

Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **1.360.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.632.000 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.


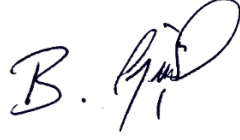
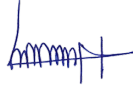


Yatırımcıların **Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **24/01/2022** ile **25/03/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/VJSVED> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Esra Ulusoy, 19/01/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. Usluunruky Mab. Ankara Çimen Sok. No: 12 Sarıyer İstanbul Sarıyer 324 092 2197 Merkezi: 0324002249700001</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 19/01/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/01/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 19/01/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/01/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 19/01/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	EDD Arı Danışmanlık Hizmetleri A.Ş.
Merkez Adresi	:	Arikoy Cimen Sokak No:1 Daire:3 Uskumrukoy/Sarıyer
Telefon Numarası	:	+90 533 926 41 14
İnternet Sitesi	:	https://www.arikidsandparents.com/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.632.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/VJSVED
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	24/01/2022
Bitiş Tarihi	:	25/03/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1555 TL ile 0.1855 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 211500 TL ile 302760 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 1.632.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 400.000 TL 'si Mobil Uygulama Teknoloji Yatırımı (CAPEX) 01.03.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 422.500 TL 'si Reklam ve Pazarlama Harcamaları (OPEX) 01.03.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 400.000 TL 'si Yönetim, Operasyon ve Ofis Giderleri (OPEX) 01.03.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 137.500 TL 'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.03.2022 - 01.04.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi
İşletme Adı	: EDD Arı Danışmanlık Hizmetleri A.Ş
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Arikoy Cimen Sokak No:1 Daire:3 Uskumrukoy/Sarıyer
Kuruluş Tarihi	: 12.02.2020
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 50.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 12.500 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Sicili
Ticaret Sicil Numarası	: 2352475
Vergi Dairesi	: Sarıyer Vergi Dairesi
Vergi Kimlik Numarası	: 3240922497
Telefon Numarası	: +90 533 926 41 14
İnternet Sitesi	: https://www.arikidsandparents.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi'nin yürüttüğü Arı Kids and Parents adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Arı Kids and Parents, üniversiteli gençler ile çocuklu aileleri bir araya getiren Türkiye'nin ilk oyun ablası ve abisi bulan mobil uygulama platformudur.

Ankara Kalkınma Ajansı, girişimin yatırım turuna fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu ile birlikte katılarak **200.000 TL** eş finansman ile yatırım yapma kararı almıştır. Ayrıca Melek Yatırımcı Dr. O. Mutlu Topal ve bir çok melek yatırımcı da toplam **250.000 TL** tutarında yatırım taahhüdü bildirmiştir.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **24 Ocak Pazartesi saat 10:00** itibari ile **10 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.**

Bu kampanya **10 gün ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Esra Ulusoy ve Selim Kaya'nın paylarından düşülecektir.**

YATIRIMCILARIMIZA HEDİYEMİZ VAR !

1.500 TL ve Üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza; "fonbulucu" referansı ile Şubat ve Mart ayı boyunca İstanbul-İzmir ve Ankara'da geçerli 2 saatlik yüz yüze evde oyun seansı hediye edilecektir. (Hediye seans Arı Kids platformunda yatırımcılarımızın yapacağı ilk satın alma ile birlikte aktifleşecektir.)

Arı Kids Hakkında:

Arı Kids & Parents ebeveynler ve üniversite öğrencileri için tasarlanmış mobil uygulama ile farklı ürün ve pazarlama modeliyle henüz rakibi olmayan bir pazarda ilk olmayı başaran **yenilikçi bir teknoloji girişimidir.**

Yapacağımız mobil uygulama ile çocuklu ailelerin çocukları için verimli birer kaynak olan üniversiteli gençleri bir araya getiren teknolojik alt yapıyı oluşturmayı hedefliyoruz.

Arı Kids & Parents 3-12 yaş arası çocuklu aileler ile çocuklarının kaliteli zaman geçirmesi için onları başarılı üniversite öğrencileri (oyun ablası ve abisi) ile buluşturan **“Dijital Pazaryeri”** iş modeli ile çalışmaktadır. Türkiye pazarındaki konumumuzu global pazara da taşımayı hedeflemekteyiz.

Yapılan araştırmalara göre özellikle Orta/Orta-üst gelir grubundaki ailelerin en çok endişe ettiği konuların başında çocuklarının sağlıklı gelişimi ve eğitimi geliyor. Bu noktada mevcut eğitim sistemi günümüz ihtiyaçlarını karşılamakta geride kalıyor. Bu duruma aileler hızlı, kolay ve teknolojik bir çözüm arıyor. Yapay zeka destekli Arı Kids & Parents mobil uygulama üzerinden ailelerin bu kaygısını yok edecek çözümler üretmeyi hedefliyoruz. Bu sorunun çözülmesiyle birlikte ailelerin artan bir ivmeyle farklı kaynaklara (özel ders, etüd çalışmaları, sosyal aktiviteler, oyun grupları, hobi grupları vb.) yönelme ihtiyaçlarını yapay zeka destekli mobil uygulamamızda bir araya getiriyoruz.

Arı Kids and Parents Mobil Uygulaması ile tek tuşla kriterlerinizi belirleyerek **"Akıllı Eşleşme"** ile evinize oyun abisi ya da ablası çağırabilirsiniz. Mobil uygulamanın getirdiği teknolojik alt yapı sayesinde ise gelen abla ya da abinin adını, puanını ekranda görebilir ve gelişini haritadan izleyebilirsiniz. Çocuklarınız ile buluşmanın sonunda da abi ya da ablaya puan verebilir, yorum yazabilirsiniz.

Arı Kids & Parents mobil uygulamayı farklı kılan şey teknolojik alt yapısının aileler ve üniversite öğrencileri için mobil bir buluşma noktası olması. Çocuklar için üniversiteli gençler çok iyi bir rol modelidir. Bu sebeple ebeveynlerin de ileride "keşke benim kızım-oğlum da bu kadar başarılı, sosyal olsa" diyecekleri profildeki abi ve ablalarla buluşması Arı Kids & Parents yapay zeka destekli mobil uygulaması ile artık mümkün.

Arı Kids & Parents mobil uygulamasını kullanan üniversite öğrencileri de eğitim hayatları boyunca maddi gelir kazanmış olacaklar.

Tarihçe

Arı Kids and Parents Şubat 2020'de kurulmuştur. Önce İstanbul'da takip eden aylarda ise Ankara ve İzmir'de web sitesi üzerinden hizmet vermeye başlamıştır.

