Medya ve Branding Stajyeri Ücreti

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

131.198 TL'si

İş Geliştirme Analisti Ücreti

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

100.000 TL'si

Şirkete Bilgisayar Alımı

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

162.030 TL'si

Muhasebe ve Hukuk Giderleri

01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında,

200.000 TL'si

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

01.06.2022 - 01.07.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: ESENTEPE MAH. TALAT PAŞA CAD. NO: 5 İÇ KAPI NO: 1 ŞİŞLİ/ İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 01.06.2021
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 250.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 250.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İTO
Ticaret Sicil Numarası	: 3109175
Vergi Dairesi	: Zincirlikuyu
Vergi Kimlik Numarası	: 7721383273
Telefon Numarası	: +90 535 414 66 04
İnternet Sitesi	: sizeandme.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Dijital Deneme Kabini** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Amerika pazarında operasyonlara başlamak ve global pazarda hızla büyümek için yeni yatırımcılarımızı arıyoruz.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 18 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile ilk 10 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Ataberk Taçar, Kamran Balayev, Ömer Tanrıverdi, Nagihan Şengöz ve Umut Şeşen'in paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Neden Size&Me'ye Yatırım Yapmalısınız?

- Dijitalleşme çağının içerisindeyiz. Sürekli ilerlemek için ise sürece ayak uydurmalı ve adapte olmalıyız . Size&Me deneme kabinlerini günümüz yüksek teknolojisi ve yapay zeka ile dijitalleştirerek çağa bir dijital ürün daha kazandırıyor. Bu ürün ise hem sürdürülebilir hem de karşılıklı kara dayanan bir değer önerisi sunuyor. Nedir bu değer önerisi?
 1. Firma müşterileri online alışverişlerde farklı markalarda, farklı koleksiyonlarda ve farklı ürün çeşitlerinde bedenini mağazalara ve deneme kabinlerine gitmeden güvenilir ve doğru bir şekilde öğrenebilirse satın alma eğilimi artar.
 2. Doğru bedenle alınan ürünler iadelerin en büyük sebebi olan beden uyumsuzluğu sebepli şekilde iade edilmez. Düşen iadeler operasyonel masrafları büyük oranda düşürür.
 3. İade gitmeyen ürünler müşteri memnuniyetini artırır; bu da marka değerini yükseltir.
 4. Tüm bunların yanında ise müşteri memnuniyetini yüksek tutmak amaçlı firmalar tarafından üretilen fazla ürünlerin (sipariş geldiğinde ya da iade sonrası yeni ürün alındığında hızlı gönderim sağlanabilmesi ve stok sorunu yaşanmaması için) üretiminde israf edilen doğal kaynakları iadeleri azaltıp firmaların üretim fazlası yapmamasını sağlayarak koruyabiliriz.
 5. Aynı zamanda iade gelen ve gelmeyen ürün arasındaki karbon salınımı farkının 2 katlık bir fark olduğunu düşünecek olursak bir hayli doğa dostu bir projede

birlikte olmuş oluruz.

- Kazandırdığımız bu ürünün pazarı ise pandemi gibi günümüz şartlarıyla en büyük büyüme gösteren e- ticaretin en büyük pasta dilimlerinden biri olan giyim sektörü. Bu ne demek? Aslında Size&Me çok büyük bir pazara çok büyük karlılık getirecek bir iş modeli demek.
- İş modelinin global olması ve global dahil tüm rakiplerinin Size&Me'den daha ileride ve yenilikçi olmaması ise Size&Me'ye bu sektöre kazandırılacak bu değerın liderliğini verebilir.
- Bir sektörün globalde liderliğine oynayan bir firmanın ise sürekli büyümesi ve talep görmesi kaçınılmaz olacaktır.

Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

- Biz Size&Me ekibi olarak girişimimizi bu kültür üzerine kurguladık: **hızlı, kaliteli, doğru.**

Kitle fonlaması ile yatırım almak bize her açıdan hız kazandıracak. Sadece ihtiyacımız olan ateşleyici finansalı değil; aynı zamanda yüzlerce yatırımcımızın bize güvendiğini göstererek çalışmalarımızda daha hızlı işbirliklerine de koşacağız. Size 2 kişinin güvenmesi ile 1000 kişinin aynı konu özelinde güvenmesi ekip motivasyonu açısından büyük fark yaratır. Motivasyon verim getirir. Verimle kaliteli ve doğru işler ortaya çıkar. Bu biçimde çıkan işlerin ise büyümesi ve kazandırması kaçınılmazdır.

Yatırım Sonrası Kısa, Orta ve Uzun Vadede Neler Yapmak İstiyoruz?

2021'in mart ayında 1 milyon dolar değerlendirme ile ilk yatırımımızı alarak şirketimizi kurup, hızlıca büyütüştük. Yeni alacağımız yatırımımızla da birlikte;

- Kısa vadede halihazırda Türkiye'de süreci devam eden işbirliklerini tamamlamak, elimizde daha büyük bir data havuzuna sahip olmak. Sahip olduğumuz rakamlarla daha büyük firmalara daha güçlü şekilde ilerlemek istiyoruz. Bunu yaparken eş zamanlı olarak ekibimize kalıcılaşacak derecede alanında yüksek kabiliyetli yeni ekip arkadaşları dahil edeceğiz.
- Orta vadede hem büyüttüğümüz yüksek kabiliyetli kemik ekibimizle , hem edindiğimiz işbirliklerinin verdiği marka gücü ile, hem de yeni değerlememizin işbirliğine gireceğimiz firmalara vereceği daha yüksek ciddiyet ile global anlaşmalarımızı yapmaya hızla başlamak istiyoruz.
- Uzun vadede ise kısa vadede Türkiye'de hedeflediğimiz gücün tüm dünyada (özellikle stratejik lokasyonlardan başlamış şekilde) hakim olmasını ve elimizdeki çözümleri hem mükemmelleştirmeyi, hem de yeni çözümler üretmek tekelleşmeyi hedefliyoruz.

Size&Me Nedir?

Size&Me online giyim alışverişinde beden uyumsuzluklu iadeleri minimize etmek için farklı yapay zeka çözümleri sunan bir yüksek teknoloji şirkettir. Bu çözümler metaverse'te öncülük edecek avatar oluşturma ve giydirme konseptlerini temel almaktadır.

Çözümlerimiz Neler?

FAST, ACCURATE ve META adında 3 farklı çözüme sahibiz.

FAST Çözümümüz:

FAST çözümü ile **%80 doğruluk oranında** ilerliyoruz. Bu çözümde entegre olduğumuz markanın ürün sayfasında "**Bedenimi Bul**" ifadesi ile bir pop-up çıkarmaktayız. Ardından 4 basit adımda slim-regular- oversize bedenlerini kullanıcıya sunmaktayız. Bu adımlar ilk ekranda cinsiyet, boy, kilo parametrelerini öğrenme, sonrasındaki 2. ve 3. ekranda (üst beden ürünü ise) dar normal geniş olacak şekilde göğüs ve bel tipi seçimi, son olarak da yaş seçimi ile bedeni sunmaktayız. Bu çalışmayı Size&Me bünyesinde yapılmış 200.000 farklı insanın datası üzerinden gerçekleştirmekteyiz. Bu datalar 50 çeşit ürün tipi üzerinde geliştirilmiştir. %80 doğruluk oranı ise markaya yapılan entegrasyon sonrası markaya özel tutulan datalar ile ilerlenerek geliştirilmektedir.

