MSV Deneyimin Akıllı Geleceği
KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **3.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.600.000 TL**'ye kadar artırılabilecektir.

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 **MSV Deneyimin Akıllı Geleceği** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **12/11/2025** ile **03/12/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca **https://fnb.lc/DEFEJ9** 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.

MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ **Adı, Soyadı, Tarih ve İmza**	**Sorumlu Olduğu Kısım**
MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ, 10/11/2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON TİC. LTD. ŞTİ Merkez Mah. Pazar Sk. Kamara No:52/1 Şişli/İSTANBUL Şişli V.D.: 014 184 4073	

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 09/11/2025	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 08/11/2025	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 07/11/2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıislamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 09/11/2025	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Bengisu Şenol , Yatırım Komitesi Üyesi 08/11/2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

fonbulucu.com

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 öngörüleri 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

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	MSV; sanatı erişilebilir kılmak, genç yetenekleri desteklemek ve şehri yaratıcı üretim alanlarına dönüştürmek için kurulmuştur. Ekosistem; Mekanda.co, MSV House ve Mekânda Sanat Var atölye ağından oluşur.
Ürün ve Hizmetler	:	Mekanda.co, küratöryel seçki ve yapay zekâ önerileriyle nitelikli etkinlik keşfi sunar. Teknoloji: modüler mimari ve veri odaklı öneri motoru; MSV House ile Mekânda Sanat Var ağını entegre ederek çok-mekânlı, ölçeklenebilir deneyim sağlar.
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	:	MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	:	Bereketzade Mahallesi / Hacı Ali Sokak / No 3 : Daire 2 Beyoğlu / İstanbul
Sermayesi	:	8.000.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Ozan Özkaya
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Satış Pazarlama / Marka Yönetimi / Topluluk Yönetimi

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Buse Nur Çeçe
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Dijital Pazarlama / Kurumsal İlişkiler / İş Geliştirme

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

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE
FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	3.600.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/DEFEJ9
Kampanya Süresi	:	21 Gün
Başlangıç Tarihi	:	12/11/2025
Bitiş Tarihi	:	03/12/2025 **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; **0.12 TL** ile **0.144 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **360000 TL** ile **518400 TL** aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar **3.600.000** 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; **1.500.000 TL**'si TEKNOLOJİ YATIRIMLARI 01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında, **520.000 TL**'si OPERASYONEL MALİYETLER 01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında, **550.000 TL**'si PAZARLAMA FAALİYETLERİ 01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında, **300.000 TL**'si Platform Kullanım Ücreti

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

fonbulucu.com

	01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında, **130.000 TL**'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli 01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında giderleri için kullanılacaktır.

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE
FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Kampanya süresi **21 (yirmi bir) gün** olarak belirlenmiştir.
- Kampanya başlangıç tarihi: **12 Kasım Çarşamba** saat 10.00 olarak belirlenmiştir.
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır.

Yatırımcılarımıza bu kampanyadaki yatırım tutarlarına göre;

- **5.000 TL - 19.999 TL** arası yatırımlara etkinlik ve mekanlarda çeşitli ayrıcalıklar kazandıran **MEKANDA CARD** 6 ay ücretsiz olarak sunulacaktır.
- **20.000 TL - 49.999 TL** arası yatırımlara etkinlik ve mekanlarda çeşitli ayrıcalıklar kazandıran **MEKANDA CARD** 1 yıl ücretsiz olarak sunulacaktır.
- **50.000 TL** ve üzeri yatırımlarda ise platformun bütün ayrıcalıklarını kapsayan **MEKANDA FULL CARD** 1 yıl ücretsiz olarak sunulacaktır.

MSV KİMDİR?

MSV, kültür ve sanat odaklı etkinlikleri **dijital biletleme teknolojisiyle** buluşturan yeni nesil bir deneyim ekosistemidir. **Mekanda.co** dijital altyapısı, **MSV House** üretim ve etkinlik merkezleri ve **Mekânda Sanat Var'ın** marka ve sanatsal gücüyle bireyleri, sanatçıları ve kurumları ortak vizyonda bir araya getirir.

