

# YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **1.133.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.359.600 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.


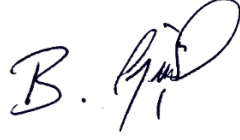



Yatırımcıların **YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **25/04/2022** ile **24/06/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fmb.jc/D87X24> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

<b>YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Murat Tepe,	BİLGİ

<p><b>YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ</b> Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p><b>Sorumlu Olduğu Kısım</b></p>
<p>19/04/2022</p> <p>Yöresi Elektronik Ticaret Perakende Gıda Lojistik Anonim Şirketi Atatürk Mah. Atapark Cad. Trendist A3 Blok No:3/4-İç Katı No:209 Alagehir İstanbul Vergi Dairesi: Kozyatır-İergi Numarası: 983 079 5688 Mersis No: 0983 0795 6880 0001 Tel: +90 (216) 606 11 70 e-posta: destek@tazeyore.com</p>	<p><b>FORMUNUN TAMAMI</b></p>

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/04/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 18/04/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

## UYARI:

Bu bilgi formu, “düşünülmektedir”, “planlanmaktadır”, “hedeflenmektedir”, “tahmin edilmektedir”, “öngörülmektedir”, “amaçlanmaktadır” ve “beklenmektedir” gibi kelimelerle ifade edilen geleceğe yönelik açıklamalar içermektedir. Bu tür açıklamalar belirsizlik ve risk içermekte olup, sadece bilgi formunun yayım tarihindeki öngörülerini ve beklentileri 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	:	YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Yöresi Elektronik Ticaret Perakende Gıda Lojistik Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Atatürk Mah. Atapark Cad. Trendist Ataşehir A3 Blok Daire:209
Telefon Numarası	:	+90 532 607 70 70
İnternet Sitesi	:	<a href="https://www.tazeyore.com/">https://www.tazeyore.com/</a>

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.359.600 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/D87X24">https://fnb.lc/D87X24</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	25/04/2022
Bitiş Tarihi	:	24/06/2022 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.0653 TL</b> ile <b>0.0773 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>73980 TL</b> ile <b>105091.2 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar <b>1.359.600</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>68.100 Pay (68.100 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>272.400 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; <b>460.000 TL</b> 'si Pazarlama Giderleri 01.07.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında, <b>130.000 TL</b> 'si Operasyon Giderleri 01.07.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında, <b>160.000 TL</b> 'si Yönetici Ücreti 01.07.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında, <b>160.000 TL</b> 'si Full Stack Yazılımcı Ücreti - 2 Kişi 01.07.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**50.000 TL'si**

Müşteri Hizmetleri Personel Ücreti

01.07.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

**60.000 TL'si**

İş Stratejisi ve Pazarlama Danışmanı Ücreti

01.10.2022 - 01.04.2023 tarihleri arasında,

**113.000 TL'si**

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

01.07.2022 - 01.08.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	Yöresi Elektronik Ticaret Perakende Gıda Lojistik Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	Atatürk Mah. Atapark Cad. Trendist Ataşehir A3 Blok Daire:209
Kuruluş Tarihi	:	24.09.2021
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi <b>100.000</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>25.000</b> TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İTO
Ticaret Sicil Numarası	:	330269
Vergi Dairesi	:	Kozyatağı
Vergi Kimlik Numarası	:	9830795688
Telefon Numarası	:	+90 532 607 70 70
İnternet Sitesi	:	<a href="https://www.tazeyore.com/">https://www.tazeyore.com/</a>

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

**YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ**'nin yürüttüğü **Üreticiden Yöresel Lezzetler** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Taze Yöre, üretildiği yöreden gelen doğal ve sağlıklı gıda ürünlerini, doğrudan yerel üreticilerden alabileceğiniz, online pazar yeri platformudur.

### **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **25 Nisan Pazartesi** saat **10:00** itibari ile **15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya **15 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortakların B grubu hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### **Yöresel Lezzetlerimizi, Yatırımcılarımıza Hediye Ediyoruz!**

Ayrıca yatırımcılarımızın hayatlarına bir nebze de olsa lezzet katabilmek ve Taze Yöre'ye ilk inananlardan olan yöresel üreticilerimizin ürünlerini denemelerini sağlamak için, **5.000 TL ve üzeri** yatırım yapan yatırımcılarımıza '**Yöresel Lezzet Paketi**', **10.000 TL ve üzeri** yatırım yapan yatırımcılarımıza '**Yöresel Seçki Paketi**', **25.000 TL ve üzeri** yatırım yapan yatırımcılarımıza '**Yöresel Gurme Paketi**' ve **50.000 TL ve üzeri** yatırım yapan yatırımcılarımıza ise '**Özel Yöresel Tadım Paketi**' hediye edilecektir.

- **Yöresel Lezzet Paketi** : Eski Kars Kaşarı (500g), Datça Çiçek Balı (450g), El Kırması Hatay Halhali Topak Zeytin (660g)
- **Yöresel Seçki Paketi**: Edirne Sert İnek Peyniri (1kg), Gemlik İri Taş Baskı Yağlı Zeytin (1kg), İzmir Erken Hasat Soğuk Sıkım Zeytinyağı (750ml), Datça Çam Balı (850g), Hatay El Yapımı Tatlı Biber Salçası (780g)
- **Yöresel Gurme Paketi**: Trakya Eski Kaşarı (1kg), Hatay Soslu Halhali Zeytini (1kg), İzmir Soğuk Sıkım Erken Hasat Zeytinyağı (1l), Muğla Kekik Balı (1.8kg), Hatay Yöresel Üzüm Pekmezi (900g), Datça Badem Ezmesi - Beyaz Çikolatalı ve Vanilyalı (220g)
- **Özel Yöresel Tadım Paketi**: Kayseri Sırt Pastırması (1kg), Kars Gravyeri (1kg), Ayvalık Aile Rezervi Özel Zeytinyağı (500ml), Ezine Beyaz Peyniri (1kg), Samsun



Kestane Balı (950g), Mersin Mut Doğal Yeşil Zeytin (1kg), Datça Keçiboynuzu Ezmesi (260g), Afyon Manda Kaymaklı Lokum (1kg), Beypazarı Taze Pekmezli Cevizli Sucuk (1kg)

### Taze Yöre Nedir?

**Paylaşım ekonomisini** destekleyen bir **gıda teknolojileri** girişimi olan Taze Yöre, geleneksel yöntemlerle üretilen, yöresel ve coğrafi işaretli gıda ürünlerini, doğrudan üreticilerden, kolayca satın alabileceğiniz bir **pazar yeri platformu**, aynı zamanda bir **sosyal etki girişimidir**.

### Şirket Kuruluşumuz Öncesi Yatırım Hikayemiz:

Henüz şirketleşmeden önceki dönemde, araştırma, ürün geliştirme, operasyon maliyetleri ve çeşitli yardımcı yazılım satın alımları için ihtiyaç duyduğumuz kaynağı sağlamak için, Taze Yöre'ye ilk inananlardan **maddi** ve **ayni** destekler aldık.

- **Hulusi Berik:** Kurucu Ortak, iş geliştirme ve büyüme danışmanlığı
- **Gülşah Kaçar:** 150.000 TL ve pazarlama iletişimi, marka yaratma danışmanlığı
- **Hayal Dilara Dinç:** 100.000 TL ve pazarlama iletişimi, marka yaratma danışmanlığı
- **Ali Karakuş:** 100.000 TL
- **Mete Zeki Baydar:** 50.000 TL ve iş geliştirme, büyüme danışmanlığı
- **Yalçın Bostancı:** 50.000 TL
- **Zeynep Yalım Uzun:** İş yönetimi ve pazarlama stratejileri danışmanlığı

### Deneyimli Ekibimiz:

Taze Yöre, iş yönetimi ve pazarlama (marka ve ürün yaratma, reklam, promosyon, halkla ilişkiler, dijital medya) alanlarında 25 yılı aşkın bir tecrübeye sahip Murat Tepe ile, 22 yıldır kendi yazılım şirketini yöneten Hüseyin Görgü liderliğindeki bir yazılım ekibi tarafından yaratıldı. Ekibimiz içinde, iş yönetimi ve pazarlamadan sorumlu bir yönetici, bir teknik lider, 3 kişilik bir yazılım ekibi ile iş geliştirme ve büyümeden sorumlu bir satış uzmanı bulunmaktadır. Ayrıca aşağıdaki bölümde belirttiğimiz üzere, ilk yatırımcılarımızdan olan, konusunun önde gelen uzmanları da, Taze Yöre'ye her aşamada destek vermektedir.