ACCURATE Çözümümüz:

ACCURATE çözümü ile %98 doğruluk oranı sağlamaktayız. Bu çözümümüz kameradan ölçü çıkarma teknolojisini sunmaktadır. Kullanıcı yine aynı tasarımda bedenimi bul ifadesine bastıktan sonra eğer web üzerinden işlem gerçekleşiyorsa QR ile mobile yönlendirme sağlanarak, mobilden gerçekleşiyorsa anlık bir şekilde devam ederek kullanıcıdan alınan izinlerle kamerası açılıyor. Açılan kamera doğru açıyı aldıktan sonra sesli komutlar ile kullanıcıyı bir figüre sığdırıyor ve hızlı bir şekilde 6 farklı (boyun, göğüs, bel, basen çevresi, kol ve bacak uzunluğu) ölçüleri bahsedilen doğruluk oranında ölçülüyor ve ürün sayfasına geri yönlendirilip yine bir pop up ekranında ölçülerle beraber slim- regular- oversize için alınması gereken bedenler sunuluyor.

META Çözümümüz:

META çözümü ise ACCURATE çözümünün tamamlayıcı çözümü denilebilir. Bu çözüm en temel tanımı ile kullanıcıların kıyafetleri üzerlerinde görmesini sağlama üzerine ilerlemektedir. ACCURATE ile çıkarılan vücut ölçüleri 3 boyutlu modelleme ile birleşiyor ve kullanıcıya özel kendi avatari yaratılıyor. Sonrasında kullanıcı incelemiş olduğu ürünleri avatari üzerinde beden beden deneyebiliyor ve sıcaklık haritası ile sıkan ve bol gelen yerlerini inceleyebiliyor. Bu çözüm kullanıcılara şu bedeni almalısınız ifadesinden ziyade inceledikleri ürünün üzerlerinde nasıl durmasını istediklerine karar verecekleri bir geliştirme sağlıyor.

Bugüne Kadar Anlaşma Yaptığımız ve Çalıştığımız Müşterilerimiz Kimler?

- Les Benjamins
- BSL
- B3ANTLP
- TheSelfOfficial
- Kampüs Giyim
- JimmyKey
- Yargıcı
- EzraTuba

Tarihçe

Bugüne kadar neler yaptık?

- Pandemi ile artan e-ticaret hacmi ile birlikte kendi problemlerimizden de yola çıkarak iş modelimizi oluşturduk.
- Mayıs 2020 yılında fikir olarak ortaya çıkışı sonrası pazar araştırmaları, çevre feedbackleri ile ürünümüzün ilk MVP'sini yayınladık.
- Ardından yapay zeka temellerini atmak ve yazılım süreçlerinin başında bulunmak üzere kemik ekibimizi Kasım 2020'de tamamladık.
- Ardından yapılan idari, teknik ve tasarımsal geliştirmeler sonrası ilk yatırım turumuza çıktık. Bu yatırım turunda Hikmet Tanrıverdi (2008-2018 İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı) ve Fatih Şengöz' ün yatırımı ile Mayıs 2021'de 1 milyon TL yatırım aldık.
- Yatırım ile şirketleştikten sonra çalışmalarımızı Kolektif House Levent lokasyonunda sürdürürken, bir yandan da ekibimizi büyüttük.
- Teknoloji üzerinde yapılan geliştirmeler sonrası tekstil firmaları ile görüşmelere başlayıp ilk anlaşmalarımızı imzaladık. Elde edilen veriler ile gördük ki ortalama olarak firmaların iadelerini %40 oranında düşürmeyi başardık.
- **8 Müşteriyle çalıştık, 13 Müşteriyle görüşüyoruz.**
- Müşteri memnuniyeti ve rekabet ortamında zirveye yerleşme hedefiyle silikon vadisinden senior AI danışmanları ile çalışmaya başladık.
- Size&Me olarak her geçen gün müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak ve iadeleri daha da düşürmek için çözümlerimizi geliştirmekte, revize etmekteyiz. Bu da marka anlaşmalarımızın hızını artırmaktadır.

İş Modeli

Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi bir **Teknoloji** girişimi olup, **Tekstil , Yapay Zeka ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Size&Me online giyim alışverişindeki en büyük iade problemi olan beden uyumsuzluğunu çözmek için farklı yapay zeka çözümleri sunan bir yüksek teknoloji girişimidir. Çözümlerin en öne çıkanı marka kullanıcılarının kameradan alınan ölçüleriyle onlara özel vücut avatalarını tasarlamamız; ve baktıkları ürünleri beden beden bu avatarlar üzerinde denetebiliyor olmamızdır. Yılda yıla **e-ticaret** hacminin

büyüyüşüne şahit oluyoruz. Bu hacim içerisinde ise **en büyük paya** sahip sektörlerden birinin **tekstil** sektörü olduğunu görüyoruz. Tam bu noktada kendimiz için en hızlı büyüyen sektörlerden birinin en büyük payının **en büyük problemini çözüyoruz** diyebiliriz. Size&Me temelindeki yapay zeka teknolojisi ile kendini **sürekli olarak geliştirecek** şekilde tasarlanmıştır. Sunduğu çözümlerini süreç içerisinde sürekli olarak **türetmektedir**. Aynı zamanda sunulan çözümlerimizi **kolabre markalarımızın ihtiyaçlarına göre** şekillendirebilmekte ve **geliştirilebilmekteyiz**. Son olarak çevreci politikamıza çok önem veriyoruz. **üm doğal kaynaklarımız tükeniyor**. Tükenen bu kaynaklarımıza karşı ise sorguluyoruz. Nerede bilerek, nerede fark etmeden hata yapıyoruz? Bilerek yapılanları kınıyor, fark etmeden yaptıklarımıza karşı **farkındalık yaratmak istiyoruz**. Biliyor muydunuz? **Bir tişörtün** tarlada yetiştirilen pamuğundan son kullanıcıya ulaşana kadarki süreci içerisinde **8000 litre su harcanmakta**. Bu verinin daha üzücü tarafı ise iade oranlarına karşılık müşteri memnuniyetini başka unsurlar ile yüksek tutmak isteyen markalarımız fazladan ürün ürettiriyor. İadelerin en büyük sebebinde düşüş yaratmak bu fazla ürünleri azaltmak ve en büyük doğal kaynaklarımızdan birini korumak demektir.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Online satış kanalına sahip giyim firmaları çıkardıkları yeni sezon veya yeni koleksiyon ürünlerinde müşterilerine bir deneme kabini sunamadıkları ve kıyafetlerde kullanılan malzemeden kesime kadar birçok parametre kaynaklı olarak beden farklılıklarının sahip olduğu için iade almaktadır. Beden uyumsuzluğu sebebiyle bu iadeler ise istatistiki verilerine göre iade hacminin %80'ini oluşturmaktadır. İadeler sadece firma için negatif etkiye sahip değildir. Aynı zamanda müşteriler de sipariş edip deneyip geri gönderip yeni beden sipariş etmek istemez.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Bulduğumuz çözüm en konseptsel hali ile dijital deneme kabinlerini ortaya çıkarmaktır. Eğer müşterilerin telefon ve bilgisayarlarında birebir ölçülerle dijital halleri yer alıyorsa ve ürünlerin de dijital halleri beden beden üzerlerinde giydirilebiliyor olsaydı aynı deneme kabinlerinde olduğu gibi bir tecrübe yaşatılırdı diyerek yola çıktık ve bunu yapay zeka ile gerçekleştirdik.