Arı Kids & Parents kuruluşundan bu yana faaliyetlerine yatırım almadan (bootstrapping modeli ile) devam etmektedir. Kısa sürede hızlı bir büyüme ile yüksek müşteri memnuniyeti ve pozitif nakit akışı sağlayan bir girişim olup kendini kanıtlamış bir iş modeline sahiptir. **Kuruluşunu takip eden 1 buçuk yıl içinde 3 şehirde yüzlerce aileye 9.000'den fazla seansta hizmet vermiş ve 800.000 TL'den fazla satış hacmine ulaşmıştır.**

İş Modeli

Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi bir **Teknoloji** girişimi olup, **Eğitim** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye**'dir.

2020 Şubat ayında hizmetine www.arikidsandparents.com üzerinden teknolojik alt yapımızı kullanıcılar ile paylaşmıştır.

Kuruluşumuzdan bu yana odaklandığı iş alanında inovatif bir iş modeliyle kısa süre içinde %95'in üzerinde bir müşteri memnuniyetine ulaştık. Kazandığımız bu ivme ile operasyonlarımızı büyütmeyle devam ettik, ek sermaye ihtiyacı duymadan; ofis kirası, çalışan maaşı, muhasebe giderleri vb. operasyonel masraflarını çevirebilen sağlıklı bir maddi yapıya kavuştuk. Pandemi döneminde müşteri ihtiyaçlarının farklılaşması ve talebin büyümesiyle birlikte bu duruma hızlı şekilde adapte olmuş ve iş hacmini sağlıklı şekilde büyüttük. Tüm bunlara ek olarak hedeflediğimiz , **mobil uygulama ile, çocuklu ailelerin çocukları için verimli birer kaynak üniversiteli gençler ile Türkiye'nin her yerindeki aileyi dijital ortamda bir araya getirmeyi hedefliyoruz.**

Mobil uygulama ile karşılanacak talepler :

Ebeveynlerin ihtiyacı

- Çocuklarının evde ya da online kaliteli vakit geçirememesi
- Ebeveynlerin kendilerine vakit yaratamaması

•Üniversitelilerin ihtiyacı

- Nitelikli iş yapma

- Eğitim hayatı boyunca network yapma imkanı
- Eğitim hayatı boyunca gelir elde etme.

Arı Kids & Parents'ın iř planında belirttiği hedeflere ulaşması hizmet tabanlı değil, teknoloji tabanlı bir girişim olmasıyla mümkündür.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Üniversiteli gençler ile 3-12 yaş çocuklu ailelerin bir araya getiren dijital bir platform olmaması.

Yapılan araştırmalara göre özellikle Orta/Orta-üst ailelerin en çok endişe ettikleri konuların başında çocuklarının sağlıklı gelişimi ve eğitimi geliyor. Bu noktada mevcut eğitim sistemi günümüz ihtiyaçlarını karşılamakta geride kalıyor. Bu durum aileleri artan bir ivmeyle farklı kaynaklara (özel ders, etüd çalışmaları, sosyal aktiviteler, oyun grupları, hobi grupları vb.) yönlendiriyor. Bu nedenledir ki eğitim ve çocuk gelişimi konuları, üst gelir segmentindeki aileler için en önemli gider kalemlerinden birini oluşturuyor.

Üniversiteli gençler sahip oldukları geçmiş bilgi birikimlerini eğitim hayatları boyunca onlara gelir olarak katkı sağlamalarını umuyorlar. Teknolojiyi yakından takip eden bu kesim için tek bir mobil uygulama üzerinden ve kendi programlarına uygun şekilde organize olup gelir elde etmek çok fazla ilgilerini çekiyor.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Dijital platformda hala sürdürülen mevcut hizmeti daha büyük bir ölçekte yapay zeka destekli mobil uygulama ile yapmayı hedefliyoruz.

Teknoloji tabanlı bir girişim olan Arı Kids And Parents sektör lideri olma yolunda olduğu için mobil uygulama olmazsa olmazdır.

MOBİL UYGULAMA İÇERİĞİ:

1. ÜYELİK ve PROFİL OLUŐTURMA
2. AKILLI EŞLEŞTİRME

Aşağıdaki kriterler üzerinde çalışacak algoritma ile en uygun müşteri / tedarikçi eşleşmesi sağlanacaktır:

- Konum bazlı seçim
- Abonelik türü bazında seçim
- Geçmiş aboneliklere yönelik yorum ve puanlama bazlı seçim
- Üniversite / bölüm bazlı seçim
- Tarih / saat bazlı seçim
- Ücret / kazanç bazlı seçim
- Aile ve tedarikçi profilleri ve abonelik sonrası değerlendirme

3. ÖDEME

- **Online:** Mobil uygulama üzerinden
- **Kapıda:** Öğrencinin akıllı telefonuna tanımlanacak mobil POS üzerinden

4. MÜŞTERİ PANELİ

- Tedarikçi Profili Görüntüleme (Video Tanıtım, Hobiler, Okul, Bölüm, Yorumları ve Puan)
- Tedarikçi ile direkt mesajlaşma
- Abonelik gün / saat hatırlatma uyarı ve bildirimleri
- Abonelik tarih saat değişikliği / iptal talebi
- Ödeme ve fatura tercihleri

5. TEDARİKÇİ (Öğrenci) PANELİ

- Aile Profili Görüntüleme (Ebeveyn, Çocuk/çocuklar hakkında bilgiler, Yorumlar ve Puan)
- Abonelik gün / saat hatırlatma uyarı ve bildirimleri
- Adres /lokasyon bilgisi ve yol tarifi.
- Aile ile direkt mesajlaşma
- Abonelik tarih saat değişikliği / iptal talebi
- Ücretlendirme
- Yeni Tedarikçi Onboarding, Değerlendirme ve Yetkilendirme

6. İÇERİK ve FIRSATLAR

- Arı Kids & Parents hizmetleri ve kullanım hakkında bilgilendirici kısa videolar
- Uzmanlardan çocuk gelişimine yönelik pratik bilgiler içeren video içerikler

- Arı Kids & Parents'ın sunduğu indirim ve fırsatlar (Push Notification)
- İş ortaklarının sunduğu indirim ve fırsatlar (Push Notification)
- **SADAKAT PROGRAMI**
- Puan Kazanma: Tavsiye ve Satın alınan seans başına kazanım
- Puan Kullanımı: Biriken puanlarla ücretsiz seans / hizmet alım

Okul öncesi (3-6 yaş) ve okul çağındaki (6-12 yaş) çocukların ihtiyaçlarına göre farklılaşacak olan hizmetleri ailelerin tercihine göre evde ya da online olarak yapay zeka destekli mobil uygulamamız üzerinden sunmayı hedefliyoruz.