**Not:** Tüm ekibimizin ve bize inanan hissedarlarımızın detaylı bilgilerini **takım sayfasında** görebilirsiniz.

## Neden Taze Yöre'ye Yatırım Yapmalısınız?

Taze Yöre, kendisini benzerlerinden ayıran birçok özelliğiyle, ticari bir girişim olduğu kadar, bir sosyal sorumluluk girişimidir. Taze Yöre'ye yatırım yaparak:

- Besleyici değeri yüksek gıdalarınızı, doğrudan üreticiden, aracısız, gerçek fiyatından alarak, hem aile bütçenize katkı sağlar, hem de gıda enflasyonunun önüne geçmiş olursunuz.
- İnsanlarımızın yüzlerce yıldır değişmeyen geleneksel yöntemlerle üretilen, doğal ve sağlıklı yöresel gıdaya, kolaylıkla ulaşmasını sağlarsınız.
- Yöresel gıda üretimi yapan küçük üreticileri, çiftlikleri, mandıraları, kadın girişimlerini ve kooperatifleri desteklersiniz.
- Böylelikle, '*Doğduğu yerde değil, doyduğu yerde yaşama*' konseptinin '*Doğduğu yerde doyma*' kavramıyla yer değiştirmesine, '*Köyden Kente Göç*'ün, '*Kentten Köye Geri Dönme*'ye dönüşmesine katkı sağlarsınız.
- Sürdürülebilir tarım, gıda ve hayvancılığı destekler, olası iklim değişikliklerinde, küresel ya da yerel krizlerde, beklenmedik bir savaş durumunda yaşanabilecek, gıdaya ulaşım ile ilgili problemlere karşı daha hazırlıklı olmamızı sağlarsınız.
- Gıdada dışa bağımlılığın azalmasına, hatta yakın bir gelecekte tekrar, '*Kendi kendine yeten bir ülke*' konumuna gelmemize yardımcı olursunuz.
- Kültürel zenginliğimizin çok önemli bir parçası olan, coğrafi işaretli ve yöresel ürünlerin, geniş kitleler tarafından tanınmasına katkı sağlarsınız.
- Kamu otoritelerinin, yerel yönetimlerin, derneklerin, vakıfların, yöresel üretimi arttırmaya yönelik çalışmalarına destek olur, onları daha fazla sayıda projeye yatırım yapma konusunda motive etmiş olursunuz.
- Ve tabii ki 5 yıl içinde, 100 Milyar TL'ye ulaşacağını tahmin ettiğimiz bir pazarda, pazar lideri olmayı hedefleyen, ayrıca yöresel ürünlerimizi tüm dünyaya ulaştırmayı planlayan bir girişime yatırım yaparak, alternatiflerle kıyaslanamayacak oranda yüksek bir geri dönüş elde etme şansını yakalayabilirsiniz.

## Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

Yerel üreticilere ulaşmak ve müşterilerimize daha iyi bir alışveriş deneyimi sağlamak için yapmayı planladığımız yazılım geliştirmelerini finanse etmek, Taze Yöre'nin, geniş kitlelere ulaşarak pazara girişini sağlayacak kaynağa ulaşmak amacıyla, kitlesel fonlama yöntemini tercih ettik. **Çünkü,**

- Kitlesel fonlama kampanyamız aracılığıyla binlerce kişiye ulaşarak, Taze Yöre'nin ön tanıtımını yapma şansına sahip olmak istiyoruz.
- Erken benimseyenler olarak tanımlayabileceğimiz yatırımcılarımızın, hem müşterilerimiz, hem yazılım testini yapacak pilot kullanıcılarımız, hem de fahri satış temsilcilerimiz olacağını düşünüyoruz.
- Paylaşım ekonomisini destekleyen Taze Yöre'nin, Anadolu kültüründe çok önemli bir yeri olan İMECE yöntemiyle yatırım almasına önem veriyoruz.
- Sürdürülebilir tarım ve gıda ile ilgili farkındalığa, bir nebze de olsa katkı sağlamak istiyoruz.

- Kazancımızı kitlelerle paylaşarak, bütüne fayda sağlamak istiyoruz.

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

Taze Yöre, alacağı yatırım ile pazarlama faaliyetleri gerçekleştirecek, müşteri hizmetleri ekibini kuracak, yazılım ekibini güçlendirecek ve yöresel gıda fuarlarına, gıda festivallerine katılarak, daha fazla sayıda nitelikli yöresel üreticiye ulaşmayı sağlayacaktır. 2022 yılı içinde, iOS ve Android uygulamalarının devreye alınması da hedeflenmektedir.

Ayrıca platformumuz üzerinden, ülkemize ait yöresel gıda ürünlerinin, yakın coğrafyalardan başlayarak ihracatına yönelik planlarımızın ilk adımları da atılmıştır.

## **Misyonumuz**

Taze Yöre'nin amacı, herkesin besin değeri yüksek, güvenilir gıdaya, uygun fiyatlarla erişimini sağlamaktır. Bunu yapabilmek için de kalkınma ajanslarıyla, üretici örgütleriyle, gıda kooperatifleri ve kadın girişimleriyle iş birliği içinde çalışarak bölgesel kalkınmanın sağlanması da hedeflenmektedir. Özellikle kadınlar ve genç üreticilerimizin, küçük ölçekli ve aile işletmelerimizin desteklenmesi öncelikli hedeflerimizdendir.

## **İş Modelimiz**

Taze Yöre'de, yöresel gıda üreticilerimiz, ücretsiz olarak mağazalarını açıp, ürünlerini doğrudan tüketicilere ulaştırabilirler. Üreticilerimiz, sadece platform üzerinden bir satış yaptıkları zaman Taze Yöre'ye bir komisyon ödemesi yaparlar.

Müşterilerimizin ürün siparişi aşamasında yaptıkları ödeme, anlaşmalı ödeme kuruluşumuz tarafından tahsil edilerek, bir havuz hesapta bekletilir. **'Garantili Ödeme Modeli'** kapsamında, ürünler taze ve eksiksiz olarak müşterilerimize ulaştıktan sonra, ödeme kuruluşu üreticilerimize ürün bedellerini, Taze Yöre'ye ise komisyon bedelini aktarır. **'Her Koşulda Mutlu Müşteri'** ilkemize paralel olarak, müşterilerimiz verdikleri siparişleri, üreticilerimiz tarafından kargoya verilmeden önce iptal edebilir ya da kargoya teslim edilen bir ürünü, teslim aldıktan sonraki 3 gün içinde, koşulsuz şartsız iade edebilirler.

## İş Modelimizin Sürekliliğini Nasıl Sağlayacağız?

Üreticilerimiz, '**Üretici Değerlendirme Sistemi**' kapsamında çeşitli başarı kriterlerine göre değerlendirilerek, arama sonuçlarında öncelikli gösterim, öncelikli destek gibi ayrıcalıklardan faydalanırlar. Bu kriterlerin en önemlilerinden biri, müşterilerimiz tarafından, tamamen şeffaf bir puanlama ve yorum sistemiyle yapılan değerlendirmelerdir. Bu değerlendirme sistemine, Taze Yöre tarafından herhangi bir müdahale yapılmaz, hiçbir üreticiye öncelik veya ayrıcalık tanınmaz. Üreticilerimiz, ancak verdikleri hizmetin kalitesi ve müşteri memnuniyetine göre ön plana çıkma şansını yakalayarak daha fazla satış yapma şansına kavuşurlar. Temel ilkemiz, iyi olanın ve hak edenin, daha fazla kazanmasıdır.

## Tarihçe

### Bugüne Kadar Neler Yaptık?

- Taze Yöre'nin temellerini ilk olarak 2020 yılında, pandemi sürecinde, sağlıklı gıdaya ulaşma konusunda yaşanan sıkıntılar sonucunda attık.
- İlk etapta pazar araştırması, müşteri iç görülerinin belirlenmesi ve konseptin oluşturulmasının ardından yazılım geliştirme çalışmalarını başlattık.
- Yaklaşık 1.5 yıl süren yazılım geliştirme çalışmalarının ardından ise Eylül 2021'de **Yöresi Elektronik Ticaret Perakende Gıda Lojistik Anonim Şirketi**'nin kuruluşunu gerçekleştirdik.
- Ekim 2021'de Antalya'da düzenlenen Yörex Yöresel Ürünler Fuarı'na ve Mart 2022'de İstanbul Peynir Fuarı'na katılarak, Türkiye'nin dört bir tarafından üreticilerle bağlantıya geçtik.
- Sosyal medya hesaplarımızı açtık ve ilk paylaşımlarımızı yapmaya başladık.
- VERBİS, ETBİS ve İYS kayıt işlemlerimizi tamamladık. KEP adresimizi aktive ettik. E-fatura işlemlerini tamamladık.
- Mart 2022'de üretici kayıt modülünü canlıya alarak, ilk üreticilerimizin mağazalarını açarak, ürünlerini listelemelerini sağladık. Bugüne kadar platformumuzda başvurusu onaylanan 50'ye yakın üretici, 500'e yakın ürün listelemesi yapmıştır.
- Nisan 2022'de online ödeme modülümüzü devreye alarak, ilk pilot satışlarımızı yapmaya başladık.
- Henüz tanıtım kampanyamıza başlamamış olduğumuz halde, ilk satışlarımızın Nisan ayında 20.000 TL'yi geçmesini bekliyoruz. Bu bölümün yazıldığı 11.04.2022 tarihindeki ciromuz 7.711 TL olarak gerçekleşmiştir.

## İş Modeli

**YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ** bir Teknoloji girişimi olup, **Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B , B2C , C2C ve C2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

**Taze Yöre**, yöresel gıda ürünlerinin, üreticiler tarafından platformda oluşturulan sanal mağazalar aracılığıyla, doğrudan tüketiciyle buluşturulduğu, **Microsoft .NET Framework** alt yapısıyla geliştirilmiş bir pazar yeri platformudur.

**Üretici Paneli:** Bugüne kadar yapılan yazılım geliştirmeleri ile üreticiler, birkaç dakika içinde bir sanal mağaza oluşturup, kargo ayarlarını yaptıktan sonra istedikleri kadar ürünü dakikalar içinde listeleyebilirler. Üretici panelini kullanarak mağaza ya da ürün bilgilerini düzenleyebilir, ürünlerini yayından kaldırabilir ya da tamamen silebilirler. Aldıkları siparişleri yönetebilir, cari hesaplarını takip ederek, kendilerine yapılan ödemeleri takip edebilirler. Müşteriler tarafından iletilen soruları yanıtlayabilir, ürünlerini satın almış müşteriler tarafından yapılan yorum ve değerlendirmeleri takip edebilirler.

**Müşteri Paneli:** Müşterilerimiz ise platforma kolayca kaydolabilir, istedikleri ürünleri gelişmiş arama ve listeleme özelliklerini kullanarak bulup sepetlerine atabilir, ödemelerini kredi kartıyla, **PayTR** alt yapısını kullanarak güvenli bir şekilde gerçekleştirebilirler. Siparişlerinin durumunu takip ederek, kargo bilgilerine ulaşabilirler. İptal ya da iade talebinde bulunabilir, satın aldıkları ürünlerle ilgili olarak hem üreticiyi hem de ürünleri değerlendirebilirler.