MSV, yalnızca bilet satan bir platform değil; **küratöryel seçkilerle deneyim ekonomisini şekillendiren** bir topluluk ağıdır. Amacımız sanatı erişilebilir kılmak, üreticiyi desteklemek ve kültürel deneyimi genişletmektir. Bu vizyonla MSV, **Türkiye'nin en yenilikçi sanat ve deneyim biletleme sistemi** olarak konumlanmaktadır.

MSV ÇATISINA YATIRIM YAPMAK İÇİN NEDENLER

MSV, **kültür ve sanat odaklı deneyimleri teknolojiyle birleştiren** hibrit bir ekosistemdir. *Mekanda.co* ve bağlı markaları *Mekânda Sanat Var* ve *MSV House;* **dijital, fiziksel ve topluluk odaklı** yapısıyla Türkiye'nin hızla gelişen deneyim ekonomisinde en yenilikçi ve sürdürülebilir deneyim platformunu oluşturur.

Bugüne kadar iki teknoloji yatırımcısından toplam **2,5 milyon TL** yatırım ve destek alan MSV, doğrulanmış bir iş modeli, çoklu gelir yapısı, güçlü marka bilinirliği ve ölçeklenebilir yapısıyla hızla büyümektedir.

1.Kurumsal İş Birlikleri ve Güvenilir Marka Geçmişi

MSV çatısı, bugüne kadar birçok **yerel** ve **global** marka ile etkinlikler gerçekleştirmiştir. Bu iş birlikleri, markanın hem kurumsal güvenilirliğini hem de uygulanabilir iş modelini kanıtlamaktadır.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Gerçekleştirilen bazı ortak çalışmalar şunlardır:

- **Anker x Trendyol ("Senin Yıldızın" çanta boyama atölyesi),**
- **Amazon Türkiye** (*Ofiste Sanat Var* etkinliği),
- **SunExpress**, **Swissôtel**, **Red Bull**, **English Home**, **Danone Türkiye**, **Hepsiburada**, **BEDAŞ** ve **RE/MAX** gibi bir çok yerel ve global firma ile düzenlenen özel sanat ve deneyim atölyeleri.
- Ayrıca **Anadolu Ajansı** tarafından yayımlanan haber, projenin hem medya görünürlüğünü hem de toplumsal etkisini güçlendirmiştir.

Bu başarılar, MSV'nin yalnızca yaratıcı bir fikir değil, **kurumsal olarak onaylanmış, ölçeklenebilir bir iş modeli** olduğunu göstermektedir.

2. Güçlü Pazar Potansiyeli

- Türkiye'de deneyim ekonomisi son yıllarda **%30'un üzerinde büyüdü**.
- "Deneyim öncelikli tüketim" özellikle genç kitlede hızla yükseliyor.
- Global deneyim ekonomisi pazarının **2028'de 1 trilyon doları aşması** bekleniyor.

Mekanda.co, Türkiye'deki başarısını **Avrupa'ya taşıyarak küresel pazarda konumlanmayı** hedeflemektedir.

3. Kanıtlanmış Talep ve Topluluk Gücü

- Son 4 yılda **100.000+ katılımcı**
- **92.000+ organik sosyal medya takipçisi** ile oluşan topluluk gücü
- MSV House'un kısa sürede güvenilir **marka mekân** haline gelmesi

Bu veriler, ekosistemin güçlü topluluk temelleri ve sürdürülebilir talep üzerinde yükselip, **Mekanda.co dijital platformu** için hazır hale geldiğini göstermektedir.

4. Çoklu Gelir Modeli

MSV aşağıdaki çok kanallı gelir modeliyle ölçeklenebilirliğini desteklemektedir:

- Bilet satış komisyonları
- Üyelik gelirleri
- Kurumsal iş birlikleri
- Mekân kiralamaları
- Sosyal medya ve reklam gelirleri

Bu yapı ile 2025–2028 arasında **₺200.000.000 üzerinde gelir** hedeflenmektedir.

