

ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **7.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **9.000.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


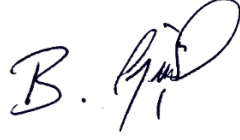



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **20/02/2024** ile **10/04/2024** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fmb.lc/XC4G5X> 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.

ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Enes Güren, 16/02/2024	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 14/02/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 14/02/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 15/02/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 14/02/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 14/02/2024 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Ortak Online Elektronik Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	: EMNİYET EVLERİ MAH.E.BÜYÜKDERE CAD.SAPPHIRE BLOK NO:1/1/1B04 KAĞITHANE
Telefon Numarası	: +90 850 308 89 68
İnternet Sitesi	: https://ortak.app/

Platform Hakkında Özet 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
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 9.000.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/XC4G5X
Kampanya Süresi	: 50 Gün
Başlangıç Tarihi	: 20/02/2024
Bitiş Tarihi	: 10/04/2024 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0978 TL ile 0.1098 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 733800 TL ile 988560 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 9.000.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 250.000 Pay (250.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 1.000.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 2.949.000 TL 'si Pazarlama, Reklam ve Tanıtım Giderleri 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 606.000 TL 'si İş Geliştirme Personel Giderleri 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 885.000 TL 'si Teknoloji Giderleri 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 445.200 TL 'si Operasyon Giderleri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

484.800 TL'si

Operasyon Personel Giderleri

01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

547.500 TL'si

Ofis Giderleri

01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

787.500 TL'si

Kiralanan Üzere Ürün Alımı

01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında,

795.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

01.04.2024 - 01.05.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: ORTAK ONLİNE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Ortak Online Elektronik Ticaret A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: EMNİYET EVLERİ MAH.E.BÜYÜKDERE CAD.SAPPHIRE BLOK NO:1/1/1B04 KAĞITHANE
Kuruluş Tarihi	: 12.12.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 4.730.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 4.730.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	: 427924
Vergi Dairesi	: Zincirlikuyu
Vergi Kimlik Numarası	: 6470740982
Telefon Numarası	: +90 850 308 89 68
İnternet Sitesi	: https://ortak.app/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Ortak Büyümeye Hazır!** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Kiralamanın Pazaryerine **ORTAK** Olun!

Önemli Bilgilendirmeler

- Bu kampanya **50 gün** ile sınırlıdır.
- Bu kampanyada asgari yatırım tutarı **1.000 ₺** olarak belirlenmiştir.
- Yeni yatırım turunda arz edilen paylar mevcut ortakların paylarından azaltılacak olup, 29 Aralık 2022 tarihinde başlatılan ilk kitle fonlama kampanyasına yatırım yapan tüm yatırımcıların **diledikleri tutarda bu yatırım turuna da katılmaları durumunda** olası sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında herhangi bir **sulanma (azalma)** yapılmayacaktır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

İlk 15 gün içerisinde;

- **En az 1.000 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak, **ilave %10 bedelsiz pay,**
- **En az 10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak, **ilave %15 bedelsiz pay,**
- **En az 50.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak, **ilave %20 bedelsiz pay** hediye edilecektir.

Yatırımcılarımıza Ortak Deneyimi Hediyesi!

- 10.000₺ ve üzeri yatırım yapan ve Ortak'a üye olarak profil doğrulama sürecini tamamlayan yatırımcılarımıza **Playstation, VR gözlük, oyun direksiyonu, oyun bilgisayarı** ürünlerinden biri için **bir haftalık kiralama deneyimi** hediye ediyoruz.
- Hediye kiralamalar ile ilgili rezervasyonların 1 Haziran 2024 tarihine kadar Ortak operasyon ekibine ulaşılarak oluşturulması gerekmektedir.

Kiralamanın Pazaryeri Ortak

Ortak, kısa süreli ihtiyaç duyulan ya da satın alma öncesi deneyimlemek istenilen ürünlerin kiralanabildiği bir **kiralama platformudur**. Kiralanabilir tüm ürün ve hizmetlerin ulaşılacağı bir platform olma hedefiyle ilerleyen Ortak, **Kiralamanın Pazaryeri** mottosu ile yola çıktı. Kullanıcılarıyla buluştuğu ilk günlerde fonbulucu ile

ilk yatırım turu kapsamında **4.680.000 ₺** yatırım olarak büyümeye başlayan Ortak, ilk kampanya hedeflerini gerçekleştirmiş olmanın haklı gururu içerisinde. Pazaryeri olmanın ilk adımları olarak **Yolcu360, Logitech, ViewSonic, Monster Notebook, KANZ Çocuk, Pierre Cardin Baby** ve pek çok marka Ortak'a dahil olmuştur.

Ortak Tüm Kullanıcılarına Kazandırıyor

Bir pazaryeri olarak Ortak bireylere kullanmadıkları ürünleri kiraya vererek **pasif gelir** imkanı sağlarken, **kurumsal markalar** için de ürünlerini kiralama yoluyla kullanıcılara ulaştırabilecekleri güvenilir bir pazarlama ve satış kanalı, alternatif bir **gelir modeli sunmaktadır**. Bu bağlamda iş modelini başarılı yönetsel becerilerle sahada **doğrulamış**, tüm ortaklarına **kazandırma** noktasında emin adımlarla ilerlemektedir.

İlk Yatırım Turu Sonrası Neler Yaptık?

İlk Yatırım Turumuzu Tamamladık:

- 2022 yılının son günlerinde çıktığımız kitle fonlama yatırım turunu yatırımcılarımızın yoğun ilgisi ile 26 saat gibi kısa bir sürede tamamladık. **%17.28 hisse karşılığı 4.680.000 ₺** fon toplayarak ilk yatırım turunu ilk tur yatırımcılarımızın desteğiyle başarıyla kapattık.

Vaadettiğimiz Hedeflere Ulaştık, Yeni Hedeflere Yelken Açtık:

- İlk kampanyada yatırımcılarımıza sunduğumuz hedeflere ulaşmaya odaklandık. **%18 olan kârlılık hedefimizi %55 oranla**, **kısa vadeli hedeflerimizi %90 üzerinde** oranla gerçekleştirdik.
- Trafik ve kullanıcı sayılarını artırdık. 1 yıl içerisinde **700.000 ziyaretçi**, **51.000 üye** ve **35.000 rezervasyon talebi** rakamlarına ulaştık.
- Pazarlama faaliyetlerimizi optimize ettik, müşteri edinim maliyetlerinde **%90 azalma** başarısını yakaladık.
- Kendi lojistik ve envanter operasyonumuzu hayata geçirerek brüt kârlılığımızı **%50+'lere** yükseltmeyi başardık.
- Dijital ürünümüzü sürekli geliştirdik. **Villa ve araç kiralama kategorilerini** yeni arayüzler ile kullanıcılarımıza sunduk. Hızla artan trafiği sorunsuz yönetmemizi sağlayan **altyapı geliştirmeleri** yaptık.
- Kiralanabilir **ürün çeşidi ve marka** sayısını artırdık. Ulusal ve uluslararası pazarda **dünyaca ünlü** markaları Ortak **kiralayan portföyüne katmayı** başardık.
- **Kiralama sonrası satış** yan ürünümüzü hayata **geçirdik** ve **orta vadeli hedeflerimizi** de tamamlamaya başladık.
- Yurtdışı kiralama operasyonlarına başladık.
- Yeni oluşmakta olan bir pazara giren yeni bir girişim olarak 1. yılımız sonunda **pazarın en önemli oyuncularından biri** olarak konumlandık.

İlgiyi Sürekli Artırdık!

- Pazarlama faaliyetlerimiz ve kampanyalarımız ile kullanıcı ilgisinin sürekli olarak artmasını sağladık. Birinci yılımız sonunda **51.000 üye**, **700.000 ziyaretçi**, **150.000 uygulama indirme** ve **35.000 rezervasyon talebi** rakamlarına ulaştık.

- İlk yatırım kampanyamızı tamamladığımız Ocak 2023 dönemine göre ziyaretçi sayısında **36 kat büyüme** sağladık,
- Üye sayısında **13 kat büyüme** sağladık,
- Uygulama indirme sayısında **28 kat büyüme** sağladık
- Rezervasyon talebi sayısında **20 kat büyüme** sağladık,
- Toplam ciroda **46 kat büyüme** sağladık.