Benzer firmalar, girişimler olmakla birlikte, verilen hizmetlerde **ana kaynağı başarılı üniversite öğrencileri olan ilk ve tek şirketiz**. Şu ana kadar hizmet sunduğumuz ebeveyn ve üniversite öğrencilerinden aldığımız geri bildirimlerdeki yüksek memnuniyet oranı bu yaklaşımın başarısını teyit ediyor.

Değer Önerileri

Mobil Uygulama ile Kazanacağımız Değer Önerileri:

- **Lokasyon bazlı Eşleştirme:** Evinize en yakın üniversiteli öğrencilerle çocuklarınızı buluşma imkanı sağlamayı hedefliyoruz.
- **Geçmiş hizmetlere yönelik yorum ve puanlama bazlı seçim:** Hizmet alan ailelerden gelen yorum ve puanlamalara göre seçim yapabilme imkanı sağlamayı hedefliyoruz.
- **Ödeme teknolojisi:** Uygulama ya da mobil pos ile ödeme yapma imkanı sağlamayı hedeflemektedir.
- **Ücret / kazanç bazlı seçim:** Tedarikçilerin (üniversite öğrencisi) kendi belirlediği saatlik ücretlerle hizmet verme imkanları olacaktır.
- **Okul/bölüm bazlı seçim:** Hizmet almak isteyen ailelerin çocukların ihtiyacına göre belirledikleri kriterlere uygun seçim yapma imkanı sağlayacaktır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Arı Kids & Parents kuruluşundan (2020) bu yana websitesi üzerinden çoğunluğu İstanbul olmak üzere 3 şehirde **yüzerce aileye yaklaşık 9.000 aboneliğe akıllı eşleştirme sistemiyle hizmet vermiştir**. Bu operasyonu 2 kurucu ortak, 1 Strateji ve Finans Danışmanı, 1 Dijital Pazarlama / Analitik Danışmanı, Yazılım ekibi ve 1

operasyon sorumlusu ile yönetmiş, web sitesine üye olan **üniversite öğrenci sayısını 250'nin üzerine çıkarmıştır.**

Üretim Süreçleri Hakkında

Mobil Uygulama kullanıcıları

A- Çocuklu Aileler

Mobil Uygulama Paneli:

- 1. Kayıt:** Müşteriler mobil uygulamayı akıllı telefonlarına indirirler. Kullanıcı bilgilerini doldurup, konum servisini açarlar.
- 2. Akıllı Eşleşme (Kriter Seçimi):** Müşteriler kendi kriterlerine göre arama yaparak uygun profillere erişebilirler.
- 3. Seçim yapma:** Seçilen öğrenci ile ilgili daha önce yapılmış yorum, puanlama ve saatlik ücretlendirmeyi görebilirler.
- 4. Rezervasyon ve Ödeme:** Dijital ödeme alt yapısıyla mobil ödeme yapılır ve rezervasyon detaylarına ulaşabilirler ya da kapıda mobil pos ödeme yöntemiyle ödeme yapabilirler.
- 5. Hizmet Sonrası Değerlendirme:** Aldığı hizmetle ilgili puanlama ve değerlendirme yapabilirler.
- 6. Tekrar Hizmet Alma:** "Hızlı Rezervasyon" butonu ile tekrar hizmet alabilirler.

Mobil Uygulama Kullanıcıları

B- Üniversite Öğrencileri

- 1.Kayıt:** Üniversite öğrencileri mobil uygulamayı indirirler, profil oluştururlar ve saatlik ücret bilgilerini oluştururlar. İstenen belgeleri yüklerler ve konum bildirimini açarlar.
- 2. Lokasyon bazlı eşleşme :** Konumlarını online duruma aldıklarında yakınlarındaki iş fırsatlarını görebilir ve gelen talepleri kabul ederler.
- 3.Abonelik detaylarına erişim:** Hizmet vereceği ailenin bilgilerini ve konumunu görüp, tamamlarlar.
- 4.Ödeme Alma:** Ödemeyi program tamamlandıktan sonra mobil pos ile anında ya da dijital ödeme alt yapısıyla hesaplarına transfer ile alabilirler.

Yan Ürünler Hakkında

- 1. KATMA DEĞERLİ HİZMETLER:** Online pazaryeri iş modelinde arz ve talebi verimli ve self servis şeklinde bir araya getirme amacı güdülmekle birlikte ailelerden ihtiyaca özel / terzi işi hizmet talepleri (Ör: Gölge Öğretmen, Yabancı Dil Sohbet Arkadaşı, Ödev Koçu, Yaşlılarla Sohbet Arkadaşı / Parentsitting vb.) gelmektedir. Bu tür taleplerin karşılanması “Katma değerli hizmetler” olarak değerlendirilmekte ve daha yüksek marj ile hizmet sunulmaktadır. İş planında 3. Yııldan itibaren bu alanda önemli iş hacmi yaratılması planlanmaktadır.
- 2. KURUMSAL MÜŞTERİLER :** Bireylere (Ailelere) verilen hizmetlerin yanında kurumsal firmaların İK bölümleri ile iş birliği yapılarak Arı Kids and Parents’ın hizmetlerinin işveren markasını destekleyecek şekilde kurum çalışanlarına ve çocuklarına sunulması planlanmaktadır. Bu iş birliğinde hizmet bedeli Kurumsal Firma tarafından kısmen ya da tamamen karşılanabilmektedir. Şu ana kadar 2 farklı kurumla bu kapsamda iş birliği yapılmıştır. İş planında 3. Yııldan itibaren bu tarz katma değerli iş birliklerinin önemli iş hacmi yaratması öngörülmektedir.
- 3. MARKA İŞBİRLİKLERİ:** Mevcut hizmetlerin yanında sahip olduğumuz iki önemli paydaş grubu (3-12 yaş arası çocuğa sahip ailelerden oluşan müşteriler & Başarılı üniversite öğrencilerinden oluşan tedarikçiler) markaların hedeflemek isteyebilecekleri topluluklar olarak öne çıkıyor. Belirli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra çeşitli markalarla bu toplulukların farklı ihtiyaçlarına yönelik ürün / hizmetler / iş birliği imkanları geliştirilerek ek gelir oluşturulması hedeflenmektedir. İş planında bu iş birliklerinin 3. Yııldan itibaren önemli iş hacmi yaratması planlanmaktadır.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Mobil Uygulama kullanıcıları - Üniversite Öğrencileri

Arı Kids & Parents web sitesi ve mobil uygulama bünyesinde sunulan hizmetlerin tedarikini başarılı üniversite öğrencileri sağlamaktadır.

