

ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **4.900.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **5.880.000 TL**'ye kadar artırılabilir.

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

Yatırımcıların **ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **23/07/2025** ile **30/07/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/D6M39F> 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.

ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Kerem Karşılıklı, 18/07/2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Hobyar Mah. Yetmişiki Cad. Mühürdarzade Han No: 18/328 Fatih / İSTANBUL Hesap No V.D. / 008 077 8942 	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 18/07/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 18/07/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 18/07/2025 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 18/07/2025 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 18/07/2025 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, 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 öngörülleri 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	: ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	: HOBYAR MAH. YALIKÖSKÜ CAD. MÜHÜR DARZADE HAN NO:18 İÇ KAPI NO: 328 FATİH/ İSTANBUL
Telefon Numarası	: +90 532 730 32 52
İnternet Sitesi	: https://www.advicemy.com

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 5.880.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/D6M39F
Kampanya Süresi	: 7 Gün
Başlangıç Tarihi	: 23/07/2025
Bitiş Tarihi	: 30/07/2025 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; 0.0714 TL ile 0.0854 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 350000 TL ile 502320 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 5.880.000 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 400.000 Pay (400.000 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 1.500.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.400.000 TL'si Pazarlama Faaliyetleri 01.09.2025 - 30.08.2026 tarihleri arasında, 1.700.000 TL'si İngilizce Yapı için Yazılım Çalışmaları 01.09.2025 - 30.08.2026 tarihleri arasında, 700.000 TL'si Mevcut Yapı için Operasyonel Harcamalar (Operasyon Ekibi, Ofis, Server, Yönetim) 01.09.2025 - 30.08.2026 tarihleri arasında, 500.000 TL'si

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Türkçe Yapı Yeni Özelliklerin Geliştirilmesi (Yapay zeka, video konferans, grup terapi geliştirmeleri
01.09.2025 - 30.08.2026 tarihleri arasında,

400.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti

01.09.2025 - 30.08.2026 tarihleri arasında,

200.000 TL'si

MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.09.2025 - 30.08.2026 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: HOBYAR MAH. YALIKÖSKÜ CAD. MÜHÜR DARZADE HAN NO:18 İÇ KAPI NO: 328 FATİH/ İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 11.11.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 100.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 100.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 4207205
Vergi Dairesi	: Hoca paşa
Vergi Kimlik Numarası	: 0081776612
Telefon Numarası	: +90 532 730 32 52
İnternet Sitesi	: https://www.advicemy.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

ADVICEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Danışmanlık Platformun Advicemy** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.
Yeni Nesil Danışmanlık Platformu

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Kampanya süresi **8 (sekiz) gün** olarak belirtilmiştir.
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır.
- Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir.

Advicemy Platformunda geçerli olmak üzere:

- **500 TL -19.999 TL** aralığında yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza **1 yıl boyunca Advicemy'da %10 indirim**
- **20.000 TL - 99.999 TL** aralığında yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza **1 yıl boyunca Advicemy'da %15 indirim**
- **100.000 TL ve üzerinde** yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza **1 yıl boyunca Advicemy'da %20 indirim kuponu** verilecektir.

Advicemy Nedir?

Advicemy, 39 farklı kategoride 1.000'den fazla danışmanla hizmet veren, Türkiye'nin en büyük online danışmanlık platformudur. 2019 yılında 8 danışmanla kurulan bu platform, psikoloji, aile danışmanlığı, diyetisyenlik ve astroloji gibi alanlarda kullanıcıların uzmanlarla görüntülü görüşme yoluyla iletişime geçebileceği bir dijital hizmet sunar. iOS ve Android uygulamaları ile desteklenen Advicemy, globalde 100'den fazla ülkeye hizmet vermektedir.

Hangi problemi, nasıl çözer?

Advicemy, danışmanlık hizmetlerine erişimdeki zaman, mekân ve güven sorunlarını çözer. Geleneksel yöntemlerle danışmanlık almak isteyen bireylerin yaşadığı ulaşım zorluklarını, uygun danışman bulma süreçlerini ve güvenlik kaygılarını ortadan kaldırarak; kullanıcılara her yerden, istedikleri zaman güvenli ve kaliteli hizmet alma imkânı sunar. Ayrıca, ücretsiz ön görüşme seçeneği ile danışanların karar sürecini kolaylaştırır.

Hedef kitlesi kimdir?

Advicemy'nin hedef kitlesi;

- Psikolojik destek, aile danışmanlığı, diyet ve astroloji gibi alanlarda uzman desteğine ihtiyaç duyan bireyler,
- Yoğun şehir hayatı veya kırsal bölgeler nedeniyle fiziksel danışmanlık hizmetlerine erişimi kısıtlı olanlar,
- Zamanı verimli kullanmak isteyen ve dijital çözümleri tercih eden kişiler,
- Danışmanlık almak istediği alanda doğru uzmanı bulmak isteyen kullanıcılar,
- Türkiye'de ve yurtdışında yaşayan Türkçe konuşan bireylerdir.

Ayrıca mobil uygulamalar sayesinde her yaştan dijital kullanıcıya hitap etmektedir.

Advicemy Olarak Farkımız Ne?

1.Yenilikçi Teknoloji Altyapısı: Sürekli olarak güncellenen ve geliştirilen platform altyapımız sayesinde, kullanıcılarımıza hızlı ve verimli bir deneyim sunuyoruz.

2.Büyük ve Aktif Kullanıcı Kitlesi: Advicemy, şu anda 1.000'den fazla aktif danışmana ve her ay düzenli olarak 2.200 randevu gerçekleştiren geniş bir müşteri kitlesine sahiptir. Platformumuz, hem danışmanlar hem de danışanlar tarafından düzenli olarak kullanılıyor, bu da bize güvenilirlik ve sektördeki lider konumumuzu pekiştirme avantajı sağlıyor.

3.Geniş Kapsamlı Danışmanlık Seçenekleri: 39 farklı kategoride 1.000'den fazla danışmanla Türkiye'nin en geniş online danışmanlık platformu olma özelliğine sahibiz.

4.Kullanıcı Dostu Özellikler: Ücretsiz mesajlaşma, ücretsiz ön görüşme, anlık randevu seçenekleri ve güvenli görüşme platformları ile hem danışanlara hem de danışmanlara en iyi hizmeti sunuyoruz.

5.Dijital Pazarlama Desteği: Gelişmiş dijital pazarlama ekibimiz sayesinde danışmanlarımıza dünya çapında müşteri bulma fırsatları sunuyoruz.

6.Güvenlik ve Gizlilik: Danışmanlık süreçlerinde, kullanıcıların gizliliğini ve güvenliğini ön planda tutarak tamamen güvenli bir ortam sağlıyoruz.

7.Sürekli Yenilik ve İyileştirme: Platformumuza sürekli olarak yenilikçi özellikler ekleyerek, sektördeki değişimlere ayak uyduruyor ve kullanıcılara daha iyi bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.

8.Müşteri Memnuniyeti Odaklılık: Her zaman %100 müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, güvenli ve kaliteli hizmet sağlıyoruz.

Dijital Danışmanlık Platformu

Advicemy olarak teknolojik altyapımız ile oluşturduğumuz platformumuz kurulduğu günden bugüne **40.000'in üzerinde randevu** gerçekleştirmiştir. Platformumuz üzerinden **yurt içi ve yurt dışı satışları ile globalde hizmet vererek 100'den fazla ülkeye ihracat yaptı.** %100 müşteri memnuniyeti ilkesi ile güvenle hizmet alabileceğiniz platformumuz hem danışanı hem de danışmanı koruyarak her ay büyüyen müşteri kitlesine hizmet vermektedir.

Uzmanlara Fırsat Kapısı

Advicemy, yeni mezunlar ve portföyünü genişletmek isteyen uzmanlar için **güçlü bir başlangıç noktasıdır. 2024 yılı boyunca 700'den fazla danışmana gelir sağladık.** Özellikle **Psikolog, Aile Danışmanlığı, Astroloji ve Diyetisyen** kategorilerindeki hizmet sağlayıcılarımız için platformumuz önemli bir fırsat sunuyor. Gelişmiş altyapımız ve deneyimli dijital pazarlama ekibimiz sayesinde danışmanlarımıza **dünya çapında** danışanlar sağlıyor, onların hızlıca müşteri kitlesi oluşturmalarına destek oluyoruz.

Eşsiz Rekabet Avantajı

Advicemy, **39 kategori ve 1.000'den fazla danışman** ile Türkiye'nin **en geniş kapsamlı danışmanlık platformu** konumundadır. Teknoloji odaklı altyapımız sayesinde rakiplerimizin her zaman bir adım önünde yer alıyoruz. **Ücretsiz mesajlaşma, ücretsiz ön görüşme, anlık randevu, tekli ve çoklu görüşme seçenekleri** gibi kullanıcı dostu özelliklerimizle danışmanlarımıza ve danışanlarımıza en iyi hizmeti sunuyoruz. **IOS ve Android** uygulamalarımız ile kullanım kolaylığı sağlıyoruz. Her ay platformumuza **yenilikçi özellikler eklemeye** devam ederek farkımızı artırıyoruz.