5. Hibrit Mimari: Dijital + Fiziksel + Topluluk

Mekanda.co **dijital** platformu, *MSV House & Mekânda Sanat Var*'ın **fiziksel** deneyimiyle birleşerek hibrit, yenilikçi ve sürdürülebilir bir iş modeli oluşturur.

Bu yapı sayesinde MSV; yalnızca dijital ya da fiziksel bir girişim değil, **her iki dünyayı bağlayan topluluk tabanlı ölçeklenebilir bir deneyim teknolojisi** olarak konumlanır.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

6. Uluslararası Büyüme Stratejisi

Halihazırda Türkiye'de yakalanan trendin öncelikli olarak **Almanya** ve **Hollanda**'da sürdürülmesi planlanmaktadır. Bu ülkelerdeki;

- Güçlü kültür-sanat ekosistemi,
- Yoğun göçmen toplulukları,
- Ve organizasyon regülasyonlarının destekleyiciliği sayesinde kısa vadede önemli bir kullanıcı kitlesinin yakalanacağı öngörülmektedir.

MSV, bu pazarlarda güçlü bir başlangıçla küresel ölçeklenme hedeflemektedir.

7. Getiri ve Çıkış Planı

- **Büyüme Beklentisi:** İlk yılda **₺5M** net kâr ile gerçekçi bir başlangıç hedeflenirken, ikinci yıl itibarıyla çoklu gelir modeli sayesinde üstel bir büyüme öngörülmektedir.
- **Temettü ve Çıkış (Exit) Getirileri:** İkinci yıl sonrası büyüme süreciyle birlikte, temettü dağıtımı planlanmakta ve değerleme artışı potansiyel çıkış imkanı oluşması beklenmektedir.
- **Güçlü Marka Ekosistemi:** Dijital platformlar, kültürel üretim alanları ve fiziksel mekânların sinerjisi; yatırımcının sermayesini tek bir girişime değil, birbirini besleyen çok katmanlı bir ekosisteme yönlendirir.

YEREL ve GLOBAL BÜYÜME STRATEJİLERİ

MSV, Türkiye'de doğrulanmış kültür ve deneyim modelini güçlendirerek uluslararası ölçekte ölçeklemeyi hedefler. İstanbul merkezli operasyonunu büyüterek topluluk bağlılığını artırmayı, seçici kürasyonla kaliteli deneyimler sunmayı ve sürdürülebilir gelir yapısını pekiştirmeyi amaçlar. Kullanıcı tabanının genişlemesi, üyelik modelinin güçlenmesi ve yeni MSV House noktalarının açılması bu büyümenin temelini oluşturur.

Türkiye odakları:

- **20.000 aktif kullanıcı** & **2.000 ücretli üye**ye ulaşmak
- Atölye–etkinlik–üyelik gelirlerini tek platformda birleştirmek
- İstanbul'da yeni MSV House noktaları açmak
- Kurumsal ve kültürel iş birliklerini artırmak

Yerelde güçlenen bu model, kültürel çeşitliliği ve yaratıcı ekonomiyi destekleyen **Almanya ve Hollanda** pazarları ile uluslararası alana taşınacaktır. Bu pazarlarda kültür kurumları, yerel yaratıcı topluluklar ve diaspora ile iş birlikleri kurulacak; pilot operasyonlar ve fiziksel deneyim noktaları açılacaktır. **Dijital altyapının yapay zekâ ile desteklenmesi**, kullanıcı deneyimini kişiselleştirerek ölçeklenebilirliği güçlendirecektir.

Global açılım adımları:

- Berlin & Amsterdam'da pilot topluluk ve mekân programları
- Kültür kurumları, belediyeler ve üniversitelerle ortak projeler
- **Yapay zekâ destekli öneri sistemi** ile kişiselleştirilmiş deneyim
- Avrupa sonrası **Orta Doğu** ve **Amerika** pazarlarına genişleme

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Bu yaklaşım MSV'nin, yerel başarıdan küresel yayılıma uzanan, Türkiye'den çıkan bir **kültür ve deneyim teknolojisi ekosistemi** olarak konumlanmasını sağlar.

