

Tourist: Travel the World

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Umut Türemen** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **2.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **2.400.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


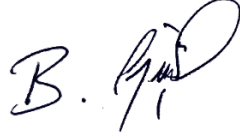



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Tourist: Travel the World** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **27/06/2022** ile **26/08/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/R1DV3T> 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.

Umut Türemen Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Umut Türemen, 19/06/2022 	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 12/06/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 14/06/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 13/06/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 12/06/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 12/06/2022 	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

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Tourist projesi sayesinde kullanıcılar hem sanal seyahat etme imkânı bulacak hem de fiziksel olarak seyahat ederek token kazanma fırsatı yakalayacaklar. Tüm turizm paydaşları da bu fırsattan faydalanma fırsatı elde edecek.
Ürün ve Hizmetler	:	Tourist bir mobil uygulama projesidir. Fonlama sonucunda bir sosyal medya özelliği taşıyacak uygulama kullanıcıların gelir elde etmesine olanak sağlayacaktır. Ayrıca oluşturacağımız token sayesinde merkezizsiz bir borsa da kurmuş olacağız.
Kurulacak Girişim Şirketinin;		
Ticaret Unvanı	:	Tourist Mobil Yazılım Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Sarıyer / İstanbul
Sermayesi	:	2.000.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Abdullah Mert Akman
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Finansal Analizler Yazılım Geliştirme Unity Dijital Pazarlama Takım Yönetimi Risk Yönetimi Yatırımcı İlişkileri

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Umut Türemen
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Satış Pazarlama İletişim Sunum Becerileri Mobil Oyun Geliştirme Unity Google Analytics Ürün Geliştirme

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.ř.
Merkez Adresi	:	Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
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	:	2.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/R1DV3T
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	27/06/2022
Bitiş Tarihi	:	26/08/2022 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; 0.135 TL ile 0.162 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 270000 TL ile 388800 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 2.400.000 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; 450.000 TL 'si Sosyal Medya Pazarlama Giderleri 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 240.000 TL 'si Yazılımcı Ücreti 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 20.000 TL 'si Seyahat ve Otel Giderleri 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, 150.000 TL 'si Ekipman Giderleri 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

130.000 TL'si

Danışmanlık ve Müşavirlik Giderleri
01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

440.000 TL'si

Yönetici Ücretleri (2 Kurucu Ortak)
01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

30.000 TL'si

Tasarımcı Ücreti
01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

350.000 TL'si

Fenomen(Influencer) Pazarlama Harcamaları
01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

190.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.09.2022 - 01.10.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Almanya'da bulunan melek yatırımcılar Lukas Steinberg ve Murat Guenes, kampanya başladığında 30 bin Euro yatırım yapacaktır. Tutar o günkü kur üzerinden kampanya hesabına aktarılacaktır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 27 Haziran Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Abdullah Mert Akman ve Umut Türemen'in paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Tourist Nedir?

Tourist uygulaması, iOS ve Android mobil platformları üzerinden kullanıma sunulmuş bir **seyahat** uygulamasıdır. Uygulama, 2021 yılının haziran ayında kurucu ortaklar olan Abdullah Mert Akman ve Umut Türemen tarafından **Münih / Almanya'da** geliştirilmiş ve kullanıma sunulmuştur. Tourist uygulamasının asıl çıkış amacı, sanal seyahati kolay ve erişebilir hale getirmektir. Sonraki süreçlerde uygulamamız çok yönlü bir turizm uygulamasına evrilmiştir. Fonlama sonrasında kurulacak olan şirket ile kullanıcıların gezerken para kazanabileceği bir sosyal medya platformu yaratılacaktır.

Şu anda Tourist uygulamasında kullanıcılar tarafından ziyaret edilecek yer alan **70 şehir** yer almaktadır. Güncel olarak **94 farklı ülkeden 7000'ni aşkın kullanıcı** Tourist uygulamasını kullanmaktadır. Uygulama, yakın geçmişte Türkiye'nin **en iyi 50 seyahat uygulaması** listesine girmiş ve **35. sıraya kadar yükselmiştir**. Nisan ayı ile beraber abonelik modeli uygulama içinde tanıtılmıştır ve toplamda **38 aboneye 2 ay içerisinde ulaşılmıştır**. Uygulama şu aşamada pazarlama yapılmadan **son 2 ayda 1800 kazanmıştır**. Şu ana kadar sadece organik büyüme ile bu başarı elde edilmiştir. Bu organik büyüme o kadar iddialıdır ki, **AppStore'a Türkçe ya da İngilizce olarak Turist (Tourist) yazılması durumunda, uygulamamız en üst sırada yer almaktadır**. Uygulamamızın SEO (arama motoru optimizasyonu) değerleri sayesinde kullanıcılar her ülkede kolayca uygulamamıza ulaşabilmektedir. Uygulamamıza giren bir kullanıcı, ortalama olarak **30 dakika geçirmektedir**. AppStore içerisinde **uygulama sayfamıza giren her iki kullanıcıdan biri uygulamamızı indirmektedir**. Bu süre, mobil uygulama sektöründeki diğer uygulamalar ile