**Yönetim Paneli:** Yönetim panelimizden ise üreticilerin mağaza ve ürün bilgileri incelenip, onay verilebilir. Yöresel kategoriler ve filtrelemede kullanılan ürün özellikleri, yöresel ürün bazında tanımlanabilir. Sipariş aşamaları, iade ve iptal talepleri yönetilebilir, mağaza cari hesapları takip edilip, tamamlanmış siparişlerle ilgili mağazalara yapılacak ödemeler gerçekleştirilebilir. Platformda bulunan statik sayfa, sözleşme, blog içerikleri düzenlenebilir, SEO ayarları yapılabilir, kullanıcılar kolaylıkla yönetilebilir.

## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

### • Sağlıklı Gıdaya Ulaşmanın Zorluğu

Tüketiciler açısından, geleneksel yöntemlerle üretilmiş, doğal, sağlıklı ve güvenilir gıdaya, uygun fiyatlarla ulaşmak oldukça zordur. Şehir hayatının karmaşası içinde yaşamak zorunda olan insanlarımız, sağlıklı ve lezzetli besinlere kolaylıkla ulaşamadıklarında, sadece zincir marketlerin sunduklarıyla yetinmek zorunda kalmaktadırlar.

### • Tüketicie Doğrudan Ulaşmanın Zorluğu

Madalyonun diğer tarafında ise, ürünlerini doğrudan tüketiciye ulaştırmayı hedefleyen üreticiler vardır. Yaşadıkları bölgelerde, geleneksel yöntemlerle yöresel gıda üretimi

yapan çiftlikler, mandıralar, kooperatifler, kısıtlı pazarlama bilgisi ve finansal kaynak yetersizliği nedeniyle tüketiciye ulaşmakta zorlanmaktadır. Kendi e-ticaret siteleri, genel pazar yeri platformları ya da özellikle instagram gibi sosyal medya platformlarıyla tüketicilere ulaşmaya çalışsalar da, bunlardan yeterli verimi alamamakta ve yüksek rekabet içinde yeterince görünürlük sağlayamamaktadırlar.

#### • **Sürdürülebilir Tarım ve Gıda**

Bundan 40 yıl önce şehirde yaşayanların oranı kırsalda yaşayanların üçte biri kadarken bugün durum tersine dönmüştür. 'Doğduğun yerde değil, doyduğun yerde yaşama' kavramını, 'Doğduğun yerde doyma' kavramına dönüştürmenin zamanı geldi de geçiyor bile. Eğer bugünden başlayarak gerekli önlemleri almazsak önümüzdeki dönemde gıdaya ulaşmakta problemler yaşamamız kaçınılmaz gözüküyor. Geçmişte Türkiye kendi kendine yeten 7 ülkeden biri iken, bugün birçok temel gıda malzemesinde dışa bağımlı bir konuma gelmiş bulunuyoruz.

## **Bulunan Çözüm/Çözümler**

### **Taze Yöre**

Türkiye'nin 81 iline ait coğrafi işaretli ya da yöresel gıda ürünlerinin, ürün özellikleri, fiyat kıyaslaması ve tüketici değerlendirmeleri göz önüne alınarak, doğrudan yerel üreticilerden satın alınabileceği, online pazar yeri platformu.

- **Sadece Üreticiler Mağaza Açabilir:** Taze Yöre'de sadece yerel üreticiler mağaza açabilir. Market markaları ya da endüstriyel üretim yapan tesisler Taze Yöre'de satış yapamazlar.
- **Sadece Coğrafi İşaretli ya da Yöresel Ürünler Satılabilir:** Taze Yöre'de mağaza açmış üreticiler, sadece üretim yaptıkları ile ait coğrafi işaretli ya da yöresel gıda ürünlerinin satışını yapabilirler.
- **Sadece Her İl İçin Önceden Belirlenmiş Kategorilerde Satış Yapılabilir:** Taze Yöre'de üreticilerin satış yapabileceği yaklaşık 5.000 coğrafi işaretli ya da yöresel ürün kategorisi belirlenmiştir. Üreticilerin bunların dışında bir ürün listelemeleri teknik olarak mümkün değildir.

## **Değer Önerileri**

### **Kolaylık**

- Türkiye'nin tüm yöresel gıda ürünlerine tek platformdan ulaşım
- Binlerce yöresel ürün alternatifi
- Önceki müşteri değerlendirmeleri
- Fiyat karşılaştırma imkanı
- Kolay arama ve filtreleme algoritması



## Güven

- Taze Yöre'nin müşteri memnuniyeti ilkeleri
- 3 gün içinde koşulsuz iade hakkı
- Doğrudan yöresinden gelen ürünler
- Doğrudan üreticiden alınan ürünler
- Yüzyıllardır aynı yöntemlerle üretilen doğal ve sağlıklı ürünler
- Garantili Ödeme Modeli
- Sözleşme güvenceleri

## Uygun Fiyat

- Ürün üreticiden tüketiciye doğrudan ulaşır, aracı olmadığında ürün fiyatları yükselmez
- Taze Yöre'de bir mağaza açmak ya da ürün listelemek tamamen ücretsizdir
- Üretici için ek bir pazarlama maliyeti yoktur, sadece Taze Yöre'ye ödenen düşük bir komisyon vardır

## Sürdürülebilirlik

- Bir paylaşım ekonomisi yaratılır, Taze Yöre üreticiler adına yeni müşteri bulma sürecini yönetir, teknolojik alt yapıyı ve müşteri problemlerini çözer
- Yerel üreticiler desteklenir
- Hem üreticiler hem de tüketiciler daha kazançlı çıkar
- Kooperatifler, küçük aile işletmeleri, mandrallar, kadın girişimleri desteklenir

## Gelişim Süreçleri Hakkında

Projemizin temelleri pandemi döneminde, 2020 yılında atılmıştır. 4 kişilik bir ekibin, 1.5 yıldan fazla süren çalışmaları sonucunda platformumuzun gelişmiş MVP'si Şubat 2022'de tamamlanmıştır.

## Üretim Süreçleri Hakkında

2022 yılı Mart ayında üretici kayıtları başlamış ve Nisan ayından itibaren ise ilk pilot satışlar başarıyla gerçekleştirilmiştir. Bu süreçte müşterilerimiz ve üreticilerimizden gelen geri bildirimler dikkate alınarak ürün geliştirme çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

## Yan Ürünler Hakkında

Yoktur

## Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

- **Yazılım:** Yazılımımızda üreticiler mağazalarını açıp herhangi bir yardıma ihtiyaç duymadan satışını yapmak istedikleri ürünleri listeleyebilmektedirler. Ödeme kuruluşu olarak PayTR ile entegrasyon gerçekleştirilmiştir ve şu aşamada platform üzerinden başarılı bir şekilde alışveriş yapılabilmektedir. Ürün geliştirme çalışmalarımız devam

etmekte olup, yatırım sonrası büyüteceğimiz ekibimiz ile birlikte daha da hız kazanacaktır.

- **Kolaylık:** Platformumuz, her seviyeden internet kullanıcısının, aradığı ürünlere kolaylıkla ulaşım satın alabileceği bir teknolojik alt yapıyla geliştirilmiştir.
- **Hepsi Bir Arada:** Türkiye'nin tüm yörelerinden yöresel ürünlere, üreticiler tarafından, 10 ana kategori altında oluşturulmuş ilanlar aracılığıyla ulaşmak mümkündür.
- **Anında Online Alışveriş:** Müşterilerimiz, platformumuzdan kredi kartları ile 7/24 anında online alışveriş yapabilirler.
- **Testler:** Sunularımız için lansman öncesi stres testi yapılmıştır ve gelecekte de düzenli aralıklarla testlere devam edilecektir.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

- İlk etapta responsive web tasarım olarak lansmanını yapacağımız ürünümüze, bir yıl içinde iOS ve Android uygulamaları da eklemeyi planlıyoruz.
- Platformumuzun geliştirme planları arasında, yapay zeka tabanlı kampanya modülü, gelişmiş fotoğraf ve video editörü, e-fatura ve ön muhasebe programı entegrasyonu, kargo entegrasyonları, pazar yeri entegrasyon uygulamaları ile iş birlikleri, gelişmiş sepete atma seçenekleri ile üretici değerlendirme sistemi geliştirmeleri bulunmaktadır. Ayrıca ihracata yönelik yapacağımız yazılım geliştirme çalışmaları da yakın dönemde başlayacaktır.

## Önceki Satışlar Hakkında

Platformumuzda pilot satışlar Nisan 2022'de başlamış olup, bu ay içinde 20.000 TL'lik satış hedefinin geçilmesi planlanmaktadır.

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar Hakkında

#### Türkiye Yöresel Ürünler Pazarı Hedeflerimiz

- **Türkiye Pazarı Büyüklüğü (Bugün):** 400 Milyar TL
- **TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar - 5 yıl içinde):** 100 Milyar TL
- **SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar - 5 yıl içinde):** 40 Milyar TL
- **SOM (Hedeflediğimiz Pazar - 5 yıl içinde):** 10 Milyar TL

Türkiye gıda alanında üretim gücünü tarımsal üretimden almaktadır. Aynı zamanda Türkiye FAO verilerine göre 2016 yılı itibariyle 64 milyar dolarlık gıdaya yönelik tarımsal üretimi ile dünyanın 10. büyük tarım ülkesi konumundadır. Gıda ve içecek imalatı sektörü 2017 yılında yaklaşık 253,6 milyar TL ciro elde etmiştir. 2017 yılı gıda ve içecek sanayi cirosunun sanayi sektörü içindeki payı ise % 14,95 olarak gerçekleşmiştir. Gıda ve içecek sanayi, ciro endeksinde her yıl düzenli bir artış göstererek pozitif trendini korumuştur.