KISA-ORTA-UZUN VADELİ HEDEFLER

Kısa Vadeli Hedefler (2025–2026)

- Türkiye Pazarında Güçlü Başlangıç: İstanbul merkezli olarak deneyim ve etkinlik alanında güvenilir, seçici bir platform konumuna ulaşmak.
- Topluluk ve Üyelik Büyümesi: Platform üzerinde **20.000 aktif kullanıcıya** ve **2.000 ücretli üyeye** ulaşarak sürdürülebilir bir gelir tabanı oluşturmak.
- Gelir Modelinin Oturtulması: Atölye, etkinlik ve üyelik gelirlerini tek sistemde birleştirerek güçlü bir nakit akışı sağlamak.
- Finansal Hedef: İlk yıl **₺20M** gelir elde ederek yatırımın ölçeklenebilirliğini kanıtlamak.

Orta Vadeli Hedefler (2026–2028)

- Avrupa Açılımı: **Almanya** ve **Hollanda**'da ilk operasyonları başlatarak markayı uluslararası pazara taşımak.
- Yeni Noktalar ve Franchise: İstanbul'da **3 yeni MSV House** noktası ve **Avrupa'da ilk fiziksel deneyim merkezlerinin** açılması.
- Kurumlarla İş Birliği: Avrupa'daki belediyeler, üniversiteler ve kültür kurumlarıyla ortak projeler geliştirmek.
- Teknoloji Gücü: Mekanda.co'nun **yapay zekâ öneri sistemini** geliştirerek kişiye özel deneyimler sunmak.
- Finansal Hedef: İkinci yıl itibari ile gelir seviyesini **₺80M** çıkarmak ve üstel artış hızını yakalamak.

Uzun Vadeli Hedefler (2028 Sonrası)

- Küresel Ölçek: Avrupa sonrası **Orta Doğu** ve **Amerika** pazarlarına açılarak global bir deneyim platformuna dönüşmek.
- Sosyal Etki: Sanat ve deneyim aracılığıyla **1.000.000** kişiye ulaşmak ve toplumsal değer yaratmak.
- Merkez Konum: İstanbul'u bölgesel kültür ve deneyim ekonomisinin merkezi haline getirmek.
- Finansal Hedef: Önceki yıllarda başlayan üstel büyüme bu dönemde de yıllık **₺180M** gelir hedefi ve yıllık %40–50 büyüme öngörüsü bulunmaktadır.
- Global Marka: "Türkiye'nin ilk deneyim ekosistemi"nden "**dünyanın önde gelen deneyim platformu**"na geçiş.

TARİHÇE

Mekanda.co'nun hikâyesi, *Mekânda Sanat Var*'ın yarattığı güçlü topluluk ve kültürel marka etkisiyle başladı. Son dört yılda **100.000'den fazla kişiyi sanatla buluşturması**, Türkiye'de deneyim odaklı yaşamın yükseldiğini ve kültür-sanat alanında dijital dönüşüm ihtiyacını açıkça gösterdi.

Dünyada hızla büyüyen **deneyim ekonomisi**, artık insanların ürünlerden çok, **yaşadıkları deneyimlere para harcadığını** ortaya koyuyor. Türkiye'de özellikle genç ve profesyonel kitle

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

sanatsal etkinliklere daha fazla yöneliyor. Ancak mevcut biletleme platformları yalnızca listeleme ve indirim modeliyle çalışıyor; **seçici kürasyon**, **topluluk duygusu** ve **kişiselleştirilmiş** deneyim sunamıyor.

Mekanda.co, tam da bu boşluğu doldurmak için doğdu:

- **Mekânda Sanat Var'ın** sahadaki topluluk deneyimi,
- **MSV House'un** fiziksel üretim alanları, ve
- **Teknolojinin sunduğu akıllı altyapı** bir araya gelerek,

insanların kültür ve sanatı deneyimleme biçimini değiştirecek **yeni bir ekosistem** oluşturdu. Bugün artık bu yapı, **Türkiye'de modelini doğrulamış**, **markalaşmış** ve büyümesini hızlandırarak **dünyaya açılmaya hazırdır**.