kıyaslandığında oldukça yüksektir. Yakın gelecekte anlaşmalı turizm paydaşlarının da (oteller, tur şirketleri, havayolları, otobüs şirketleri vb.) uygulamaya eklenmesi ile fiziksel seyahat eden kullanıcılara özel özelliklerin de eklenmesi planlanmaktadır. Örnek olarak, İstanbul şehrine seyahat etmeye karar veren bir kullanıcı seyahatini uygulamamız üzerinden planlayabilecek, otel, restoran, tur şirketi rezervasyonlarını yapabilecek, müze, turistik alan vb. tüm alanların biletlerine de uygulamamızdan ulaşabilecektir.

Kullanıcılar, uygulamada yer alan şehirleri ziyaret ettiklerinde uygulamamızın sunduğu iki farklı mod sayesinde bu şehirlerin sokak ve caddelerinde araba sürüyor ya da şehirde yürüyor hissine kapılmaktadır. Ayrıca o şehirde ziyaret edilmesi gereken en popüler noktaları da öğrenebilir, hatta bu noktalara da sanal seyahat gerçekleştirebilirler. Tourist uygulamasının ara yüzünde videolara ek olarak, turistik bilgiler de bulunmaktadır. Bu sayede kullanıcılar telefonlarından izledikleri popüler noktalar hakkında yazılı bilgilere de ulaşabilmektedir. Örnek olarak İstanbul şehrine ziyaret eden bir kullanıcı, en popüler destinasyon noktalarından biri olan Ayasofya'ya girdiğinde Ayasofya hakkında yazılı bilgilere ve Ayasofya'nın videosuna ulaşabilir.

Vizyonumuz

Bu özelliklere ek olarak, ziyaret edilen her şehirde kullanıcılar için hazırlanmış bir **oyunlaştırma sistemi** geliştirilmiştir. Her şehirde yer alan genel kültür sorularını cevaplayan kullanıcılar, soruları doğru bildikleri takdirde belirli puanlar kazanmaktadır. Bu puanlar, kampanya sonrası kurulacak olan şirketin temel aldığı **kripto token** sisteminin ilk adımıdır. Kazanılan puanlar güncel uygulama içerisinde, uygulamaya eklenecek sonraki şehri belirlemek için açılan anket içerisinde oy atmak için harcanabilmektedir. **İlerleyen süreçte yeni yollarla puanlar (tokenlar) kazanılabileceği gibi bu puanların (tokenların) harcanma alanı da genişletilecektir. Touriste özel çıkarılacak olan token yatırımcılarımıza özel fırsatlar ile sunulacaktır.**

Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

Şu ana kadar olan geliştirme sürecinde, sanal seyahat üzerine özellikler geliştiren ekibimiz, fonlama sonucu kurulacak şirket özelinde fiziksel seyahate yoğunlaşmak istemektedir. Siz değerli yatırımcılarımız ve destekçilerimiz ile **Dünya'nın ilk token entegrasyonlu turizm mobil uygulaması** geliştirilmek istenmektedir.

Kitlese fonlama sayesinde uygulamamızın ortağı olacak olan yatırımcılarımız, kendi arkadaş çevrelerinde de uygulamamızı tanıtacaktır. Ulaşılması çok kolay ve indirilmesi de bedava olan mobil uygulamamız bu sayede büyüme hızını arttıracaktır. Ortağı olmuş olduğu uygulamayı çevresinde tanıtacak olan yatırımcılarımız, belki de hiçbir pazarlama bütçesiyle elde edemeyeceğimiz bir reklam yapmamızı sağlayacaktır. Ek olarak kampanya süresince de uygulamamız birçok platformda

kendini gösterme fırsatı elde edecek ve kullanıcı sayısını arttıracaktır.

Fonlamamızın başarılı olması, Avrupa pazarında aradığımız yatırım için bizlere çok iyi bir referans oluşturacaktır. Halihazırda yüzlerce kişinin yatırım yaptığı bir proje, diğer projelere nazaran Avrupa pazarındaki VC ve melek yatırımcıların dikkatini daha çok çekecektir. Bu sebeplerden ötürü kitlesel fonlama ile yatırım almak, ekibimiz ve projemiz için çok önemlidir.

Neden Bize Yatırım Yapmalısınız?