Büyük ve Hızla Büyüyen Pazar

Online psikoloji, diyetisyenlik, aile danışmanlığı ve astroloji hizmetleri, pandemiyle birlikte Türkiye'de ve Dünya genelinde **hızla büyüyen sektörler** haline geldi. **Henüz gelişme aşamasında olan bu pazarın 2029 yılı itibarıyla globalde 60 milyar dolarlık** bir büyüklüğe ulaşması bekleniyor. İnternet hızının artışıyla görüntülü görüşmelerin kalitesi yükselirken, özellikle büyük şehirlerde yaşayan bireyler, lokasyon bağımsız hizmet almayı tercih ediyor. Geçmiş verilere göre bu pazarın önümüzdeki yıllarda yükselme eğiliminin artan ivme ile büyüyeceği gözüküyor.

Güçlü, Deneyimli Teknoloji Ekibi

Advicemy, **eski Turkcell mühendislerinden oluşan deneyimli bir ekip** tarafından geliştirildi. **Tüm yazılım, tasarım ve pazarlama faaliyetlerimiz, Türk mühendislerin** emeğiyle hayata geçirildi. Teknoloji odaklı yapımız sayesinde sürekli iyileştirmeler ile hem danışanların hem de danışmanların kullanabileceği en hızlı, kolay ve etkili web ve mobil platformlarını sunmaya devam ediyoruz.

2025 Hedeflerimiz

2025 yılında Advicemy platformunun İngilizce sürümünü hayata geçireceğiz ve ana dili İngilizce olan danışan ve danışmanlara ulaşacağız. **ABD, İngiltere ve Kanada** gibi ülkelerde **400 milyon kişilik** devasa bir pazara hizmet vermeye başlayacağız. İngilizcenin ardından **İspanyolca ve Fransızca** dil destekleriyle platformumuzu daha da genişletecek, farklı dil gruplarına ve kültürlerle hitap eden güçlü bir ekosistem inşa edeceğiz.

Tarihçe

- **2019** Yılında basit bir altyapı olan Wordpress ile 8 danışmanla Advicemy.com yayına başladı. 2023 Ekim ayına kadar 300 danışman ve aylık 200 randevuya kadar ulaştık.
- **2023** yılının başında başladığımız yenileme projesi ile tüm yazılım baştan yazıldı ve 2023 Ekim'de yenilenmiş çok daha hızlı, kullanımı kolay ve mükemmelleştirdiğimiz yapıya geçtik.
- **2024** yılı içinde IOS ve Android uygulamaları marketlerde yayına alındı.
- **2024** yılı sonunda aylık 2,200 randevuya ve 1,000 danışmana ulaştık.
- **2025** yılı itibariyle 39 kategoride 1,300'den fazla danışman ile Türkiye'nin en büyük Online Danışmanlık Platformu olduk.

İş Modeli

ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, **Eğitim ve Sağlık, Tıbbi Malzeme** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

Advicemy: Yeni Nesil Danışmanlık Platformu

Advicemy, bireylerin, ailelerin, çocukların ve şirketlerin uzman ihtiyaçlarını en hızlı ve kolay şekilde karşılayabileceği bir online danışmanlık platformudur.

Platformda, **39 farklı kategoride 1.000'den fazla danışmanı** inceleyebilir, ihtiyacınıza en uygun uzmandan hızla randevu alarak evinizin konforunda danışmanlık hizmeti alabilirsiniz. Advicemy'nin sunduğu esneklik ve güvenilirlik sayesinde, danışmanlık deneyiminizi tamamen size özel hale getirebilirsiniz.

Danışman Seçiminde Şeffaflık ve Güven

Advicemy, kullanıcılarına platformdaki danışmanlar hakkında detaylı bilgi sunar. Danışmanların:

- Eğitim bilgilerini inceleyebilir,
- Daha önceki müşterilerden gelen yorum ve puanlarını görebilir,
- Hizmet almadan önce danışmana mesaj atarak aklınızdaki sorulara cevap alabilirsiniz.

Eğer online görüşme konusunda hala tereddütleriniz varsa, **Ücretsiz Ön Görüşme** avantajından yararlanabilirsiniz. Hiçbir ödeme yapmadan ve kredi kartı bilgisi girmeden, danışmanla **15 dakikalık tanışma seansı** gerçekleştirebilirsiniz.

Kolay ve Anlık Randevu

Advicemy ile size uygun gün ve saatte kolayca randevu oluşturabilir ya da acil durumlar için **anlık randevu** seçeneğinden faydalanabilirsiniz. Görüşmelerinizi evinizin konforunda, bilgisayar, tablet veya cep telefonu aracılığıyla güvenle gerçekleştirebilirsiniz.

Güvenlik ve Gizlilik Önceliğimiz

Advicemy üzerinden alınan tüm randevular, sizin ve danışmanınızın tercih ettiği platform üzerinden gerçekleştirilir. **Gizlilik ve güvenlik ilkelerine sıkı sıkıya bağlı** olan Advicemy, görüşme içeriğine dair hiçbir bilgiye erişim sağlamaz. Bu sayede, kullanıcıların tamamen güvenli bir ortamda danışmanlık hizmeti almasını sağlar.

Advicemy ile profesyonel danışmanlık hizmetine erişim artık çok daha kolay, hızlı ve güvenilir. Size özel çözümler ve avantajlarla dolu bu platformu keşfedin, hayatınızı kolaylaştırmaya hemen başlayın!

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Günümüz dünyasında, doğru uzmanı bulmak ve danışmanlık hizmeti almak pek çok zorluk barındırıyor. Büyük şehirlerde ulaşım maliyetli, zaman alıcı ve zahmetli bir süreçtir. Küçük şehirlerde ise uzman sayısının yetersizliği ve konuya özel uzmanların bulunmasının zorluğu öne çıkıyor. Yurt dışında, kültür, dil ve sosyo-ekonomik uyumsuzluklar bu zorlukları daha da artırmaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Advicemy olarak tüm online hizmet verebilecek danışmanları / uzmanları tek bir çatı altında topladık ve tüm bu süreçleri kolaylaştırdık ve hızlandırdık. Evinizden çıkmadan online görüntülü görüşerek tüm uzmanlara hızlıca ulaşabiliyorsunuz.

- Tüm dünyadan danışmanlara ulaşım.
- Uzman seçiminde müşteri yorumları ve puanlarına erişim.
- Online görüşme imkanı ile yüz yüze görüşme zahmetini ortadan kaldırma.
- Tüm global kredi kartlarının kabul edildiği bir ödeme altyapısı.
- Uygun fiyat politikasıyla erişilebilirlik.

Değer Önerileri

Erişilebilirlik ve Kolaylık: 39 kategoride 1.000'den fazla uzmanla, hızlı randevu ve anlık danışmanlık hizmeti sunar.

Şeffaflık ve Güven: Danışman profilleri, müşteri yorumları ve ücretsiz ön görüşme ile doğru seçim yapma imkanı sağlar.

Küresel Hizmet: 69 ülkede aktif olan platform, dil ve coğrafya engellerini aşarak global danışmanlık sunar.

Uygun Fiyatlar: Her bütçeye uygun fiyatlandırma ve abonelik modelleriyle ekonomik çözümler sunar.

Zaman ve Mekandan Bağımsızlık: Online platform sayesinde her an, her yerden danışmanlık almayı mümkün kılar.

Geniş Hizmet Yelpazesi: Psikolojiden girişimciliğe kadar kapsamlı kategorilerle bireysel ve kurumsal ihtiyaçları karşılar.

Yenilik ve Büyüme: Yapay zeka entegrasyonu ve uluslararası genişleme hedefiyle sürekli gelişim sağlar.

Gelişim Süreçleri Hakkında

2019: Gelişen teknoloji ile uzaktan görüşmelerin artması ve danışmanlık dünyasında yaşanan sorunların tespiti üzerine Wordpress altyapısı ile 6 kategoride 8 danışman ile kuruldu.

2021: Advicemy'ın hiç yatırım almadan kendi öz kaynakları ile 19 kategoride 200'den fazla danışmana ulaşıldı ve mevcut yapının yetersiz olduğu görülerek FMSS teknoloji ile işbirliği anlaşması yapıldı.

2023: 2023 Ekim ayında 1,5 yıl boyunca yapılan teknoloji geliştirmeleri ile Advicemy.com tüm teknolojisi yerli uzmanlar ile geliştirildi ve kullanıcı dostu tamamen otomatik yapıya geçildi.

2024: 2024 yılı içinde IOS ve Android uygulama geliştirmeleri tamamlandı ve uygulama marketlerinde yerini aldı.

2025: 2025 itibarıyla 39 kategoride 1,000'den fazla danışmana ulaştı.

Üretim Süreçleri Hakkında

Tamamen Yerli Geliştirme: Web backend ve frontend kodlamaları ile iOS ve Android uygulamaları, tamamıyla Türk mühendislerinden oluşan ekipler tarafından geliştirilmiştir.

Kendi İç Kaynaklarımız: Platformun tüm tasarım çalışmaları, bünyemizdeki yetenekli tasarımcılar tarafından hazırlanmıştır.

Deneyimli Liderlik: Proje, eski Turkcell mühendislerinin liderliğinde yönetilerek güçlü bir teknik vizyonla hayata geçirilmiştir.