- **2022 – Başlangıç**

Mekânda Sanat Var kuruldu. İstanbul'da seçici sanat ve deneyim programları hayata geçirildi; kısa sürede 100.000'den fazla kişiye ulaşıldı. Deneyim ekonomisinin gücü doğrulandı.

- **2023 – Dijital Fikir ve Mekân Modeli**

Mekanda.co'nun temelleri atıldı ve yapay zekâ temelli kişiselleştirilmiş öneriler sunan, sanat ve kültür odaklı dijital platform yapısı kurgulandı. Aynı yıl, sanatçıların üretim yapabileceği ve topluluğun buluşabileceği **MSV House** doğdu.

- **2024 – Planlama ve Hazırlık**

İş modeli, marka mimarisi, büyüme planları ve yatırım altyapısı oluşturuldu. Kullanıcı deneyimi, topluluk yapısı ve gelir modeli tasarlandı.

- **2025 – Birleşme ve Büyüme**

Mekânda Sanat Var, *Mekanda.co* ve *MSV House* **MSV çatısı altında birleşti**. İlk yatırım alındı ve Türkiye'de ölçeklenmeye yönelik entegrasyon tamamlandı.

MİSYON: MSV'nin amacı, sanatı, kültürü ve teknolojiyi bir araya getirerek insanların hayatına değer katan, anlamlı ve seçili deneyimler yaratmaktır. Bu yalnızca bir iş modeli değil; **kültürel dönüşüm** vizyonudur. MSV;

- Genç sanatçılara alan açıyor,
- Kültürel çeşitliliği görünür kılıyor,
- İnsanların sanatla bağını güçlendiriyor, ve
- En önemlisi insanların sadece "tüketici" değil; aynı zamanda **üreten, paylaşan ve bir topluluğun parçası olduğu yeni deneyim ekosistemini** kuruyor**.**

Bu vizyonla yalnızca bir platform değil; finansal kazanç sağlarken, kültürel olarak değer yaratan bir sistem ortaya çıkıyor. Kısacası misyonumuz;

Türkiye'nin ilk gerçek deneyim ekosistemini kurmak ve bunu sürdürülebilir bir global marka haline getirmektir.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

NEDEN KİTLE FONLAMASI?

Kitle fonlamasını yalnızca finansman için değil, **birlikte büyüme, paylaşım ve değer yaratma modeli** olarak seçtik.

Çünkü MSV sadece bir şirket değil; **sanat, yaratıcılık, teknoloji ve topluluk bilincini bir araya getiren bir ekosistemdir.**

Bu yolculuğun gerçek sahipleri, onu deneyimleyen ve geleceğini birlikte inşa eden insanlar olmalıdır.

1. Topluluk Gücü + Ekonomik Değer

Mekanda.co yalnızca etkinlik listeleyen bir platform değil; **insanları üretim, paylaşım ve deneyim etrafında buluşturan bir topluluk hareketidir.**

Kitle fonlamasıyla yatırım yapan herkes — ister kullanıcı, sanatçı, kurum ya da organizatör olsun — bu topluluğun aktif ortağı olur.

Bu yatırım, sadece kültürel bir destek değil;

- büyüyen deneyim ekonomisinde **doğrudan pay alma**,
- gelir yaratma ve **değer artışı potansiyeline ortak olma** şansıdır.

2. İmece Kültüründen İlham, Modern Ekonomide Karşılık

Türkiye'nin "birlikte başarma" geleneği, artık dijital ekonomide yeni bir karşılık buluyor. MSV, bu imece kültürünü **modern yatırım modeliyle** birleştiriyor.

Küçük katkıların birleştiği bu yapı:

- yerel sanatçıları ve yaratıcı girişimleri destekler,
- istihdam yaratır,
- ve büyüdükçe **kültürel olduğu kadar finansal değer** de üretir.

Yani bu fonlama, **sadece bir destek değil, dönüşen ve hızla büyüyen bir ekosistemin parçası olma imkanıdır.**

3. Erken Katılım Avantajı

Deneyim ekonomisi Türkiye'de yılda ortalama **%40 oranında büyüyor.**

MSV, bu alana erken aşamada yatırım yapma imkânı sunuyor.