Sunduğumuz ürün, Dünya üzerinde internet erişimi ve akıllı telefonu olan herkes tarafından **2 dakika** içinde ulaşılabilen ve kullanılabilen bir üründür. Uygulamamızın tek bir lira harcanmadan **94 ülkede** kullanıcı edinebilmesi de bunun en güzel kanıtıdır. Hiçbir pazarlama aktivitesi olmaksızın bu kitlelere erişebilen bir uygulamanın, pazarlama bütçesi elde ettiğinde, çok daha geniş kitlelere ulaşacağı aşikardır. **Metaverse dünyasının içerisinde seyahat sektörünün lideri olacak uygulamamıza şimdi yatırım yaparak, siz de bu yolculuktaki biletinizi alabilirsiniz.**

Fonlamanın başarılı olması durumunda, uygulamamız için gereken pazarlama bütçesini elde edeceğiz. Bu bütçe ile 5 ay içerisinde 80.000 kullanıcıya ve 8.000 aboneye ulaşmayı hedefliyoruz. Kullanıcı başına 40 cent ve abone başına yılda ortalama 10 euro kazanacağımızı ön görürsek stabil bir gelir akışı oluşturabileceğimizi söyleyebiliriz. Bu sayede kısa süre içerisinde kar etmeye başlayan şirketimiz büyük yatırımcıların da radarına girecektir. Erken aşama yatırımcılarımız olarak, hisselerimizi çok daha uygun bir fiyat üzerinden satın alma imkanı elde edeceksiniz.

Kurucu ortaklar olarak şu anda Münih'te ikamet ediyor oluşumuz projemizin geleceği için büyük bir avantajdır. Bu avantajımızı kullanarak, ilerleyen süreçte **Avrupa pazarındaki yatırımcılardan ikinci bir yatırım olarak** Almanya'da da bir ofis açarak sektör gelişmelerine daha yakın olmayı amaçlıyoruz. Girişimimiz, İngiltere'de "Born Global" olarak tabir edilen, yani "global doğmuş" girişim tanımına harfiyen uymaktadır. Avrupa pazarından alacağımız yeni yatırım ile ülkemizi Dünya çapında temsil etmemize katkı sağlayabilirsiniz.

Tüm bunlara ek olarak, kurucu ortaklar olan Abdullah Mert Akman ve Umut Türemen, girişimcilik ve kitle fonlama konularında oldukça tecrübeli iki girişimcidir. İki girişimci de üst düzeyde İngilizce ve orta düzeyde Almanca konuşabilmekte ve Münih'te önemli firmalarda çalışmaktadır. Girişimciler, **İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği** bölümünde lisans eğitimlerini yüksek başarı ile tamamlamış ve **Münih Teknik Üniversitesi'nde** Yüksek Lisans eğitimlerini sürdürmektedir. Mert, Finans ve Bilgisayar mühendisliği alanında, Umut ise Girişimcilik ve Bilgisayar Mühendisliği alanında ilerlemektedir. Girişimcilerin yapmış olduğu

İngilizce ve Türkçe sunumlara proje belgelerinden ulaşılabilir.

Abdullah Mert Akman, Tourist projesi öncesinde geliştirmiş olduğu birçok mobil uygulama ile başarı sağlamıştır. Geliştirdiği uygulamalardan bazıları M2, Drunk Cards ve Patika uygulamalarıdır. Bu uygulamalardan en çok göze çarpanı Patika uygulamasıdır. Uygulama Asya pazarında büyük bir başarı elde ederek 100.000 kullanıcı sınırını geçmiş ve büyük bir teknoloji şirketi tarafından satın alınmıştır. Drunk Cards uygulaması ise Amerika ve Filipinler pazarında yüksek başarı elde etmiş ve aktif gelir elde eden bir uygulama haline gelmiştir.

Umut Türemen, akademik alanda kitlesel fonlama alanında çalışmalar yapmıştır. İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yazdığı bitirme tezi ve Münih Teknik Üniversitesi'nde yazdığı akademik çalışmalara ek belgelerde İngilizce olarak ulaşılabilir. Bu çalışmalara **Sayın Hakan Yıldız** da **Fonbulucu** platformunu temsilen katkı vermiştir. Umut Türemen, su tasarrufu alanında çok önemli projelerden biri olan Noticy projesinin de kurucusudur. Noticy projesi ile de Turkcell Arıkovanı platformunda bir kitlesel fonlama tecrübesi olmuştur.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Fonlama Sonrasında Planlanan Değişim