Önemli Marka İşbirlikleri ile Portföyümüzü Genişlettik

- Ortak'ta kiraya verilebilen ürün sayısını artırmak ve Ortak'ı güvenilir bir kiralama platformu haline getirmek için **önemli marka işbirliklerine** imza attık.
- Kiralama pazarının çok önemli bir kısmını oluşturan araç kiralama kategorisinde Türkiye'nin önde gelen araç kiralama platformu **Yolcu360** ile işbirliği yaparak 180'den fazla ülkede araç kiralanmasına olanak sağlayan araç kiralama kategorimizi açtık.
- Yaz tatili sezonu oldukça hareketli geçen villa kiralama kategorisinde ise **Tatil Villacısı** ile işbirliği yaparak Ege ve Akdeniz bölgesinde 600'den fazla villanın kiralanmasına olanak sağlayan villa kiralama kategorisini aktif hale getirdik.
- Türkiye'nin önemli bilgisayar üreticisi **Monster Notebook** ile işbirliği kapsamında oyun bilgisayarları ve aksesuarlarının kiralanmasını sağlamaya başladık.
- Dünyanın önde gelen bilgisayar çevre birimleri üreticisi **Logitech** ile ürünlerin kiralanması ve yeni ürünlerinin tanıtımı için işbirliği yaptık.
- Görüntüleme teknolojileri kategorisinin global pazardaki önemli markalarından **ViewSonic** ile ev tipi ve mobil projeksiyon ürünlerinin kiralanması konusunda işbirliği yaptık.
- Anne&Bebek kategorisinin önemli markalarından **KANZ ve Pierre Cardin Baby** markaları ile işbirliği gerçekleştirdik.
- Toplamda **20'den fazla** kurumsal marka ile aktif olarak kiralama operasyonu yürütmeye başladık.

Ortak Tarafından Kiraya Verilen Ürünleri Artırdık, Lojistik Operasyon Akışımızı Kurduk

- Pazarlama faaliyetlerimiz ile "Kiralamanın Pazaryeri Ortak" kullanıcılar tarafından **hızlı bir şekilde benimsendi**.
- Bu noktada **kullanıcıların geribildirimleri ve yaptığımız analizler** doğrultusunda kiralanabilir ürün arzının kullanıcı talebini karşılamadığını, aynı zamanda kullanıcıların ilk kez kullanacakları bu sistemin güvenilir olup olmadığını sorguladıklarını tespit ettik.
- **Bu talebi karşılamak, kullanıcı güvenini sağlamak ve sisteme devinim kazandırmak** amacıyla kullanıcıların kiralamak istedikleri ürünleri kendimiz satın alarak **stok yönetimi ve lojistik** operasyonlarımızı başlattık. İstanbul'daki lojistik merkezimizde yürüttüğümüz operasyonlar ile kendi ürünlerimizi kiraya verdiğimiz operasyonumuzu **kullanıcı odaklı müşteri hizmetleri ile destekleyerek** Ortak'ı ilk kez deneyimleyen kullanıcılarımızı memnun etmeye odaklandık.

Pazarlama Çalışmalarımızı Çeşitlendirdik

- Yatırım turumuz sonrası marka bilinirliği sağlayacak ve **kullanıcı sayısını artıracak** pazarlama faaliyetlerinde bulduk. Sosyal medya hesabımızdan marka ve hizmetimizi tanıttığımız iletişimi sürdürdük. **Google Ads, Meta Ads ve influencer** pazarlama kanallarından hedef odaklı çalışmalar ile verimli pazarlama çalışmaları yaptık. Geleneksel pazarlamada İstanbul Metrosu ekranları, taksi üzeri aydınlatmalı pano gibi

çeşitli **outdoor** reklamları ile Ortak'ı tanıttık, bilinirlik anlamında güzel geri dönüşler elde ettik.

- Dijital pazarlama kanalını **dinamik ve aktif bir şekilde** kullanarak reklamlarımızın **her geçen gün daha optimize** şekilde çalışmasını sağladık. Influencer çalışmaları ile desteklediğimiz pazarlama faaliyetlerimiz sonucunda **kullanıcı edinim maliyetimizi % 90 oranında azaltmayı** başardık.

Neden Yeni Bir Yatırım Turu Düzenliyoruz?

Ortak'ı yayınladığımız ve kullanıcılarımızla **bulduğumuz ikinci ayda gerçekleştirdiğimiz** ilk yatırım turu ile hayata geçirdiğimiz uygulama ve iş modeli **sahada doğrulanmış ve hızlıca ölçeklenebileceğini ispatlamıştır**. İlk yatırım turu sonrası faaliyetlerimiz ile sürekli olarak öğrenen bir anlayışla 2025 yılı içerisinde **başabaş noktasına ulaşp**, yüksek karlılıkla tüm dünyada kiralama yapabilen bir **pazaryeri platformu** olabileceğimizi kanıtladık. Bu kapsamda yeni hedeflerimiz aşağıdaki gibidir;

- **Marka işbirliklerini artırarak** kiralanabilir ürün portföyünü genişletecek, orta vadede **50.000 kiralanabilir ürün adedine** ulaşacağız.
- Edindiğimiz tecrübeler ile daha **verimli pazarlama çalışmaları** gerçekleştirerek ayda **500.000 ziyaretçi** seviyesinin üzerine çıkacağız.
- Kullanıcı deneyimi her zaman ön planda tutarak **mobil uygulamamızı geliştirmeye** devam edecek, ayda **50.000 uygulama indirme** seviyesine ulaşacağız.
- Kiralama iş modelini **yeni kullanıcılarla tanıştıırken**, mevcut müşterilerdeki **sadakat oranını da artırarak ayda 5.000 kiralama** ve üzerinde hedefini yakalayacağız.
- Global pazarda oldukça ilerlemiş olan **kiralama pazarının** yerel pazarda da büyümekte olduğu ve gelecekte önemli bir yere sahip olacağı aşikardır. Ortak yerel pazarın **lideri olma** ve gelişmiş olan **global pazarda kendine yer edinme ve yüksek çarpanlı exit** hedefiyle ilerlemektedir.
- Hedeflediğimiz yeni yatırımı **pazarlama faaliyetleri, dijital ürünlerimizi geliştirme ve operasyonlarımızı iyileştirme** alanlarında kullanarak büyüme ivmemizi artıracaktır.
- Geçtiğimiz dönemde Ortak, Türkiye pazarının önemli bir oyuncusu olduğunu ispatladı. Gelecek dönemde kurumsal iş ortaklarımızın da desteği ile **global pazarda kendine yer bulacak aksiyonlar** olacaktır.
- **35 USD** üzerinde olan yeni kiralama edinim maliyetimizi **10 USD** altına indirerek aynı bütçe ile daha hızlı büyüme ivmesi yakalayacağız.
- Ortak'ı rakiplerinden ayıran araç, villa, karavan gibi ortalama sepet tutarı yüksek kategoriler özelinde pazarlama faaliyetleri yaparak **toplam ciro metriğindeki büyümeyi de katlayacağız**.
- **Hizmet odaklı** müşteri desteğimiz ve saha operasyonlarımızı daha geniş alanlarda sağlayarak Ortak'ın **kulaktan kulağa (WoM) etkisiyle** hızlıca yayılmasını sağlayacağız.

Ortak'a Neden Yatırım Yapmalısınız?

Daha Önce 2 Exit Yapmış Tecrübeli Kurucu Ekip

Ortak, ulusal ve uluslararası arenada girişim yönetme, yatırım alma ve exit etme

süreçlerinde deneyimli ve başarılı bir ekip tarafından kuruldu. **2003** yılında Amerika'da kurulan **HobokenDelivery, Delivery.com'a** exit edildi. Ortak kurucu ekibi tarafından kurulan bir başka girişim **Moka Ödeme Kuruluşu** ise **2021** yılında **Türkiye İş Bankası'na** exit edildi. Ortak'ın çatısı altında kurulduğu teknoloji şirketi **Porte, kendi markaları ve diğer başarılı girişimleri** ile yoluna devam etmektedir.

Gelişmekte Olan Sektör Dinamikleri

Z kuşağının ürünlere sahip olma yerine **deneyimleme** alışkanlığının öne çıkması ile **paylaşım ekonomisi** farklı kullanım alanları ile hızla büyüyen bir pazar haline gelmiştir. **2022** yılında **387 Milyar USD** olan pazar büyüklüğünün **%7.7** Bileşik Yıllık Büyüme Oranı (CAGR) ile **2032 yılında 827 Milyar USD** seviyesine çıkması beklenmektedir. Ortak'ta en popüler kategorilerden olan **tüketici elektroniği kiralama** pazarının da gelecek yıllarda hızlı bir büyüme oranı yakalaması beklenmektedir. **2023** yılında **66.09 Milyar USD** seviyesinde olan pazarın **%11.5** Bileşik Yıllık Büyüme Oranı (CAGR) ile **2028** yılında **114.61 Milyar USD** seviyesine ulaşacağı öngörülmektedir.