Yan Ürünler Hakkında

Türkiye'de edindiğimiz bilgi birikimi ile Advicemy platformumuzu yurtdışında farklı dillerde de açacağız. Türkiye'de hızlı şekilde büyümeye devam ederken, çok benzer bir yapıyı tamamen İngilizce olacak şekilde yayına alacağız. Bu sayede tüm dünyada ana dili olan 400 milyon kişiye ulaşacağız. Burada amaç Türk danışmanları yurtdışına açmak değil ana dili İngilizce olan danışman ve danışanları bir araya getirmek olacak. İngilizce sonrasında hızlıca İspanyolca ve Fransızca'ya yönleneceğiz ve tek tek dil ekleyerek ilerleyeceğiz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Advicemy tüm yazılımları in-house üretilmiştir ve çıktı olarak advicemy.com adresimizi görebilirsiniz.

Takvim entegrasyonları, hatırlatıcı sistemler, otomatik iptal/iade politikaları ve online ödeme sistemlerinin güvenli ve hatasız işlemesi için sürekli Ar-Ge çalışmaları en temel teknik çalışmalarımız arasındadırlar.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Advicemy tüm AR-GE çalışmaları kendi içimizde yapılmıştır. Advicemy gibi bir **online danışmanlık platformu** için Ar-Ge (Araştırma ve Geliştirme) süreçleri, sadece teknik değil aynı zamanda kullanıcı deneyimi, hizmet kalitesi ve ölçeklenebilirlik açısından da kritik bir rol oynar.

Danışan ve danışman tarafında yapılan A/B testleri, kullanılabilirlik testleriyle arayüz iyileştirmeleri başlangıçta zamanımızı alan ancak Ar-Ge açısından büyük önem taşıyan konulardan biridir. Anketler, yorumlar ve destek taleplerinden gelen verilerin analiz edilerek ürün geliştirme süreçlerine dahil edilmiştir. Ardından, kullanıcı verilerinin güvenliğini sağlayacak sistemlerin geliştirilmiştir.

İş modelimizde, iOS ve Android için optimize edilmiş, düşük veri tüketimiyle çalışan, kullanıcı dostu mobil uygulamaların varlığı ve sürekli güncellenmesi oldukça önemlidir. Bu çalışmaların ardından kullanıcı deneyimini iyileştirecek ve kullanmaya devam etmeyi sağlayacak gelişmeler gelir. Öneri sistemleri (danışman eşleştirme), otomatik randevu planlama, analiz ve raporlama modüllerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

İlerleyen süreçlerde bir yüzümüz globale baktığından farklı ülkelerde kullanılmak üzere

çok dilli arayüz, danışman profilleri ve ödeme sistemlerinin entegrasyonu için altyapımızın yeterli olması adına ilk günden bu vizyon ile hareket edilmiştir.

Önceki Satışlar Hakkında

Advicemy 2024 yılı içinde 8700 ücretli randevu, 6400 tanışma randevusu olmak üzere 15,000'den fazla randevu sattık. 2024 Aralık ayını 1.2 milyon TL'nin üstünde satış ile kapattık. Aylık 2,500 adet randevuya yaklaşık randevu satıyoruz.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Advicemy'nin faaliyet gösterdiği online danışmanlık ve terapi hizmetleri pazarı, küresel ölçekte hızla büyüyen bir sektördür. Yapılan araştırmalara göre:

- 1. Global Pazarın Hızlı Büyümesi:** 2029 yılına kadar online terapi ve danışmanlık sektörünün toplam büyüklüğünün **50 Milyar Dolara ulaşması** beklenmektedir.
- 2. Artan Talep:** Uzaktan çalışma, dijitalleşme ve kişisel gelişime yönelik artan talep, online danışmanlık hizmetlerini daha da cazip hale getirmiştir.
- 3. Coğrafi Çeşitlilik ve Ulaşılabilirlik:** Advicemy'nin 80 ülkede satış yapabilmesi, bu büyük pazardan maksimum pay alabilmesini sağlar.
- 4. Yeni Fırsatlar:** Özellikle sağlık, hukuk ve kişisel gelişim alanlarında danışmanlık hizmetlerine olan talep, pazarın sürekli büyümesini desteklemektedir.

Advicemy, bireylerin psikolojik, pedagojik, diyet, astroloji, enerji terapisi gibi alanlarda çevrim içi danışmanlık alabildiği dijital bir platformdur. Bu pazar genel olarak **“online bireysel danışmanlık pazarı”** veya **“wellness-tech”** olarak adlandırıldığını görmekteyiz. Yaptığımız araştırmalara ve çeşitli internet sitelerine göre küresel ölçekte ilgili pazarda, yaklaşık **800 milyon potansiyel kullanıcı** bulunmaktadır. Bu kullanıcılar kişi başına yıllık ortalama **350-400 dolar** harcama yapmaktadır. Pazar segmentlerine bakıldığında, en büyük payı 300 milyon kişi ve 105 milyar dolarlık harcama ile psikoloji alanı almaktadır.

(<https://www.globaldata.com/store/report/consulting-services-technology-market-analysis/>)

Online danışmanlık ve wellness-tech pazarının hızla büyümesi bekleniyor. Dijitalleşmenin artması, kullanıcıların çevrimiçi platformlara yönelmesini hızlandıracaktır. Gelecekte bu alanda Advicemy'nin ana aktörlerden biri olmaması, dijital danışmanlık sektörünün doğasına aykırı olur.

Global Pazar Büyümesinin ve Gelişiminin Türkiye Pazarına Yansıması

- **Büyüyen Talep:** Türkiye’de de benzer şekilde, kişisel gelişim, psikolojik destek, çocuk gelişimi gibi alanlara olan ilgi artmaktadır. Advicemy'nin sunduğu hizmetlerin Türkiye pazarında talep görmesi kaçınılmazdır.
- **Gizlilik ve Güven:** Türk kullanıcılarının online danışmanlık hizmetlerinden faydalanırken en çok önem verdikleri unsurlardan biri güvenlik ve gizliliğidir. Advicemy, bu konuda güçlü bir altyapı ve güvenlik politikası sunarak kullanıcı güvenliğini kazanıyor.
- **Yerli İçerik:** Türkiye’de daha yerelleştirilmiş içerik ve Türkçe dil desteği sunulması, platformun kullanıcı kitlesini artırabilir. Ayrıca, Türk kültürüne özgü danışmanlık hizmetlerinin eklenmesi, Advicemy'nin yerel pazarda daha başarılı olmasını sağlayabilir.

Rekabet Hakkında

Geniş Hizmet Yelpazesi:

Advicemy, **39 farklı kategoride** bireysel, ailevi ve iş dünyasına yönelik geniş bir hizmet yelpazesi sunar. Bu çeşitlilik, rakip platformların genellikle sınırlı sayıda kategoride hizmet vermesiyle kıyaslandığında önemli bir avantaj sağlar.

Online ve Offline Pazarın Kesişimi:

- Online olmayan geleneksel danışmanlık pazarına kıyasla, Advicemy erişim kolaylığı, esnek saatler ve uygun fiyat avantajı sunar.
- Özellikle yüz yüze görüşmeye alternatif arayan veya bulunduğu bölgede uzman erişimi sınırlı olan kullanıcılar için güçlü bir çözüm oluşturur.

Türkiye’deki yerel platformlar, kullanıcıların çeşitli danışmanlık hizmetlerinden faydalanmalarını sağlamak için çevrim içi randevu sistemleri sunmaktadır. Psikolojik danışmanlık ve kişisel gelişim hizmetleri sunan platformlar bu alanda doğrudan rekabet eder. Bunun dışında, Türkiye pazarında Hiwell, Terappin, Evital ve Evimdeki Psikolog gibi oyuncular yer alsa da, bu platformlar genellikle yalnızca psikolojik danışmanlığa odaklanırken, **Advicemy çok disiplinli yaklaşımı, alternatif terapi seçenekleri ve geniş hizmet yelpazesiyle** pazarda farklılaşarak güçlü bir rekabet avantajı elde etmektedir.

Rakiplerle Karşılaştırma:

Şuan aktif platformlardaki en büyük rakiplerimizin listesini aşağıda görebilirsiniz

- **Evital** (2 Kategori, Eczacıbaşı alt şirketi)
- **Terappin** (1 Kategori, 59 Uzman, Terapi dışında ücretli video içerikler)
- **Hiwellapp** (1 Kategori, 240 danışman)
- **Evimdeki psikolog** (1 kategori, 1000+ uzman)
- **Hidocor.health** (6 kategori, 163 uzman)

Rakiplerimiz genel olarak çok dikey olarak az kategoride hizmet sunmaktadır

- Evital, Terappin ve Hiwellapp platformlarında sabit fiyat politikası uygulanmaktadır, ünvanlarına göre tüm danışmanlar aynı fiyatta hizmet vermektedir.
- Danışan – Danışman arasında ücretsiz ve sınırsız mesajlaşma hiçbir rakibimizde bulunmamaktadır.

Rekabetçi Avantajlar:

- Web, IOS, Android uygulamalar ile her türlü kullanıma açık bir platformuz
- Ücretsiz mesajlaşma ile randevu almadan önce danışmandan bilgi alabilirsiniz.
- Ücretli randevu almadan önce tanışmak için ücretsiz ön görüşme ile online olarak yüz yüze danışman ile görüşme yapabilirsiniz.
- Her danışman kendi tercihihine göre ücretini belirleyebilir. Uzmanlıklarına, tecrübelerine göre danışmanlar kendi fiyatlarını kendileri belirleyebilir.
- Danışmanlar kendi fiyatlarını belirlemenin yanında kendileri kupon yaratıp daimi danışanlarına indirim uygulayabilirler.
- Şeffaf değerlendirme sistemi (müşteri yorumları ve puanlar).
- Genişleyen kategoriler (örneğin sağlık ve hukuk), gelecekte büyük gelir potansiyeli taşır.