Değer Önerileri

Eğer kullanıcılar doğru bedeni bilirse satın alma eğilimi artar. Eğer iadeler düşerse operasyonel masraflar da düşer. Müşteri memnuniyeti artarsa marka değeri artar.

Gelişim Süreçleri Hakkında

- Öncelikle FAST, sonrasında ACCURATE, en son META çözümlerimizi geliştirdik. Bu ürünler kendi içinde elde ettiği data ile sürekli olarak kendini geliştirmekte ve doğruluk oranını arttırmaktadır.
- FAST çözümü için 200.000 farklı insanın 50 çeşit ürünlerdeki boy kilo cinsiyet yaş göğüs bel ve basen yapısı bilgilerini alarak sistemimizi geliştirdik. Firmalardan aldığımız dataları işlemek için ise modelistlerden danışmanlık alarak ilerledik.
- ACCURATE çözümü için de çıkarılan ölçüler ile FAST'te geliştirilen sistemi birleştirerek ilerledik. ACCURATE'ın ortaya çıkışı çok uzun bir araştırma, deneme, yanılma, yeniden başlama süreçleri gerektirdi. Yazılım dünyasında her şeyin cevabını internette bulabilirsiniz fakat yapay zeka kısmı bu rahatlıkta değildir. Özellikle ortaya önceden olmayan bir şeyi koymaya çalışmak daha da zorlayıcı olmaktadır.
- META için ise ACCURATE'dan gelen ölçüleri 3 boyutlu modelleme ile başarılı bir şekilde bağladık ve sonrasında tasarımsal geliştirmelerde bulduk. META kısmında yapay zeka ile ürettiğimiz kıyafet blender ı bize hızlıca avatara giydirilebilir dijital kıyafet çıkarsa da kalitesel iyileştirme için bir tasarım firması ile stratejik ortaklığa gitme kararı aldık ve META'yı da profesyonel kaliteye getirdik.

Üretim Süreçleri Hakkında

- B2B yazılım entegrasi sunan bir firma olduğumuz için **tek üretimden** bahsedebiliriz.
- Çözümlerimizi geliştirdik.
- Lokal firmalarla anlaşmaya başladık.
- Shopify altyapısı kullanan firmalar için app çıkardık.
- Global görüşmelere girdik.
- Hedefimiz 2022 yazına kadar silikon vadisine merkezi taşıyıp safe agreement ile Amerika'dan yatırım alıp değerlememizi yükseltmek

Yan Ürünler Hakkında

Bahsedilen tüm teknolojiler şu anda üst giyim, alt giyim ve dış giyim için hizmet vermektedir. Bunların dışında plaj giyim, iç giyim, hamile giyim gibi kategoriler de yer almaktadır. Bu kategorilere açılarak kapsamımızı genişletme planındayız. Aynı zamanda bu giyimler dışında yaptığımız işe olan ihtiyaç ayakkabı başlığında da büyük ihtiyaçtır. Ayakkabı için prototip bir ürünümüz var fakat elimizdeki teknolojilerin hedefleri gerçekleşmeden bu kısma geçiş yapmıyoruz. Ayak ve yüz için elimizdeki teknolojileri geliştirmekteyiz. Yüz geliştirmelerinin sebebi de kullanıcılarımızdan aldığımız geri bildirim sonrası kendilerinden kıyafetlerin yüze uyum sağlamama durumunun söz konusu olmasıdır. Aynı zamanda çözümlerimizin tasarımsal kalitesini arttırmak için de grafik çalışmaları ve stratejik partnerlik süreçleri içerisindeyiz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Tasarımsal geliştirmeler için şu şekilde bir stratejik partnerlik çalışması içerisindeyiz. Ezratuba markası ile olan anlaşmamız sonrasında kendi firmaları olan pernant isimli firma ile " pernant tarafında dijital kıyafetler avatara giydirilebilir şekilde gerçeğe yakın,

hızlı ve kaliteli hazırlanacak; Size&Me bu süreçle vakit kaybetmeden hem teknolojisini daha hızlı geliştirecek hem de daha hızlı pazarlama yapacak"

Kullandığımız Teknolojiler:

- Çalışmalarımızda hep en güncel teknolojileri kullanmaya özen gösteriyoruz. Front-End kodlamalarında Javascript framework' lerinden faydalanıyoruz, çoğunlukla React.Js kullanılıyor. Back-End tarafında ise python ve node.js kullanılıyor. Yapay zeka geliştirmelerinde de python ve bazı tool geliştirmeleri için c++ tercih ediliyor. 3D modellerin web tarafında kullanıcılara görsel olarak sunumlası için ise Three.js kullanıyoruz. Veri tabanı olarak MongoDB ve PostgreSQL kullanılıyor. Sunucularımız AWS alt yapısında bulunmaktadır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Silikon vadisinden 2, Türkiye'den de 1 olmak üzere ekip dışı 3 senior AI danışmanımızla süreçlerimizi yürütmekteyiz. Yapay zeka harici yazılım kısımlarında ise CIO Umut Şeşen'in 3 kişilik bir yazılımcı ekibi bulunmaktadır. Bunlar da özet olarak sistemin doğruluk oranı ne raddede olursa olsun kusursuz olana kadar her başlık ve konseptte hizmet verebilmek için sürekli olarak geliştirmelerimizi sürdürdüğümüzü göstermektedir.

Önceki Satışlar Hakkında

Les Benjamins, BSL, Self, B3Antlp, KampüsGiyim, EzraTuba firmaları ile satış gerçekleşmiştir. Firmalar müşteri kitlelerine göre çözümlerde tercih yapmaktadır. Bazı firmalar müşterilerinin hızlıca öğrenip çıkmasını istediği için FAST'i bazıları en doğru sonuca ulaşmanın en mantıklısı olduğuna inandığı için ACCURATE'ı seçmektedir. META canlıya daha alınmamış bir üründür. Anlık olarak Yargıcı, Damat, Columbia, JimmyKey, Hepsiburada, Suvari, Touche Prive, Kiğili ile implementasyon sürecindeyiz.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Yerel Pazar Büyüklüğü

13.8 Milyar TL (Lokal Online Tekstil Sektörü)

Global Pazar Büyüklüğü

664.5 milyar dolar (Global Online Tekstil Sektörü)

TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar)

3.53 Trilyon Dolar (Global e-Ticaret Hacmi)

SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar)

664.5 Milyar Dolar (Global Online Tekstil Sektörü)

SOM (Hedeflediğimiz Pazar)

En az 300 Milyar Dolarlık hacme hitap eden çözümler

Pazar analizi, e-ticaret, tekstil, yapay zeka ve beden önerisi için detaylandırılabilir. Genelden özele bir şekilde yapmış olduğumuz ve statista verileri ile çalışmamızı desteklediğimiz analizimizde 2023 yılına kadar e ticaret ve içerisindeki en büyük hacme sahip alt sektörlerden biri olan **tekstilin yıllık ortalama %15 büyüme** göstereceği tahmin edilmektedir. (Global E- ticaret analizinde 2023 yılına kadar 2019 yılında **3.53 trilyon dolar** olan hacmin yıllık ortalama %15 büyüme ile **6.54 trilyon dolara** ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu tahminlere lokal bazlı baktığımızda ise 2019'da **83.1 milyar TL** olan e-ticaret hacmi globalin **2.5 katı hızla** büyüyerek 2024'e kadar yıllık ortalama %20.2 büyüyecektir.