Taleplerin karşılanması için şu çalışmalar gerçekleştirilmektedir:

- Yüksek akademik başarıya sahip üniversitelerin ilan platformları, öğrencilere yönelik iç mecralarında tanıtım çalışmaları
- Özel hedeflemeli dijital ve sosyal medya reklamları
- Mevcut tedarikçi öğrencilerin referansları

Bu çalışmalar sonucunda elde edilen tedarikçi başvuruları hizmet kalitesinin devamlılığını sağlamak amacıyla detaylı şekilde değerlendirilmektedir.

Öğrencilerinin Arı Kids & Parents mobil uygulaması iş modelinde hizmet verebilmesi için gerekli ön kriterler:

1. Akademik başarı sıralamasına göre üst seviyede bulunan üniversitelere ait öğrenci belgesine sahip olması

2. Adli Sicil Kaydı olmaması

Ön kriterleri yerine getiren üniversite öğrencileri hizmet vermeye başlamadan önce şu adımlar izlenir:

1. İkincil görüşmeler sonrası deneme hesapları onaylanır ve Arı Kids & Parents'ın online sistemini deneyimlemeleri beklenir
2. Sözleşmelere ilişkin yazılı onayları alınır ve sözleşmede yer alan kritik koşullar sözlü olarak ayrıca vurgulanır.

Tüm kriter ve adımlar tamamlandıktan sonra eğitimcilerin Arı Kids & Parents mobil uygulama sistemi üzerinden hizmet sunabilme yetkileri onaylanır.

Arı Kids & Parents mobil uygulama üzerindeki hizmetleri süresince imzalanan sözleşmelere riayet etmeleri beklenir. Aksi durumda sözleşmeler feshedilir ve sisteme erişim engellenir.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Geliştirilecek yapay zeka destekli proje Android ve Ios işletim sistemli mobil cihazlarında çalışan bir mobil uygulama

olacak ve App Store ve Play Store'da yayınlanacak. Uygulamada 3 çeşit kullanıcı tipi olacak. Bunlar; sitter, aile ve yönetici panelleri. Sitter ve aile mobil uygulamayı kullanırken, yönetici uygulamayı web panelinden yönetebilecek. Uygulama market place formatında olacak. Ödeme yönetim sistemi olarak –Apple ve Google onayı

olması durumunda- iyzico kullanılacak. Yapılacak bu Ar-GE faaliyeti ile abonelerimiz ve tedarikçilerimiz hızlı ve daha geniş kapsamlı olarak sistemimizden faydalanacaktır. Mobil Ekran görsellerini ekte iletiyoruz.

Önceki Satışlar Hakkında

Arı Kids & Parents olarak kuruluşundan (2020) bu yana çoğunluğu İstanbul olmak üzere 3 şehirde yüzlerce aileye yaklaşık **9.000 abonelik hizmeti verdik. Tedarikçi üniversite öğrenci sayısını 250'nin üzerine çıkardık.**

2020 yılının ikinci altı ayında 270.000 TL satış elde etmiş olup, 2021 yılının ilk 9 ayında ise satışlarımızı 2 katından fazla artırarak 575.000 TL seviyesine ulaştırmıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Türkiye'de eğitim üst gelir segmentindeki aileler için en önemli gider kalemlerinden birini oluşturuyor. Yapılan araştırmalara göre özellikle Orta/Orta-üst ailelerin en çok endişe ettikleri konuların başında çocuklarının sağlıklı gelişimi ve eğitimi geliyor. Bu noktada mevcut eğitim sistemi (özellikle pandemi sonrası koşullarda) günümüz ihtiyaçlarını karşılamakta geride kalabiliyor. Bu durum aileleri artan bir ivmeyle farklı kaynaklara (özel ders, etüd çalışmaları, sosyal aktiviteler, oyun grupları, hobi grupları vb.) yönlendiriyor.

Üniversiteli gençler ile 3-12 yaş çocuklu ailelerin bir araya geleceği yapay zeka destekli dijital bir platform bulunmamaktadır.

TÜRKİYE PAZARI:

- Türkiye'de hane halkının eğitim harcaması 2020 yılında **60 milyar TL'dir.**
- Eğitim harcamalarının yaklaşık **%10'u (6 milyar TL)** özel ders ve tamamlayıcı eğitim harcamalarına yapılmıştır.
- Türkiye'de 2020 yılında online eğitimlere **1,5 milyar TL** harcanmıştır.

Bu verilerden hareketle Arı Kids and Parents'ın ana hedef kitlesi olan üst gelir segmentindeki 100 bin ailenin çocuk gelişimi ve eğitim desteği açısından aldığı hizmetlerin **yıllık toplam 250 – 300 milyon TL tutarında bir pazar oluşturduğu** tahmin edilmektedir.

Müşteri trendleri açısından bakıldığında geleneksel ve akademik başarıya yönelik hizmetler kadar gelişimi destekleyici ve yenilikçi aktivitelerin de ebeveynler tarafından artan bir yoğunlukla tercih edildiği gözlemlenmektedir. Bu da Arı Kids & Parents'ın hedeflediği pazarın yakın gelecekte kuvvetli bir büyüme göstereceğine işaret etmektedir.

GLOBAL PAZAR

ABD erken çocukluk eğitimi pazarının büyüklüğü 2019'da 54,3 milyar ABD Doları değerindeydi ve 2020'den 2027'ye kadar yıllık %3,9'luk bir bileşik büyüme oranında genişlemesi bekleniyor. Çalışan ebeveyn sayısındaki artış ve bunu izleyen çocuklara yönelik talep bakım, önümüzdeki yıllarda piyasayı yönlendirmesi beklenen faktörlerdir. Arı Kids & Parent'ın 5 yıllık projeksiyon sürecinde global pazarda da aktif bir oyuncu olmayı hedeflemektedir

Rekabet Hakkında

Doğrudan Rekabet

Rekabet açısından benzer hizmetleri sunan girişimler olmakla birlikte

- www.bakiciburada.com

- www.evdekibakicim.com
- www.evdebilgi.com

bize benzer teknolojik altyapıları olan şirketler olmasına rağmen ana kullanıcısı başarılı üniversite öğrencileri olan ilk ve tek şirket biziz. Bunun yanında kendimize rakip gördüğümüz kaynağı üniversite öğrencileri olmayan ama hedef olarak bizi yurt dışı pazarına iletilecek İngilterede hizmet veren

- bubble mobil app <https://joinbubble.com>

doğrudan yurt dışı rakiplerimizden olarak konumlandırıyoruz.