Danışmanlar için avantajlar:

- Advicemy diğer platformlara göre **%20 komisyon oranı** ile **en düşük komisyon** oranına sahiptir.
- Advicemy üzerinden alınan **tekli randevu veya paket** ödemelerinde **vade uygulanmaz**, tüm gelen randevuların ödemeleri en **yakın Çarşamba toplu** olarak yapılır.
- Bir danışman Salı günü 10'lu paket randevusu aldığı zaman henüz randevuların hiçbiri yapılmamış bile olsa Advicemy olarak biz danışmana ödemesini yapıyoruz.

Yüksek enflasyon yaşanan ekonomide bu durum danışmanların geliri için çok büyük rahatlık sağlamaktadır.

Fırsatlar ve Tehditler:

- Geniş yelpazede hizmet vermeye hazır olan platformumuz izin verilen ve yeni oluşan tüm danışmanlık hizmetlerine anında hizmet vermeye hazırdır.
- Online danışmanlık sektörünün büyüme trendi (2029'da 50 milyar dolar).
- Geleneksel danışmanlık pazarında var olan yerel uzmanlıklar ve yüz yüze görüşme alışkanlıkları, dijitalleşme sürecinde yavaşlama riski taşıyabilir.

Advicemy, çok çeşitli danışmanlık alanları (psikolojik, pedagojik, diyetisyen, astroloji, enerji terapisi) sunarak rakiplerinden farklılaşıyor. Rekabetin güçlü olduğu bu sektörde fiyatlandırma, önemli bir rekabet avantajı oluşturabilir. Advicemy, ödeme planları ve aboneli modelleri gibi stratejilerle fiyat açısından rakipleriyle rekabet edebilir düzeyde.

Hedef Kitle Hakkında

Advicemy, danışmanlık hizmetlerine ihtiyaç duyan geniş ve çeşitli bir hedef kitleye hitap eder. Platform, bireysel kullanıcıların yanı sıra aileler, çocuklar ve kurumsal işletmeler için özelleştirilmiş çözümler sunarak herkesin profesyonel danışmanlık hizmetlerine kolayca erişmesini sağlar.

1. Bireyler

- **Kişisel Gelişim ve Sağlık:** Psikolojik destek, diyetisyen hizmetleri, yaşam koçluğu ve spor danışmanlığı gibi bireysel ihtiyaçlara yanıt verir.
- **Alternatif Terapi Arayanlar:** Astroloji, enerji terapileri ve mindfulness gibi alternatif yöntemlere ilgi duyan bireyler için kapsamlı bir seçenek sunar.
- **Hızlı ve Kolay Çözümler:** Günlük hayatın temposunda zaman tasarrufu sağlayarak, kolay randevu sistemi ile hızlı destek arayanlar için idealdir.

2. Aileler ve Çocuklar

- **Ebeveyn Danışmanlığı:** Çocuk gelişimi, rehberlik ve ebeveynlik konularında rehberlik arayan ailelere destek sağlar.
- **Özel Çözümler:** Uyku danışmanlığı, emzirme rehberliği ve öğrenci koçluğu gibi özel hizmetlerle ailelerin tüm ihtiyaçlarını karşılar.

3. İş Dünyası ve Kurumsal Müşteriler

- **Profesyonel Hizmetler:** Girişimcilik, e-ticaret, muhasebe ve insan kaynakları gibi iş dünyasına yönelik hizmetler sunar.
- **Kurumsal Eğitimler:** İş geliştirme, satış ve pazarlama gibi alanlarda danışmanlık ihtiyacı duyan şirketler için çözüm ortağı olur.

4. Global Kullanıcılar

- **Uluslararası Ulaşılabilirlik:** Farklı ülkelerde yaşayan, kendi dilinde veya kültürüne uygun bir uzman arayan kullanıcılar için idealdir.
- **Çeşitlilik:** 69 ülkede hizmet vererek, global bir danışmanlık ağı oluşturur ve yerel uzman bulmanın zor olduğu durumlarda çözüm sunar.

5. Dijital ve Yenilik Arayanlar

- **Teknoloji Dostu Kullanıcılar:** Online görüşme imkanı, mobil uyumluluk ve müşteri değerlendirme sistemi ile dijital çözümleri tercih eden bireyler için mükemmel bir seçenektir.
- **Güven ve Gizlilik Arayışı:** Güvenli platform altyapısı ile danışmanlık sürecinde gizlilik önceliği olan kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılar.

Advicemy, hedef kitlesinin farklı ihtiyaçlarını anlayarak, kapsamlı ve erişilebilir çözümler sunar. Bireylerden kurumsal müşterilere kadar geniş bir kullanıcı tabanına hitap eden bu platform, herkesin profesyonel danışmanlık hizmetine hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde ulaşmasını sağlar.

B2C kapsamında değerlendirirsek;

Dijital danışmanlık hizmetlerine talep, farklı kullanıcı gruplarından geliyor. Üniversite

öğrencileri ve yeni mezunlar kariyer ve kişisel gelişim desteği ararken, yeni ebeveynler bebek gelişimi ve uyku eğitimi için yardım alıyor. 25-40 yaş arasındaki kadınlar ise astroloji, enerji terapisi ve psikolojik danışmanlık hizmetlerinde en aktif kullanıcıları oluşturuyor.

B2B Potansiyelinde;

Kurumsal yapılar, dijital danışmanlık hizmetlerine olan ilgisi gün geçtikçe artırıyor. Okullar rehberlik ve ebeveyn danışmanlığı isterken şirketler çalışan motivasyonu ve kişisel gelişim desteği arıyorlar. Belediyeler, halka açık danışmanlık çözümleri ararken, sigorta şirketleri de bireysel danışmanlık modülleri ekleyerek müşteri memnuniyetini artırmayı hedefliyor. Bu iş birlikleri, Advicemy için sürdürülebilir büyüme fırsatları sunuyor.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- 39 kategori ve 1000 danışman ile Türkiye'nin en çok kategori ve en çok danışman sağlayan platformuyuz. Türkiye'nin en büyük online danışmanlık platformu olması, sektörde tanınırlık ve güven sağlar.
- iOS ve Android uygulamaları sayesinde her yerden kolay erişim sağlanır. Web sitemiz, mobil sitemiz, IOS ve Android uygulamamız çok hızlı ve kullanımı çok kolay olacak şekilde tasarlanmıştır
- Güçlü yazılım altyapısı ve mühendislik ekibiyle yüksek kullanıcı deneyimi sunar. Biz teknoloji odaklı bir şirket olduğumuz için şuan en çok özelliği olan ve en hızlı platform biziz
- 100+ ülkeye hizmet verebilme kabiliyeti ile global potansiyeli yüksektir.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Henüz sadece Türkçe olması dünya nüfusunun şuan %1'ine hizmet vermemize sebep olmaktadır.
- Teknoloji odaklı bir firma olmamızdan dolayı pazarlama faaliyetlerimiz yavaş kalıyor.
- Geniş yelpazede hizmet verdiğimiz için site tasarımları ve pazarlaması bazen son kullanıcıya zor ulaşıyor.
- 1.000'in üzerinde danışman ile hizmet kalitesini homojen tutmak zor olabilir.
- Farklı kategorilerde uzmanlık ve içerik kalitesini sürekli denetleme yükü doğurur.
- Global pazarda daha etkin olmak için çok dilli hizmet ve lokalizasyon henüz sınırlı olabilir.

Fırsatlar Nelerdir?

- Yurt dışında yaşayan ve Türkçe danışmanlık almak isteyen kullanıcılar için büyük bir hedef pazar mevcuttur. Online yapımız ile 120 ülkeye satış yaptık ve gördük ki

sadece Türkiye'de değil tüm dünyada bu şekilde bir platforma ihtiyaç var.

- Özellikle yeni mezun danışmanların kendilerine portföy yaratmaları için fırsat yaratıyoruz. onların büyümesi bizim büyümemiz oluyor
- Danışmanlık kategorileri ve içerikleri her gün değişiyor. Dikeyde değil yatayda 39 kategoride hizmet veriyor olmamız bunun önünü açıyor. her an yeni kategori ekleyebiliyoruz
- Global online danışmanlık pazarının 2029'a kadar 60 milyar dolara ulaşması beklenmektedir.
- Kullanıcılara en uygun danışmanı öneren sistemler geliştirilerek dönüşüm oranı artırılabilir.

Tehditler Nelerdir?