Günümüzde gıda ve içecek sektörü dünyada 7 Trilyon Dolar, Türkiye’de ise 400 Milyar TL’lik bir büyüklüğe ulaşmıştır. Yöresel ürünler pazarı ise dünyada 200 Milyar Dolarlık bir büyüklüğe erişmiştir. Bu da toplam pazarın yaklaşık %3’ünü oluşturmaktadır.

Türkiye için yöresel ürünlerin toplam gıda ve içecek pazarındaki payının %10 olduğunu varsayarsak, bugünkü pazar büyüklüğü 40 Milyar TL olarak öngörülebilir. Bu pazarın 5 Yıl içinde de 100 Milyar TL’lik bir büyüklüğe ulaşmasını öngörebiliriz.

Bugün Türkiye’de toplam ticaretin %8’lik kısmı online olarak yapılmakta, 3 yıl içinde ise bu oranın %25’e çıkması beklenmektedir. 5 yıl içinde ise bu oranın %40’a çıkacağını öngörebiliriz. Taze Yöre olarak hedefimiz 5 yıl içinde ulaşılabilir pazarımızda %10 paya sahip olarak pazar lideri konumuna gelmektir.

### **Küresel Büyüme Hedeflerimiz**

- **Global Pazar Büyüklüğü (Bugün):** 7 Trilyon Dolar

Ayrıca, yakın coğrafyalardan başlayarak kuracağımız uluslar arası bir platformla, yöresel ürünlerimizin ihraç edilmesine yönelik çalışmalar yaparak, küresel çaptaki büyük pazardan pay almayı da hedefliyoruz.

Analizlerden de anlaşılacağı gibi hedef pazarlarımız büyük bir başarıya imza atmak için yeterlidir.

## **Rekabet Hakkında**

### **REKABET DİĞER SEKMESİNDE DETAYLANDIRILMIŞTIR.**

**Direkt Rakiplerimiz:** Yöresel gıda ürünleri sektöründe online hizmet veren platformlardır:

- **Pazar Yeri Platformları:** Trendyol / Gittigidiyor / Hepsiburada / Amazon / PttAVM / Yöresel vb.
- **Gelir Modeli:** Satış komisyonları, ürün listeleme ücreti.
- **Hedef Kitlesi:** Çok geniş bir hedef kitleleri var, nerdeyse internetten alışveriş yapan herkese seslenmelerini gerektiren bir ürün çeşitliliği var.
- **Güçlü Yönleri:** Güçlü finansal yapıları ve ekipleri var. İçerik yönetimi konusundaki uzmanlıkları sebebiyle SEO konusunda çok avantajlılar.
- **Zayıf Yönleri:** Binlerce farklı kategoride satış yapıyorlar. Yöresel ürünler, sattıkları binlerce üründen sadece birkaçını oluşturuyor. Aranılan ürüne ulaşmak kolay değil. Aynı ürünü satan onlarca satıcı var. Müşteri deneyimi zayıf.

- **Organik / Yöresel Ürün Satışı Yapan E-ticaret Platformları / Sosyal Medyadan Satış Yapanlar**
- Gelir Modeli: Ürün maliyetlerine ekledikleri kar.
- Hedef Kitle: Ağırlıklı organik ürünleri tercih eden beyaz yakalılardan oluşan bir hedef kitleleri var.
- Güçlü Yönleri: Ürünler genelde kendi stoklarında olduğundan anında ve sadece tek bir kargo ile müşteriye ulaştırabilmeleri.
- Zayıf Yönleri: Yüksek operasyonel giderler sebebiyle yüksek ürün fiyatları. Yetersiz ürün çeşidi. Stok problemleri. Ürünlerin son kullanma tarihleri sebebiyle uğranılan zararlar ve artan maliyetler.

**İndirekt Rakiplerimiz:** Yöresel gıda ürünleri sektöründe offline hizmet veren kuruluşlardır.

- **Zincir Marketler:** Migros / Carrefour / Makrocenter vb.
- Güçlü Yönleri: Mağaza sayıları.
- Zayıf Yönleri: Endüstriyel ürünler. Yetersiz ürün çeşidi. Yüksek fiyat algısı. Yüksek rekabet. Farklılaşma zorluğu. Her geçen gün azalan kar marjları. Düşük müşteri sadakati.
- **Gurme Şarküteriler**
- Güçlü Yönleri: Sadık müşteriler. Müşterilerle geliştirdikleri birebir ilişkiler.
- Zayıf Yönleri: Yetersiz ürün çeşidi. Yüksek fiyat algısı. Stok problemleri. Ürünlerin son kullanma tarihleri sebebiyle uğranılan zararlar ve artan maliyetler.

## Hedef Kitle Hakkında

### Nihai Müşteriler

- Sağlıklı gıdalarla beslenmek isteyen bireyler (Ağırlıklı 25-55 yaş, internetten alışveriş yapan, şehirde yaşayan, beyaz yakalı veya kendi işini yapan, ağırlıklı kadın)

### Üreticiler

- Yerel Üreticiler
- Mandıralar
- Çiftlikler
- Aile işletmeleri
- Yerel İşletmeler
- Kooperatifler
- Yöresel Üretim Kooperatifleri
- Kadın Kooperatifleri

### Nihai Müşteri İhtiyaçları

- Kolaylık: Her düzeyden internet kullanıcısı için kolaylıkla aranılan ürünleri bulma, kıyaslama, ödeme ve satın alma.
- Güven: Güvenilir satıcılara ulaşma, sözleşme ile güvence altına alınma, garantili ödeme.
- Seçenek: Karar verirken farklı seçenekleri değerlendirebilme.
- Değer: Fiyat/fayda konusunda karar verebilecek kadar bilgi sahibi olma.

- Fiyat: Sektördeki fiyatları kıyaslama ve en uygun olana karar verme imkanı.
- Zaman: Hızlı bir şekilde sonuca ulaşma.
- Ödeme Kolaylığı: Kredi kartı ile istenildiği takdirde taksitle ya da havale/EFT ile ödeme alternatifleri (*Yasaların izin verdiği durumlarda*).
- Müşteri Hizmetleri: Bir problemle karşılaştıklarında kolayca ulaşabilecekleri, çözüm odaklı bir muhatap bulma imkanı.

### Üretici Beklentileri

- Maliyet: Düşük maliyetlerle satış yapabilme.
- Yeni Müşteriler: Rekabetin her geçen gün arttığı bir ortamda yeni müşteri bulma kanalları.
- Sözleşme ve Ödeme Güvencesi: Sözleşme ile sattıkları ürünlerle ilgili yükümlülüklerinin sınırlarının çizilmesi ve ödemelerinin garanti altına alınması.
- Esnek Fiyatlandırma: Ürünlerini değişen piyasa koşullarına uygun olarak, istedikleri şekilde esnek olarak fiyatlandırma şansı.
- Müşteriye Ödeme Seçeneği Sunabilme: Müşterilerine bankalarla anlaşma yapma ihtiyacı duymadan farklı ödeme seçenekleri ve dilerlerse taksitle ödeme imkanı sunabilme.
- Profesyonel ve Etkin Tanıtım: Pazarlama faaliyetlerinin profesyonel ekipler tarafından yerine getirilmesi.
- İleri Teknoloji: Satış, müşteri, ajanda takibini kolaylıkla yapabilme.
- Müşteri Hizmetleri: Bir problemle karşılaştıklarında kolayca ulaşabilecekleri, çözüm odaklı bir müşteri hizmetleri servisi.

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- Benzersiz İş Modeli: Taze Yöre'de sadece üreticiler, üretim yaptıkları ile ait coğrafi işaretli ya da yöresel ürünleri satabilirler. Müşterilerimiz tek noktadan Türkiye'nin tüm yöresel ürünlerine ve binlerce üreticiye ulaşabileceklerdir. Bu da aracılığı ortadan kaldıran ve Taze Yöre'ye rekabet avantajı kazandıran bir modeldir.
- Takım: Taze Yöre ekibi konusunda uzman, yaratıcı, etik değerlere saygılı, tutkulu ve azimli kişilerden oluşmaktadır. Ortaklarımızın arasına daha ilk günden konusunda uzman, deneyimli profesyoneller katılmıştır.
- Müşteri Odaklılık: Taze Yöre tüm stratejilerini müşteri memnuniyetini odağına alarak belirlemektedir. Uygun komisyon oranları, 3 gün içinde koşulsuz iptal ve iade hakkı gibi uygulamalarla mutlu müşteriler yaratmak temel ilkelermizdendir.
- Kalite İlkesi: İyi olanın ve hak edenin daha fazla kazanması ilkesiyle oluşturulan Üretici Değerlendirme Sistemi algoritması ile kaliteli ürün ve üreticiler ön plana çıkarılır.
- Teknolojik Alt Yapı: Yazılım Teknolojileri alanında 20 yılı aşkın deneyime sahip bir ekip yönetiminde geliştirilen platformumuzda satıcılar, bir desteğe ihtiyaç duymadan profillerini oluşturup, ürünlere ilişkin ilanları kolaylıkla oluşturabilirler. Müşteriler ise ihtiyaç duydukları ürünleri kullanımı kolay platformumuzdan 7/24 anında satın alabilirler.

## Zayıf Yönler Nelerdir?

- Ekip Sayısı: Küçük bir ekiple büyük işler başarmaya çalışıyoruz. Yatırım süreci sonrası ilk hedeflerimizden birisi ekibimizi güçlendirmektir.
- Kargo Firmaları İle Entegrasyon: Henüz bir kargo anlaşması yapılmamıştır. Bu nedenle üreticilerin anlaşmalı olduğu kargolar ile gönderim yapılmaktadır.
- Entegrasyon Firmaları İle İş Birliği: Henüz Entegra gibi pazar yeri entegrasyon uygulamalarıyla bir çalışmamız olmadığından üreticiler diğer platformlarda listeledikleri ürünleri bizde tekrar girmek zorundadırlar.
- Uygulamamızın Olmaması: Ürün geliştirme planlarımızda olmasına rağmen henüz bir iOS ya da Android uygulamamız bulunmamaktadır.