Yapay zeka destekli mobil appimizin birincil kullanıcılarının üniversite öğrencileri olması bize maddi olarak rekabet avantajı sağlamakla birlikte, hizmeti alan çocukların "öğretmen - öğrenci hiyerarşisine" maruz kalmadan gelişimlerine "rol model" gençlerle destek vermemizi sağlıyor. Bu da şu ana kadar aldığımız müşteri geri bildirimlerinde son derece yüksek bir memnuniyet seviyesi ile geri dönüyor.

Henüz bakir olan bu iş alanında münferit bireysel girişimler olsa da, başarısı teyit edilmiş iş modelimizi geliştireceğimiz mobil uygulama ile daha geniş bir hedef kitleye sunarak ölçüğimizi büyütmeyi ve geliştirmekte olan bu pazarda açık ara lider konumunda olmayı öngörüyoruz.

Dolaylı Rekabet

Aşağıda belirtilen platformlar dolaylı rekabet olarak nitelendirilebilir:

- Fiziki ya da online şekilde özel ders hizmeti sağlayan platformlar
- Farklı hizmet gruplarında tedarikçi sunan platformlar (Armut.com, sahibinden.com vb.)

Bununla birlikte bu platformların hiçbirisi bizim sunduğumuz değer önerilerini ve hedef pazarı bire bir karşılamamaktadır.

Hedef Kitle Hakkında

Mobil Uygulama Kullanıcıları

1- Çocuklu aileler

- Metropollerde yaşayan
- Orta / üst gelir segmentinde ve teknolojiye hakim
- 3-12 yaş arası çocuğu olan
- Çocukların gelişimi / eğitimi için destek almaya + maliyete katlanmaya istekli

TÜİK verilerine göre bu yaş aralığında 9.7 milyon çocuk bulunmaktadır. Orta/Orta-üst sınıf aile oranı %17, şehirlerde yaşama oranının da %65 olması sebebi ile geniş

potansiyel hedef çocuk nüfusu 1,1 milyon kişidir.

Bu segmentteki ailelerin ortalama çocuk sayısı 1.8 olup toplam aile sayısı yaklaşık 600.000'dir

Bu ailelerin yaklaşık %15-20'sinin çocukların eğitim ve gelişimi için ek destek ihtiyacı hissetmekte ve bunun için ek maliyete katlanmaya istekli durumdadır. Bu verinin de hesaba katılmasıyla güvenilir bir gelişim desteği arayan **potansiyel hedef kitle yaklaşık 100.000 aileden oluşmaktadır.**

Mobil Uygulama Kullanıcıları

2- Üniversite Öğrencileri

En iyi üniversiteler:

- Yüksek Akademik Performans: doğal bir ÖN ŞART
- Yüksek öz disiplin ve özgüven

Z kuşağı motivasyonu:

- Maddi gelir
- Tecrübe kazanma, değer yaratma, yetkinliklerini geliştirme

2020-2021 eğitim öğretim yılında yükseköğretimdeki toplam öğrenci sayısı 8.240.997'dir.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Yapay zeka destekli mobil uygulamanın hedef kitle bazında ilk girişimi olmak
- Pozitif nakit akışı ve düşük sermaye riski. Şu ana kadar minimal yatırımla kendi masraflarını çıkarıp artı nakit akışı sunan bir iş modelimiz var.
- Aileler için güvenilir ve çocuğun gelişimine destek veren bir hizmet sunarken sosyal sorumluluk yaklaşımıyla başarılı öğrencilere maddi destek imkanı sunuyoruz.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- 2 yıla yakın süredir 3 şehirde web sitemiz üzerinden yüzlerce aile ile üniversiteli gençleri buluşturduk, iş hacmimizi / ölçeğimizi büyütmek için teknolojik alt yapımızı güçlendirmemiz gerekiyor.
- Teknolojik altyapının gelişimiyle birlikte hizmet kapasitemizi artırdıkça, daha fazla aileye ve öğrenciye ulaşmak için iletişim yatırımı yapmamız gerekiyor.

- Mevcutta 2 kurucu ortak ve 1 çalışandan oluşan ekibimizi artan iş hacmini karşılayacak şekilde geliştirmemiz gerekiyor. Mevcutta outsource olarak aldığımız mobil yazılım hizmetini, yakın zamanda in-house olarak istihdam etmeyi planlıyoruz.

Fırsatlar Nelerdir?

- Pandemi nedeniyle online eğitim ihtiyacın / farkındalığın artması
- Eğitimde görüntülü görüşme teknolojilerinin yaygınlaşması ve çocukların buna hızla adapte olmaları
- Halen düşük olan rekabet nedeniyle hızlı ve doğru adımlarla hızla artırılabilir pazar payı

Tehditler Nelerdir?

- Öğrenciler ve ailelerin mobil uygulama dışında direkt olarak çalışma yoluna gitmeleri
- Rakiplerin iş modelimizi kopyalaması / iş ölçeğini büyütmek için gerekli yatırımları daha erken yaparak pazar payı kazanması
-

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Aileler ve öğrencileri bir araya getirecek bir yapay zeka destekli mobil uygulama ile çok daha fazla aileye hizmet verecek altyapıya kavuşacağız
- Doğru mecralarda yapacağımız verimli iletişim çalışmalarıyla mobil uygulamamızı daha fazla kişiye tanıtacağız.
- İş hacminin büyümesiyle oluşacak operasyon yükünün (BT bakım, müşteri ilişkileri, şikayet yönetimi, reklam ve iletişim vb.) doğru insan kaynağı planlamasıyla yöneteceğiz. İlk aşamada mevcut almış olduğumuz outsource IT hizmetini, inhouse olarak istihdam etme hedefindeyiz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Aile ve öğrencilerin direkt çalışmasını tamamen engellemek mümkün değil. Fakat bu her iki taraf için de sınırlayıcı ve bağlayıcı bir durum. Direkt çalışan taraflardan herhangi birinin hizmet almayı/vermeyi sonlandırdığı durumda diğer taraf için önemli bir risk oluşuyor. Biz geniş hizmet kadromuz, sürekli artan müşteri tabanımız ve yüksek müşteri memnuniyeti bunu büyük ölçüde önleyebiliriz.
- Benzer hizmetler vermekle birlikte, hali hazırda aynı iş modelini bire bir uygulayan başka bir girişim bulunmuyor. Hızlı bir şekilde yatırımlarımızı hayata geçirip bu alanda lider hale gelmeyi hedefliyoruz.
-