- Pazarın cazibesi nedeniyle hem yerel hem de global oyuncuların rekabeti artabilir.
- Globalde çok yüksek yatırım alan bir firma önümüze geçebilir.
- Ekonomik krizler ve satın alma gücü düşüşü neticesinde danışmanlık hizmetleri öncelikli ihtiyaçlar arasında görülmeyebilir, talep düşebilir.
- Lisans, gizlilik ve hizmet kalitesi gibi konularda olası uyuşmazlıklar ileride gündeme gelebilir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Farklı diller ile globalde hizmet vereceğiz.
- İngilizce, Arapça, Almanca gibi hedef pazarlara uygun çok dilli altyapı hızla entegre edilmeli. Birden fazla dile hızlı geçiş yaparsak sonradan yatırım alan bir firmanın bizi yakalaması zor olur.
- Online görüşmenin faydalarını daha çok anlatmamız gerekiyor.
- Skorum sistemi ile kullanıcılar danışmanları puanlayabilir; düşük performanslı danışmanlar sistem dışına alınabilir.
- Gizli müşteri uygulamaları ve düzenli müşteri geri bildirimleri ile kalite sürekli izlenebilir.
- Hangi kategorilerin daha çok kullanıldığı, hangilerinin iyileştirme gerektirdiği analiz edilerek önceliklendirme yapılabilir.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Güçlü yazılım ekibimizle hızla yurtdışı açılımına başlayacağız.
- Yatırım ile gelen güç ile online görüşmenin faydalarını daha sağlıklı şekilde anlatacağız.
- Mükemmel ürünü geliştirerek sadece para ile önüne geçilmez yapıyı kuracağız.
- Danışanların memnuniyetini artıracak ödül sistemleri, abonelik modelleri ve kişiselleştirilmiş hizmetlerle kullanıcılar elde tutulmalı.
- Danışanların memnuniyetini artıracak ödül sistemleri, abonelik modelleri ve kişiselleştirilmiş hizmetlerle kullanıcılar elde tutulmalı.
- Bağımsız sızma testleri ve düzenli güvenlik denetimleri yapılmalı.

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)	(%)
Kerem Karşılıklı	Kurucu Ortak - Operasyondan Sorumlu	Platformun fikir aşamasından hayata geçirilmesine kadar geçen süreçte tüm iş paketlerinin planlanması, zaman yönetimi, kaynak tahsisi ve ekip koordinasyonunu sağlamıştır. MVP geliştirme sürecini yönetmiş, danışman tarafı ile kullanıcı tarafının ihtiyaçlarını eş zamanlı gözeterek ürünün doğru konumlandırılmasını sağlamıştır. Platformun ilk web arayüzünün kullanıcı dostu ve mobil uyumlu şekilde tasarlanmasında aktif rol oynamıştır. Kullanıcı deneyimi (UX) ve kullanıcı arayüzü (UI) prensiplerine uygun bir yapı kurarak, danışman-danışman etkileşimini kolaylaştıran fonksiyonel bir sistem oluşturmuştur. Marka konumlandırma, dijital reklam kampanyaları, SEO ve içerik stratejisi gibi konularda sürecin liderliğini üstlenmiştir. Özellikle ilk kullanıcıların kazanılması ve danışman havuzunun genişletilmesinde sosyal medya, Google Ads ve iş birlikleriyle etkin tanıtım faaliyetleri yürütmüştür. Şirketin gelir modeli, maliyet yapısı ve fiyatlandırma stratejilerinin oluşturulmasında öncülük etmiştir. Finansal sürdürülebilirliği sağlamak adına yatırımcı görüşmeleri, bütçeleme, ödeme altyapıları ve finansal raporlama gibi süreçlerde sorumluluk almıştır.	36.000	36
Esat Postacı	Yönetim Kurulu Üyesi	Advicemy platformunun kurucu ortaklarından Esad Postacı, kuruluş sürecinden itibaren yazılım geliştirme ve iş geliştirme alanlarında	29.000	29

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları

Adı- Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		kritik sorumluluklar üstlenmiştir. Teknoloji altyapısının oluşturulmasından yeni iş modellerinin hayata geçirilmesine kadar uzanan geniş bir yelpazede aktif rol almıştır. Platformun teknik altyapısının kurulması, yazılım mimarisinin tasarlanması ve sürdürülebilir, ölçeklenebilir bir sistemin geliştirilmesinde liderlik etmiştir. Danışan ve danışman tarafındaki kullanıcı deneyimini kusursuz hale getirmek amacıyla, mobil ve web uygulamalarının backend ve frontend süreçlerini yönetmiştir. Güvenli ödeme sistemleri, görüntülü görüşme altyapısı ve veri gizliliği gibi yüksek öncelikli alanlarda güçlü çözümler geliştirmiştir. Sürekli iyileştirme ve yeni özellik entegrasyonu sayesinde platformun teknolojik rekabet gücünü artırmıştır. Advicemy'in büyüme stratejilerine yön vererek; yeni hizmet kategorilerinin eklenmesi, kurumsal iş birliklerinin geliştirilmesi ve danışman ağının genişletilmesi gibi konularda stratejik katkılar sunmuştur. Türkiye dışındaki pazarlara açılım süreçlerini yönetmiş ve platformun 100'den fazla ülkede kullanılabilir hale gelmesinde aktif rol oynamıştır. Ayrıca kullanıcı geri bildirimlerine dayalı ürün iyileştirme döngülerini kurgulayarak hem danışan memnuniyetini artırmış hem de danışman performansının takibini sağlayan sistemleri hayata geçirmiştir. Esad Postacı, teknik yetkinliği ve stratejik vizyonu sayesinde Advicemy'in sağlam bir dijital altyapıya kavuşmasını ve global ölçekte rekabet edebilecek bir iş modeline dönüşmesini mümkün kılmıştır. Kuruluş aşamasından itibaren üstlendiği bu görevlerle platformun bugünkü başarısında önemli bir paya sahiptir.		

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı- Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ahmet Ertan Budak	Kurucu Ortak	Ahmet Ertan Budak, Advicemy'in pazarlama ve tasarım süreçlerinden sorumludur. Markanın görsel kimliğinin oluşturulması, kullanıcı arayüzlerinin tasarlanması ve dijital içerik üretimi konularında aktif görev almıştır. Aynı zamanda dijital pazarlama kampanyalarının kurgulanması, sosyal medya yönetimi ve performans analizleri gibi alanlarda da süreci desteklemiş; platformun hedef kitleye ulaşmasını sağlayan stratejilerin oluşturulmasında katkı sunmuştur.	35.000	35

Kerem Karşılıklı ile ilgili;

Kariyerine 2007 yılında Garanti Teknoloji'de iş analisti olarak başlayan Kerem Karşılıklı; SWIFT, ithalat/ihracat ödemeleri ve BDDK uyumluluğu gibi kritik finansal süreçlerde 200'den fazla projede aktif rol almıştır. 2011 yılında Turkcell'e geçiş yaparak, kontratlı cihaz satışları ve kampanya yönetimi alanlarında 400'ün üzerinde projede görev almıştır. 2016-2021 yılları arasında, Dijital Kanallar biriminde "Salla Kazan" gibi milyonlara ulaşan projelerin ürün yöneticiliğini üstlenmiş; ayrıca Turkcell.com.tr'nin web ve mobil e-ticaret stratejilerini yönetmiştir. Bu süreçte kullanıcı deneyimi, gelir artırıcı dijital çözümler ve uçtan uca kampanya süreçlerinde 500'den fazla projede yer almıştır. Kurumsal kariyerine paralel olarak girişimcilik tarafında da aktif olan Kerem Karşılıklı 2016 yılında Türkiye'nin ilk çevrimiçi snowboard, kayak ve kitesurf eğitim platformu olan Extreme Sepeti'ni kurmuştur. 2019 yılında ise 1.100'den fazla danışmanı, 39'dan fazla kategoride buluşturan online danışmanlık platformu Advicemy'i hayata geçirmiştir. Halen Advicemy'in yönetici partneri olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

Ahmet Ertan Budak ile ilgili;

16 yılı aşkın profesyonel deneyime sahip olup, 11 yılı aşkın süredir iş geliştirme, pazarlama, yazılım geliştirme ve tasarım alanlarında, son 6 yıldır ise şirket yönetiminde görev almaktadır. Kariyeri boyunca farklı sektörlerde iş geliştirme, yaratıcı pazarlama, tasarım, yazılım geliştirme ve müşteri yönetimi gibi çeşitli rollerde bulunmuştur. TÜBİTAK tarafından desteklenen ve ODTÜ Teknokent tarafından düzenlenen 60 saatlik TeknoMENTORS İş Geliştirme Programı'na katılmıştır. Gazi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden lisans derecesine sahiptir. Advicemy'nin kurucu ortaklarından biri olarak girişimcilik ve inovasyon alanlarında aktif çalışmalarını

sürdürmektedir.

fonbulucu.com

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Kerem Karşılıklı	A	10.500	10.5	10.5
Kerem Karşılıklı	B	37.000	37	37
Esad Postacı	A	10.500	10.5	10.5
Esad Postacı	B	37.000	37	37
Ahmet Ertan Budak	B	5.000	5	5
TOPLAM		100.000	100	100

Kerem Karşılıklı ile ilgili;

Kariyerine 2007 yılında Garanti Teknoloji’de iş analisti olarak başlayan Kerem Karşılıklı; SWIFT, ithalat/ihracat ödemeleri ve BDDK uyumluluğu gibi kritik finansal süreçlerde 200’den fazla projede aktif rol almıştır. 2011 yılında Turkcell’e geçiş yaparak, kontratlı cihaz satışları ve kampanya yönetimi alanlarında 400’ün üzerinde projede görev almıştır. 2016-2021 yılları arasında, Dijital Kanallar biriminde “Salla Kazan” gibi milyonlara ulaşan projelerin ürün yöneticiliğini üstlenmiş; ayrıca Turkcell.com.tr’nin web ve mobil e-ticaret stratejilerini yönetmiştir. Bu süreçte kullanıcı deneyimi, gelir artırıcı dijital çözümler ve uçtan uca kampanya süreçlerinde 500’den fazla projede yer almıştır. Kurumsal kariyerine paralel olarak girişimcilik tarafında da aktif olan Kerem Karşılıklı 2016 yılında Türkiye’nin ilk çevrimiçi snowboard, kayak ve kitesurf eğitim platformu olan Extreme Sepeti’ni kurmuştur. 2019 yılında ise 1.100’den fazla danışmanı, 39’dan fazla kategoride buluşturan online danışmanlık platformu Advicemy’i hayata geçirmiştir. Halen Advicemy’in yönetici partneri olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