## Fırsatlar Nelerdir?

- Niş Pazar: Taze Yöre, yöresel gıda ürünlerinin, sadece üreticiler aracılığıyla satıldığı bir platformdur. Platformda bulunan üreticiler, sadece kendi yörelerine ait ürünleri satabilmektedirler. Bu odaklanma, marka yaratma sürecinde önemli bir avantaj sağlayacaktır. Ayrıca, bir pazar yeri platformu olarak, tüm süreçlerin platform üzerinden yürütülmesi sebebiyle operasyonel avantajlara sahibiz.
- Kazanan Hepsini Alır (The Winner Takes it All): Henüz yöresel ürünler sektöründe öne çıkmış bir pazar yeri ya da marka bulunmamaktadır. Bekleneceği üzere, tüketicilerin birinci tercihi olacak pazar yeri platformu, pazarda çok önemli bir paya sahip olacak ve rakipleriyle arasına aşılması çok kolay olmayacak bir bariyer koyacaktır.
- Büyüyen Pazar: Doğal, sağlıklı, organik, yöresel, vejetaryen, vegan ve benzeri gıda ürünlerine olan talep her geçen gün artmaktadır.
- Teknoloji Kullanımında Artış: Özellikle pandemi süreciyle birlikte, teknoloji yatkınlığı ve teknoloji kullanım oranları büyük ölçüde artmıştır. Bu da hedef pazarımızın büyümesi anlamına gelmektedir.
- Tüketici Bilinci: Pandemi sürecinde sağlıklı yaşam ile ilgili konular ön plana çıkmış, bağışıklık sistemini güçlendirici, kaliteli ve doğal ürünlere yönelik bir talep patlaması yaşanmıştır.
- Gelişmiş Kargo ve Lojistik Çözümleri: Pandemi sürecinde artan online gıda alışverişlerine paralel olarak kargo ve lojistik şirketleri, yaşadıkları problemleri çözmek için, araçlara ve şubelere buzdolabı yerleştirmek gibi yaratıcı çözümler bularak, gıda maddelerinin sevkiyatlarını kolaylaştırmışlardır.

## Tehditler Nelerdir?

- Olası Tedarik Problemleri: Tarımsal üretimi olumsuz şekilde etkileyecek boyutta gerçekleşecek politik kararlar, iklim değişiklikleri, pandemi, savaş ve benzeri sebeplerle üretimin kısıtlanması ve tedarik zincirindeki kırılmalar.
- Lojistik Problemler: Ürünlerin tedarigi ve müşteriye ulaştırılması aşamasında yaşanabilecek problemler.
- Gıda Enflasyonu: Pandemi sürecinin tetiklediği enflasyon, devalüasyon kaynaklı sebeplerle, girdi maliyetlerinde gerçekleşen yüksek enflasyonist ortam, gıdaya ulaşım ve gıda tüketim oranlarında düşüşe sebep olabilir.

## Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Tam Zamanlı Ekip: Yatırım sonrası ekibimize tam zamanlı takım arkadaşları ekleyeceğiz.
- Kargo Anlaşmaları ve Entegrasyonlar: Önde gelen kargo firmaları ile görüşmelerimiz başlamıştır. Yatırım sonrası platformumuza anlaşmalı kargo entegrasyonları eklenecektir.
- Entegrasyon Firmaları İle Entegrasyon: Taze Yöre kategori yapısı diğer pazar yerlerinin kategori yapısından oldukça farklıdır. Belirli bir üretici ve iş hacmine ulaştıktan sonra önde gelen entegrasyon firmalarıyla iş birliği için çalışmalar başlatılacaktır.

## Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Olası Tedarik Problemleri: Bu konudaki olası problemleri, mevcut üreticilerimizi geliştirerek, nitelikli yeni üreticiler bularak, üreticilerimizle yakın çalışıp, olası tehditlere karşı önlemler alarak çözmeyi planlıyoruz.
- Lojistik Problemler: Alternatif lojistik çözümleri yaratarak ya da bu konuda çalışan teknoloji start-uplarıyla iş birliği yaparak ve yeni nesil çözümleri değerlendirerek.
- Gıda Enflasyonu: Gıda enflasyonuna bağlı gelirimizde olabilecek düşüslere karşı, yeni duruma tüketiciler ve pazar uyum sağlayana kadar geçecek süreçte, düşük operasyon maliyetimiz ve tüketicileri destekleyecek kampanyalarla ayakta kalmayı planlıyoruz.

## 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	Kuruludan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Murat Tepe	CEO, Yönetim Kurulu Başkanı	Proje tasarımı, proje yönetimi, pazarlama, finansman, iş yönetimi, hukuk, muhasebe	82.000	82
Hüseyin Görgü	CTO	Yazılım geliştirme, proje yönetimi	18.000	18

#### Murat Tepe ile ilgili;

ODTÜ İşletme 1994 mezunu. 2002 yılına kadar Şişecam, Shell, Hunca, L'OREAL gibi şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra 2002 yılında kendi işini kurdu. Event Republic markasıyla Türkiye'nin önde gelen şirketlerine kurumsal organizasyon hizmetleri sundu. 2021'de ise Taze Yöre online pazar yeri platformlarını kurarak teknoloji girişimcisi oldu. İş yönetimi, pazarlama, satış, finans, muhasebe, hukuk konularında deneyimli.

#### Hüseyin Görgü ile ilgili;

Buca Anadolu ve Teknik Meslek Lisesi Bilgisayar Bölümü'nün ardından, Anadolu Üniversitesi'nde pazarlama lisans eğitimini tamamladı.1994 yılından itibaren, Elbim, Pircom, Prizma şirketlerinde yazılımcı olarak çalıştı. 2005 yılında Armina Bilişim'in kurucu ortakları arasına katılarak kendi işini kurdu. İlerleyen yıllarda Armina Yazılım ve IWT Dijital Medya Ajansı isimleriyle, 2 yeni şirketin daha kurucu ortağı oldu. 2020 yılından bugüne kadar ise Taze Yöre'nin kurucu ortağı ve teknik müdürü olarak kariyer hayatına devam etmektedir.



## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Murat Tepe	A	15.400	15.4	55
Murat Tepe	B	55.000	55	19.64
Hüseyin Görgü	A	3.600	3.6	12.85
Hüseyin Görgü	B	14.400	14.4	5.14
Hulusi Berik	A	1.000	1	3.57
Hulusi Berik	B	4.000	4	1.42
Ali Karakuş	B	2.000	2	0.72
Gülşah Kaçar	B	2.000	2	0.72
Hayal Dilara Dinç	B	1.000	1	0.36
Yalçın Bostancı	B	1.000	1	0.36
Zeynep Yalım Uzun	B	300	0.3	0.11
Mete Zeki Baydar	B	300	0.3	0.11
<b>TOPLAM</b>		<b>100.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Murat Tepe ile ilgili;

ODTÜ İşletme 1994 mezunu. 2002 yılına kadar Şişecam, Shell, Hunca, L'OREAL gibi şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra 2002 yılında kendi işini kurdu. Event Republic markasıyla Türkiye'nin önde gelen şirketlerine kurumsal organizasyon hizmetleri sundu. 2021'de ise Taze Yöre online pazar yeri platformlarını kurarak teknoloji girişimcisi oldu. İş yönetimi, pazarlama, satış, finans, muhasebe, hukuk konularında deneyimli.

### Murat Tepe ile ilgili;

ODTÜ İşletme 1994 mezunu. 2002 yılına kadar Şişecam, Shell, Hunca, L'OREAL

gibi şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra 2002 yılında kendi işini kurdu. Event Republic markasıyla Türkiye'nin önde gelen şirketlerine kurumsal organizasyon hizmetleri sundu. 2021'de ise Taze Yöre online pazar yeri platformlarını kurarak teknoloji girişimcisi oldu. İş yönetimi, pazarlama, satış, finans, muhasebe, hukuk konularında deneyimli.

#### **Hüseyin Görgü ile ilgili;**

Buca Anadolu ve Teknik Meslek Lisesi Bilgisayar Bölümü'nün ardından, Anadolu Üniversitesi'nde pazarlama lisans eğitimini tamamladı.1994 yılından itibaren, Elbim, Pircom, Prizma şirketlerinde yazılımcı olarak çalıştı. 2005 yılında Armina Bilişim'in kurucu ortakları arasına katılarak kendi işini kurdu. İlerleyen yıllarda Armina Yazılım ve IWT Dijital Medya Ajansı isimleriyle, 2 yeni şirketin daha kurucu ortağı oldu. 2020 yılından bugüne kadar ise Taze Yöre'nin kurucu ortağı ve teknik müdürü olarak kariyer hayatına devam etmektedir.

#### **Hüseyin Görgü ile ilgili;**

Buca Anadolu ve Teknik Meslek Lisesi Bilgisayar Bölümü'nün ardından, Anadolu Üniversitesi'nde pazarlama lisans eğitimini tamamladı.1994 yılından itibaren, Elbim, Pircom, Prizma şirketlerinde yazılımcı olarak çalıştı. 2005 yılında Armina Bilişim'in kurucu ortakları arasına katılarak kendi işini kurdu. İlerleyen yıllarda Armina Yazılım ve IWT Dijital Medya Ajansı isimleriyle, 2 yeni şirketin daha kurucu ortağı oldu. 2020 yılından bugüne kadar ise Taze Yöre'nin kurucu ortağı ve teknik müdürü olarak kariyer hayatına devam etmektedir.