Fonlama sonrasında, uygulamamız **seyahatin ve kripto dünyasının bulunduğu** bir uygulamaya dönüşecektir. Kullanıcılarımız uygulamamızda kendi içeriklerini üretebilir hale gelecektir. Fiziksel olarak seyahat eden kullanıcıların, seyahat ettikleri noktalardan oluşturacakları içeriklerin ve bu içeriklerin aldığı etkileşimlerin kullanıcılara token olarak geri dönmesi planlanmaktadır. Uygulamamızın şu anki halinde kullanılan puan sisteminin ilerleyen süreçte token sistemine entegre olması ile kullanıcıların **“gezerken para kazanma”** imkânı oluşacaktır. Hali hazırda görüşmekte olduğumuz turizm paydaşları ile yapılacak olan anlaşmalar sonucunda, uygulama içinde elde edilen gelirler, çeşitli koşulların sağlanması durumunda kullanıcılarımız ile token olarak paylaşılacaktır. Çıkarılması planlanan token adı **“TOTR”** olarak belirlenmiştir. Şu anki aşamada planlanan token kazanma koşulları şu şekildedir:

- Kullanıcının kendi **ürettiği içeriklerden** aldığı her like (beğenilme) kullanıcıya token olarak dönecektir (kullanıcıların en aktif şekilde token kazanabilecekleri yol bu olacaktır). Uygulama içerisinde yer alan lokasyonlardan birini ziyaret eden turistimiz, bu noktaya geldiğinde uygulama içerisinde o noktaya ait paylaşım yapabilmeye hak kazanacaktır. Kullanıcı, yaptığı paylaşım sonucu aldığı etkileşimin (diğer kullanıcılar tarafından beğenilme ve paylaşılma) boyutuna göre token kazanacaktır. Yani kullanıcılarımız gezerken uygulamamız için içerik üreticisi olurken, bu sayede para da kazanabilecektir.

- Kullanıcının “**Arkadaşını Davet Et**” opsiyonu ile belirli bir sayıda arkadaşını uygulamaya getirmesi sonucu kullanıcıya token hediye edilecektir. Bu tokenlerin kazanılabilmesi için, uygulamaya davet edilen kullanıcıların da belirli bir sürede belirli bir sayıda içerik oluşturması gerekecektir.

- Kullanıcıların uygulamamız üzerinden herhangi bir partner kurumumuza **rezervasyon** yaptırması durumunda, bu kurumdan kazanılan komisyon ücreti ile token satın alınacaktır. Bu şekilde uygulamanın tokenına olan talep artırılırken, satın alınan token’ın da belirli bir yüzdesi kullanıcılara verilecektir. Bu sayede rezervasyon yapan kullanıcılar, bu rezervasyon karşılığında da token kazanabilecektir. Bu tokenlar anlık olarak rezervasyon indiriminde kullanılabilmesi gibi, saklanarak sonradan değerlendirilmesi de sağlanabilir.

İlk aşamada, kazanılan tokenların gerçek paraya çevrilmesi planlanmamaktadır. Bunun sebebi bu sürecin birçok legal süreci ve bariyeri barındırması ve alınacak olan yatırımın bu süreçler için yeterli bütçeyi oluşturamamasıdır. Sonraki süreçte Avrupa pazarından alınması planlanan görece daha büyük bir VC yatırımı ile, bu süreç için adımlar atılacaktır.

Token sistemine ek olarak, kullanıcıların ürettiği içeriklerden en başarılı olanlarına uygulama içerisinde özel haklar tanıyacak NFT’ler (Non-Fungible Token) ile ödüllendirilmesi de planlanmaktadır. Bu başarı kriterleri fonlama sonrasında belirlenecek olan ödül sisteminde açıklanacaktır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Tourist projesi sayesinde kullanıcılar hem sanal seyahat etme imkânı bulacak hem de fiziksel olarak seyahat ederek token kazanma fırsatı yakalayacaklar. Bu sayede, fiziksel olarak seyahat edemeyen kullanıcılar için telefonlarından tek bir tık ile seyahat etmek mümkün olacak. İlerleyen süreçte metaverse entegrasyonumuzu tamamlayıp sanal seyahat deneyimini en ileri düzeye taşımayı amaçlıyoruz.

Fiziksel olarak seyahat eden kullanıcılarımız ise uygulamamızı kullanarak bir gezi rehberi edinirken, tecrübelerini diğer kullanıcılarla paylaşacak ve bu paylaşımlardan kripto token olarak gelir elde edecek. Şu anda piyasada turistlerin kendi içeriklerini üretip paylaşabildiği ve bu içeriklerden kripto token olarak gelir elde edebildiği hiçbir platformun bulunmaması büyük bir ihtiyaç doğurmakta ve uygulamamız bu ihtiyacı çözmektedir. Ayrıca bu içerik üreticilerinin gelirleri sponsorluklar ve reklam gelirleri ile sınırlıdır. Platformumuz bu soruna alternatif bir çözüm yolu sunmaktadır.