Esad Postacı ile ilgili;

Esad Postacı, yazılım geliştirme alanında 20 yılı aşkın, teknoloji liderliği ve yönetiminde ise 10 yılı aşkın deneyime sahip bir girişimci ve teknoloji uzmanıdır. Türkiye'nin hızla büyüyen online danışmanlık platformlarından biri olan Advicemy’nin Kurucu Ortağı ve CTO’su olarak, psikoloji, aile danışmanlığı, diyetisyenlik ve kişisel gelişim gibi 39 farklı alanda 1.000’den fazla uzmanın yer aldığı platformun teknoloji vizyonuna liderlik etmektedir. Ayrıca, yurt dışı eğitim

sürecini kolaylaştıran ve 10'dan fazla ülkede 10.000'in üzerinde akademik programa erişim sağlayan küresel eğitim platformu Uni4Edu'nun da Kurucu Ortağıdır. Her iki girişim de Esat'ın ölçeklenebilir dijital çözümler üretme, kullanıcı odaklı tasarım ve pazar dönüşümüne odaklanan vizyonunu yansıtmaktadır. Daha önce FMSS, Turkcell, Ericsson, Akifbank gibi kurumlarda üst düzey teknik görevlerde bulunan Esat, mobil bankacılık, telekom altyapısı ve kurumsal yazılım mimarisi konularında milyonlarca kullanıcıya hizmet eden projeleri başarıyla yönetmiştir. J2EE, Spring, Hibernate, WebLogic ve entegrasyon mimarileri konusunda derin teknik uzmanlığa sahiptir. İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu olan Esat Postacı, teknik bilgi birikimini girişimcilik yetkinlikleriyle birleştirerek yenilikçi projelere yön veren güçlü bir liderdir.

Ahmet Ertan Budak ile ilgili;

Ahmet Ertan Budak, Advicemy'in pazarlama ve tasarım süreçlerinden sorumludur. Markanın görsel kimliğinin oluşturulması, kullanıcı arayüzlerinin tasarlanması ve dijital içerik üretimi konularında aktif görev almıştır. Aynı zamanda dijital pazarlama kampanyalarının kurgulanması, sosyal medya yönetimi ve performans analizleri gibi alanlarda da süreci desteklemiş; platformun hedef kitleye ulaşmasını sağlayan stratejilerin oluşturulmasında katkı sunmuştur.

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	10 Kasım 2023 Sayı10955: İçeriği değişen maddelerin yeni hali Bu maddede düzenlenen Özellikli Genel Kurul Konuları ile ilgili toplantı/karar yeter sayısına ilişkin hükümler ve Türk Ticaret Kanunu'nda zorunlu tutulan nisaplar dışında Genel Kurul toplantı yeter sayısı, A grubu pay sahiplerinin tamamı olmak üzere şirket sermayesinin en az %75'ine sahip Pay Sahipleri'nin toplantıda hazır bulunması ile sağlanır ve söz konusu kararlar toplantıda hazır bulunan A Grubu pay sahiplerinin olumlu/kabul oyu kullanmış olmaları şartı ile pay sahipleri'nin çoğunluğu ile alınır. Bu maddede hüküm bulunmayan hususlarda Türk Ticaret Kanunu hükümleri uygulanır.	1	21.000	21
B	Nama	İmtiyaz bulunmamaktadır	1	79.000	79

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **21.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **79.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **100.000** 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)	(%)
Kerem Karşılıklı	Yönetim Kurulu Başkanı / CEO	11/11/2022	1096 Gün	47.500	47,50

Kerem Karşılıklı hakkında;

Kariyerine 2007 yılında Garanti Teknoloji'de iş analisti olarak başlayan Kerem Karşılıklı; SWIFT, ithalat/ihracat ödemeleri ve BDDK uyumluluğu gibi kritik finansal süreçlerde 200'den fazla projede aktif rol almıştır. 2011 yılında Turkcell'e geçiş yaparak, kontratlı cihaz satışları ve kampanya yönetimi alanlarında 400'ün üzerinde projede görev almıştır. 2016-2021 yılları arasında, Dijital Kanallar biriminde "Salla Kazan" gibi milyonlara ulaşan projelerin ürün yöneticiliğini üstlenmiş; ayrıca Turkcell.com.tr'nin web ve mobil e-ticaret stratejilerini yönetmiştir. Bu süreçte kullanıcı deneyimi, gelir artırıcı dijital çözümler ve uçtan uca kampanya süreçlerinde 500'den fazla projede yer almıştır. Kurumsal kariyerine paralel olarak girişimcilik tarafında da aktif olan Kerem Karşılıklı 2016 yılında Türkiye'nin ilk çevrimiçi snowboard, kayak ve kitesurf eğitim platformu olan Extreme Sepeti'ni kurmuştur. 2019 yılında ise 1.100'den fazla danışmanı, 39'dan fazla kategoride buluşturan online danışmanlık platformu Advicemy'i hayata geçirmiştir. Halen Advicemy'in CEO'su olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Esat	Yönetim Kurulu	Yazılım teknolojileri, 20 yıllık yazılım	47.500	47,50

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Postacı	Üyesi / CTO	tecrübesi		
Ahmet Ertan Budak	Yönetim kurulu üyesi / CMO	Tasarım ve Pazarlama sektöründe 15 yıllık tecrübe	5.000	5
Kerem Karşılıklı	Yönetim Kurulu Başkanı	Tüm iş paketlerinin planlanması, zaman yönetimi, kaynak tahsisi ve ekip koordinasyonu. MVP geliştirme, danışman tarafı ile kullanıcı tarafının ihtiyaçlarını eş zamanlı gözeterek ürünün doğru konumlandırılmasını sağlama. Platformun ilk web arayüzünün kullanıcı dostu ve mobil uyumlu şekilde tasarlanması. Kullanıcı deneyimi (UX) ve kullanıcı arayüzü (UI) prensipleri uygunluğu.	47.500	47,50

Esat Postacı hakkında;

Advicemy platformunun kurucu ortaklarından Esat Postacı, kuruluş sürecinden itibaren yazılım geliştirme ve iş geliştirme alanlarında kritik sorumluluklar üstlenmiştir. Teknoloji altyapısının oluşturulmasından yeni iş modellerinin hayata geçirilmesine kadar uzanan geniş bir yelpazede aktif rol almıştır. Platformun teknik altyapısının kurulması, yazılım mimarisinin tasarlanması ve sürdürülebilir, ölçeklenebilir bir sistemin geliştirilmesinde liderlik etmiştir. Danışan ve danışman tarafındaki kullanıcı deneyimini kusursuz hale getirmek amacıyla, mobil ve web uygulamalarının backend ve frontend süreçlerini yönetmiştir. Güvenli ödeme sistemleri, görüntülü görüşme altyapısı ve veri gizliliği gibi yüksek öncelikli alanlarda güçlü çözümler geliştirmiştir. Sürekli iyileştirme ve yeni özellik entegrasyonu sayesinde platformun teknolojik rekabet gücünü artırmıştır. Advicemy'in büyüme stratejilerine yön vererek; yeni hizmet kategorilerinin eklenmesi, kurumsal iş birliklerinin geliştirilmesi ve danışman ağının genişletilmesi gibi konularda stratejik katkılar sunmuştur. Türkiye dışındaki pazarlara açılım süreçlerini yönetmiş ve platformun 100'den fazla ülkede kullanılabilir hale gelmesinde aktif rol oynamıştır. Ayrıca kullanıcı geri bildirimlerine dayalı ürün iyileştirme döngülerini kurgulayarak hem danışan memnuniyetini artırmış hem de danışman performansının takibini sağlayan sistemleri hayata geçirmiştir. Esat Postacı, teknik yetkinliği ve stratejik vizyonu sayesinde Advicemy'in sağlam bir dijital altyapıya kavuşmasını ve global ölçekte rekabet edebilecek bir iş modeline dönüşmesini mümkün kılmıştır. Kuruluş

aşamasından itibaren üstlendiği bu görevlerle platformun bugünkü başarısında önemli bir paya sahiptir.

Ahmet Ertan Budak hakkında;

Ahmet Ertan Budak, Advicemy'in pazarlama ve tasarım süreçlerinden sorumludur. Markanın görsel kimliğinin oluşturulması, kullanıcı arayüzlerinin tasarlanması ve dijital içerik üretimi konularında aktif görev almıştır. Aynı zamanda dijital pazarlama kampanyalarının kurgulanması, sosyal medya yönetimi ve performans analizleri gibi alanlarda da süreci desteklemiş; platformun hedef kitleye ulaşmasını sağlayan stratejilerin oluşturulmasında katkı sunmuştur.