#### **Hulusi Berik ile ilgili;**

İzmir Atatürk Lisesi'ni ve Dokuz Eylül Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü bitirdi. Kariyeri boyunca, birçok girişimin ve derneğin kurucusu, yönetim kurulu üyesi, danışmanı olarak çeşitli görevler aldı. 2012 yılından bugüne kadar Keiretsu Forum Melek Yatırım Ağı'nın yönetim kurulunda görev alan Berik, 2018 yılından bugüne kadar ise, yönetim kurulu başkanlığını yürütmektedir. Ayrıca 2017'den itibaren Kitleli Fonlama Derneği başkanlığı görevini de üstlenmiştir. Berik son 10 yıldır, gastronomi konusunda faaliyet gösteren Slow Food International ve Chain Des Rotisseurs üyesidir.

#### **Hulusi Berik ile ilgili;**

İzmir Atatürk Lisesi'ni ve Dokuz Eylül Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü bitirdi. Kariyeri boyunca, birçok girişimin ve derneğin kurucusu, yönetim kurulu üyesi, danışmanı olarak çeşitli görevler aldı. 2012 yılından bugüne kadar Keiretsu Forum Melek Yatırım Ağı'nın yönetim kurulunda görev alan Berik, 2018 yılından bugüne kadar ise, yönetim kurulu başkanlığını yürütmektedir. Ayrıca 2017'den itibaren Kitleli Fonlama Derneği başkanlığı görevini de üstlenmiştir. Berik son 10 yıldır, gastronomi konusunda faaliyet gösteren Slow Food International ve Chain Des Rotisseurs üyesidir.

#### **Ali Karakuş ile ilgili;**



ODTÜ İşletme bölümü mezunu Ali Karakuş, 20 yılı kendi kurup yönettiği Fast Forward'da olmak üzere toplam 23 yıldır eğitim danışmanlık sektöründe çalışmaktadır. Toplamda 130'dan fazla yerli ve uluslararası büyük firmanın ve 30.000'den fazla katılımcının gelişim ve dönüşümüne çeşitli seminerler, koçluk seansları, gelişim kampları ve büyük gruplara motivasyonel konuşmalar ile katkı sağlamıştır. Çeşitli dergilerde yayınlanmış çok sayıda yazısının yanı sıra "En Büyük Eserin Sensin", "0'dan 1'e" ve "Yavaş Hafif Sakin" adlı üç kitabı ve "İçimde Aşk Var" adlı bir eseri bulunmaktadır.

#### **Gülşah Kaçar ile ilgili;**

Orta Doğu Teknik Üniversitesi mezunu Gülşah Kaçar, Ticaret Borsası'nda başlayan kariyer hayatına Arçelik'te devam etmiştir. Sırasıyla Bulaşık Makinası Kalite Güvence Mühendisliği, Bulaşık Makinası Ürün Müdürlüğü, Grundig ve Blomberg Kıdemli Global Marka Müdürlüğü, Amerika ve Asya Pasifik Kıdemli Pazarlama Yöneticiliği görevlerinin ardından halen Arçelik Global Pazarlama Yöneticiliği görevini sürdürmektedir.

#### **Hayal Dilara Dinç ile ilgili;**

Beyoğlu Anadolu Lisesi ve Marmara Üniversitesi Almanca İşletme Bölümü mezunudur. Pazarlama ve satış alanlarındaki kariyer hayatına, Hunca Kozmetik'te ürün müdürü olarak başladı. Ardından Colgate Palmolive'de Kıdemli Marka Müdürü, Turkcell'de gençlik segmenti yöneticiliği, Unilever'de pazarlama müdürlüğü, Ülker'de pazarlama direktörlüğü, Abdi İbrahim İlaç'ta satış ve pazarlama direktörlüğü görevlerinde bulundu. Sosyal medya yönetimi platformu Someyo'nun kurucu ortağı olarak girişimciliğe adım attı. Halen Hayat Kimya'nın Global Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevini yürütmektedir.

#### **Yalçın Bostancı ile ilgili;**

6 yıllık Turizm sektörü geçmişinden sonra İstanbul merkezli Deri-Tekstil sektöründe İngiltere, Almanya, Rusya, Polonya olmak üzere çoğu ülkelerde warehouse ve temsilcilikler açtı. Genel Direktörlüğünde çok başarılı Pazarlama, İhracat operasyonlarını yönetti. Aynı zamanda profesyonel Müzisyen olan Yalçın Bostancı, Besteci, söz yazarı ve yorumcudur. kendisine ait bir çok eseri bulunmaktadır. Aynı zamanda MSG (Musiki Eseri Sahipleri Grubu) de asil üye ve delegedir. 1999 da Kerim Tekin ve Meral Konrat'la birlikte oynadığı "Yaz Aşkım" adlı filmi de bulunmaktadır.

#### **Zeynep Yalım Uzun ile ilgili;**

Son 15 yılı C Level'da olmak üzere 30+ yıllık global marka, pazarlama ve iş yönetimi deneyimine sahip bir üst düzey yöneticidir. Latin Amerika, ABD, Uzakdoğu, Hindistan, Pakistan, Avrupa, Çin ve Afrika pazarlarında ekip ve marka yönetimi tecrübesi olan Yalım-Uzun, 80+ ülkede faaliyet gösteren Omo'nun Global Başkan Yardımcılığı ve 145+ ülkede faaliyet gösteren, Arçelik'in Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini yürütmüştür. İngiltere, ABD ve Polonya'da

10+ yıllık yaşama ve çalışma deneyimi olan Zeynep Yalım Uzun, Boston merkezli accelerator Mass Challenge'da 10+ yıldan beri uluslararası start-up mentorluğu ve jüri üyeliği yapmaktadır. European Women on Boards ve Fütüristler Derneği'nde Yönetim Kurulu Üyesi'dir ve Ad Age dergisi tarafından 'Women to Watch Europe' listesinde yer almıştır.

**Mete Zeki Baydar ile ilgili;**

Kocaeli Körfez Fen Lisesi ve Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nü bitirdi. Çalık Holding'te müşteri temsilcisi olarak başlayan ve İtalya'da devam eden kariyer hayatına, yurda döndükten sonra, Hasbro'da Kilit Müşteriler Yöneticisi, Sony'de kategori satış müdürü, Cellularline'da İş Geliştirme Müdürü, Samsung'da Giyilebilir, Tablet ve APS Ürün Stratejisi Bölümü Başkanı olarak devam etti. Baydar, halen PlayStation Türkiye Ülke Başkanlığı görevini yürütmektedir.

### 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	Şirketin hisseleri nama yazılı A ve B grubu hisseler olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. A grubu hisseler çeşitli imtiyazlara sahiptirler. Şirket Hisseleri nominal değerlerinin üzerinde bir bedelle taahhüt edilecek şekilde çıkartılabilir. Yapılacak sermaye artırımlarında A grubu hisse senetleri karşılığında A grubu, B grubu hisse senetleri karşılığında B grubu yeni hisse senedi çıkarılacaktır.	1	20.000	20
B	Nama	B grubu hisselerin imtiyazı bulunmamaktadır.	1	80.000	80

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **20.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **80.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır. Sermayesinin toplam **100.000 TL** olduğu görülmektedir.

#### A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

Hisse Senetleri: Şirketin hisseleri nama yazılı A ve B grubu hisseler olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. A grubu hisseler işbu ana sözleşmede belirtilen imtiyazlara sahiptirler. Şirket Hisseleri nominal değerlerinin üzerinde bir bedelle taahhüt edilecek şekilde çıkartılabilir. Yapılacak sermaye artırımlarında A grubu hisse senetleri karşılığında A grubu, B grubu hisse senetleri karşılığında B grubu yeni hisse senedi çıkarılacaktır. Oy Hakkı : Olağan ve olağan üstü Genel Kurul toplantılarında hazır bulunan her bir A Grubu hissedarların veya vekillerinin bir hisse için on ve her bir B Grubu hissedarların veya vekillerinin bir hisse için bir oy hakkı vardır. Genel Kurul toplantılarında hissedarlar kendilerinin diğer hissedarlar veya hariçten tayin edecekleri vekil vasıtası ile temsil ettirebilirler. Şirkete hissedar olan vekiller, kendi oylarından başka, temsil ettikleri hissedarın sahip olduğu oylarını da kullanmaya yetkilidirler. A Grubu Hisselerin İmtiyazları Yönetim kurulu üyeleri A Grubu hisse sahibi hissedarlar tarafından aday gösterilen kişiler arasından seçilecektir. Olağan ve olağan üstü Genel

Kurul toplantılarında hazır bulunan her bir A Grubu hissedarların veya vekillerinin bir hisse için on ve her bir B Grubu hissedarların veya vekillerinin bir hisse için bir oy hakkı vardır. A Grubu hisse sahibi her Hissedar, masrafları kendisine ait olmak üzere, Şirketin defterlerini ve kayıtlarını Şirkete önceden bildirimde bulunarak ve olağan mesai saatleri içinde, kendisi veya bir vekil aracılığıyla inceleyebilir ve kopyalarını çıkartabilir. Şirket tasfiye edildiği veya herhangi bir tasfiye işlemi sırasında satıldığı takdirde, bunlardan elde edilen aktif ve kazançlar ilk olarak A Grubu Hissedarlar'a, daha sonra kalan aktif ve kazançlar da pay sahipliği yüzdelerine uygun olarak tüm Hissedarlar'a verilir. Şirketin iflası veya tasfiyesi halinde tüm bu haklar A tipi şirket hisselerinin çoğunluğunu elinde bulunduran hissedara geçer.