Belirli kategoriler içerisinde kendi dikeyleri bulunan kiralama, ürün&eşya kiralama ve kiralama pazaryeri şeklinde çalışan yeni girişimler ile global pazarı hızla büyüyen bir iş modeli haline gelmiştir. 2015 yılında elektronik ürünlerin kiralınmasına olanak sağlayarak Almanya'da kurulan **Grover**, 2020 yılında aylık 100.000 kiralamanın üzerine çıkmış, Eylül 2022'ye kadar toplamda **2.300.000.000 USD yatırım almıştır**. 2016 yılında kurulan kişiden kişiye ürün kiralama platformu **Fatt LLama** İngiltere ve Amerika'daki başarılı operasyonlarının ardından Ağustos 2022'de **41.500.000 USD Hygglo'ya** exit edilmiştir. Temmuz 2021'de İngiltere'de kurulan **Ooodles** toplamda **3.300.000 USD yatırım ve ve 12.000.000 USD finansman** sağlamıştır.

İspatlanmış İş Modeli ve Büyüme İvmesi

Global pazarda **2 milyar dolar üzerinde** finansman hacminin yakalandığını kiralama pazarı Türkiye'de son yıllarda hareketlenmeye başlamıştır. Pazara en son giren Ortak kısa sürede **en önemli oyuncuların biri** haline gelmiş ve **geniş ürün yelpazesi, pazaryeri seçeneği, kurumsal kiralama kanalı** gibi özellikleri ile öne çıkmıştır. **Ocak 2023'ten Ocak 2024'e** kadar Ortak ziyaretçi sayısında **36 kat**, üye sayısında **13 kat**, uygulama indirme sayısında **28 kat**, rezervasyon talebi sayısında **20 kat** ve toplam **ciroda 46 kat** büyümüştür.

Sürdürülebilirlik Odak Noktamız

Ortak, doğaya faydalı iş modeli ile **doğal kaynakların tüketilmesine** neden olan yeni

üretimin azalmasını sağlamakta, varolan ürünlerin **daha verimli** kullanılmasını sağlamaktadır. OECD tarafından düzenlenen elektronik atık raporuna göre Türkiye, kişi başı **yıllık 10+ kilogram** elektronik atık üretmemektedir. Ülkemizin **geri dönüştürülmüş ve yeniden kullanılan elektronik ürün** oranında da listenin son sıralarda olduğunu düşünerek kiralama pazarı için Türkiye'nin bir fırsat olduğunu belirtebiliriz. Bu açıdan Ortak, **sürdürülebilirliği temel alan fon ve destekler** için aday girişim olarak konumlanmaktadır.

Exit Potansiyeli

Ortak kurulduğu günden bugüne geçen yaklaşık **15 aylık dönemde** gösterdiği büyüme ivmesi ile pazarda kendini ve iş modelini **ispatlamıştır**. İlk yatırım sonrası **hedeflenenin üzerinde kârlılık oranı** ile Ortak, **iş planı başarısını da kanıtlamıştır**. **4-6** yıllık iş planında **20+ Kat** değerlendirme artışı öngörülmektedir. Global pazardaki rakiplerin exit ve yatırım süreçleri, kurucu ekibin girişim kurma, yatırım alma ve exit tecrübeleri, Ortak'ın ilk yılında önemli büyüme rakamlarına ulaşması unsurları göz önünde alındığında Ortak, içerisinde bulunduğu e-ticaret ve ikinci el ürün pazarının liderlerine **exit olma potansiyeli taşımaktadır**. İlk yılımızda yakaladığımız büyüme ivmesi sonrası B2B sektörünün önemli oyuncularının kiralama pazarına ilgisi ve uzun dönemli planları üzerine **görüşmeler gerçekleştirdik**. Büyüme ivmemizi koruyarak olası exit edilebilir şirketler ile iletişimimizi sürdüreceğiz.

Tarihçe

Ortak, **2022** yılında uluslararası ve ulusal pazarda **girişim yönetme, yatırım alma ve exit** süreçlerinde tecrübeli bir ekip tarafından teknoloji şirketi **Porte** bünyesinde kuruldu ve daha sonra şirketleşerek **ilk yatırımını** aldı. **Porte**'nin tarihçesinden kısaca bahsedecek olursak;

- Porte kurucu ekibi tarafından 2003 yılında ABD'de yılında kurduğu **HobokenDelivery** şirketi **Delivery.com'a** exit edildi. **(2005)**
- **Amerikadaniste.com** kuruldu. **(2006)**
- Fintech girişimi **Moka Ödeme Kuruluşu** kuruldu. **(2014)**
- Uluslararası posta yönlendirme hizmeti girişimi **Shippn** kuruldu. **(2018)**
- Moka Ödeme Kuruluşu **Türkiye İş Bankası'na** exit edildi. **(2021)**

2022 yılının son çeyreğinde hayata geçirilen **Ortak** 'ın yolculuğu ise aşağıdaki şekilde devam etmektedir.

- Ar-Ge faaliyetleri tamamlandı, Ortak geliştirilmeye başlandı. **(Şubat 2022)**
- **iOS, Android ve web platformlarında** Ortak hizmet vermeye başladı. **(Ekim 2022)**
- Ortak Online Elektronik Ticaret Anonim Şirketi Kuruldu. **(Kasım 2022)**
- Kiralamanın Pazaryeri Ortak **fonbulucu'da** ilk yatırım turunu **26 saatte** tamamladı. **(Aralık 2022)**
- İlk yatırım turu için kitle fonlama kampanyası ile **4.680.000 ₺** yatırım alındı. **(Şubat 2023)**

- **Yolcu360** ile işbirliği tamamlandı. Araç kiralama kategorisi açıldı. (**Şubat 2023**)
- **Villa kiralama** kategorisi açıldı. (**Mart 2023**)
- **100.000 ₺** ciro hedefine ulaşıldı. (**Mart 2023**)
- **50.000** ziyaretçi hedefine ulaşıldı. (**Mart 2023**)
- **15.000** uygulama indirme hedefine ulaşıldı. (**Mart 2023**)
- **2.000'den fazla** kiralanabilir ürün sayısına ulaşıldı. (**Nisan 2023**)
- **100.000** ziyaretçi hedefi aşıldı. (**Nisan 2023**)
- **5.000** rezervasyon talebine ulaşıldı. (**Haziran 2023**)
- **50.000** mobil uygulama indirme sayısına ulaşıldı. (**Temmuz 2023**)
- **200.000** ziyaretçi hedefine ulaşıldı. (**Ağustos 2023**)
- **100.000** uygulama indirme sayısına ulaşıldı. (**Eylül 2023**)
- **1.000.000 ₺** ciro hedefi aşıldı. (**Eylül 2023**)
- **Monster Notebook** ile işbirliği başladı (**Eylül 2023**)
- **Logitech** ile işbirliği başladı. (**Kasım 2023**)
- İlk çeyrekte %20'nin altında olan **Pazaryeri Kiralama Oranı %50'nin** üzerine çıktı. (**Kasım 2023**)
- **ViewSonic** ile işbirliği başladı. (**Aralık 2023**)
- **KANZ Çocuk** işe işbirliği başladı. (**Aralık 2023**)
- **2.000.000 ₺** ciro hedefi aşıldı. (**Aralık 2023**)
- **Yurtdışı kiralama** faaliyetlerine başladık. (**Aralık 2023**)
- **150.000** uygulama indirme ve **700.000** ziyaretçi sayılarına ulaşıldı. (**Aralık 2023**)

İş Modeli

ORTAK ONLINE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B , B2C , C2C ve C2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye'dir**.

Ortak kiralanabilir tüm ürün ve hizmetlere ulaşılabilen bir kiralama platformu, bir başka deyişle kiralamanın pazaryeridir.Ortak ile halihazırda kiralama pazarı bulunan araç, karavan,villa kiralama sektörlerinin yanı sıra elektronik, anne&bebek, outdoor, medikal gibi kategorilerde de kiralama yapılabilmektedir. Aynı zamanda bir pazaryeri olarak Ortak, kullanıcıların kullanmadıkları ürünlerini ihtiyacı olan kullanıcılara kiraya vererek pasif gelir elde etmesini de sağlar.

Kiralamanın pazaryeri Ortak markalar için de alternatif bir satış&pazarlama kanalı olarak öne çıkmaktadır. Son kullanıcılara ürünlerini ulaştırmak isteyen markalar, Ortak üzerinden ürünlerini kiraya vererek çok daha fazla kullanıcıya ulaşma imkanı bulurlar. Kullanıcılar beğendiklerini ürünü Ortak üzerinden satın alabilir, böylece markalar için alternatif bir satış kanalı çözümü sunulmuş olur.

Kurumsal müşteriler için de Ortak verimli çözümler sunmaktadır. Firmalar proje bazlı, dönemsel ya da uzun vadeli ekipman veya demirbaş ihtiyaçlarını kiralayarak bakım, yenileme ve amortisman süresi gibi süreçler ile uğraşmak zorunda kalmazlar.