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)	(%)
Esra Ulusoy	Genel Müdür	Genel müdür olarak birçok rolde görev almakla birlikte ana roller İş Geliştirme, Pazarlama ve Marka İletişimi.	25.000	50
Selim Kaya	Genel Müdür Yardımcısı	Genel müdür yardımcısı olarak birçok rolde görev almakla birlikte ana roller IT ve Finans.	25.000	50

Esra Ulusoy ile ilgili;

University of London'da Psikoloji üzerine eğitimini tamamlamasının ardından 15 yıla yakın süre global reklam ajanslarında markaların pazarlama hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmuştur. Profesyonel kariyerinde ağırlıklı olarak Müşteri ilişkileri Direktörü olarak çalışmıştır. Yurt dışı eğitimi sırasında kendisi de 'baby sitter- oyun ablası' olarak deneyim yaşamış ve 2017 yılında ikizlerinin dünyaya gelmesi ile çocukların gelişim süreçlerini yakından takip ederek bizzat deneyimlediği oyun abla / abisi hizmetini Türkiye de başarılı üniversite öğrencileri aracılığı ile ailelere sunma konusunda çalışmalarını sürdürmektedir. Arı Kids and Parents girişimi için büyük bir özveriyle tam zamanlı olarak çalışmaktadır. Bu girişimi sayesinde birçok yatırımcı, iş insanı ve iş ağları ile tanışma fırsatı yakalamıştır.

Selim Kaya ile ilgili;

İzmir Fen Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Uluslararası kurumsal şirketlerde Pazarlama ve İş Analitiği alanlarında uzun süre yöneticilik yapmıştır. 2017 yılında e-ticaret üzerine odaklanan bir girişimin kurucu ortağı olmuş ve şirketin 4 yıllık büyüme yolculuğunda önemli tecrübe edinmiştir. Aynı dönemde oğlunun dünyaya gelmesi ile birlikte çocukların gelişim sürecine ilgi duymaya başlamış, e-ticaret ve online satış konusunda elde ettiği deneyimleri Arı Kids & Parents girişimine aktarmak için kurucu ortak olmuştur. Arı Kids & Parents'ın İş Geliştirme, Finans ve IT alanlarına destek

vermektedir.

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 (%)	
Esra Ulusoy	A	25.000	50	50
Selim Kaya	A	25.000	50	50
TOPLAM		50.000	100	100

Esra Ulusoy ile ilgili;

University of London'da Psikoloji üzerine eğitimini tamamlamasının ardından 15 yıla yakın süre global reklam ajanslarında markaların pazarlama hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmuştur. Profesyonel kariyerinde ağırlıklı olarak Müşteri ilişkileri Direktörü olarak çalışmıştır. Yurt dışı eğitimi sırasında kendisi de 'baby sitter- oyun ablası' olarak deneyim yaşamış ve 2017 yılında ikizlerinin dünyaya gelmesi ile çocukların gelişim süreçlerini yakından takip ederek bizzat deneyimlediği oyun abla / abisi hizmetini Türkiye de başarılı üniversite öğrencileri aracılığı ile ailelere sunma konusunda çalışmalarını sürdürmektedir. Arı Kids and Parents girişimi için büyük bir özveriyle tam zamanlı olarak çalışmaktadır. Bu girişimi sayesinde birçok yatırımcı, iş insanı ve iş ağları ile tanışma fırsatı yakalamıştır.

Selim Kaya ile ilgili;

İzmir Fen Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Uluslararası kurumsal şirketlerde Pazarlama ve İş Analitiği alanlarında uzun süre yöneticilik yapmıştır. 2017 yılında e-ticaret üzerine odaklanan bir girişimin kurucu ortağı olmuş ve şirketin 4 yıllık büyüme yolculuğunda önemli tecrübe edinmiştir. Aynı dönemde oğlunun dünyaya gelmesi ile birlikte çocukların gelişim sürecine ilgi duymaya başlamış, e-ticaret ve online satış konusunda elde ettiği deneyimleri Arı Kids & Parents girişimine aktarmak için kurucu ortak olmuştur. Arı Kids & Parents'ın İş Geliştirme, Finans ve IT alanlarına destek vermektedir.

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	Yok	1	50.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **50.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 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)	(%)
Esra Ulusoy	Yönetim Kurulu Başkanı	12/02/2020	1096 Gün	25.000	50

Esra Ulusoy hakkında;

University of London'da Psikoloji üzerine eğitimini tamamlamasının ardından 15 yıla yakın süre global reklam ajanslarında markaların pazarlama hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmuştur. Profesyonel kariyerinde ağırlıklı olarak Müşteri ilişkileri Direktörü olarak çalışmıştır. Yurt dışı eğitimi sırasında kendisi de 'baby sitter- oyun ablası' olarak deneyim yaşamış ve 2017 yılında ikizlerinin dünyaya gelmesi ile çocukların gelişim süreçlerini yakından takip ederek bizzat deneyimlediği oyun abla / abisi hizmetini Türkiye de başarılı üniversite öğrencileri aracılığı ile ailelere sunma konusunda çalışmalarını sürdürmektedir. Arı Kids and Parents girişimi için büyük bir özveriyle tam zamanlı olarak çalışmaktadır. Bu girişimi sayesinde birçok yatırımcı, iş insanı ve iş ağı ile tanışma fırsatı yakalamıştır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Selim Kaya	Genel Müdür Yardımcısı	Pazarlama, Satış ve Teknoloji	25.000	50
Esra Ulusoy	Yönetim Kurulu Başkanı	İş Geliştirme, Pazarlama ve Marka İletişimi	25.000	50

Selim Kaya hakkında;

İzmir Fen Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Uluslararası kurumsal şirketlerde Pazarlama ve İş Analitiği alanlarında uzun süre yöneticilik yapmıştır. 2017 yılında e-ticaret üzerine odaklanan bir girişimin kurucu ortağı olmuş ve şirketin 4 yıllık büyüme yolculuğunda önemli tecrübe edinmiştir. Aynı dönemde oğlunun dünyaya gelmesi ile birlikte çocukların gelişim sürecine ilgi duymaya başlamış, e-ticaret ve online satış konusunda elde ettiği deneyimleri Arı Kids & Parents girişimine aktarmak için kurucu ortak olmuştur. Arı Kids & Parents'ın İş Geliştirme, Finans ve IT alanlarına destek vermektedir.