Kerem Karşılıklı hakkında;

Kariyerine 2007 yılında Garanti Teknoloji'de iş analisti olarak başlayan Kerem Karşılıklı; SWIFT, ithalat/ihracat ödemeleri ve BDDK uyumluluğu gibi kritik finansal süreçlerde 200'den fazla projede aktif rol almıştır. 2011 yılında Turkcell'e geçiş yaparak, kontratlı cihaz satışları ve kampanya yönetimi alanlarında 400'ün üzerinde projede görev almıştır. 2016-2021 yılları arasında, Dijital Kanallar biriminde "Salla Kazan" gibi milyonlara ulaşan projelerin ürün yöneticiliğini üstlenmiş; ayrıca Turkcell.com.tr'nin web ve mobil e-ticaret stratejilerini yönetmiştir. Bu süreçte kullanıcı deneyimi, gelir artırıcı dijital çözümler ve uçtan uca kampanya süreçlerinde 500'den fazla projede yer almıştır. Kurumsal kariyerine paralel olarak girişimcilik tarafında da aktif olan Kerem Karşılıklı 2016 yılında Türkiye'nin ilk çevrimiçi snowboard, kayak ve kitesurf eğitim platformu olan Extreme Sepeti'ni kurmuştur. 2019 yılında ise 1.100'den fazla danışmanı, 39'dan fazla kategoride buluşturan online danışmanlık platformu Advicemy'i hayata geçirmiştir. Halen Advicemy'in CEO'su olarak çalışmalarını sürdürmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Kerem Karşılıklı	Kuruluştan itibaren proje yönetimi, web tasarımı, pazarlama ve finans alanlarında aktif görev almıştır. Ürün geliştirme süreçlerini yönetmiş, kullanıcı dostu web arayüzünü tasarlamış, dijital pazarlama stratejilerini kurgulayarak platformun	17 yıllık IT sektör tecrübesi 7 yıl websitesi ve Uygulama tasarımı tecrübesi 7 yıl girişimcilik tecrübesi	Kurucu Ortak

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	bilinirliğini artırmıştır. Finansal planlama ve bütçe yönetimiyle sürdürülebilir büyümeye katkı sağlamıştır.	uzmanlık alanları	
Esat Postacı	Kurucu Ortak ve Teknoloji	Yazılım	Kurucu Ortak
Ahmet Ertan Budak	Kurucu Ortak Pazarlama faaliyetleri	Pazarlama	Kurucu Ortak
Burhan Karakaş	Bütün yazılım geliştirmeleri	17 Yıllık yazılım tecrübesi 6 yıllık yönetici tecrübesi	CTO
Sercan Masar	Backend Developer	Fullstack Developer	Backend Developer
Bayramali Günaydın	Frontend Developer	Frontend Developer 2 yıllık tecrübe	Frontend Developer
Gülhan Masar	Android Developer	Android Developer 3 yıllık tecrübe	Android Developer
Bora Yılmazhan	IOS Developer	IOS Developer 3 yıllık tecrübe	IOS Developer

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM 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 linklerden erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/D6M39F#finance>

[Güncel Bilanço](#)

[Güncel Gelir Tablosu](#)

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Belirtilmemiştir.

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

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Advicemy, 2019 yılında yalnızca 8 danışmanla kurulan bir girişim olarak, 2024 itibarıyla 39 farklı kategoride 1.000'in üzerinde danışmana ulaşarak Türkiye'nin en büyük online danışmanlık platformu haline gelmiştir. Platform üzerinden aylık ortalama 2.200 randevu gerçekleşmekte olup, hizmetler iOS ve Android uygulamaları üzerinden 100'den fazla ülkeye ulaştırılmaktadır. Söz konusu büyümenin sürdürülebilir hale getirilmesi ve uluslararası pazarda rekabet gücünün artırılması amacıyla **paya dayalı kitle fonlaması modeliyle finansman teminine** karar verilmiştir.

Paya dayalı kitle fonlaması modeli, yalnızca finansman sağlamakla kalmayıp, marka bilinirliğini artırmak, kullanıcı topluluğunu daha güçlü hale getirmek ve geniş bir yatırımcı kitlesiyle güvene dayalı bir bağ kurmak açısından stratejik bir araç olarak değerlendirilmiştir. Bu modelin tercih edilmesindeki temel motivasyon; girişim şirketine yatırım yapan kişi ve kurumların, platformun büyümesine doğrudan ortak edilmesi ve uzun vadeli değer yaratımına katkı sunmalarının sağlanmasıdır.

Toplanan fonların kullanım alanları şu şekilde planlanmaktadır:

- Uluslararası pazarlarda dijital pazarlama faaliyetlerinin artırılması,
- Mobil uygulama ve altyapı yazılımının ileri düzeyde geliştirilmesi,
- Yeni danışmanlık kategorilerinin eklenmesi,
- Yurtdışı pazarlara yönelik lokalizasyon ve uyarlama çalışmalarının yapılması,

Ezcümle ilgili fon, şirketin büyümesinin hızlanması için kullanılacaktır. Mevcutta yılda (2024 yılı içerisinde) %100 oranında büyüyen şirketimizin pazarın genişliği düşünecek olursak finansman desteği ile çok daha hızlı büyüyeceği görünmektedir.

Kampanyanın başarıyla tamamlanması halinde;

- Platforma yeni danışmanlık kategorileri ve özellikler eklenecek,
- Kullanıcı deneyimi artırılarak daha fazla kişi çevrim içi danışmanlık hizmetine ulaşabilecektir,
- Platformun küresel ölçekte daha geniş bir kitleye erişmesi sağlanacaktır,
- Yatırımcılar, platformun büyümesinden pay sahibi olarak maddi kazanç elde etme imkânına sahip olacaklardır,
- Danışmanlara daha fazla kullanıcıya ulaşma ve gelirlerini artırma fırsatı sunulacaktır,
- Girişim şirketi tarafından doğrudan ya da dolaylı şekilde istihdam artışı sağlanacaktır.

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;

1.400.000 TL'si Pazarlama Faaliyetleri amacıyla **01.09.2025 - 30.08.2026** tarihleri arasında, **1.700.000 TL'si İngilizce Yapı için Yazılım Çalışmaları** amacıyla **01.09.2025 - 30.08.2026** tarihleri arasında, **700.000 TL'si Mevcut Yapı için Operasyonel Harcamalar (Operasyon Ekibi, Ofis, Server, Yönetim)** amacıyla **01.09.2025 - 30.08.2026** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Türkçe Yapı Yeni Özelliklerin Geliştirilmesi (Yapay zeka, video konferans, grup terapi geliştirmeleri)** amacıyla **01.09.2025 - 30.08.2026** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **01.09.2025 - 30.08.2026** tarihleri arasında, **200.000 TL'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.09.2025 - 30.08.2026** 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 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

ADVİCEMY DANIŞMANLIK VE BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Online Randevu - Türkçe , Grup terapisi - Türkçe , Webinar - Türkçe , Online Randevu - İngilizce , Grup Terapisi - İngilizce ve Webinar - İngilizce kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.640.900.000 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

Proje bugün geldiği noktada 5 yıllık satış rakamları ile Türkiye içinde çok güçlü bir konuma sahiptir. Büyük ve ciddi riskler olmamakla birlikte aşağıda listenecek riskler olası senaryolar için ihtimallerden oluşmaktadır.

- **Danışman Kalitesinin Dalgalanması Riski:** Danışmanların bilgi seviyesi, iletişim tarzı ve etik yaklaşımı değişkenlik gösterebilir, bu durum müşteri memnuniyetini ve marka algısını olumsuz etkileyebilir.
- **Yüksek Operasyonel Yük:** 39 farklı kategorinin yönetilmesi karmaşık süreç ve yüksek operasyonel maliyet gerektirir.
- **Teknolojiye Bağımlılık:** Platformun tamamı dijital altyapıya dayalı olduğu için teknik aksaklıklar veya yazılım hataları doğrudan hizmeti durdurabilir.
- **İnsan Kaynağı Riski:** Nitelikli mühendis ve danışmanları elde tutmakta zorluk yaşanabilir.
- **Büyüme ile Kontrol Kaybı Riski:** Hızlı büyüme sonucu müşteri desteği, danışman takibi ve sistem güncellemeleri kontrol dışı kalabilir.
- **Yatırım/Gelir Akışında Dalgalanma:** Kampanya sonrası hedeflenen fonun elde edilememesi veya gelirlerin beklenen hızda artmaması operasyonel kısıtlar doğurabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Sektör olarak online danışmanlık pandemi sonrası büyüyen bir sektör. Sektörün yok olması için globalde kültürel bir değişiklik olması gerekiyor ancak bunun dışında farklı riskler farklı dönemlerde gündeme gelebilir.

- **Yasal Düzenlemelerdeki Belirsizlik:** Online danışmanlık sektörü, özellikle psikoloji, beslenme ve aile danışmanlığı gibi hassas alanlarda net regülasyonlara sahip olmayabilir veya değişiklik gösterebilir.
- **Rekabetin Artması:** Pazarın büyüklüğü nedeniyle ulusal ve uluslararası rakiplerin girişi muhtemeldir. Bu durum fiyat rekabeti ve müşteri kaybına yol açabilir.
- **Güven Sorunu ve Algı Riski:** Online danışmanlığa yönelik önyargılar veya kötü kullanıcı deneyimleri, genel sektörel güveni zayıflatabilir.
- **Pazarın Doygunluk Riski:** Talebin artan arzla karşılanması sonucu danışman başına düşen randevu sayısında düşüş yaşanabilir.
- **Ekonomik Dalgalanmalar:** Danışmanlık hizmetleri zorunlu olmayan harcamalar arasında yer aldığı için ekonomik krizlerde ilk vazgeçilen hizmet olabilir. (Ancak gelişen dünya göstermektedir ki görünen bu olmakla birlikte insanlar için temel ihtiyaç haline gelen konulardan biri danışmak ve anlatmaktır.)