Bir pazaryeri olarak Ortak kendi kiraladığı ürünlerden kiralama, kiralama ömrü dolan ürünün satışı ve platformdaki bireysel ve kurumsal kiraya verenlerin yaptıkları kiralamar üzerinden komisyon olarak gelir modellerini oluşturmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Kısa süreli ihtiyaç duyulan ya da denenmek istenen bir ürüne ulaşmak için satın alma pahalı bir yöntemdir.
- Kiralanabilir ürün ve hizmetlerin tamamına ulaşılacak bir platform bulunmamaktadır.
- Kiralanarak giderilebilecek ihtiyaçlar için satın alma yapılması kaynakların gereksiz yere tüketilmesine neden olmaktadır.
- Kullanıcıların ürünlerini kiraya vererek gelir elde edebilecekleri ve kiralama sürecini uçtan uca kayıtlı olarak yöneten bir platform bulunmamaktadır.
- Markalar son kullanıcılara ürünlerini sadece perakende mağazalar ile deneyimleme imkanı sağlamakta, bunu ayrıca sağlayabilecek bir online platform bulunmamaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

- Kiralamak bir ürüne ulaşmak için ekonomik ve verimli bir yöntemdir. Kısa süreli ihtiyaç duyulan bir ürünün satın alma yerine kiralanarak çok daha az maliyetle ihtiyacın giderilmesi sağlanır.
- Merak edilen bir ürünün satın alma öncesi kiralarak deneyimlenmesi kullanıcıya ürün hakkında net bir deneyim sunar ve kullanılmayacak bir ürünün gereksiz yere satın alınmasının önüne geçilmiş olur.
- Kiralanabilir tüm ürün ve hizmetlerin bir arada sunulduğu, kolay, hızlı ve güvenilir bir kiralama platformu hizmetine Ortak ile ulaşılabilir.
- Markalar için ürünlerin son kullanıcılar tarafından deneyimlenmesinin en verimli yolu kiralamadır.

Değer Önerileri

- Ortak ihtiyaç duyulan ürünlere ekonomik ve sürdürülebilir yöntemle ulaşılmasını sağlar.
- Kullanılmayan ürünler Ortak ile düzenli pasif gelire dönüşür.
- Markalar için ürünlerin son kullanıcılar tarafından deneyimlenmesinin en verimli yolu kiralamadır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Değişen ekonomik şartlar neticesinde satın almanın giderek zorlaşması, aynı zamanda ürünleri deneyimleme isteğinin sahip olma isteğinin önüne geçmesi sonucunda ürün kiralama günde güne popüler olmaktadır.

Bu noktada hem ürünlerini kiralayan işletmeler hem de evde kullanmadığı ürünler üzerinden pasif gelir elde etmek isteyen bireysel kullanıcılar için kiralık ürünlerin listelenebileceği bir pazaryeri olarak Ortak fikri doğdu.

Yurtdışı pazarlarda var olan örnekler ve yerel pazarda bulunan rakipler incelenerek, ürünün ilk hedef pazarı olan Türkiye’de en uygun ve en karlı şekilde çalışacak versiyonu olarak Ortak geliştirildi.

Mart 2022 itibariyle başlayan geliştirme süreci prototip, tasarım, uygulama geliştirme süreçlerinden sonra Temmuz 2022 de ortak Android uygulaması hazır hale getirildi. Ağustos 2022’de ortak.app websitesi yayına başladı. 15 Ekim 2022 tarihinde de ortak iOS uygulaması geliştirmeleri tamamlanarak uygulama AppStore’da kullanıcılara sunuldu.

Uygulamanın nasıl çalışacağına ilişkin planlama yapılırken yurtdışındaki rakiplerimizden Fat Llama websitesi üzerinden hazırlanan prototipe buradan ulaşabilirsiniz: <https://marvelapp.com/prototype/ced9ge6/screen/81168525>

Mobil tasarım öncesi hazırlanan prototipe bu bağlantıdan ulaşabilirsiniz: (Bağlantıyı tarayıcınıza kopyalayarak interaktif olarak ekranlar arasında geçiş yapabilirsiniz.)

<https://xd.adobe.com/view/a56f81ae-872d-4aee-98aa-87db3a467914-f03c/>

Geliştirmeye başlarken, ortak.app domaini üzerinde, trafiği ölçmek ve Ortak'ın ön duyurusu için yayına aldığımız tek sayfalık websitesinin PDF halini ekte bulabilirsiniz.

Mobil tasarım tamamlanıp, geliştirme öncesinde tasarım üzerinden hazırlanan prototipe buradan erişebilirsiniz (Bağlantıyı tarayıcınıza kopyalayarak interaktif olarak ekranlar arasında geçiş yapabilirsiniz.) <https://xd.adobe.com/view/47932a88-714f-4a48-b9f1-7c4a5409374e-12c0/>

Üretim Süreçleri Hakkında

Ortak; alanında uzman, deneyimli yazılım ekibimiz tarafından kuruldu. Geliştirme ekibi Scrum metodolojisi ile çalışarak Ortak'ı üretti.

Hazırlanan prototipler kolay kullanılabilen, yüksek kullanıcı deneyimi sunan bir

kullanıcı arayüzü hedeflenerek Adobe XD üzerinde tasarlandı. Mobil ve webde ayrı olarak yapılan tasarımlar üzerinden yaptığımız analiz çalışmalarında projenin ihtiyacı olacak tüm arka yüz ve ön yüz geliştirmelerini planladık. Yapmış olduğumuz planlama doğrultusunda geliştirme takvimi oluşturduk ve ortak IT ekibi ile Agile çalışma metodolojisini kullanarak haftalık sprintler dahilinde geliştirmelerimizi gerçekleştirdik.

iOS cihazlar için Swift, Android için Kotlin dilinde mobil uygulamalarımızı geliştirdik. Web'de Angular 13 ile son teknolojiyi ortak kullanıcılarına sunuyoruz. Arka yüz tarafındaki REST web servisleri .NET Web Api kullanarak geliştirdik. Veritabanı tarafında MSSQL kullanıyoruz. Altyapı tarafında ise AWS bulut hizmetlerinden yararlandık.

Yan Ürünler Hakkında

Yoktur.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Ürünü prototip aşamasında tasarlarırken, mümkün olan en çok yaştan kullanıcıya hitap etmesi üzerinde durulmuştur. Şık ve sade tasarımın, güncel bir kullanıcı arayüzü ile kusursuz bir müşteri deneyimi yaşatması hedeflenmiştir.

Tasarım sürecinde dijital ürünlerin profil, ürün detay, sepet gibi temel süreçlerine hakim, en az bir kere e-ticaret alışverişi yapmış ya da ikinci el ürün araştırması yapmış her bir bireyin rahatlıkla sorun yaşamadan kullanabileceği bir tasarım oluşturulmuştur.

Ortak, mobil öncelikli olarak planlanmıştır, bu nedenle mobilde sunulan deneyimi kusursuz hale getirebilmek amacıyla her kullanıcının Ortak uygulamasını kendi cihazının uygulama marketinden indirebilmesi sağlanmıştır.

OS cihazlar için Swift, Android için Kotlin dilinde mobil uygulamalar geliştirilmiştir. Web'de Angular 13 ile son teknoloji Ortak kullanıcılarına sunulmuştur.

Arka yüz tarafındaki REST web servisleri .NET Web Api kullanarak geliştirilmiştir. Veritabanı tarafında MSSQL altyapı tarafında ise AWS bulut hizmetlerinden yararlanılmıştır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

www.kiralikcim.com sitesi ile pazarlama denemeleri yapılarak insanların pasif gelir elde etme istekleri ölçülmüştür.

İkinci el ürün satışı yapılan platformlar üzerinde ürünlerin sahiplerine ürünlerini satmak yerine kiralamak isteyip istemedikleri sorulmuş, yüzde 7 oranında ürünü satmak yerine kiraya vermek isteyen kullanıcılar olduğu belirlenmiştir.

Önceki Satışlar Hakkında

Yaklaşık 1 yıl önce ticari faaliyetlerine başlayan Ortak 2023 itibariyle 2.874.813,31 ₺ gelir elde etmiştir. Yaklaşık %83 brüt kar marjı ile faaliyet gösterilmiş olup 2.401.222,53 ₺ brüt kar elde edilmiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

2023’de **66.000.000 USD** olarak ölçülen küresel tüketici elektroniği ve cihaz kiralama pazarının 2028’de **114.000.000 USD** seviyesine çıkması bekleniyor.

2023’te e-ticaret ile alışveriş yapan **2.64 Milyar** internet kullanıcısının tamamı Ortak’ın globaldeki hedef kitesini oluşturmaktadır.