Bir turistin gezerken harcadığı para dikkate alındığında çıkaracağımız token sayesinde

turistler için ortak bir merkeziyetsiz para birimi yaratmış olacağız. Bu sayede, farklı ülkelerde kullanılan para birimlerinin yarattığı sorunları dahi ortadan kaldırma fırsatımız olacak. Uygulamamız sayesinde yerel işletmeler kendilerini dünyanın her yerinden ziyaretçilere de gösterme fırsatı elde edecek.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Yerel Pazar Büyüklüğü

Türkiye'de Apple ve Android cihazı olan toplam 51 milyon kullanıcı bulunmaktadır. Bu kullanıcıların tamamı yerel pazarımızı oluşturmaktadır. Bu pazarın her yıl %40'lık bir bölümü seyahat ile ilgili uygulamaları ve sitelerini kullanmaktadır. Özet ile Türkiye pazarında 20 milyonluk bir kullanıcıya ulaşabilme kapasitesine sahiptir.

Global Pazar Büyüklüğü

Dünya genelinde internete bağlanabilen 5.2 milyar akıllı cihaz bulunmaktadır. Uygulamamız bu cihazların tamamına indirilebilir. Dünya çapında en çok ziyaret edilen Tripadvisor ve Booking.com gibi sitelerin pazar büyüklüğü yıllık olarak 1.5 milyar kişiye ulaşmaktadır. Uygulamamız bu kullanıcıların da tamamına ulaşabilir.

TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar)

Uygulamamızın belirli bir lokal pazar hedefi bulunmamaktadır. Dünya çapında her ülkede trend uygulamalardan biri olmamız durumunda oldukça hızlı şekilde kullanıcı kazanmamız mümkündür.

Uygulamamız seyahat kategorisinde kısa süre içerisinde asya pazarındaki Japonya, Tayland ve Endonezya gibi ülkelerde trend uygulama olma hedefindedir. Bunun dışında gelecek yeni özellikler ile beraber uygulamamız gelişmiş ülkeleri de temel hedef kitlesine alacaktır.

Telefonların yazılım sistemleri ve başlangıçtaki pazarlama bütçemizin bize vereceği limitler ile ilk 1 yıl içerisinde 100 milyon kullanıcıya ulaşabilir. Gelecek yılda ise 500 milyon kullanıcılık bir toplam pazara hitap eden uygulama olabiliriz.

SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar)

Server limitlerimiz, uygulamamızın dil seçenekleri ve pazarlama bütçemiz göz önüne alındığında, hizmet verebileceğimiz pazar ilk yılın sonunda 10 Milyon kullanıcı olarak ön görülmüştür. Bu kullanıcıların %10'u aktif kullanıcımız olacağını amaçlamaktayız. Toplamda 1 milyon kullanıcıya sahip bir uygulama olmayı ilk 1 yıl içerisinde başarmak istiyoruz.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Gelir Modeli

Uygulamamız şu anda tüm gelirini uygulama içerisindeki reklamlardan ve premium kullanıcılarından elde etmektedir. Fonlama sonrasında oluşturulacak olan partner anlaşmaları ile reklamsız bir uygulama deneyimi kullanıcılara sunulacaktır.

Kendilerini uygulamamızda tanıtmak isteyen tüm turizm kurumları ile komisyon ve abonelik modelleri üzerinden anlaşmalar yapılacaktır. Bu gelirlere ek olarak, yaratılan token sistemi sayesinde uygulama içerisinde komisyona dayalı bir gelir modeli de oluşturulacaktır.

Hedef Pazar

Sürdürülebilir bir gelir modeli ve ticari plan oluşturabilmek adına, ilk olarak odaklanacak olan pazar Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler olarak belirlenmiştir. Tier 2 grubu olarak adlandırılan bu ülkelerdeki kripto piyasaları da oldukça yüksek ilgi görmektedir. Bu ülkeleri hedeflerken Asya pazarının güçlü gelir kaynağı olan Tayland, Çin, Endonezya gibi ülkeler ana hedef grubunda yer alacaktır. Uygulamamızın global çapta tüm pazarlara çözüm getiriyor olması uzun vadeli yüksek katma değer önerisi oluşturmaktadır. Ek olarak kripto piyasasının görece yeni bir market olması, yüksek ilgi görmesi ve bu entegrasyonu sağlayan çok az uygulama olması, yüksek ticari kazanım beklentisi yaratmaktadır.

Pazarlama Süreci

Fonlama sonrasında yaratılacak olan pazarlama bütçesi ile sosyal medya reklamları ve influencer (fenomen) anlaşmaları yapılması planlanmaktadır. Dijital mecralardan en uygun hedef kitesine ulaşılması ve uygulamayı kullanan aktif kullanıcı sayısının hızla artırılması hedeflenmektedir. 6 aylık süre zarfında, günlük 100 Euro'luk bir pazarlama bütçesi belirlenmiştir. Bu bütçeye ek olarak token arzından da elde edilen gelirler ile pazarlama süreçlerine bütçe yaratılması amaçlanmaktadır.