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Likidite Riski: Paya dayalı kitle fonlamasında alınan hisselerin ikincil piyasası sınırlı olabilir; yatırımcıların paylarını nakde çevirmesi zorlaşabilir. Bu noktada fonbulucu üyeler arası iletişim platformu FUİP kullanılabilir.

4.4. Diğer Riskler

- Danışan ve danışmanların özel bilgileri hedef alınabilir. Platformun hacklenmesi hem yasal hem de itibari kriz doğurabilir. Ancak yazılı bir bilgi paylaşımı yapılmamaktadır.
- Kullanıcı sayısı hızla artarsa sunucular, veri tabanı yapısı veya uygulama performansı yetersiz kalabilir. Bu konuda da çalışmalarımız ve büyüme hızımız planlarımız ile doğru orantılı bir şekilde ilerlemektedir.
- Apple veya Google'ın mağaza politikaları değişirse uygulama kaldırılabilir ya da kısıtlanabilir. (Oldukça düşük bir risk olarak görülmektedir.)
- Özellikle basit danışmanlık konularında, yapay zekâ tabanlı chatbot'lar zamanla insan danışmanlara olan talebi azaltabilir. Bu konuda da platform olarak yapay zeka modellerinden uzak kalmayarak en verimli şekilde sistemlerimizde kullanma gayretindeyiz.
- Birkaç kötü deneyim sosyal medyada yayılırsa markanın güvenilirliği ciddi şekilde sarsılabilir.
- Global pazarlara açılırken her ülkenin kültürüne, beklentilerine ve hizmet alma biçimlerine uyum sağlamak gerekebilir.
- Farklı ülkelerin mevzuatlarına uygunluk sağlanamazsa faaliyet durdurulabilir ya da cezalar kesilebilir.
- Çok dilli hizmet sunmak ve zaman dilimlerine göre danışman-ayarlaması yapmak operasyonel karmaşıklık yaratır.

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; **0.0714 TL** ile **0.0854 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **350000 TL** ile **502320 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Kerem Karşılıklı B Grubu %37

Kerem Karşılıklı A Grubu %10,5

Esad Postacı B Grubu %37

Esad Postacı A Grubu %10,5

Ahmet Ertan Budak B Grubu %5

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Kerem Karşılıklı B Grubu %34,151

Kerem Karşılıklı A Grubu %9,692

Esad Postacı B Grubu %34,151

Esad Postacı A Grubu %9,692

Ahmet Ertan Budak B Grubu %4,615

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 7%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: (Bedelsiz Pay) 0,7%

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Kerem Karşılıklı B Grubu %33,270

Kerem Karşılıklı A Grubu %9,442

Esad Postacı B Grubu %33,270

Esad Postacı A Grubu %9,442

Ahmet Ertan Budak B Grubu %4,496

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 8,4%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: (Bedelsiz Pay) 1,68%

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- **Toplam kampanya süresi 8 (sekiz) gün olarak planlanmıştır.**
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺ olarak planlanmıştır.**

Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırım yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir.

- **500 TL -19.999 TL aralığında yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza 1 yıl boyunca Advicemy’da geçerli %10 indirim**
- **20.000 TL - 99.999 TL aralığında yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza 1 yıl boyunca Advicemy’da geçerli %15 indirim**
- **100.000 TL ve üzerinde yatırım yapan tüm yatırımcılarımıza 1 yıl boyunca Advicemy’da geçerli %20 indirim kuponu verilecektir.**

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

Sermaye Piyasası Kurulu'na 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 hükmüne bağlanmıştır.

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/D6M39F> 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 **400.000 Pay (400.000 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 **1.500.000 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 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.)

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. %3,55 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı 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 5'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 40.000 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	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 42.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 106
Başarısız Kampanya Sayısı	: 24
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 811.930.916 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 (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	12.566.718	29.92	29.92
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	3.578.855	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	3.418.364	8.14	8.14
Faruk Bostancı	2.100.000	5	5
Duran Sarıkaya	4.195.800	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	2.100.000	5	5
Diğer	14.040.263	33.43	33.43

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	42.000.000	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	30/04/2024	1.095 Gün	2.100.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	420.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	12.566.718	29.92
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	840.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	840.000	2

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	897.738	2.14
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	840.000	2
Mehmet Levent Hacıslamoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Advicemy Danışmanlık ve Bilişim A.Ş., 39 farklı kategoride 1.000'den fazla danışmanla hizmet sunan, Türkiye'nin en büyük çevrim içi danışmanlık platformudur. Psikoloji, aile danışmanlığı, diyetisyenlik, astroloji gibi çok çeşitli alanlarda uzmanlarla görüntülü görüşme imkânı sunan Advicemy, mobil uygulama ve web platformlarıyla kullanıcılarına zaman ve mekân bağımsız erişim kolaylığı sağlar. Eğitim ve Sağlık Teknolojileri sektöründe konumlanan girişim, B2C iş modeliyle tüm Türkiye'ye ve 100'den fazla ülkeye hizmet vermektedir. Toplam 5.880.000 TL (%20 Ek fonlama dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Advicemy, danışmanlık hizmetlerine erişimdeki ulaşım zorluğu, uzman bulma güçlüğü, güven kaygısı ve zaman kısıtı gibi temel sorunlara dijital bir çözüm sunmaktadır. Gelişmiş yazılım altyapısı, IOS ve Android uygulamaları, anlık randevu, ücretsiz ön görüşme, kullanıcı yorumları ve şeffaf fiyatlandırma gibi özellikleriyle hem danışanların hem de danışmanların hayatını kolaylaştırmaktadır. Platform bugüne kadar 40.000'den fazla randevu gerçekleştirmiş, aylık 2.200 düzenli randevu kapasitesine ulaşmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; 2024 yılı içerisinde 1.000'den fazla aktif danışmana ev sahipliği yaptığı ve yılda 15.000'den fazla ücretli görüşme gerçekleştirildiği görülmektedir. %100 memnuniyet ilkesiyle ilerleyen platform, IOS ve Android uygulamaları aracılığıyla globalde 100'den fazla ülkeye hizmet vermektedir.. Tüm yazılım, tasarım ve ürün geliştirme süreçlerini kendi bünyesinde gerçekleştiren Advicemy, öneri sistemleri, otomatik randevu planlama, anlık mesajlaşma, kullanıcı yorumları ve güvenli ödeme altyapısıyla uçtan uca dijital danışmanlık deneyimi sunmaktadır. Yazılım kalitesi, kullanıcı memnuniyet ilkesi ve ürün çeşitliliği ile hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda ölçeklenebilir bir model olarak öne çıkmaktadır. Rekabet durumu incelendiğinde; sektörde Evital, Hiwell, Terappin ve Evimdekipsiolog gibi rakipler bulunmakla birlikte mevcut platformların çoğu yalnızca psikoloji alanına odaklanmakta ve sınırlı kategoride hizmet vermektedir. Advicemy ise 39

farklı danışmanlık kategorisi, ücretsiz ön görüşme, danışan-danışman arası ücretsiz mesajlaşma, danışmanların kendi ücret ve kuponlarını belirleyebilmesi gibi özellikleriyle öne çıkmaktadır. Ayrıca IOS ve Android uygulamalarıyla geniş erişim sunarken, %20 gibi düşük komisyon oranı, ödeme vadesizliği ve danışmanlara özel destek hizmetleri ile uzmanlar için de cazip bir iş ortağı konumundadır. Advicemy, çok disiplinli yaklaşımı ve güçlü müşteri deneyimi ile rekabette farklılaşmaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde; online danışmanlık pazarı pandemi sonrası hızla büyüyen ve dijitalleşmenin etkisiyle global çapta derinleşen bir sektördür. 2029 yılına kadar online danışmanlık ve terapi hizmetleri pazarının 60 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Özellikle psikoloji, kişisel gelişim, sağlık ve diyetetik gibi alanlarda dijital çözümler daha çok tercih edilmekte, görüntülü görüşme kalitesindeki artış da bu talebi desteklemektedir. Türkiye pazarı da bu büyümeden etkilenmekte ve artan şehirleşme, yoğun yaşam temposu ve erişim kısıtları, online danışmanlık hizmetlerini daha cazip kılmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak pazarlama ve yabancı dil yapıları için yazılım geliştirme sebebiyle kullanılacağı görülmektedir. Advicemy, fonlama sonrası İngilizce, İspanyolca ve Fransızca sürümlerini yayına alarak global pazarda büyümeyi hedeflemekte ve planladığı stratejik açılım sayesinde 5 yıllık süreçte toplam 1.640.900.000 TL ciro elde etmeyi planlamaktadır. 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
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Orhan Mutlu Topal	ŞERHİ YOKTUR.
Mehmet Levent Hacıslamoğlu	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 (2020 47554)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Kerem Karşılıklı)
 - 6.2 Nolu Belge (Esat Postacı)
 - 6.3 Nolu Belge (Ahmet Ertan Budak)
 - 6.4 Nolu Belge (Burhan Karakaş)
 - 6.5 Nolu Belge (Sercan Masar)
 - 6.6 Nolu Belge (Bayramali Günaydın)
 - 6.7 Nolu Belge (Gülhan Masar)
 - 6.8 Nolu Belge (Bora Yılmazhan)