Analize daha spesifik şekilde yaklaşıldığında ise görülür ki global tekstil sektörü 2020 yılında **665 milyar dolar** iken 2027'e kadar ortalama yıllık **%4.3 büyüme** kat edecektir. Lokalde ise bu büyüme aynı e ticaret oranındaki gibi daha hızlı seyredecektir. Tekstil sektörünün lokal olarak e-ticaret'in %20 hacmini oluşturması da bu verileri desteklemektedir.(Tüm veriler statista aracılığıyla sağlanmıştır görseller kısmında sunulmuştur halde paylaşımımızı da görebilirsiniz.) Bu veriler özellikle pandemi sonrası dijitale daha çok dönen hayatımızla yapılmış güncel araştırmalardır. Yapay zekanın sektörel olarak değerini tartışmaya bile artık gerek yoktur. Beden önerisi olarak ise Türkiye'de en ileri noktada bulunan firmayız, bu durumu global taşımak için bu kampanyayı yürütmekteyiz. Yapay zeka şirketi olarak, başarı oranını maksimum seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz.

Rekabet Hakkında

Yerel Rakipler:

Cabinfit

Global Rakipler:

Metail, Meepl, Usizy, FitAnalytics, 3DLook, Presize

Rekabet Konumlanmasındaki Avantajlarımız:

- Beden önerisi alanında çalışan bu firmalar çoğunlukla 3 çözümümüzden ilki olan FAST çözümünü sunmaktadır. Fakat bize bu firmalardan birini kullanan başka bir tekstil firması bile biz onları bırakıp Size&Me çalışma kararı aldık şeklinde geri bildirimde bulunmuştur. Bunun sebebi doğruluk oranımızdır.
- Asıl rekabet avantajına sahip olduğumuz konu ise kameradan ölçü çıkarma işlemini %98 doğruluk oranında yapmamız ve bunu 3d modelleme ile birleştirip avatar haline getirmemiz; devamında kullanıcıların bu avatlara inceledikleri ürünleri beden beden giydirebilmesini sağlamaktır. Bu çözümü tek sunan Metail firmasının 2017'de satılması sebebiyle tekellik kurma şansımız çok yüksektir.

Yerel ve Global Rakiplerimiz ile İlgili Özet Bilgiler:

Türkiye'de Size&Me'nin baskın üstünlüğü bulunmaktadır. Globalde ise Size&Me'nin farklı çözümlerini teker teker sunan rakip firmalar bulunmaktadır. Bu firmalar da eski firmalar değildir ve teknoloji anlamda Size&Me'den üstün olacaklarını kanıtlayacak bir başarı ortaya koymamışlardır. Özellikle global rakiplerimiz göz önünde bulundurulduğunda, avatarımızın giydirilebilir özelliği ile onlardan farklılaşıyor ve öne çıkıyoruz. Avatar ile farklı markalardaki doğru bedeni bulmaktansa, farklı markaların farklı tip ürünlerinde kullanıcıların üzerinde görmeyi istediği bedenleri bulmalarını sağlıyoruz. Yaptığımız işi yapan firmalar çatısı altına beden önerisi sunan firmaları alabiliriz. Bu firmalar arasında rekabette öne çıktığımız şey ise farklılaştırdığımız ürünümüz olan META"ya sahip olmamız. META, metail adlı bir firma tarafında yapılan bir üründü fakat kendileri ASOS tarafından satın alındı ve sadece burada hizmetini sürdürmeye devam etti. Bu da bize global pazarda bir avantaj sağladı.

Hedef Kitle Hakkında

1.Hedef Kitlemiz:

- Hızlı ürün üreten ve kullanıcılarının da sitede fazla vakit geçirmeden alışveriş yapmaya alışık olduğu, sürekli iade alan ve bunu optimize etmeye mesai ayıramayan firmalar- FAST çözümünü önerdiğimiz firmalar

2.Hedef Kitlemiz:

- Kullanıcılarının bedenlerini ortalama bir şekilde bildiği, koleksiyondan koleksiyona firmanın beden ölçülerinde büyük değişiklikler yapmadığı fakat ufak değişikliklerin bile iadeye sebep olduğu firmalar- ACCURATE çözümü

3.Hedef Kitlemiz

- Ürünleri kesinlikle denenmesi gereken detay ürünler ise (elbise, kaban, gelinlik vb.), kumaş tipleri farklılık gösteren ve bundan kaynaklı vücutta farklı ürünlerin aynı bedenleri farklı duran; bu sebeple kullanıcılarına bunu fiziki göstermek isteyen firmalar- META çözümü

Hedef kitle en spesifik anlamda online satış kanalına sahip ve iade oranı istenilenden fazla olan giyim firmalarıdır. Bir önceki kısımlarda bahsettiğimiz gibi giyim alışverişinin e ticaretteki hacmi çok arttı ve artmaya devam edecektir. Her firma insanlar tarafından bilinmez ve bilinen firmalar dahi farklı koleksiyonlar ile beden uyumsuzluğu sebebiyle iade çok alır. Bu sebeple hedef kitleyi daha da spesifikleştirip online satış kanalına sahip her giyim firması denilebilir.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- TR'de dominasyon sahibi, globalde sahip olmak için ölçeklenebilir, realistik ve stratejik planlamaları hızlı şekilde hazır.
- Takım 1.5 seneden fazladır beraber ve aynı hedef, motivasyon, ahlaka sahip bir şekilde hatalardan tecrübe edinip hızından hız kesmeden devam etmekte.
- Eğer zamansal hedefleri gerçekleşirse Metaverse'e bile öncülük edecek bir teknoloji sahibi olacaktır. Bu da onu maksimum inovatif ve yararlı bir ürün yapmaktadır.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Yapay zeka ve yüksek teknoloji kapsamında iş yaparak en zor kategoride operasyon vermektedir. Bu da beklenen finansal olmadan hız konusunda negatif etki yaratabilir.
- İnsanların bilmediği yeni bir teknoloji olduğu için başlangıçta anlaşmaya karşı firmaların korktuğu bir üründür.
- Anlaşılan firmanın karlılıkları en az 1.5 ay sonra gözle görülür, bu süre bazı firmalar için uzundur.

Fırsatlar Nelerdir?

- İadeyi düşürerek karbon ayak izini azaltır ve daha sürdürülebilir bir hayata katkı sağlar.
- Hem satış yapan giyim firmaları hem de kullanıcılarına kazandırarak çift yönlü yarar sağlar.
- Marka kullanıcılarının zamandan çok büyük oranda tasarruf etmesini sağlar.

Tehditler Nelerdir?

- Global dominasyon için operasyonun Amerika'da gerçekleşmesi gerekmektedir. Amerika'da gereken operasyon için yeni yatırıma kesin ihtiyaç vardır. Yatırım alınmadıkça global planlama süreci uzayacaktır.
- İş modeli son dönemdeki en çekici fikirlerden biri olduğu için sermayesi daha

yüksek yabancı firmaların pazara girip önümüze geçmesi için herhangi bir sebep yoktur. Bu da döviz kaynaklıdır.