Mekanda.co'nun dijital altyapısı, MSV House'un fiziksel mekânları ve Mekânda Sanat Var'ın güçlü topluluğu bir araya gelerek ölçeklenebilir ve tekrarlanabilir bir gelir modeli oluşturuyor.

Bugün yatırım yapanlar, **yarının kültür ve deneyim ekonomisinde stratejik pozisyon**

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

alıyor.

4. Katılımcı ve Sürdürülebilir Yatırım Modeli

Kitle fonlamasında yatırımcı sadece finansör değil, **markanın yol arkadaşı ve büyüme ortağıdır.**

MSV modeli;

- gelir üretimini şeffaf raporlarla izlenebilir hale getirir,
- temettü ve değer artışıyla finansal getiri sağlar,
- aynı zamanda kültürel ve sosyal bir etki yaratır.

Birlikte büyür, birlikte üretir, birlikte kazanırız.

Kazanç yalnızca ekonomik değil; **toplumsal, kültürel ve yaratıcı bir değerdir.**

Kısacası MSV'ye katkı sunan herkes, hem bir yatırımcı hem de bu kültürel dönüşümün kurucu ortağıdır.

İŞ MODELİ

MSV, **dijital** ve **fiziksel dünyayı birleştiren**, **çok kanallı** ve **sürdürülebilir gelir modeli** üzerine kuruludur. Amaç, kullanıcılar, sanatçılar ve kurumlar için bütüncül bir deneyim sunarken **ölçeklenebilir** ve **tekrarlanabilir** bir ekonomik yapı oluşturmaktır.

- **Bilet Satışları ve Komisyon Gelirleri**

Mekanda.co üzerinden gerçekleşen her etkinlik, **komisyon bazlı gelir** sağlar. Kullanıcılar **küratöryel seçilmiş** etkinliklere erişirken, sanatçılar ve mekânlar için görünürlük ve yeni gelir imkânı oluşur. Etkinlik çeşitliliği arttıkça komisyon gelirleri **ölçeklenir** ve **sürdürülebilir nakit akışı** yaratır.

- **Üyelik Gelirleri**

Bireysel ve kurumsal üyelik modelleri, kişiselleştirilmiş öneriler, özel erişimler ve topluluk avantajları sunarak **düzenli abonelik geliri** üretir. Bu yapı, **kullanıcı sadakati** ve **tekrar eden gelir akışının** temelini oluşturur.

- **Kurumsal İş Birlikleri**

Şirketler, kurumlar ve belediyeler için özel sanat & kültür programları, etkinlik tasarımları ve motivasyon programları geliştirilir. Bu B2B model yüksek hacimli gelir yaratır ve marka ekosistemini güçlendirir.

Sonuç olarak MSV'nin iş modeli; bireysel kullanıcıların bilet ve üyelik gelirlerini ile kurumsal iş birlikleriyle birleştirerek **sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve güçlü büyüme potansiyeline sahip** bir yapı sunar.

Sürdürülebilirlik

GLOBAL KİTLE
FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

MSV, sadece kısa vadeli ticari kazanç için değil, **kültürel değer üretimi**, **teknolojik gelişim** ve **uzun vadeli topluluk oluşturma** üzerine inşa edilmiştir. Sürdürülebilirliğini üç temel unsur güçlendirir:

- **Topluluk Odaklı Yapı:** MSV'de herkes sadece izleyici değil, aynı zamanda üreten ve paylaşan bir topluluk üyesidir. Bu yapı doğal büyüme, sadakat ve organik bağlılık yaratır.
- **Küratoryel Seçki ve Güvenilirlik:** Etkinlikler belirli kalite standartlarıyla seçilir. Bu sayede kullanıcılar güvenilir, nitelikli ve seçici içeriklerle buluşur; marka güveni ve sadakat artar.
- **Teknoloji ve Yenilikçilik:** Mekanda.co altyapısı, yapay zekâ destekli öneri sistemi ile sürekli gelişir. Bu teknolojik yapı hem kullanıcı deneyimini kişiselleştirir hem de MSV'ye yerel ve global düzeyde rekabet avantajı sağlar.