Ayrıca anlaşma yapılan kurumların kendi web sitelerinde, kurumlarında yapılacak olan dijital ve fiziksel(afiş, el ilanı, qr kodlar) pazarlama çalışmaları ile turistik bölgelerdeki kullanıcılar hedeflenecektir.

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.

2.7. İzin ve Onaylar

Hukuki Durum

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Henüz şirket kurulmadığı için de aleyhine açılmış veya üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Abdullah Mert Akman
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: İstanbul Teknik Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.1
İş Deneyimi	: State Street Bankası- Risk Yönetimi Proje Çalışanı / 2021 – Münih Patika Mobil Oyunu / 2020 - Çanakkale L’oreal- Finans ve Hazine Çalışanı / 2020 – İstanbul Danone- Proje Yönetimi Asistanı / 2019 - İstanbul
Uzmanlık Alanları	: Finansal Analizler Yazılım Geliştirme Unity Dijital Pazarlama Takım Yönetimi Risk Yönetimi Yatırımcı İlişkileri
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Umut Türemen
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: İstanbul Teknik Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.5
İş Deneyimi	: Celonis - EMEA ve APAC Bölgeleri Partner Yönetim Sorumlusu / 2021 - Münih Noticy - Kurucu Ortak Henkel - Kozmetik Saha Satış Stajyeri / 2020 - İstanbul Bang Media International - Dijital İçerik Satış Sorumlusu / 2019 - Londra Mercedes Benz Türk - Kamyon Satış ve Pazarlama Stajyeri / 2018 - İstanbul Freudenberg Sealing Technologies - Üretim Stajyeri / 2017 - Bursa ONOTIO Yazılım Teknolojileri - Satış Sorumlusu / 2017 - İstanbul

Girişimci Hakkında Bilgiler

Uzmanlık Alanları	:	Satış Pazarlama İletişim Sunum Becerileri Mobil Oyun Geliştirme Unity Google Analytics Ürün Geliştirme
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Umut Türemen	Satış ve pazarlama aktiviteleri, yatırımcı ilişkileri, partner yönetimi ve ürün geliştirme	Satış Pazarlama İletişim Sunum Becerileri Mobil Oyun Geliştirme Unity Google Analytics Ürün Geliştirme	Kurucu Ortak
Abdullah Mert Akman	Finansal Analizler Yazılım Geliştirme Unity Dijital Pazarlama Takım Yönetimi Risk Yönetimi Yatırımcı İlişkileri	Finansal Analizler Yazılım Geliştirme Unity Dijital Pazarlama Takım Yönetimi Risk Yönetimi Yatırımcı İlişkileri	Kurucu Ortak
Gökhun Çelik	Gökhun projemize yeni katılacak yazılımcı ekip arkadaşları ile birlikte mobil ve backend yazılım geliştirme süreçlerini destekleyecektir.	Uzmanlaştığı Yazılım Dilleri: -Kotlin -Java -C# - PHP -Go Uzmanlık Alanları: -Android Studio - SQL - Mobil Uygulama ve Oyun Geliştirme Geliştirdiği Uygulamalar: - BurgerFinder -Virüsten Korun	Gökhun aramıza İTÜ Çekirdek ekosistemi üzerinden dahil olmuştur.
Yiğit Kağan Uysal	Yiğit, tüm dijital tasarımlarımızın süreçlerinden ve yeni arayüzümüzün UX ve UI tasarımlarından sorumlu olacak.	-Mobil tasarım -UI/UX tasarımı -Web design - İçerik üretimi -Kripto varlık yönetimi	Yiğit Tourist projesinin aktif tasarımcı arayışı sonucunda birçok aday içerisinde seçilerek ekibe dahil olmuştur.
Betül İpek	Sosyal Medya içeriklerinin yönetilmesi ve hazırlanması	Sosyal Medya İçerik Üretimi	Betül, İTÜ Çekirdek üzerinden vermiş olduğumuz sosyal

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
			medya sorumlusu pozisyonuna başvuran birçok aday arasından seçilerek ekibe dahil olmuştur
Lukas Steinberg	Danışmanlık	Satış ve İş Geliştirme	Danışman ve Melek Yatırımcı
Murat Guenes	Danışmanlık	İş Geliştirme	Danışman ve Melek Yatırımcı
Ecem Peçin	Uygulama içi tasarımların hazırlanması	- Mobil Tasarım	Ecem, Tourist projesinin aktif tasarımcı arayışı sonucunda birçok aday içerisinde seçilerek ekibe dahil olmuştur.