- Büyük giyim firmaları sayıdır. Bu firmaları bünyesine katan firma rekabeti uzun süreli kazanacak olmaktadır.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Yabancı bir firma ile anlaşıp fonbulucu üzerinden yatırım alamazsak Amerika'da yatırım arayarak.
- Firmalara düşürülen iade datalarının ortalamasını gösterip anlaşmaya teşvik edici kampanyalar sunarak.
- Sunulan dataların firmaların bekleme güvenini vermesi ile

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Döviz kaynaklı bir yatırım için tüm kanalları önden aktive ederek
- Adımızı portföy genişleterek hızlı bir şekilde duyurarak
- Doğru strateji ile doğru zamanda doğru firmaları bünyemize bağlayarak

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)	(%)
Ataberk Taçar	Kurucu Ortak ve CEO	Denetim, Kontrol/ Organizasyon, Planlama/ Satış/ Strateji/ Finans/ Raporlama/ İş geliştirme/ Network Hunting	100.000	40
Ömer Tanrıverdi	Yatırımcı	Yatırımcı	37.500	15
Nagihan Şengöz	Yatırımcı	Yatırımcı	37.500	15
Kamran Balayev	Kurucu Ortak & CTO	Teknik Disiplinler Müdürü, Teknik Yönetim, Yapay Zeka, Full-Stack Yazılım	62.500	25
Yağmur Çağıl	Kurucu Ortak	Pazarlama	12.500	5

Ataberk Taçar ile ilgili;

Boğaziçi Üni. Uluslararası Ticaret bölümü 3.4 GPA. Üniversiteye geldiğim ilk dönem kurumsal hayalinde olan birisi olarak hazırlık sınıfımda işletme kulübünde girişimcilik ile tanıştım. Kişiliğimin ve hayallerimin bu konseptte olduğunu gördüm fakat başka şeyler de deneyerek bu düşüncemden emin olmak istedim. Üniversite dönemi boyunca çeşitli iş tecrübelerim oldu. İlk sene Matematik dersinde ders birincisi olarak sadece 3 ve 4. sınıfların başvurabildiği asistanlığa çift diploma MIT mezunu Matematik hocamızın talebi ile asistan oldum ve 2. sınıf boyunca alt dönemlere haftada 2 saat ders verdim. Bu esnada bir girişimde çalıştım. Ardından 7 ay boyunca Çin'de mal ürettirip Amerika'da sattım. Operasyonları Türkiye'den yürüttüm. Sonrasında sadece son sınıf kabul alan PwC'den 3. sınıf başında kabul aldım ve 7 ay da burada çalıştım. PwC ile birlikte Size&Me'yi de yürütüyordum. Size&Me'nin operasyonları için PwC'den ülke partnerinin referansı ile ayrıldım ve Size&Me ile devam ettim.

Ömer Tanrıverdi ile ilgili;

Hikmet Tanrıverdi'nin kendi adına diğer şirketlerinden gelebilecek herhangi bir borcun bize yansımaması için oğlu üzerinden ortak olduğu yapıyız.

Nagihan Şengöz ile ilgili;

Fatih Şengöz'ün kendi adına diğer şirketlerinden gelebilecek herhangi bir borcun bize yansımaması için eşi üzerinden ortak olduğu yapıyız.

Kamran Balayev ile ilgili;

YTÜ Bilgisayar Müh. 2022 mezunuyum. Üniversitenin ilk senesinde web programlama ile ilgileniyordum. Skylab kulübünde 1 dönem Teknik Danışman olarak görev aldım ve sonrasında 1 dönem de Web programlamaya giriş dersinin eğitmenliğini yürüttüm. Daha sonra yapay zeka alanı ile tanıştım ve kariyerime bu yönde devam etme kararı aldım. Ara ve Bitirme projemi yapay zeka alanında yaptım. Baykar Savunma Sanayi şirketinde görüntü işleme ekibinde 1 dönem yaz stajı yaptım. Aynı yaz yine farklı bir Yapay Zeka şirket olan CBOT' da staj yaptım. Daha sonra burada Junior AI Developer olarak çalışmalarımı sürdürdüm. Bir gün kendi işimi yapmak hayali ile çalışırken benim için güzel bir fırsat doğdu ve bunu değerlendirmek için işi bırakma kararı aldım. Sonrasında Size&Me ile kariyerime devam ettim.

Yağmur Çağıl ile ilgili;

Nagihan Şengöz e hisse devri sağlayıp çıkış yaptı.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ataberk Taçar	A	53.500	21.4	100
Kamran Balayev	A	58.500	23.4	0
Ömer Tanrıverdi	A	45.500	18.2	0
Nagihan Şengöz	A	58.250	23.3	0
Umut Şeşen	A	34.250	13.7	0
TOPLAM		250.000	100	100

Ataberk Taçar ile ilgili;

Boğaziçi Üni. Uluslararası Ticaret bölümü 3.4 GPA. Üniversiteye geldiğim ilk dönem kurumsal hayalinde olan birisi olarak hazırlık sınıfımda işletme kulübünde girişimcilik ile tanıştım. Kişiliğimin ve hayallerimin bu konseptte olduğunu gördüm fakat başka şeyler de deneyerek bu düşüncemden emin olmak istedim. Üniversite dönemi boyunca çeşitli iş tecrübelerim oldu. İlk sene Matematik dersinde ders birincisi olarak sadece 3 ve 4. sınıfların başvurabildiği asistanlığa çift diploma MIT mezunu Matematik hocamızın talebi ile asistan oldum ve 2. sınıf boyunca alt dönemlere haftada 2 saat ders verdim. Bu esnada bir girişimde çalıştım. Ardından 7 ay boyunca Çin'de mal üretirip Amerika'da sattım. Operasyonları Türkiye'den yürüttüm. Sonrasında sadece son sınıf kabul alan PwC'den 3. sınıf başında kabul aldım ve 7 ay da burada çalıştım. PwC ile birlikte Size&Me'yi de yürütüyordum. Size&Me'nin operasyonları için PwC'den ülke partnerinin referansı ile ayrıldım ve Size&Me ile devam ettim.

Kamran Balayev ile ilgili;

YTÜ Bilgisayar Müh. 2022 mezunuyum. Üniversitenin ilk senesinde web programlama ile ilgileniyordum. Skylab kulübünde 1 dönem Teknik Danışman olarak görev aldım ve sonrasında 1 dönem de Web programlamaya giriş dersinin eğitmenliğini yürüttüm. Daha sonra yapay zeka alanı ile tanıştım ve kariyerime bu yönde devam etme kararı aldım. Ara ve Bitirme projemi yapay zeka alanında yaptım. Baykar Savunma Sanayi şirketinde görüntü işleme ekibinde 1 dönem yaz stajı yaptım. Aynı yaz yine farklı bir Yapay Zeka şirket olan CBOT' da staj yaptım. Daha sonra

burada Junior AI Developer olarak çalışmalarımı sürdürdüm. Bir gün kendi işimi yapmak hayali ile çalışırken benim için güzel bir fırsat doğdu ve bunu değerlendirmek için işi bırakma kararı aldım. Sonrasında Size&Me ile kariyerime devam ettim.

Ömer Tanrıverdi ile ilgili;

Hikmet Tanrıverdi'nin kendi adına diğer şirketlerinden gelebilecek herhangi bir borcun bize yansımaması için oğlu üzerinden ortak olduğu yapıyız.

Nagihan Şengöz ile ilgili;

Fatih Şengöz'ün kendi adına diğer şirketlerinden gelebilecek herhangi bir borcun bize yansımaması için eşi üzerinden ortak olduğu yapıyız.

Umut Şeşen ile ilgili;

Boğaziçi Üni. İngilizce öğretmenliği bölümü 3.58 GPA. 2018'de Helsinki ve Harvard üniversitelerinin internette yayınlanan dersleri aracılığıyla web development öğrenmeye başladım. 2019'da ise internet üzerinden Avrupa ülkeleri ağırlıklı müşterilere freelance iş yapmaya başladım. 2020'de 6 ay boyunca İsrail merkezli Singular firmasına freelance olarak sürekli iş yaptım. Aynı sırada, Boğaziçi Üniversitesi Görme Engelliler Merkezi'nin mobil uygulaması için katkıda bulundum. 2021 Aralık ayında ise freelance iş yapmayı bırakıp, Size&Me ile devam ettim.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur	250	250.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **1.000** Adet, birim nominal değeri **250 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **250.000 TL** olduğu görülmektedir.