Eşya/ürün kiralama ekosistemi globalde tüketiciler tarafından benimsenmiş bir yöntem olarak tercih edilmektedir. Pek çok markayı içerisinde barındıracak **pazaryeri** yöntemi ile Türkiye pazarına uygun bir kiralama platformu olarak geliştirilen Ortak, Türkiye’de de kullanıcılar tarafından kabul görmüş bir mal edinme/ihtiyaç giderme yöntemi sağlamaktadır. Hali hazırda araç, villa, karavan, giyim gibi kiralama pazarı olan kategorilerin yanı sıra kiralama pazarı yeni oluşmakta olan elektronik, anne&bebek ürünleri, outdoor ürünleri, medikal ürünleri gibi kategorilerde **aynı anda hizmet veren** pazardaki **tek** kiralama platformu olarak yoluna devam etmektedir. Ortak’ta kiralama yapan her **10** kullanıcıdan **4** ‘ünün tekrar kiralama yapıyor olması sadık bir kullanıcı kitlesine ulaşma konusunda da **başarılı** olduğumuzun bir göstergesidir.

Rekabet Hakkında

Kiralama modeli ile ürün ve hizmete ulaşım globalde ve yerelde her geçen gün daha popüler bir seçenek olarak kullanıcıların karşısına çıkmaktadır.

Ortak, yerel ve uluslararası pazardaki rakiplerden **farklı** olarak, kiralanabilir **ürün yelpazesinin genişliği** ve **kategorilerin çeşitliliği** ile kiralamanın pazaryeri olarak öne çıkmaktadır.

Kiralama iş modeli **yatırımcılar** tarafından da oldukça ilgi görmektedir. Bu konuda **global** rakiplere bakacak olursak,

2015 yılında elektronik ürünlerin kiralanmasına olanak sağlayarak Almanya'da kurulan **Grover** 2020 yılında aylık 100 bin kiralamanın üzerine çıkmış, Eylül 2022'ye kadar toplamda **2.300.000 USD** yatırım almıştır.

2016 yılında kurulan kişiden kişiye ürün kiralama platformu **Fatt LLama** İngiltere ve Amerika'daki başarılı operasyonlarının ardından Ağustos 2022'de **41.500.000 USD** karşılığında Hygglo'ya **exit** edilmiştir.

Temmuz 2021'de İngiltere'de kurulan **Ooodles** toplamda **3.300.000 USD** yatırım ve **12.000.000 dolar finansman** almıştır.

Türkiye'de ise;

2021 yılı başında hayata geçen **Kiralabunu** markası, Mart 2022'de **200.000.000 TL** değerlendirme üzerinden **24.000.000 TL** yatırım almıştır.

Ocak 2022'de QNB Finansbank desteğiyle yola çıkan **Kiralarsın** girişimi Aralık 2022'de ve Temmuz 2023'te **2.500.000 USD** değerlendirme üzerinden yatırımlar almıştır.

2020 yılının Mayıs ayında kurulan **varsapp** girişimi ise Eylül 2022'de **1.200.000 TL**, Ekim 2023'de **200.000 USD** yatırım almıştır.

Hedef Kitle Hakkında

Kiralama modeli ile ürün ve hizmete ulaşım e-ticaret pazarının içerisinde her geçen gün payını artırmaktadır. Bir kiralama pazaryeri olarak Ortak, çok çeşitli kategorilerde ürüne kiralama yolu ile ulaşılmasını sağladığından geniş bir yaş aralığında, pek çok demografik yapıdaki kullanıcıya hitap etmektedir. En az bir kere e-ticaret alışverişi yapmış, 18 yaşından büyük her internet kullanıcısının Ortak'ın hedef kitlesi içerisinde

yer aldığını söyleyebiliriz.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Önemli marka işbirlikleri ile pazarın en güçlü oyuncusu olmaya aday
- Ulusal ve uluslararası pazarlarda startup kurma, yatırım alma ve exit etme tecrübesi olan kurucu ekip
- Kolay kullanılabilen arayüz
- Müşteri hizmetleri desteği ile anında destek imkanı
- Rakiplerine göre en geniş kapsamlı kiralama platformu

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Komisyon geliri ile karlılığa ulaşmak için yüksek hacim gerekmesi
- Profil doğrulama süreci nedeniyle yüksek oranda bir hacimden vazgeçiliyor olması
- Aynı gün teslimat, ertesi gün teslimat gibi kullanıcıların büyük e-ticaret sitelerinden alışkın oldukları servislerin kısıtlı operasyon nedeniyle sunulamıyor olması

Fırsatlar Nelerdir?

- Dünyada benimsenmiş kiralama modelinin yerel pazarda ilgiyle karşılanıyor olması
- Sürdürülebilirliği temel alan iş modeli ile bu odağa yatırım yapan VC ve fonlardan faydalanabilme
- Sahip olmaktan çok deneyime önem veren Z kuşağı ve sonrası için vazgeçilmez ürün edinme bir yöntem sunması

Tehditler Nelerdir?

- Kiralama modeli ile ürün edinimi alışkanlığının planlandığı şekilde gelişmemesi
- Ürünü kiralayan kullanıcılar ile kiraya veren bireysel/kurumsal üyeler arasındaki potansiyel uyuşmazlıklar
- Mevcut durumda beklenenin altında olan fraud kullanıcı oranının yükselmesi

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Platformu ilk kez kullanacak kullanıcılara ayrıcalıklı indirimler sağlayarak kolay ve güvenilir sistemimizi denemelerini sağlayacağız.
- Optimize reklam ve tanıtım faaliyetleri ile her geçen gün daha verimli pazarlama faaliyetleri gerçekleştireceğiz.
- Hizmet odaklı anlayış ile WoM (Word of Mouth) etkisi sağlayarak sadık müşteriler edineceğiz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Kullanıcıların tanıdığı ve bildiği markaları dahil ederek güven sorununu ortadan kaldıracğıız.
- Ürün ve kullanıcı güvenliğini ön planda tutan iletişim ve pazarlama çalışmaları yapacağız.
- Edindiğimiz veriler ile kullanıcı doğrulama sürecini sürekli geliştirerek her geçen gün daha verimli çalışmasını sağlayacağız.

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)	(%)
Seyfettin Ersen Erol	Kurucu Ortak - Yönetim Kurulu Başkanı	2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, pazarlama faaliyetlerini yönetmektedir.	23.750	47.5
Levent İlhaner	Kurucu Ortak - Yönetim Kurulu Başkan Yrd.	2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, finansal faaliyetleri yönetmektedir.	23.750	47.5
Enes Güren	Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Başkan Yrd.	2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak operasyon süreçlerinin yönetilmesinde görev almaktadır.	2.500	5

Seyfettin Ersen Erol ile ilgili;

1977 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. Ardından Rutgers Business School'da MBA yaptı. 2003 yılında Amerika'da kurduğu ilk girişimi Hoboken Delivery'i 2005 yılında Delivery.com'a exit etti. 2006 yılında Amerika'dan Türkiye'ye posta yönlendirme hizmeti veren Amerikadaniste.com'u kuran Seyfi Erol, 2013 yılında Moka Ödeme Kuruluşu'nu kurucu ortak olarak hayata geçirmiştir. Türkiye'nin önde gelen fintech kuruluşlarından biri olan Moka, 2021 yılı başında Türkiye İş Bankası'na exit edilmiştir. 2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, pazarlama faaliyetlerini yönetmektedir.

Levent İlhaner ile ilgili;

1973 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimi İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesinde tamamladı. Ardından University of West London'da MBA yapmıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip, Boxinus ve Ortak markalarını bünyesinde

bulunduran Porte'de Kurucu Ortak olarak yer almaktadır. 2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, finansal faaliyetleri yönetmektedir.

Enes Güren ile ilgili;

1990 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde lisans Eğitimini tamamladıktan sonra Harvard Business School'da Executive Educaiton ve Strategy Execution eğitimleri almıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip, Boxinus ve Ortak markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdür olarak görev almaktadır. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Seyfettin Ersen Erol	A	1.858.512	39.29	39.29
Levent İlhaner	A	1.858.512	39.29	39.29
Enes Güren	A	195.633	4.14	4.14
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	B	817.343	17.28	17.28
TOPLAM		4.730.000	100	100

Seyfettin Ersen Erol ile ilgili;

1977 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. Ardından Rutgers Business School'da MBA yaptı. 2003 yılında Amerika'da kurduğu ilk girişimi Hoboken Delivery'i 2005 yılında Delivery.com'a exit etti. 2006 yılında Amerika'dan Türkiye'ye posta yönlendirme hizmeti veren Amerikadaniste.com'u kuran Seyfi Erol, 2013 yılında Moka Ödeme Kuruluşu'nu kurucu ortak olarak hayata geçirmiştir. Türkiye'nin önde gelen fintech kuruluşlarından biri olan Moka, 2021 yılı başında Türkiye İş Bankası'na exit edilmiştir. 2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, pazarlama faaliyetlerini yönetmektedir.