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Abdullah Mert Akman	838.000	41.9	41.9
Umut Türemen	838.000	41.9	41.9
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	270.000	13.5	13.5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	54.000	2.7	2.7
TOPLAM	2.000.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Abdullah Mert Akman	966.720	40.28	40.28
Umut Türemen	966.720	40.28	40.28
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	388.800	16.2	16.2
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	77.760	3.24	3.24
TOPLAM	2.400.000	100	100

Abdullah Mert Akman isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Umut Türemen isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Lider Girişimci

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

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlamanın günümüzde ve özellikle ülkemizde girişimciler ve ekosistem paydaşları için yükselen trendi göz ardı edilemez noktaya ulaşmıştır. Bu sebeple ekibimiz, bir mobil uygulama girişimi olarak, kitlelerin desteğini arkasına almak ve kendi topluluğunu oluşturmak istemektedir. Bu kampanya sayesinde uygulamamız nitelikli ve niteliksiz tüm yatırımcıların bilgisine sunulacağı gibi, tüm ekosistemde de gözleri üzerimize çekecektir ve uygulamamızın popülaritesine katkı sağlayacaktır. Paya dayalı modelin seçilme sebebi ise aynı zamanda potansiyel kullanıcılarımız olan yatırımcılarımızın güven oyunu almaktır. Projemize inanan yatırımcılarımız, kendi çevrelerini ve bağlantılarını, ortağı oldukları mobil uygulamayı kullanmaya teşvik edecek ve bizleri ileriye taşıyacaktır.

- İlk iki sene temettü dağıtılması ön görülmemektir. Bunun sebebi elde edilen pozitif karların şirket büyümesi odaklı kullanılmak istenmesidir. 3. Seneden itibaren dağıtılabilir karın 20%'sinin temettü dağıtılması ön görülmektedir.
- Yatırımcılarımız beş yıllık süre sonunda, TUIK tarafından ilan edilen ağırlıklı ortalama üfe/tüfe endekslerinin aritmetik ortalamasına göre hesaplanan oranda, hisselerini şirketimizin tüzel kişiliğine geri satma opsiyonuna sahip olacaktır.
- Ek olarak fonlama süresince verilecek olan kripto tokenlar, fonlama sonrasındaki süreçte yatırımcıların kripto cüzdanlarına aktarılacaktır.

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 kullanımını tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

450.000 TL'si Sosyal Medya Pazarlama Giderleri amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **240.000 TL'si Yazılımcı Ücreti** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **20.000 TL'si Seyahat ve Otel Giderleri** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **150.000 TL'si Ekipman Giderleri** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **130.000 TL'si Danışmanlık ve Müşavirlik Giderleri** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri

arasında, **440.000 TL'si Yönetici Ücretleri (2 Kurucu Ortak)** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **30.000 TL'si Tasarımcı Ücreti** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **350.000 TL'si Fenomen(Influencer) Pazarlama Harcamaları** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **190.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.09.2022 - 01.10.2022** 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), kaydılaştırma işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

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

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Umut Türemen Girişim Şirketinin gelir kalemleri Uygulama İçi Reklamlar , Aylık Abonelik , Üç Aylık Abonelik , Yıllık Abonelik ve Partner Komisyonları kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 352.196.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

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

- Euro ve dolar kurlarında yaşanacak olan beklenmedik yükselmeler tüm projeler için olduğu gibi bizim projemiz için de risk taşımaktadır.
- Pandemi sürecinin beklenmeyen sebeplerle uzaması ile sektör paydaşlarının yaşayacağı zorluklar ve kişilerin seyahat imkanlarının azalması.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Pandemi ve benzeri seyahat durumunu engelleyecek durumların devam etmesi ya da oluşması, sektörümüzü ve hedef pazarımızı doğrudan negatif yönde etkilemektedir. Bu tarz bir senaryoda, fiziksel seyahat eden turist sayısı azalacaktır. Sanal seyahat imkanı sunan uygulamamız, bu seyahat yöntemini tercih eden kullanıcılar tarafından daha çok tercih edilecektir.
- Fonlama sonrasında 2. Yılda Avrupa'dan alınması planlanan yatırım sürecinin olumsuz sonuçlanma riski vardır.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

- İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Yatırımlar satılsa bile yüksek işlem maliyetleriyle karşılaşılabilir. Bu durum da bir likidite riski oluşturabilir.
- Dağıtılabilen karın istenen seviyede olmaması durumunda herhangi bir temettü ödemesi sağlanamayabilir.

5.4. Diğer Riskler

- Başka bir risk unsuru bulunmamaktadır.