A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

Şirketin sermayesi beheri 250,00 Türk Lirası değerinde 100 paya ayrılmış toplam 250.000,00 Türk Lirası değerindedir.

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)	(%)
Ataberk Taçar	Kurucu Ortak ve İcra Kurulu Başkanı	01/06/2021	1096 Gün	56.950	22,78

Ataberk Taçar hakkında;

Boğaziçi Üni. Uluslararası Ticaret bölümü 3.4 GPA. Üniversiteye geldiğim ilk dönem kurumsal hayalinde olan birisi olarak hazırlık sınıfımda işletme kulübünde girişimcilik ile tanıştım. Kişiliğimin ve hayallerimin bu konseptte olduğunu gördüm fakat başka şeyler de deneyerek bu düşüncemden emin olmak istedim. Üniversite dönemi boyunca çeşitli iş tecrübelerim oldu. İlk sene Matematik dersinde ders birincisi olarak sadece 3 ve 4. sınıfların başvurabildiği asistanlığa çift diploma MIT mezunu Matematik hocamızın talebi ile asistan oldum ve 2. sınıf boyunca alt dönemlere haftada 2 saat ders verdim. Bu esnada bir girişimde çalıştım. Ardından 7 ay boyunca Çin'de mal üretirip Amerika'da sattım. Operasyonları Türkiye'den yürüttüm. Sonrasında sadece son sınıf kabul alan PwC'den 3. sınıf başında kabul aldım ve 7 ay da burada çalıştım. PwC ile birlikte Size&Me'yi de yürütüyordum. Size&Me'nin operasyonları için PwC'den ülke partnerinin referansı ile ayrıldım ve Size&Me ile devam ettim.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ataberk Taçar	CEO	Satış, Yönetim, Strateji	56.950	22,78

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Kamran Balayev	CTO	Yapay Zeka, Full Stack Development, Devops	58.550	23,42
Umut Şeşen	CIO	Full Stack Developer, DevOps	34.125	13,65

Ataberk Taçar hakkında;

Boğaziçi Üni. Uluslararası Ticaret bölümü 3.4 GPA. Üniversiteye geldiğim ilk dönem kurumsal hayalinde olan birisi olarak hazırlık sınıfında işletme kulübünde girişimcilik ile tanıştım. Kişiliğimin ve hayallerimin bu konseptte olduğunu gördüm fakat başka şeyler de deneyerek bu düşüncemden emin olmak istedim. Üniversite dönemi boyunca çeşitli iş tecrübelerim oldu. İlk sene Matematik dersinde ders birincisi olarak sadece 3 ve 4. sınıfların başvurabildiği asistanlığa çift diploma MIT mezunu Matematik hocamızın talebi ile asistan oldum ve 2. sınıf boyunca alt dönemlere haftada 2 saat ders verdim. Bu esnada bir girişimde çalıştım. Ardından 7 ay boyunca Çin'de mal üretirip Amerika'da sattım. Operasyonları Türkiye'den yürüttüm. Sonrasında sadece son sınıf kabul alan PwC'den 3. sınıf başında kabul aldım ve 7 ay da burada çalıştım. PwC ile birlikte Size&Me'yi de yürütüyordum. Size&Me'nin operasyonları için PwC'den ülke partnerinin referansı ile ayrıldım ve Size&Me ile devam ettim.

Kamran Balayev hakkında;

YTÜ Bilgisayar Müh. 2022 mezunuyum. Üniversitenin ilk senesinde web programlama ile ilgileniyordum. Skylab kulübünde 1 dönem Teknik Danışman olarak görev aldım ve sonrasında 1 dönem de Web programlamaya giriş dersinin eğitmenliğini yürüttüm. Daha sonra yapay zeka alanı ile tanıştım ve kariyerime bu yönde devam etme kararı aldım. Ara ve Bitirme projemi yapay zeka alanında yaptım. Baykar Savunma Sanayi şirketinde görüntü işleme ekibinde 1 dönem yaz stajı yaptım. Aynı yaz yine farklı bir Yapay Zeka şirket olan CBOT' da staj yaptım. Daha sonra burada Junior AI Developer olarak çalışmalarımı sürdürdüm. Bir gün kendi işimi yapmak hayali ile çalışırken benim için güzel bir fırsat doğdu ve bunu değerlendirmek için işi bırakma kararı aldım. Sonrasında Size&Me ile kariyerime devam ettim.

Umut Şeşen hakkında;

Boğaziçi Üni. İngilizce öğretmenliği bölümü 3.58 GPA. 2018'de Helsinki ve Harvard üniversitelerinin internette yayınlanan dersleri aracılığıyla web development öğrenmeye başladım. 2019'da ise internet üzerinden Avrupa ülkeleri ağırlıklı

müşterilere freelance iş yapmaya başladım. 2020’de 6 ay boyunca İsrail merkezli Singular firmasına freelance olarak sürekli iş yaptım. Aynı sırada, Boğaziçi Üniversitesi Görme Engelliler Merkezi’nin mobil uygulaması için katkıda bulundum. 2021 Aralık ayında ise freelance iş yapmayı bırakıp, Size&Me ile devam ettim.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Ataberk Taçar	Şirket Genel Yönetimi, Strateji, Satış, Networking, Denetim/Kontrol, Organizasyon/Planlama, Yatırımcı ve müşteri ilişkileri, Finans	Yönetim, Strateji, Satış	Lider Girişimci
Kamran Balayev	Teknik Yönetim, yapay zeka, full-stack	Yapay zeka	Kurucu Ortak
Umut Şeşen	Head of Software Development	Full Stack Development- 3 sene boyunca yurtdışı firmaları için 20'den fazla teknik proje tamamladı.	Ortak ve Çalışan
Ahmet Talha Karataş	Frontend & Backend Development Çözümlerimiz için sunduğumuz Dashboard paneli için arayüz kodlamasında ve veri tabanı işlemlerinde bir kaç görevlendirme yapılmıştır.	Frontend & Backend Development	Çalışan
Abdullah Himmet Özcan	Computer Vision Specialist	R&D Team LeaderR&D Team Leader GoLive Consulting (2 yıl 3 ay) Senior R&D - Signal and Image Processing EngineerSenior R&D - Signal and Image Processing Engineer	4 aydır Size&Me'nin yapay zeka tarafında projelerin teknik liderliğini sağlamaktadır. Bir nevi freelance CTO'luk yapmaktadır. Ayda

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		Nokta & Makro Detectors (4 yıl) Senior Researcher / Radar Algorithm Developer Senior 5yıl	ortalama 15 saat Size&Me ile çalışmaktadır.
Utku Can Akbay	AI bazlı her işi Kamran ile ekip olarak yürütmektedirler.	Görüntü İşleme	Çalışan
Eda Su Sever	Aylık tüm sosyal medya hesapları için post, caption, story, reels planı hazırlama, tasarımsal çalışmaları yürütme ve marka değeri gücü için strateji çalışmaları yürütme kapsamında ilerler.	Sosyal Medya, Branding, NFT	Part-Time Çalışan
Seher Şahin	2 haftada 1 tane olmak üzere SEO uyumlu blog yazmaktadır. Bloglarda "yapay zeka, beden önerisi, sürdürülebilirlik, online shopping, moda, tekstil" konulara odaklanıp arama motorlarında listelenme sıramızı arttırmayı hedefleyerek içerik üretmektedir.	Sosyal medya yönetimi	Freelancer Çalışan
Gamze Çoban	2 haftada 1 tane olmak üzere SEO uyumlu blog yazmaktadır. Bloglarda "yapay zeka, beden önerisi, sürdürülebilirlik, online shopping, moda, tekstil" konulara odaklanıp arama motorlarında listelenme sıramızı arttırmayı hedefleyerek içerik üretmektedir.	Sosyal medya yönetimi	Freelance Çalışan