## 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)	(%)
Murat Tepe	CEO, Yönetim Kurulu Başkanı	24/09/2021	1096 Gün	70.400	70,40

#### Murat Tepe hakkında;

ODTÜ İşletme 1994 mezunu. 2002 yılına kadar Şişecam, Shell, Hunca, L'OREAL gibi şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra 2002 yılında kendi işini kurdu. Event Republic markasıyla Türkiye'nin önde gelen şirketlerine kurumsal organizasyon hizmetleri sundu. 2021'de ise Taze Yöre online pazar yeri platformlarını kurarak teknoloji girişimcisi oldu. İş yönetimi, pazarlama, satış, finans, muhasebe, hukuk konularında deneyimli.

### 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hüseyin Görgü	CTO	Yazılım geliştirme ekibinin kurulması ve yönetimi, ürün geliştirme, yazılım testleri, siber güvenlik	18.000	18
Murat Tepe	CEO, Yönetim Kurulu Başkanı	Proje tasarımı, proje yönetimi, pazarlama, finansman, iş yönetimi, hukuk, muhasebe	70.400	70,40

#### Hüseyin Görgü hakkında;

Buca Anadolu ve Teknik Meslek Lisesi Bilgisayar Bölümü'nün ardından, Anadolu Üniversitesi'nde pazarlama lisans eğitimini tamamladı. 1994 yılından itibaren, Elbim, Pircom, Prizma şirketlerinde yazılımcı olarak çalıştı. 2005 yılında Armina Bilişim'in kurucu ortakları arasına katılarak kendi işini kurdu. İlerleyen yıllarda Armina Yazılım ve IWT Dijital Medya Ajansı isimleriyle, 2 yeni şirketin daha kurucu ortağı oldu. 2020 yılından bugüne kadar ise Taze Yöre'nin kurucu ortağı ve teknik müdürü olarak kariyer hayatına devam etmektedir.

#### **Murat Tepe hakkında;**

ODTÜ İşletme 1994 mezunu. 2002 yılına kadar Şişecam, Shell, Hunca, L'OREAL gibi şirketlerde yöneticilik yaptıktan sonra 2002 yılında kendi işini kurdu. Event Republic markasıyla Türkiye'nin önde gelen şirketlerine kurumsal organizasyon hizmetleri sundu. 2021'de ise Taze Yöre online pazar yeri platformlarını kurarak teknoloji girişimcisi oldu. İş yönetimi, pazarlama, satış, finans, muhasebe, hukuk konularında deneyimli.

### **2.5.3 Ekip Üyeleri**

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişisinin Kaynağı</b>
Murat Tepe	İş Yönetimi (finans, hukuk, muhasebe, insan kaynakları) ve pazarlama.	İş yönetimi (finans, hukuk, muhasebe, insan kaynakları...), pazarlama (ürün ve marka yaratma, reklam, halkla ilişkiler, promosyon, dijital medya...), satış	Kurucu ortak
Hüseyin Görgü	Yazılım geliştirme ekibinin kurulması ve yönetimi, ürün geliştirme, yazılım testleri, siber güvenlik	Python, Django , Web Geliştirme , Veri Analizi (Pandas , Numpy), Selenium C#,ASP.NET MVC,Entity Framework,Linq,SQL Server,IIS,JavaScript,jQuery,JSON,Html,Css,Bootstrap	Kurucu Ortak
Hulusi Berik	Yatırım, Finansman, İş Geliştirme,	İş yönetimi, girişimcilik, yatırım, finansman,	Hissedar ve yönetim kurulu

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişisinin Kaynağı</b>
	Büyüme, Strateji		danışmanı
Zeynep Yalım Uzun	Satirateji, Pazarlama, İş Yönetimi, Büyüme	Pazarlama, Strateji, İş Kurma /Startuplar, Operasyonel Altyapı Oluşturma, İş Dönüşümü Ürün & Hizmet Geliştirme, Risk Yönetimi / Yönetişim, Tüketici İçgörüsü, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Sürdürülebilirlik İnsan Yönetimi, Yönetim Kurulu	Yönetim Kurulu Danışmanı, Hissedar
Mete Zeki Baydar	İş Geliştirme, Büyüme, E-ticaret, Dijital Mecralar	Strateji, Pazarlama, Satış, İş Yönetimi, İnsan Kaynakları, Büyüme	Yönetim Kurulu Danışmanı, Hissedar
Hayal Dilara Dinç	Yönetim Kurulu Danışmanı, Marka ve Ürün geliştirme, Pazarlama	Ürün Geliştirme, Marka Yaratma, Pazarlama Stratejisi, Global Pazarlama	Yönetim Kurulu Danışmanı, Hissedar
Gülşah Kaçar	Yönetim Kurulu Danışmanı, Strateji, Pazarlama, Ajans Yönetimi	Global Marka Yönetimi, Pazarlama Stratejileri	Yönetim Kurulu Danışmanı, Hissedar
Ahmet Karatufan	Full Stack Yazılım Geliştirici	ASP.NET MVC AJAX XML C# Adobe Photoshop JavaScript Css3 HTML 5 jQuery .Net Ms Sql Server - Tsql MS SQL Server ASP.NET Web Api SQL Photoshop JavaScript Object Notation (JSON) Web Servis CSS Asp.Net	Taze Yöre Yazılım Geliştirme Ekibi Üyesi
Bülent Vidinlioğlu	Sistem ve Ağ Yöneticisi	Server 2008 / 2012 / 2016 / 2019 Windows98/XP/7/8/10, Plesk Panel / Cpanel / Maestro Panel, Sql Server, Veem Backup, VMware Sanallaştırma	Taze Yöre Yazılım Geliştirme Ekibi Üyesi
Necmiye Bilgiyar	Görsel Tasarımlar	Grafik Tasarım	Taze Yöre Yazılım Geliştirme



<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişisinin Kaynağı</b>
			Ekibi Üyesi
Hakan Yavuz	Stratejik Büyüme, İş Geliştirme, Satış, Üretici İlişkileri	Stratejik Büyüme, İş Geliştirme, Satış, AR-GE ve Üretim Teşvikleri	Stratejik Büyüme ve İş Geliştirme Uzmanı



## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK 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/D87X24#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2022	31/12/2021
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>19.275</b>
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	19.275
Diğer Dönen Varlıklar	0	1.303
Hazır Değerler	0	17.972
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stoklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>1.386</b>
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	1.386
Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	0	1.848
Birikmiş Amortismanlar	0	-462
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>7.183</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>6.660</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>523</b>
Alınan Sipariş Avansları	0	523
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>0</b>	<b>13.478</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>0</b>	<b>25.000</b>
<b>Sermaye Yedekleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>0</b>	<b>-4.256</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>0</b>	<b>-7.266</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>0</b>	<b>20.661</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>0</b>	<b>20.661</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>Hasılat</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>0</b>	<b>7.249</b>
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>-16</b>
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>0</b>	<b>7.265</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Bilanço 16.04.2022 tarihli olacak şekilde düzenlenmiştir. Bize inanan 7 yatırımcıdan şirket kuruluşumuz öncesi maddi ve aynı yatırımlar aldık. Nakit akışımızda sorun olması durumunda mevcut yatırımcılarımızdan ve onların network'ünden yararlanma fırsatımız olabilecektir. Taze Yöre, kısa vadede kitlesel fonlama ile, orta ve uzun vadede ise komisyon gelirleri ile finansman kaynağı yaratmayı planlamaktadır. Fon kaynaklarının kullanımına ilişkin bir kısıtlama bulunmamaktadır. Borçlanma ihtiyacı bulunmamaktadır. Taze Yöre fon ve gelir hedeflerine ulaştığı durumda, nakit akışı önümüzdeki 5 yıl boyunca pozitif olarak seyredecektir. Taze Yöre'nin ortaklarından 75.000 TL sermaye alacağı olup, işletme sermayesi mevcut yükümlülüklerini karşılamak için yeterlidir.

## 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 Başvurusu

### Ödül ve Başarılar

- Bize inanan 7 yatırımcıdan şirket kuruluşumuz öncesi maddi ve aynı yatırımlar aldık. (Detaylar hakkında sayfasında)

Belgeler ektedir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

##### Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

Yerel üreticilere ulaşmak ve müşterilerimize daha iyi bir alışveriş deneyimi sağlamak için yapmayı planladığımız yazılım geliştirmelerini finanse etmek, Taze Yöre'nin, geniş kitlelere ulaşarak pazara girişini sağlayacak kaynağa ulaşmak amacıyla, kitlesel fonlama yöntemini tercih ettik. **Çünkü,**

- Kitlesel fonlama kampanyamız aracılığıyla binlerce kişiye ulaşarak, Taze Yöre'nin ön tanıtımını yapma şansına sahip olmak istiyoruz.
- Erken benimseyenler olarak tanımlayabileceğimiz yatırımcılarımızın, hem müşterilerimiz, hem yazılım testini yapacak pilot kullanıcılarımız, hem de fahri satış temsilcilerimiz olacağını düşünüyoruz.
- Paylaşım ekonomisini destekleyen Taze Yöre'nin, Anadolu kültüründe çok önemli bir yeri olan İMECE yöntemiyle yatırım almasına önem veriyoruz.
- Sürdürülebilir tarım ve gıda ile ilgili farkındalığa, bir nebze de olsa katkı sağlamak istiyoruz.
- Kazancımızı kitlelerle paylaşarak, bütüne fayda sağlamak istiyoruz.

##### Genel Kampanya Bilgileri

- Kampanya süremiz 2 ay olarak planlanmıştır.
- **1.133.000 TL**'lik fonlama hedefimizin **%20'lik ek fonlamayla** birlikte, **1.359.600 TL** olarak gerçekleşmesini bekliyoruz.
- Kampanyamız başarıyla sonuçlandığında öncelikle ekibimizi büyütecek ve lansman kampanyamıza başlayacağız.
- Projemizin başarıya ulaşması için reklam ajansları, dijital medya şirketleri, sosyal medya şirketleri ve danışmanlarla çalışacağız.