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; **0.135 TL** ile **0.162 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **270000 TL** ile **388800 TL** aralığında olacaktır.

Planlanan Ortaklık Yapısı:

Abdullah Mert Akman - 50%

Umut Türemen - 50%

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Abdullah Mert Akman - 41.9%

Umut Türemen - 41.9%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 13.5%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar: %2.7

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 27 Haziran Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Abdullah Mert Akman ve Umut Türemen'in paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Abdullah Mert Akman - 40.28%

Umut Türemen - 40.28%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 16.2%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar: %3.24

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 27 Haziran Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Abdullah Mert Akman ve Umut Türemen'in paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

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 **2.400.000** 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. 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 hükmüne 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://fnb.lc/R1DV3T> 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.

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 bulunmayacağınıza 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.)

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.

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. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

(Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

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

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

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 29
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 50.659.000 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 (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
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
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
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
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
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
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
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 Topal	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
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
TOPLAM		6.000.000	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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	120.000	2
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

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	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

7.5. İnceleme Sonuçları

Tourist uygulaması, iOS ve Android mobil platformları üzerinden kullanıma sunulmuş bir seyahat uygulamasıdır. Medya, Eğlence , Yazılım ve Oyun Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B , B2C , C2C ve B2G'dir Toplam 2.400.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim, pandemi, savaş, finansal sorunlar ve vize gibi problemlerle birlikte, fiziksel seyahat eden turistlerin seyahat edecekleri noktaya karar verirken eksikliğini hissettiği görsel ve yazılı içeriklerin eksikliğine odaklanmıştır. Şu anda piyasada turistlerin kendi içeriklerini üretip paylaşabildiği ve bu içeriklerden kripto token olarak gelir elde edebildiği hiçbir platformun bulunmaması büyük bir ihtiyaç doğurmakta ve uygulama bu ihtiyacı çözmektedir. Ayrıca bu içerik üreticilerinin gelirleri sponsorluklar ve reklam gelirleri ile sınırlıdır. Platformum bu soruna alternatif bir çözüm yolu sunmaktadır. Girişimin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Uygulama 2021 Haziran ayında kullanıma sunulmuştur. Uygulamanın ilk aşamasında sanal seyahat odağında kullanıcılar kazanılmış ve sadece kullanıcıların turistik video içerikleri izleyebildiği bir uygulama deneyimi oluşturulmuştur. Şubat 2022'de katıldıkları EMİTT fuarı sonrasında, turizm paydaşları ile görüşmeye başlanmış, ilk partner de bu fuarda kazanılmıştır. Bu kapsamda ve kullanıcılardan alınan geri bildirimler sonucunda fiziksel olarak seyahat eden kullanıcılara yönelik özellikler üzerine çalışmaya başlanmıştır. Tourist uygulamasının asıl çıkış amacı, sanal seyahati kolay ve erişilebilir hale getirmektir. Sonraki süreçlerde uygulama çok yönlü bir turizm uygulamasına evrilmiştir. Fonlama sonrasında kurulacak olan şirket ile kullanıcıların gezerken para kazanabileceği bir sosyal medya platformu oluşturulacaktır. Rekabet durumu incelendiğinde; Tourist, global rakipleri arasında olan Drive&Listen ve World Drive uygulamaları kullanıcılarına sadece video içerik sağlamakta ve herhangi bir turistik bilgi vermemektedir. Drive&Listen'a sadece web üzerinden erişim sağlanabilirken, World Drive'a ise sadece android cihazlardan erişim sağlanabilmektedir. Ek olarak, rakiplerine oranla çok daha fazla şehir sayısına sahip olan uygulamada şehirlerin sayısı giderek artmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, dünya çapında en çok ziyaret edilen Tripadvisor ve Booking.com gibi sitelerin pazar büyüklüğü yıllık olarak 1.5 milyar kişiye ulaşmaktadır. Türkiye'de ise Apple ve Android cihazı olan toplam 51 milyon kullanıcı bulunmaktadır. Bu pazarın her yıl %40'lık bir bölümü seyahat ile ilgili uygulamaları ve web sitelerini kullanmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 350 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.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.

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 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.

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"ni 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

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (2022-GE-123801)
 - 3.2 Nolu Belge (START Summit Finalist)
- 4. SWOT Analizi
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Umut Türemen)
 - 5.2 Nolu Belge (Abdullah Mert Akman)
 - 5.3 Nolu Belge (Gökhun Çelik)
 - 5.4 Nolu Belge (Yiğit Kağan Uysal)
 - 5.5 Nolu Belge (Betül İpek)
 - 5.6 Nolu Belge (Lukas Steinberg)
 - 5.7 Nolu Belge (Murat Guenes)
 - 5.8 Nolu Belge (Ecem Peçin)