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/TKXS13#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Dönen Varlıklar	0	62.464
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	36.689
Kasa	0	10.697
Verilen Çekler ve Ödeme Emirleri	0	1.496
Gelecek Aylara Ait Giderler	0	12.089
Diğer Dönen Varlıklar	0	12.407
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	25.775
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Diğer Borçlar	0	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	-62.464
Ödenmiş Sermaye	0	142.015
Sermaye	0	250.000
Ödenmemiş Sermaye	0	-107.985
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	-79.551
Net Dönem Zararı	0	0
AKTİF TOPLAMI	0	62.464
PASİF TOPLAMI	0	62.464

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Hasılat	0	0
Satışların Maaliyeti	0	79.455
Faaliyet Giderleri	0	79.455

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	79.455
Finansman Giderleri (NET)	0	111
Vergi Giderleri	0	0
NET KAR/ZARAR	0	79.551
Dönem Net Zararı	0	79.551

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

2021'in Mart ayında 1 milyon dolar değerleme ile aldığımız yatırımın bir kısmını kullanarak şirketimizin kuruluşunu gerçekleştirdik. Ödenmemiş sermaye tutarı olan toplam 107.985 TL, 17.03.2022 Tarihinde 68.900 TL ve 23.03.2022 tarihinde 41.500 TL olarak ortaklardan Ataberk Taçar tarafından ödenerek 250.000 TL sermayenin tamamı ödenmiş hale gelmiştir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Marka Tescil Başvurusu

Ödül ve Başarılar

- 1 Milyon TL yatırım aldık.
- Türkiye'nin en iyi 101 e- ticaret girişiminde 29. sıraya layık görüldük.
- Türkiye'nin en iyi 101 IT girişiminde 10. sıraya layık görüldük.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Öncelikli olarak Size&Me'nin hıza ihtiyacı vardır ve tüm çalışmalarını buna göre yürütür. Yatırım süreçleri dış kaynaklarda uzun süren bir süreçtir. Fonbulucu'nun katkısı bu noktada hız sağlamasıdır. Yatırım yapacak paydaşların istedikleri tutarda risk alabilmesi ise yatırım hedefimize ulaşmamız için daha ihtimali yüksek bir yol olarak karşımıza çıkar. Bu platform aynı anda binlerce kişiye yatırım sunumu yapmaya benzediği için ise ekstra zaman kazandırmaktadır.

Kitle fonlaması ile yatırım almak bize her açıdan hız kazandıracak. Sadece ihtiyacımız olan ateşleyici finansalı değil; aynı zamanda yüzlerce yatırımcımızın bize güvendiğini göstererek çalışmalarımızda daha hızlı işbirliklerine de koşacağız. Size 2 kişinin güvenmesi ile 1000 kişinin aynı konu özelinde güvenmesi ekip motivasyonu açısından büyük fark yaratır. Motivasyon verim getirir. Verimle kaliteli ve doğru işler ortaya çıkar. Bu biçimde çıkan işlerin ise büyümesi ve kazandırması kaçınılmazdır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

435.178 TL'si Yönetici Ekip Ücreti (CEO &CTO) amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023 tarihleri arasında, **217.589 TL'si CIO Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **171.579 TL'si Junior AI Developer Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **302.777 TL'si Jr. Full Stack Developer Ücreti (2 kişi) amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **131.198 TL'si Yeni Mezun AI Developer Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **131.198 TL'si Sosyal Medya ve Branding Yöneticisi Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **96.697 TL'si Part-Time Sosyal Medya Tasarımcısı Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **70.556 TL'si Sosyal Medya ve Branding Stajyeri Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **131.198 TL'si İş Geliştirme Analisti Ücreti amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **100.000 TL'si Şirkete Bilgisayar Alımı amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **162.030 TL'si Muhasebe ve Hukuk Giderleri amacıyla 01.06.2022 - 01.06.2023** tarihleri arasında, **200.000 TL'si**

Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli amacıyla **01.06.2022 - 01.07.2022** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında 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. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Sizeandme Yazılım Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK YILLIKTR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK GL , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK YILLIKTR , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK 6 AYLIKTR , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK YILLIKTR , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK 6 AYLIKTR , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK YILLIK TR , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK 6 AYLIKTR , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK YILLIK GL ,

ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 50 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK GL , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK YILLIK GL , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 200 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK GL , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK YILLIK GL , ÜRÜN GRUBU BAZLI BEDEN TABLOLU FAST LİSANSLAMA 500 ÜRÜNLÜK 6 AYLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 500 AVATARLIK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 500 AVATARLIK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 1000 AVATARLIK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 1000 AVATARLIK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 5000 AVATARLIK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 5000 AVATARLIK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 10000 AVATARLIK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 10000 AVATARLIK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 50000 AVATARLIK YILLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 50000 AVATARLIK 6 AYLIK TR , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 500 AVATARLIK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 500 AVATARLIK 6 AYLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 1000 AVATARLIK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 1000 AVATARLIK 6 AYLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 5000 AVATARLIK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 5000 AVATARLIK 6 AYLIK GL , 1. GRUP META 0-100 ADET FIX , 1. GRUP META 100- 300 ADET FIX , 1. GRUP META 300-500 ADET FIX , 1. GRUP META 500- 1000 ADET FIX , 1. GRUP META 1000+ ADET FIX , 2. GRUP META 0-100 ADET FIX , 2. GRUP META 100- 300 ADET FIX , 2. GRUP META 300-500 ADET FIX , 2. GRUP META 500- 1000 ADET FIX , 2. GRUP META 1000+ ADET FIX , FAST EK ÜCRETLENDİRME 50 PAKETİ , FAST EK ÜCRETLENDİRME 150 PAKETİ , FAST EK ÜCRETLENDİRME 300 PAKETİ , ACC EK ÜCRETLENDİRME 500 PAKETİ , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 10000 AVATARLIK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 50000 AVATARLIK YILLIK GL , ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 10000 AVATARLIK 6 AYLIK GL ve ÜRÜN BAZLI BEDEN TABLOLU ACCURATE LİSANSLAMA 50000 AVATARLIK 6 AYLIK GL kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 220.770.800 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

Stratejik bir planlama söz konusudur ve zincirleme steplerden oluşmaktadır. 2022 yazına kadar bir planlama olsa da bu sürecin uzamasına sebebiyet verecek hesaba katılmayan çarpanlar ile karşılaşılabilir. Uzayan bu süreç ise hedeflediğimiz firmaların başka firmalar tarafından kapılmasına sebep olup hedeflediğimiz ölçeklenme süresini etkileyebilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Sektörü online giyim sektörü olarak değerlendirecek olursak pandeminin azalması ile eğer online alışveriş eski oranlarına gerilemeye başlar ve firmalar mağazacılığa daha çok bütçe ayırır olursa eğer bu noktada beklenen karlılıkları yakalamak zorlaşır ve hedeflenen süreç uzar. Bunun dışında bariz bir risk bulunmamaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0558 TL** ile **0.0658 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **120000 TL** ile **169800 TL** aralığında olacaktır.