Esra Ulusoy hakkında;

University of London'da Psikoloji üzerine eğitimini tamamlamasının ardından 15 yıla yakın süre global reklam ajanslarında markaların pazarlama hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmuştur. Profesyonel kariyerinde ağırlıklı olarak Müşteri ilişkileri Direktörü olarak çalışmıştır. Yurt dışı eğitimi sırasında kendisi de 'baby sitter- oyun ablası' olarak deneyim yaşamış ve 2017 yılında ikizlerinin dünyaya gelmesi ile çocukların gelişim süreçlerini yakından takip ederek bizzat deneyimlediği oyun abla / abisi hizmetini Türkiye de başarılı üniversite öğrencileri aracılığı ile ailelere sunma konusunda çalışmalarını sürdürmektedir. Arı Kids and Parents girişimi için büyük bir özveriyle tam zamanlı olarak çalışmaktadır. Bu girişimi sayesinde birçok yatırımcı, iş insanı ve iş ağları ile tanışma fırsatı yakalamıştır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Esra Ulusoy	Marka İletişimi ve İş geliştirme	Pazarlama İletişimi	Kurucu Ortak
Selim Kaya	IT ve Finans Genel Müdür Yardımcısı	Pazarlama, İş Geliştirme ve Finans	Kurucu Ortak
Yasin Şimşek	Yazılım Geliştirme	IT, Yazılım Geliştirme	Danışman
Buse Akpınar	Operasyon Yönetimi, Faturalama ve Müşteri İlişkileri Yönetimi	Müşteri İlişkileri, Muhasebe	Personel

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Levent Ulusoy	Marka stratejisi ve Finans konularında Arı Kids & Parents'a danışmanlık vermektedir.	Kurumsal İletişim, İş Geliştirme ve Pazarlama	Danışman
Ozan Kaya	Arı Kids & Parents'ın dijital kanallarda marka danışmanlığını ve analizlerini yapmaktadır.	Dijital Pazarlama ve Analitik	Danışman

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

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

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Dönen Varlıklar	36.643	208.279
Nakit ve Nakit Benzerleri	18.524	19.192
Ticari Alacaklar	18.119	189.087
Diğer Alacaklar	500	0
Ticari Alacaklar	12.561	188.337
Diğer Dönen Varlıklar	5.058	750
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	25.071	62.490
Maddi Duran Varlıklar	1.715	15.392
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	23.356	47.098
Kısa Vadeli Yükümlülükler	-37.659	-96.051
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	17.548	86.762
Diğer Borçlar	20.111	9.289

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Alınan Avanslar	10.000	5.000
Ödenecek Vergiler	10.111	4.289
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	-24.055	-174.718
Ödenmiş Sermaye	12.500	12.500
Sermaye	50.000	50.000
Ödenmemiş Sermaye	-37.500	-37.500
Geçmiş Yıllar Karları	0	11.555
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	11.555	150.663
Net Dönem Zararı	0	0
AKTİF TOPLAMI	61.714	270.769
PASİF TOPLAMI	61.714	270.769

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Hasılat	98.222	669.571
Satışların Maaliyeti	-87.160	-531.159

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31/12/2020	31/12/2021
Esas Faaliyet Karı	492	138.412
Esas Faaliyet Zararı	0	0
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
NET KAR/ZARAR	0	12.251
Diğer Gelirler	0	12.251

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Arı Kids & Parents kurulduğu günden bu yana tüm sermayesini kendi işletme gelirlerinden karşılamıştır. Herhangi bir borçluluğu ya da borçlanma planı bulunmamaktadır. Nakit akışı diğer online mecralar ödeme öncelikli olduğundan alacak riski yoktur. İşlerin maliyet yapısı gereği önce ciro sonra maliyet oluşmaktadır. Stok devir hızı, sermaye yatırım riskleri yoktur. Elde edilecek fon, mobil uygulama geliştirme ve bu uygulamanın daha geniş müşteri ve tedarikçi kitleleri tarafından kullanımını sağlayarak iş hacminin büyütülmesi amacıyla yapılacak genel yönetim (operasyon) giderleri ve ile reklam tanıtım giderleri için kullanılacaktır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Arı Kids and Parents Marka Tescil

Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kuruluşumuzdan bu yana gelir yaratan ve pozitif nakit akışına sahip bir girişimiz. Geldiğimiz noktada ölçeğimizi bir üst aşamaya taşımak için önemli bir yatırım yapmamız gerekiyor. Mevcut büyüme eğrisini takip ettiğimizde bu yatırımı önümüzdeki 2 yıl içinde gerçekleştirebilmeyi planlıyoruz. Fakat bu süreyi öne çekerek yatırımı daha hızlı şekilde yapabilmenin önemli bir rekabet avantajı yaratacağını ve gelişen bu pazarın lider oyuncusu olmamızı sağlayacağını düşünüyoruz. Bu nedenle kaynak arayışı içindeyiz. Mevcut ekonomik koşullarda bu kaynağı kredi olarak kullandığımızda hem bankaların düşük risk iştahı hem de yaratacağı fonlama ek maliyeti tercih etmediğimiz finansal bir yük doğurmakta. Bu yüzden kitle fonlamasını tercih ediyoruz.

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;

400.000 TL'si Mobil Uygulama Teknoloji Yatırımı (CAPEX) amacıyla **01.03.2022 - 01.03.2023** tarihleri arasında, **422.500 TL'si Reklam ve Pazarlama Harcamaları (OPEX)** amacıyla **01.03.2022 - 01.03.2023** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Yönetim, Operasyon ve Ofis Giderleri (OPEX)** amacıyla **01.03.2022 - 01.03.2023** tarihleri arasında, **137.500 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.03.2022 - 01.04.2022** 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 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.