Levent İlhaner ile ilgili;

1973 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimi İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesinde tamamladı. Ardından University of West London'da MBA yapmıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip, Boxinus ve Ortak markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Kurucu Ortak olarak yer almaktadır. 2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, finansal faaliyetleri yönetmektedir.

Enes Güren ile ilgili;

1990 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra Harvard Business School'da Executive Education ve Strategy Execution eğitimleri almıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip, Boxinus ve

Ortak markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Genel Müdür olarak görev almaktadır. 2022 başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar ile ilgili;

Yatırımcı

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.	1	7.562.193	82.72
B	Nama	Yoktur.	1	817.343	17.28

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **7.562.193** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **817.343** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **8.379.536 TL** olduğu görülmektedir.

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)	(%)
Seyfettin Ersen Erol	Yönetim Kurulu Başkanı	12/12/2022	1096 Gün	1.858.512	39,26
Levent İlhaner	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	12/12/2022	1096 Gün	1.858.512	39,26
Enes Güren	Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı	12/12/2022	1096 Gün	195.633	4,14

Seyfettin Ersen Erol hakkında;

1977 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamladı. Ardından Rutgers Business School'da MBA yaptı. 2003 yılında Amerika'da kurduğu ilk girişimi Hoboken Delivery'i 2005 yılında Delivery.com'a exit etti. 2006 yılında Amerika'dan Türkiye'ye posta yönlendirme hizmeti veren Amerikadaniste.com'u kuran Seyfi Erol, 2013 yılında Moka Ödeme Kuruluşu'nu kurucu ortak olarak hayata geçirmiştir. Türkiye'nin önde gelen fintech kuruluşlarından biri olan Moka, 2021 yılı başında Türkiye İş Bankası'na exit edilmiştir. 2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, pazarlama faaliyetlerini yönetmektedir.

Levent İlhaner hakkında;

1973 yılında İstanbul'da doğdu. Lisans eğitimi İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesinde tamamladı. Ardından University of West London'da MBA yapmıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip, Boxinus ve Ortak markalarını bünyesinde bulunduran Porte'de Kurucu Ortak olarak yer almaktadır. 2022 yılı başında temelleri atılan Ortak'ta kurucu ortak olarak yer almakta, finansal faaliyetleri yönetmektedir.

Enes Güren hakkında;

1990 yılında İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra Harvard Business School'da Executive Education ve Strategy Execution eğitimleri almıştır. Amerikadaniste, Shippn, Shipzip, Boxinus ve

Ortak markalarını bünyesinde bulunduran Porte’de Genel Müdür olarak görev almaktadır. 2022 başında temelleri atılan Ortak’ta kurucu ortak olarak görev almaktadır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi’nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Mücahit Şahin	Kurum İçi Girişimci - İş Birim Müdürü (Head)	Dijital Ürün Yönetimi, İş Analizi, Proje Yönetimi	0	0

Mücahit Şahin hakkında;

1992 yılında İstanbul’da doğdu. Lise eğitimini Arnavutköy Korkmaz Yiğit Anadolu Lisesi’nde tamamladıktan sonra, Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri bölümünde lisans eğitimi aldı. Nisan 2021’de Porte’ye katılmış, 2022 Ocak ayına kadar Amerikadaniste.com bünyesinde Dijital Ürün Uzmanı olarak çalışmıştır. Ocak 2022 de start verilen Ortak’ın kuruluşundan bugüne tüm süreçleri yönetmiştir. Ortak’ta Kurum İçi Girişimci olarak görev almaktadır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Seyfettin Ersen Erol	Kurucu Ortak - Yönetim Kurulu Başkanı	İşletme Yönetimi, Pazarlama, Startup Yatırımcılığı	Kurucu Ortak
Levent İlhaner	Kurucu Ortak - Yönetim Kurulu Başkan Yrd.	Finans , Bütçe Yönetimi	Kurucu Ortak - Finans
Enes Güren	Kurucu Ortak - Yönetim	İş Geliştirme, Operasyon	Kurucu Ortak -

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	Kurulu Başkan Yrd.	Yönetimi, Girişim Yönetimi	Operasyon
Mücahit Şahin	İş Birim Müdürü (Head)	İş Birim Müdürü (Head)	İş Birim Müdürü (Head)
Sinan Sarıca	Yazılım Mimarı / Teknik Lider	Yazılım Mimarı / Teknik Lider	Yazılım Mimarı / Teknik Lider
Ali Özkum	Front End Yazılım Geliştiricisi	Front End Yazılım Geliştiricisi	Front End Yazılım Geliştiricisi
Kaan Güler	Mobil Uygulama Geliştiricisi	Mobil Uygulama Geliştiricisi	Mobil Uygulama Geliştiricisi
Halil Baştuğ	İş Geliştirme Yöneticisi	İş Geliştirme Yöneticisi	İş Geliştirme Yöneticisi
Jülide Tuğla	Operasyon Uzmanı	Operasyon Uzmanı	Operasyon Uzmanı
Bekir Kılıç	Lojistik Operasyon Uzmanı	Lojistik	Lojistik Operasyon Uzmanı

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/XC4G5X#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Dönen Varlıklar	82.899	2.236.784
Nakit ve Nakit Benzerleri	82.640	691.728
Kasa	4.000	4.505
Bankalar	3.390	87.590
Diğer Hazır Değerler	0	11.106
Devreden KDV	75.250	588.510
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	0	17
Ticari Alacaklar	259	1.391.579
Alıcılar	0	1.354.924
Diğer Ticari Alacaklar	259	36.655
Stoklar	0	153.477
Verilen Sipariş Avansları	0	153.477
Duran Varlıklar	421.547	108.702
Maddi Duran Varlıklar	0	92.569

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Demirbaşlar	0	134.478
Birikmiş Amortismanlar (-)	0	-41.909
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	421.547	16.132
Haklar	0	17.284
Birikmiş Amortismanlar (-)	0	-1.152
Gelecek Yıllara Ait Giderler	421.547	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	500.147	666.128
Finansal Borçlar	240	83.628
Ödenecek Vergi ve Fonlar	240	43.799
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	0	39.829
Ticari Borçlar	499.907	582.500
Satıcılar	499.907	581.293
Diğer Ticari Borçlar	0	1.207
Diğer Borçlar	0	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	4.300	1.679.357
Ödenmiş Sermaye	12.500	4.730.000
Sermaye	50.000	4.730.000
Ödenmemiş Sermaye (-)	-37.500	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Sermaye Yedekleri	0	200.000
Diğer Sermaye Yedekleri	0	200.000
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	-8.199
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	-8.199	-3.242.444
AKTİF TOPLAMI	504.447	2.345.486
PASİF TOPLAMI	504.447	2.345.486

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Hasılat	0	2.874.813
Yurtiçi Satışlar	0	1.227.476
Yurtdışı Satışlar	0	1.300.000
Diğer Gelirler	0	347.337
Satışların Maaliyeti	0	-473.590
Diğer Satışların Maliyeti (-)	0	-473.590
Esas Faaliyet Karı	0	2.401.223
Esas Faaliyet Zararı	-8.199	-6.569.894
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	0	-2.480.700
Genel Yönetim Giderleri (-)	-8.199	-4.089.194

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	31.12.2023
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	0	-7.799
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	0	-7.799
Olağan Kâr/Zarar	0	934.028
Finansal Gelirler	0	320
Kambiyo Karları	0	933.620
Diğer Olağan Gelir ve Karlar	0	88
NET KAR/ZARAR	-8.199	-3.242.442
Net Dönem Zararı (-)	-8.199	-3.242.442

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Alınması planlanan fon girişimimizin büyümesi için kullanılacak olup, 2025 yılında ulaşılması hedeflenen başa baş noktası öncesinde yeni bir yatırım ihtiyacı oluşacaktır. Mevcut yükümlülüklerimizin yerine getirilmesi için yeterli kaynağımız vardır. Fon kaynaklarının kullanımına dair herhangi bir ticari, hukuki veya finansal kısıtlama mevcut değildir. Kampanyada belirtilen harcama kalemleri amacına uygun olarak kullanılacaktır.

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 Belgesi
- Bilanço
- Gelir Tablosu

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlamasının avantajları tarafımızca aşağıdaki şekilde yorumlanmaktadır.

1. Maliyetlerde ve zaman yönetiminde tasarruf, zaman ve müşteri etkileşimlerinde hakimiyet gibi birçok unsurda geleneksel yöntemlere kıyasla daha verimli olma imkanının sağlanabilmesi,
2. Girişimcilerin gerçekleşen projeler üzerinde karar alma gücünün artırılabilmesi,
3. Üretilen ürünler ve şirket hakkında tüketicilerin tepkilerine, görüşlerine ve yorumlarına dayanarak sağlıklı geri bildirimlere ulaşılabilmesi,
4. Proje sahiplerinin, herhangi bir üst kurulun veya kurumun onayına ihtiyaç duymadan veya kısıtlamasına maruz kalmadan, yaratıcı fikirlerini hayata geçirebilmesi,
5. Proje sahiplerinin, bankaların ve finans kurumlarının talep ettiği teminat ve yüksek kredi masraflarına oranla daha esnek koşullarda fon sağlayabilmesi,
6. Proje sahiplerinin, proje ve ürünle ilgili pazarlama ve tanıtım masraflarından tasarruf edebilmesi,
7. Kitlese fonlama projesinin beğenilip destekçi kazandıkça, destekçilerin bu yardımlarını meşrulaştırmak için kendi çevrelerinde projeyi yayma motivasyonuna girebilmesi.