Kuruluş Ortaklık Yapısı:

Ataberk Taçar: %40

Kamran Balayev: %25

Ömer Tanrıverdi: %15

Nagihan Şengöz: %15

Yağmur Çağıl: %5

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Ataberk Taçar: %21.4

Kamran Balayev: %23.4

Ömer Tanrıverdi: %18.2

Nagihan Şengöz: %23.3

Umut Şeşen: %13.7

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ataberk Taçar: %20.116

Kamran Balayev: %21.996

Ömer Tanrıverdi: %17.108

Nagihan Şengöz: %21.902

Umut Şeşen: %12.878

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcıların Yüzde 20 Bedelsiz Payları: %1

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 18 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **10 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Ataberk Taçar, Kamran Balayev, Ömer Tanrıverdi, Nagihan Şengöz ve Umut Şeşen'in paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ataberk Taçar: %19.86

Kamran Balayev: %21.72

Ömer Tanrıverdi: %16.89

Nagihan Şengöz: %21.62

Umut Şeşen: %12.71

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcıların Yüzde 20 Bedelsiz Payları: %1.2

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 18 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **10 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Ataberk Taçar, Kamran Balayev, Ömer Tanrıverdi, Nagihan Şengöz ve Umut Şeşen'in paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

Platformumuzda kampanya yapan tüm girişimlerin pay gruplarından bağımsız olarak çıkarılacak her bir payın Birim Satış Fiyatı 1 (Bir) TL'dir. Çıkarılacak pay adetleri hesaplanırken Girişim Şirketi'nin mevcut sermayesi ve ihtiyaç duyduğu fon miktarı ana parametre olarak alınır. Satış fiyatları hesaplanırken 1 Pay için 1 TL sabit alınır ve dolayısı ile çıkarılacak pay adetleri her bir Girişim Şirketi için değişkendir. 1 TL pay fiyatı baz alındığında her bir payın Nominal Birim Değeri 1 TL'nin altında oluşur. Payın Nominal Birim Değeri ile Payın Birim Satış Fiyatı arasında gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası

sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

Ayrıca %20'ye kadar Ek Fazla Fonlama izni olması durumunda Çıkarılacak Payların Nominal Birim Değeri için bir aralık hesaplanmış olup, Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi %20'ye kadar artırılarak hesaplama yapılmıştır.

Toplam Satışa Sunulan Paylar **2.580.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/TKXS13> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

durumunda size 50 Pay verilir ve kesilen pay oranınıza göre fazla ödemeniz size iade edilir.)

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

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 3.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 23
Başarısız Kampanya Sayısı	: 4
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 37.365.225 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 0808
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	51.1	51.1
Emre Akkaya	B	420.000	7	7
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
O. Mutlu Topal	B	120.000	2	2
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Enis Erdem Yurdatapan	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Kemal Payza	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Artan	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Yıldız	B	12.000	0.2	0.2
Büşra Kalay	B	6.000	0.1	0.1
Çiğdem Aslantaş	B	6.000	0.1	0.1
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
TOPLAM		5.940.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	300.000	5
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulahkim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Size&Me, metaverse için avatar oluşturma, giydirme konseptlerini temel alan, online giyim alışverişinde beden uyumsuz iadelerini minimize etmek için yapay zeka çözümleri sunan bir yüksek teknoloji şirketi. Tekstil, Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B'dir. Toplam 2.580.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, online giyim alışverişindeki en büyük iade problemi olan beden uyumsuzluğu problemine odaklanmıştır. Online satış kanalına sahip giyim firmaları çıkardıkları yeni sezon veya yeni koleksiyon ürünlerinde müşterilerine bir deneme kabini sunamadıkları ve kıyafetlerde kullanılan malzemeden kesime kadar birçok parametre kaynaklı olarak beden farklılıklarının sahip olduğu için iade almaktadır. Beden uyumsuzluğundan kaynaklanan iadeler tüm iadelerin %80'ini oluşturmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Mayıs 2020 yılında ürünün ilk MVP'si tasarlanmıştır. Kasım 2020'de ürünün yapay zeka temellerini ve yazılımı tamamlamak için kemik ekip kurulmuştur. Mayıs 2021'de 1 milyon TL'lik yatırım alınmıştır. Şu ana kadar 8 müşteri ile çalışılmış ve 13 müşteri ile de görüşmelere devam ediliyor. Yapılan çalışmalar sonucu firmaların iadeleri %40 oranında düşürülmüştür. Size&Me; üst giyim, alt giyim ve dış giyim için hizmet vermesinin yanında plaj giyim, iç giyim ve hamile giyim gibi kategorilerde de yer almayı planlamaktadır. Bu kategorilere açılırken giyim dışında ihtiyaç duyulan ayakkabı kategorisine de giriş yapmayı planlamaktadırlar. Size&Me, online giyim alışverişinde beden uyumsuzluğundan kaynaklanan iadeleri minimize etmek için farklı yapay zeka çözümleri sunmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Size&Me, rekabet konumlanması olarak kameradan ölçü çıkarma işlemini %98 doğruluk oranında yapması ve bunu 3D modelleme ile birleştirip avatar haline getirmesi, devamında kullanıcıların bu avatlara inceledikleri ürünleri beden beden giydirebilmesini sağlamasıyla rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Cabinfit bulunurken global rakipleri arasında Metaail, Meepl, Usizy, FitAnalytics, 3DLook, Presize gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, e-ticaret ve içerisindeki en büyük hacme sahip alt sektörlerden biri olan tekstilin yıllık ortalama %15 büyüme göstereceği tahmin edilmektedir. 2019 yılında 3.53 trilyon dolar hacme sahip olan bu pazarın 2023 yılında 6.54 trilyon dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu tahminlere lokal bazlı bakıldığında ise 2019'da 83.1 milyar TL olan e-ticaret hacmi globale göre 2.5 kat daha hızlı büyüyerek 2024'e kadar yıllık ortalama %20.2 büyüyecektir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 220 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

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

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

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

- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

Platformumuz Çıkar Çatışması Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir.

Çıkar Çatışması Politikamızın esaslarını; Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'nin tüm faaliyetlerinde mesleki etik kuralları, prensipleri, Platform'un tüm çalışanlarının görevlerinin tarafsız ve objektif şekilde icra etmelerini engelleyecek olası çıkar çatışmalarına sebep olan durumları saptamak, bu çıkar çatışmalarından kaçınmaya ya da açıklamaya ilişkin ilke ve esaslardan oluşur.

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili

mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar bağıdır.

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 (1)
 - 4.2 Nolu Belge (1 Milyon TL yatırım aldık.)
 - 4.3 Nolu Belge (Türkiye'nin en iyi 101 e- ticaret girişiminde 29. sıraya layık görüldük.)
 - 4.4 Nolu Belge (Türkiye'nin en iyi 101 IT girişiminde 10. sıraya layık görüldük.)
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Ataberk Taçar)
 - 7.2 Nolu Belge (Kamran Balayev)
 - 7.3 Nolu Belge (Umut Şeşen)
 - 7.4 Nolu Belge (Ahmet Talha Karataş)
 - 7.5 Nolu Belge (Abdullah Himmet Özcan)
 - 7.6 Nolu Belge (Utku Can Akbay)
 - 7.7 Nolu Belge (Eda Su Sever)

- 7.8 Nolu Belge (Seher Şahin)
- 7.9 Nolu Belge (Gamze Çoban)

fonbulucu.com