Edd Arı Danışmanlık Hizmetleri Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Evde Oyun Aboneliği (1.YIL) , Online Destek Aboneliği (1.YIL) , Evde Oyun Aboneliği (2.YIL) , Online Destek Aboneliği (2.YIL) , Evde Oyun Aboneliği (3.YIL) , Online Destek Aboneliği (3.YIL) , Katma Değerli Abonelikler ve Marka İşbirlikleri (3.YIL) , Evde Oyun Aboneliği (4.YIL) , Online Destek Aboneliği (4.YIL) , Katma Değerli Abonelikler ve Marka İşbirlikleri (4.YIL) , Evde Oyun Aboneliği (5.YIL) , Online Destek Aboneliği (5.YIL) ve Katma Değerli Abonelikler ve Marka İşbirlikleri (5.YIL) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 380.441.500 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RISK 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

Henüz bakır olan bu alanda rakip bir girişimin aynı işi daha önce geliştirerek rekabet avantajı oluşturması.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Fiziki verilen hizmetler açısından pandemi öğrencilerin o şehirde eğitimlerine devam etmemeleri ve aile ile fiziksel temas kuramamaları bakımından bir risk oluşturmaktadır. Bununla birlikte servislerimizin önemli bir bölümü online mecralar üzerinden de devam etmektedir. Aile ve öğrencilerin direkt çalışması.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

Ülkemizin genel ekonomik durumuyla ilgili riskler girişimimizin hedeflerine ulaşmasını olumsuz etkileyebilir.

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; **0.1555 TL** ile **0.1855 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **211500 TL** ile **302760 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı

- Esra Ulusoy (Kurucu Ortak): %50
- Selim Kaya (Kurucu Ortak): %50

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

- Esra Ulusoy (Kurucu Ortak): %41
- Selim Kaya (Kurucu Ortak): %41
- Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %15
- Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %20 Bedelsiz Paylar: %3

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 24 Ocak Pazartesi saat 10:00 itibari ile 10 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 10 gün ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Esra Ulusoy ve Selim Kaya'nın paylarından düşülecektir.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

- Esra Ulusoy (Kurucu Ortak): %39.2
- Selim Kaya (Kurucu Ortak): %39.2
- Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %18
- Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %20 Bedelsiz Paylar: %3,6

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 24 Ocak Pazartesi saat 10:00 itibari ile 10 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 10 gün ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Esra Ulusoy ve Selim Kaya'nın paylarından düşülecektir.

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 **1.632.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/VJSVED> 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	: 18
Başarısız Kampanya Sayısı	: 2
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 19.577.254 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 0808
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	50.1	50.1
Emre Akkaya	B	420.000	7	7
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
O. Mutlu Topal	B	120.000	2	2
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Enis Erdem Yurdatapan	B	60.000	1	1
Olca Alptuğ Akdağ	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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM		6.000.000	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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	50.1
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. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

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
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Arı Kids and Parents, üniversiteli gençler ile çocuklu aileleri bir araya getiren Türkiye'nin ilk oyun ablası ve abisi bulan mobil uygulama platformu olarak konumlanmış teknoloji şirkettir. Eğitim Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2C'dir. Toplam 1.632.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Arı Kids & Parents ebeveynler ve üniversite öğrencileri için tasarlanmış mobil uygulama ile farklı ürün ve pazarlama modeliyle henüz rakibi olmayan bir pazarda ilk olmayı başaran yenilikçi bir teknoloji girişimidir. Arı Kids & Parents 3-12 yaş arası çocuklu aileler ile çocuklarının kaliteli zaman geçirmesi için onları başarılı üniversite öğrencileri (oyun ablası ve abisi) ile buluşturan "Dijital Pazaryeri" iş modeli ile çalışmaktadır. Arı Kids and Parents Mobil Uygulaması ile tek tuşla kriterlerinizi belirleyerek "Akıllı Eşleşme" ile evinize oyun abisi ya da ablası çağrılmaktadır. Mobil uygulamanın getirdiği teknolojik alt yapı sayesinde ise gelen abla ya da abinin adı, puanı ekranda görülebilir ve geliş haritadan izlenebilir. Çocuklar ile buluşmanın sonunda da abi ya da ablaya puan verilebilir, yorum yazarak görüş belirtilebilir. Girişim şirketi iki temel soruna odaklanmıştır. Bu sorunlar; 3-12 yaş arası çocukların sağlıklı gelişimi ve eğitimi için yeterli hizmetlerin bulunmaması, üniversiteli gençlerin bilgi birikimleri ile gelir yaratacak seçeneklerinin az olmasıdır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Arı Kids and Parents Şubat 2020'de kurulmuştur. Önce İstanbul'da takip eden aylarda ise Ankara ve İzmir'de web sitesi üzerinden hizmet vermeye başlamıştır. Arı Kids & Parents kuruluşundan bu yana faaliyetlerine yatırım almadan (bootstrapping modeli ile) devam etmektedir. Kısa sürede hızlı bir büyüme ile yüksek müşteri memnuniyeti ve pozitif nakit akışı sağlayan bir girişim olup kendini kanıtlamış bir iş modeline sahiptir. Kuruluşunu takip eden 1 buçuk yıl içinde 3 şehirde yüzlerce aileye 9.000'den fazla seansta hizmet vermiş ve 800.000 TL'den fazla satış hacmine ulaşmıştır. Rekabet durumu incelendiğinde; pazarda çeşitli rakiplerin bulunduğu görülmektedir. Doğrudan rakipleri arasında Bakıcıburada, EvdeKibakıçım, EvdeBilgi gibi bakıcılık hizmetleri sunan şirketler bulunmaktadır. Dolaylı rakipleri arasında ise Fiziki ya da online şekilde özel ders hizmeti sağlayan platformlar Farklı hizmet gruplarında tedarikçi sunan platformlar bulunmaktadır. Arı Kids and Parents başarılı üniversite öğrencilerini hedefleyerek rakiplerinden farklılaşmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Türkiye'de hane halkının eğitim harcaması 2020 yılında 60 milyar TL'dir. Eğitim harcamalarının yaklaşık %10'u (6 milyar TL) özel ders ve tamamlayıcı eğitim harcamalarına

yapılmıştır. Türkiye'de 2020 yılında online eğitimlere 1,5 milyar TL harcanmıştır. Bu verilerden hareketle Arı Kids and Parents'ın ana hedef kitlesi olan üst gelir segmentindeki 100 bin ailenin çocuk gelişimi ve eğitim desteği açısından aldığı hizmetlerin yıllık toplam 250 – 300 milyon TL tutarında bir pazar oluşturduğu tahmin edilmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak mobil uygulama yatırımı, yönetim, operasyon ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarına hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 380 milyon lirayı aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizde yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

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

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

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

- Girişiminin Sektörü,

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

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar 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 (2020 143798)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu

• 7. Özgeçmişler

- 7.1 Nolu Belge (Esra Ulusoy)
- 7.2 Nolu Belge (Selim Kaya)
- 7.3 Nolu Belge (Yasin Şimşek)
- 7.4 Nolu Belge (Buse Akpınar)
- 7.5 Nolu Belge (Levent Ulusoy)
- 7.6 Nolu Belge (Ozan Kaya)