#### 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;**

**460.000 TL**'si **Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **130.000 TL**'si **Operasyon Giderleri** amacıyla **01.07.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **160.000 TL**'si **Yönetici Ücreti** amacıyla **01.07.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **160.000 TL**'si **Full**

**Stack Yazılımcı Ücreti - 2 Kişi** amacıyla **01.07.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **50.000 TL'si Müşteri Hizmetleri Personel Ücreti** amacıyla **01.07.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **60.000 TL'si İş Stratejisi ve Pazarlama Danışmanı Ücreti** amacıyla **01.10.2022 - 01.04.2023** tarihleri arasında, **113.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.07.2022 - 01.08.2022** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

Komisyon Geliri'nden 454.219 TL tutarında bir finansmanın 31/12/2022 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

### **3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri**

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

YÖRESİ ELEKTRONİK TİCARET PERAKENDE GIDA LOJİSTİK ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri İşlem Ücreti kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.524.885.400 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### **3.4. Geçmiş Kampanyalar**

Yoktur.

## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Siber saldırılar
- Ulusal boyutta internet/elektrik kesintileri

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Derin bir ekonomik kriz
- Yasaklar, kısıtlamalar
- İklim krizi

### 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; **0.0653 TL** ile **0.0773 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **73980 TL** ile **105091.2 TL** aralığında olacaktır.

#### **Kuruluş Ortaklık Yapısı:**

Murat Tepe %82

Hüseyin Görgü %18

#### **Mevcut Ortaklık Yapısı:**

Murat Tepe: %15.4 (A Grubu)

Murat Tepe: %55 (B Grubu)

Hüseyin Görgü: %3.6 (A Grubu)

Hüseyin Görgü: %14.4 (B Grubu)

Hulusi Berik: %1 (A Grubu)

Hulusi Berik: %4 (B Grubu)

Ali Karakuş: %2 (B Grubu)

Gülşah Kaçar: %2 (B Grubu)

Hayal Dilara Dinç: %1 (B Grubu)

Yalçın Bostancı: %1 (B Grubu)

Mete Zeki Baydar: %0,3 (B Grubu)

Zeynep Yalım Uzun: %0,3 (B Grubu)

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Murat Tepe: %15.4 (A Grubu)

Murat Tepe: %49.93 (B Grubu)

Hüseyin Görgü: %3.6 (A Grubu)



Hüseyin Görgü: %13.1 (B Grubu)

Hulusi Berik: %1 (A Grubu)

Hulusi Berik: %3.64 (B Grubu)

Ali Karakuş: %1.857 (B Grubu)

Gülşah Kaçar: %1.857 (B Grubu)

Hayal Dilara Dinç: %0.929 (B Grubu)

Yalçın Bostancı: %0.929 (B Grubu)

Mete Zeki Baydar: %0.279 (B Grubu)

Zeynep Yalım Uzun: %0.279 (B Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %6

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

## **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 25 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile 15 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortakların B grubu hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Murat Tepe: %15.4 (A Grubu)

Murat Tepe: %48.91 (B Grubu)

Hüseyin Görgü: %3.6 (A Grubu)

Hüseyin Görgü: %12.84 (B Grubu)

Hulusi Berik: %1 (A Grubu)

Hulusi Berik: %3.57 (B Grubu)

Ali Karakuş: %1.83 (B Grubu)

Gülşah Kaçar: %1.83 (B Grubu)

Hayal Dilara Dinç: %0.915 (B Grubu)

Yalçın Bostancı: %0.915 (B Grubu)

Mete Zeki Baydar: %0,275 (B Grubu)

Zeynep Yalım Uzun: %0,275 (B Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %7.2

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcıların Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %1.44

## **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 25 Nisan Pazartesi saat 10:00 itibari ile 10 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortakların B grubu hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### **5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler**

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

Çıkarılacak Payların Nominal Birim Fiyatları hesaplanırken Yatırımcıların fonlama sonrası sermaye içerisindeki Nominal Pay Tutarı ve Çıkarılan Pay Adedi parametreleri kullanılmıştır.

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **1.359.600** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### **5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler**

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3.

Fıkrasında ‘Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.’ Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

## 5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fnb.lc/D87X24> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm

yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

### 5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

### 5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

### 5.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

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

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

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

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

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

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	51.1	51.1
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

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



<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Kemal Payza	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Artan	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Ahmet Yıldız	B	12.000	0.2	0.2
Büşra Kalay	B	6.000	0.1	0.1
Çiğdem Aslantaş	B	6.000	0.1	0.1
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
<b>TOPLAM</b>		<b>6.119.400</b>	<b>102.99</b>	<b>102.99</b>

### 6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

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

### 6.4. Yatırım Komitesi

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

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

## 6.5. İnceleme Sonuçları

Taze Yöre, üretildiği yöreden gelen doğal ve sağlıklı gıda ürünlerini, doğrudan yerel üreticilerden alabileceğiniz, online pazar yeri platformudur. Tarım ve Gıda kategorisinde yer almakta olup İş Modeli B2B , B2C , C2C ve C2B'dir. Toplam 1.359.600 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi temelde 3 ana soruna odaklanmıştır. Sağlıklı gıdaya ulaşmanın zorluğu, tüketiciye doğrudan ulaşmanın zorluğu ve sürdürülebilir tarımın ve gıdanın sağlanamıyor oluşudur. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; girişim fikri temellerinin 2020 yılında atıldığı görülmektedir. 4 kişilik bir ekip ile 1.5 yıl çalışmanın ardından Şubat 2022'de MVP geliştirilmiştir. 2022 Mart ayında üretici kayıtları başlatılmış ve Nisan ayından itibaren ise ilk pilot satışlar başarıyla gerçekleştirilmiştir. Bu süreçte müşterilerin ve üreticilerin geri bildirimleri dikkate alınarak ürün geliştirme süreçleri devam etmektedir. Taze Yöre, paylaşım ekonomisini destekleyen, geleneksel yöntemlerle üretilen yöresel ve coğrafi işaretli gıda ürünlerini, doğrudan üreticilerden kolayca satın alabileceğiniz bir pazaryeri platformu aynı zamanda bir sosyal etki girişimidir. Rekabet durumu incelendiğinde, Taze Yöre, niş bir pazara odaklanmış bir pazaryeri platformu olması, satıcılar için kolay kullanım ve kayıt aşaması, teknolojik altyapı, içerik yönetimi ve arama optimizasyonu sürecini kolaylaştırma gibi maddelerle rakiplerinden ayrılmaktadır. Doğrudan rakipler incelendiğinde pazar yerleri(Trendyol, Gittigidiyor, Hepsiburada vs.) ve organik ürün satışı yapan e-ticaret siteleri/sosyal medya hesapları görülebilir. Zincir marketler ve gurme şarküteriler ise Taze Yöre'nin dolaylı rakipleri arasında yer almaktadır. Günümüzde gıda ve içecek sektörü dünyada 7 Trilyon Dolar, Türkiye'de ise 400 Milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşmıştır. Yöresel ürünler pazarı ise dünyada 200 Milyar Dolarlık bir büyüklüğe erişmiştir. Bu da toplam pazarın yaklaşık %3'ünü oluşturmaktadır. Türkiye için yöresel ürünlerin toplam gıda ve içecek pazarındaki payının %10 olduğunu varsayarsak, bugünkü pazar büyüklüğü 40 Milyar TL olarak öngörülebilir. Bu pazarın 5 Yıl içinde de 100 Milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşmasını öngörebiliriz. Bugün Türkiye'de toplam ticaretin %8'lik kısmı online olarak yapılmakta, 3 yıl içinde ise bu oranın %25'e çıkması beklenmektedir. 5 yıl içinde ise bu oranın %40'a çıkacağını öngörebiliriz. Taze Yöre'nin hedefleri 5 yıl içinde ulaşılabilir pazarımızda %10 paya sahip olarak pazar lideri konumuna gelmektir. Pazar verilerine baktığımızda, gıda ve içecek sektörünün dünyada 7 Trilyon dolar, Türkiye'de ise 400 Milyar TL'lik bir büyüklüğe sahip olduğu görülmektedir. Yöresel ürünler pazarı ise dünyada 200 Milyar Dolarlık bir büyüklüğe erişmiştir yani yöresel ürünler toplam pazarın yaklaşık %3'ünü oluşturmaktadır. Türkiye için bu oran %10'dur ve bu da 40 Milyar TL'lik bir pazar büyüklüğü demektir. Bu pazarın 5 yıl içerisinde 100 Milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşması öngörülmektedir. Bunlara ek olarak Türkiye'de toplam ticaretin %8'lik kısmı online olarak yapılmakta ve 3 yıl içerisinde bu oranın %25'e çıkması beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile birlikte, hem bilinirliğini artırmayı hem de satışlarını artırmayı

hedefleyen girişim şirketinin beş yılın sonunda 1.5 milyar TL'yi aşkın bir satış geliri 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.

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

## **6.6. Değerlendirme Politikası**

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

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

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

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıttıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıttıcı bilgiler,

- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

## 6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
  - 4.1 Nolu Belge ( 2022/026673 )
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
  - 6.1 Nolu Belge ( Murat Tepe )
  - 6.2 Nolu Belge ( Hüseyin Görgü )
  - 6.3 Nolu Belge ( Hulusi Berik )
  - 6.4 Nolu Belge ( Zeynep Yalım Uzun )
  - 6.5 Nolu Belge ( Mete Zeki Baydar )
  - 6.6 Nolu Belge ( Hayal Dilara Dinç )

- 6.7 Nolu Belge ( Gülşah Kaçar )
- 6.8 Nolu Belge ( Ahmet Karatufan )
- 6.9 Nolu Belge ( Bülent Vidinlioğlu )
- 6.10 Nolu Belge ( Necmiye Bilgiyar )
- 6.11 Nolu Belge ( Hakan Yavuz )

fonbulucu.com