Girişim şirketi ilk yatırım turu kapsamında 3.900.000 TL fonlama hedefini %147.8 oranında tamamlamış olup, 4.680.000 TL (%20 ek fonlama dahil) fonu sermayesine ekleyerek faaliyetlerini sürdürmüştür. Bu faaliyetler kapsamında 2.874.813,31 TL'lik bir ciroya ulaşmıştır.

İkinci yatırım turu kapsamında düzenlenen bu kitle fonlaması turunda 7.500.000 TL'lik fonlamaya ulaşmayı hedeflemektedir. Bu fonlama sonrası elde edilecek kaynak ağırlıklı olarak şirketin iş geliştirme ve operasyonel süreçlerinde kullanılacaktır.

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;

2.949.000 TL'si Pazarlama, Reklam ve Tanıtım Giderleri amacıyla 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 606.000 TL'si İş Geliştirme Personel Giderleri amacıyla 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 885.000 TL'si Teknoloji Giderleri amacıyla

01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 445.200 TL'si Operasyon Giderleri amacıyla 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 484.800 TL'si Operasyon Personel Giderleri amacıyla 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 547.500 TL'si Ofis Giderleri amacıyla 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 787.500 TL'si Kiralanmak Üzere Ürün Alımı amacıyla 01.04.2024 - 01.01.2025 tarihleri arasında, 795.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli amacıyla 01.04.2024 - 01.05.2024 tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

ORTAK ONLİNE ELEKTRONİK TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri B2B Kiralama Ortalama Sepet , Elektronik Ürün Kiralama Ortalama Sepet , Anne&Bebek Ürünü Kiralama Ortalama Sepet , Spor&Outdoor Ürünü Kiralama Ortalama Sepet , Araç Kiralama Ortalama Sepet , Villa Kiralama Ortalama Sepet ve Diğer Kiralama Ortalama Sepet kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.590.167.750 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

3.4.1. Başarılı sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

Uyarı: Burada ifade edilen "başarılı sonuçlanan kampanya" ifadesi karlı bir yatırımı ifade etmemektedir. Buradaki başarıdan kasıt hedeflenen fon tutarının kampanya süresinin bitiş tarihi veya kampanya süresiyle birlikte cayma hakkı sürelerinin tüm yatırımcılar bakımından sona erdiği

tarih itibarıyla toplanmış olmasıdır.

İlk kitle fonlaması yatırım turu 29.12.2022 tarihinde 229'u nitelikli olmak üzere (%15,3) toplam 1494 yatırımcıdan 5.763.350 ₺ fon toplanmış, kampanya hedefi %147.8 oranında başarıya ulaşmıştır. 09.02.2023 tarihinde sermaye artırımı yoluyla 4.680.000 ₺ fon şirkete aktarılmıştır. Sermayeye eklenen bu tutar fon kullanım planında belirtilen pazarlama faaliyetleri, pazarlama personel giderleri, operasyon giderleri, operasyon personel giderleri, teknoloji giderleri, platform kullanım ücreti, MKK ve Takasbank hizmet ve işlem bedelleri, ihraç bedeli, kampanya tanıtım ve pazarlama bedeli ve ofis giderleri alanlarında kullanılmıştır.

3.4.2. Başarısız sonuçlanan kampanyalar hakkında bilgiler

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

- Planlanan yatırım turlarının kapatılamaması ve buna bağlı olarak hedeflenen büyüme rakamlarına ulaşılamama ihtimali
- Pazarın beklenen hızda büyümemesi kaynaklı kullanıcı ilgisinin beklenen seviyenin altında gerçekleşme olasılığı
- Ortak'ı yönetecek operasyon ekibi için planlanan istihdam takviminin gerçekleştirilememe ihtimali

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Kiralanabilir ürün arzının rezervasyon taleplerini karşılayamama ihtimali
- Kiralama sektöründe fraud kullanıcı riskini diğer sektörlerle göre yüksek olması
- Ürün/eşya kiralama sektöründeki regülasyon eksikliği
- Teknolojik geliştirmelerin sürekliliğini sağlayan IT personellerinin istihdamında yaşanan zorluklar
- Büyük e-ticaret markalarının kiralama sektörüne girmesiyle reklam ve tanıtım maliyetlerinin artması

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kitlesel fonlama kampanyamızdan pay alarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak 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; **0.0978 TL** ile **0.1098 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **733800 TL** ile **988560 TL** aralığında olacaktır.

Fonlama sonrası ve ek fonlama sonrası ortaklık yapısı, ilk kitle fonlama yatırım turundaki tüm yatırımcıların bu tura da katılım sağlayacağı ve 1. Tur yatırımcıların paylarında herhangi bir sulanma (azalma) yapılmayacağı, ayrıca kampanya içerisinde verilecek bedelsiz paylar yatırım tutarlarına göre farklılık gösterebileceği için tüm yatırımcılara verilecek bedelsiz payların ortalama %15 olarak gerçekleşeceği senaryosuna göre hazırlanmıştır. Bu senaryolarda olası değişiklik oluşması durumunda belirlenen oranlar farklılık gösterebilir.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Seyfettin Ersen Erol: %39.29

Levent İlhaner: %39.29

Enes Güren: %4.14

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (1. Tur): %17.28

Önemli Bilgilendirme:

Girişim şirketinin faaliyete geçmesinde ve ticarileştirilmesinde şirketin kuruluşundan bugüne kadar aktif olarak rol alan **Mücahit Şahin**'in hisseleri fonlama sonrası **kurucu ortakların hisselerinden** dağıtılacaktır.

İlk Tur Yatırımcıların Paylarını Koruma

Yeni yatırım turunda arz edilen paylar mevcut ortakların paylarından azaltılacak olup, 29 Aralık 2022 tarihinde başlatılan ilk kitle fonlama kampanyasına yatırım yapan tüm yatırımcıların **diledikleri tutarda bu yatırım turuna da katılmaları durumunda** olası sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında herhangi bir **sulanma (azalma) yapılmayacaktır.**

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

İlk 15 gün içerisinde;

- **En az 1.000 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay**,
- **En az 10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak, **ilave %15 bedelsiz pay**,
- **En az 50.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **ilave %20 bedelsiz pay** hediye edilecektir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Seyfettin Ersen Erol: %35.294

Levent İlhaner: %35.294

Enes Güren: %3.715

Mücahit Şahin: %1.517

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (1. Tur): %17.28

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (2. Tur): %6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar (2. Tur): %0,9

İlk Tur Yatırımcıların Paylarını Koruma

Yeni yatırım turunda arz edilen paylar mevcut ortakların paylarından azaltılacak olup, 29 Aralık 2022 tarihinde başlatılan ilk kitle fonlama kampanyasına yatırım yapan tüm yatırımcıların **diledikleri tutarda bu yatırım turuna da katılmaları durumunda** olası sermaye artırımından kaynaklı olarak pay oranlarında herhangi bir **sulanma (azalma) yapılmayacaktır.**

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

İlk 15 gün içerisinde;

- **En az 1.000 ₺ - 9.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay**,
- **En az 10.000 ₺ - 49.999,99 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak, **ilave %15 bedelsiz pay**,
- **En az 50.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak, **ilave %20 bedelsiz pay** hediye edilecektir.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Seyfettin Ersen Erol: %34.652

Levent İlhaner: %34.652

Enes Güren: %3.647

Mücahit Şahin: %1.489

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (1. Tur): %17.28

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (2. Tur): %7.2

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar (2. Tur): %1.08

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

Sermaye Piyasası Kurulu'nca yayınlanan 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://fnb.lc/XC4G5X> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

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 bulunmayacağınıza 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.)

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

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

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

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. %3.199 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 3'ü + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

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

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

fonbulucu.com

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. 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	: 91
Başarısız Kampanya Sayısı	: 15
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 615.174.089 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
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	10.146.609	39.79	39.79
Hakan Yıldız	B	1.330.941	5.22	5.22
Hakan Yıldız	C	765.000	3	3
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
Diğer	B	9.435.000	37	37
TOPLAM		25.500.000	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)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	31/08/2023	894 Gün	0	0
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	19/06/2023	967 Gün	0	0
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	12.242.550	48.01
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	429.165	1.68
Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	2.547.450	9.99
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	0	0
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.096 Gün	510.000	2

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	12.242.550	48.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi	Girişim, Start-up	0	0

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
	Üyesi			
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Ortak Online Elektronik Ticaret A.Ş. kısa süreli ihtiyaç duyulan ya da satın alma öncesi deneyimlemek istenilen ürünlerin kiralanabildiği bir kiralama platformudur. Yazılım Kategorisinde yer almakta ve iş modeli B2B , B2C , C2C ve C2B'dir Toplam 9.000.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Bir pazaryeri olarak Ortak bireylere kullanmadıkları ürünleri kiraya vererek pasif gelir imkânı sağlarken, kurumsal markalar için de ürünlerini kiralama yoluyla kullanıcılara ulaştırabilecekleri güvenilir bir pazarlama ve satış kanalı ile alternatif bir gelir modeli sunmaktadır. Bu bağlamda iş modelini başarılı yönetsel becerilerle sahada doğrulamış, tüm ortaklarına kazandırma noktasında emin adımlarla ilerlemektedir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Ortak'ta kiraya verilebilen ürün sayısını artırmak ve Ortak'ı güvenilir bir kiralama platformu haline getirmek için önemli marka iş birliklerine imza atmıştır. Yolcu360, Tatil Villacısı, Monster Notebook, Logitech, ViewSonic, KANZ, Pierre Cardin Baby olmak üzere toplamda 20'den fazla kurumsal marka ile aktif olarak kiralama operasyonu yürütülmeye başlanmıştır. Araç kiralama, villa kiralama, oyun bilgisayarları ve aksesuarları kategorisi, ev tipi ve mobil projeksiyon ürünleri kategorisi ve anne/bebek kategorisi gibi yeni kategoriler de faaliyetlere başlanmıştır. Girişim şirketi, ilk kampanyada yatırımcılara sunulan hedeflere büyük ölçüde ulaşmış durumdadır. Kısa vade hedeflerini %90 üzerinde gerçekleştirilmiştir. Trafik ve kullanıcı sayılarını artarak 1 yıl içerisinde 700.000 ziyaretçi, 51.000 üye ve 35.000 rezervasyon talebi rakamlarına ulaşılmıştır. Pazarlama faaliyetleri optimize edilerek müşteri edinim maliyetlerinde %90 azalma sağlanmıştır. Girişim şirketi kendi lojistik ve envanter operasyonunu hayata geçirerek brüt karlılığı yükseltmeyi başarmıştır. Dijital ürün zaman içerisinde sürekli olarak geliştirilmiş, kiralanabilir ürün çeşidi ve marka sayısı artırılmıştır. Ulusal ve uluslararası pazarda dünyaca ünlü markaları Ortak kiralayan portföyüne katmayı başarmıştır. Kiralama sonrası satış yan ürünü hayata geçirilerek orta vadeli hedeflere ulaşma noktasında da çalışmalara başlanmış durumdadır. Bunlara ek olarak da yurtdışı kiralama operasyonlarında da çalışmalarına devam etmektedir. Ortak, 29.12.2022 tarihinde düzenlemiş olduğu 3.900.000 TL tutarlı ilk kitle fonlama kampanyası ile bugün ulaşılmış olduğu metrikleri daha da artırmak ve hızla ölçeklenebilmek amacıyla yeni kitle fonlaması kampanyası düzenlemektedir. Gerekli teknolojik ve yazılım çalışmaları yapılarak pazarlama ve reklam çalışmalarının hızlandırılması, bu sayede girişim şirketinin global pazarda kendisine yer bulmak

için gerekli aksiyonları alması hedeflenmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; kiralama modeli ile ürün ve hizmete ulaşım globalde ve yerelde her geçen gün daha popüler bir seçenek olarak kullanıcıların karşısına çıkmaktadır. Ortak, yerel ve uluslararası pazardaki rakiplerinden farklı olarak, kiralanabilir ürün yelpazesinin genişliği ve kategorilerin çeşitliliği ile kiralamanın pazaryeri olarak öne çıkmaktadır. Kiralama iş modeli yatırımcılar tarafından da oldukça ilgi görmektedir. Bu konuda global rakiplere bakılacak olursa, 2015 yılında elektronik ürünlerin kiralanmasına olanak sağlayarak Almanya’da kurulan Grover 2020 yılında aylık 100 bin kiralamanın üzerine çıkmış, Eylül 2022’ye kadar toplamda 2.300.000 USD yatırım almıştır. 2016 yılında kurulan kişiden kişiye ürün kiralama platformu Fatt LLama İngiltere ve Amerika’daki başarılı operasyonlarının ardından Ağustos 2022’de 41.500.000 USD karşılığında Hygglo’ya exit edilmiştir. Temmuz 2021’de İngiltere’de kurulan Ooodles toplamda 3.300.000 USD yatırım ve 12.000.000 USD finansman almıştır. Türkiye’de ise; 2021 yılı başında hayata geçen Kiralabunu markası, Mart 2022’de 200.000.000 TL değerlendirme üzerinden 24.000.000 TL yatırım almıştır. Ocak 2022’de QNB Finansbank desteğiyle yola çıkan Kiralarsın girişimi Aralık 2022’de ve Temmuz 2023’te 2.500.000 USD değerlendirme üzerinden yatırımlar almıştır. 2020 yılının Mayıs ayında kurulan varsapp girişimi ise Eylül 2022’de 1.200.000 TL, Ekim 2023’de 200.000 USD yatırım almıştır. Pazar verilerine bakıldığında, Z kuşağının ürünlere sahip olma yerine deneyimleme alışkanlığının öne çıkması ile paylaşım ekonomisi farklı kullanım alanları ile hızla büyüyen bir pazar haline gelmiştir. 2022 yılında 387 Milyar USD olan pazar büyüklüğünün %7.7 Bileşik Yıllık Büyüme Oranı (CAGR) ile 2032 yılında 827 Milyar USD seviyesine çıkması beklenmektedir. Ortak’ta en popüler kategorilerden olan tüketici elektroniği kiralama pazarının da gelecek yıllarda hızlı bir büyüme oranı yakalaması beklenmektedir. 2023 yılında 66.09 Milyar USD seviyesinde olan pazarın %11.5 Bileşik Yıllık Büyüme Oranı (CAGR) ile 2028 yılında 114.61 Milyar USD seviyesine ulaşacağı öngörülmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak pazarlama, reklam ve tanıtım giderleri ile teknolojik ve operasyon süreçlerinde geliştirmeler, personel giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile satış kanallarını geliştirerek satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1.59 Milyar TL’yi aşan 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.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Salih Oğuzhan Sever	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 Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

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

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

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

Yatırım Komitesi başvuruları öncelikle ilgili mevzuata uygunluğuna göre bir değerlendirme yapar ve şu durumları dikkate alır. Değerlendirmede objektif kriterlere göre Proje Danışmanı tarafından raporlanan Bilgi Formu ve diğer bilgi ve belgelere göre sahip olduğu bilgi ve tecrübesini de kullanır. Değerlendirme yaparken Girişim şirketine dönüşme potansiyeli taşıyan teknoloji

faaliyet ve/veya bir üretim faaliyeti olmasına ve özellikle İnovasyon içermesini dikkate alır. Söz konusu girişime yatırım yapacak olası yatırımcıların haklarının korunmasına yönelik empati kurar. Yatırımcıları korumaya yönelik olarak olası yüksek riskleri öngörür ve bu durumu Bilgi Formunda belirtir. Başvurunun onaylanması durumunda kaynak sağlanan projenin ulusal çıkarlarımıza hizmet etmesine özen gösterir. Ülkemize yurtdışından ithal edilen ürünlerin ikamesi olan ürünlerin üretilmesine yönelik iş fikirlerine özen gösterir. İş fikrinin evrensel kurallara uygun olarak din, dil, ırk ve etnik kimlik gözetmeyen bir durumda olmasına dikkat eder. İstihdam yaratacak iş fikirlerinin gerçekleşmesinde özen gösterir. Alkol, tütün mamulleri, uyuşturucu maddeler, kumar ve kanunen suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2023 031606)
 - 4.2 Nolu Belge (1)
 - 4.3 Nolu Belge (2)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Seyfettin Ersen Erol)
 - 6.2 Nolu Belge (Levent İlhaner)
 - 6.3 Nolu Belge (Enes Güren)
 - 6.4 Nolu Belge (Mücahit Şahin)
 - 6.5 Nolu Belge (Sinan Sarıca)
 - 6.6 Nolu Belge (Ali Özkum)
 - 6.7 Nolu Belge (Kaan Güler)
 - 6.8 Nolu Belge (Halil Baştuğ)
 - 6.9 Nolu Belge (Jülide Tuğla)
 - 6.10 Nolu Belge (Bekir Kılıç)