Sonuç olarak; topluluk, kürasyon ve teknoloji birleşimi sayesinde MSV, sadece bugüne değil, geleceğe de değer üreten **kalıcı bir kültür, sürdürülebilir iş modeli** ve **deneyim ekosistemi** oluşturur.

ÜRÜN / PROJE BİLGİSİ

MSV, kültür-sanat deneyimini teknolojiyle birleştiren bütünleşik bir ekosistemdir. Üç ana bileşen birbirini besleyerek dijital ve fiziksel dünyada sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve uluslararası büyümeye uygun bir yapı oluşturur: **Mekanda.co**, **MSV House** ve **Mekânda Sanat Var**.

1.Mekanda.co — Dijital Platform

Mekanda.co, **geleneksel biletleme sistemlerinin ötesine geçen**, **deneyim ekonomisine odaklı** bir dijital platformdur.

- **Yapay zekâ destekli öneri sistemi** ile kişiselleştirilmiş etkinlik seçkisi sunar
- Küratöryel seçki ile yalnızca yüksek kaliteyi karşılayan etkinliklere yer verir
- Kullanıcıları tüketici olmaktan çıkarıp kültürel topluluğun parçası haline getirir
- Gelir modeli; **bilet komisyonları** ve **üyelik** yapısına dayanır. Bu model, platformun ölçeklenebilir ve sürdürülebilir gelir üretmesini sağlar.

2.MSV House — Fiziksel Üretim ve Deneyim Alanları

MSV House, şehir merkezlerinde konumlanan çok amaçlı kültür ve üretim mekânlarıdır.

- Sergiler, performanslar, atölyeler ve kurumsal etkinliklere ev sahipliği yapar
- Genç sanatçılar için üretim alanı ve görünürlük sağlar
- Topluluk için yaratıcı buluşma noktasıdır

Dijital platformla entegre çalışarak hem içerik üretimini hem de kullanıcı katılımını güçlendirir.

3.Mekânda Sanat Var Atölyeleri — Topluluk

Mekânda Sanat Var, MSV ekosisteminin topluluk köklerini oluşturur.

- 2021'den bu yana **100.000+ kişiyi** sanatla buluşturdu
- Resim, seramik, çömlekçi çarkı gibi yaratıcı atölyeler düzenler
- Sanatı gündelik yaşama taşır ve herkes için erişilebilir kılar

Bu marka, platformun kültürel vizyonunu sahada doğrulayan temel yapı taşıdır.

Bütünleşik Ekosistem

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

MSV çatısı, **üç markanın gücünü tek bir yapıda birleştiriyor:**

Dijital Platform: *Mekanda.co* dijital dünyada kullanıcıları doğru etkinliklerle buluştururken,

Fiziksel Mekanlar: *MSV House* şehir içinde insanların üretip paylaştığı fiziksel alanları temsil ediyor.

Topluluk: *Mekânda Sanat Var* ise bu ekosistemin kalbinde yer alarak sanatı herkes için erişilebilir kılıyor; kültürel etki, sadakat ve organik büyümeyi sağlıyor.

Bu üç yapı birlikte çalıştığında, yalnızca bir platform değil; **ekonomik olarak kazanç sağlayan, kültürel olarak değer yaratan, sürüdürülebilir** bir deneyim ekosistemi ortaya çıkıyor.

- Bu proje, kültür, sanat ve teknoloji temelli deneyim ekonomisinin geleceğinde yer alma imkanı sunmaktadır.
- **Bir yandan finansal kazanç sağlıyor,** (çoklu gelir modeli, üyelik, etkinlik, iş birlikleri)
- **Diğer yandan toplumla bağ kuruyor,** (sanat, topluluk, üretim)
- **Ve hızla büyüyen global pazara açılıyor.**

MSV; sanatı, mekânı ve teknolojiyi bir araya getirerek Türkiye'den doğan **ilk gerçek deneyim ekosistemini** kuruyor.

Bu yalnızca bir finansal katılım değil, kültürel ve toplumsal bir dönüşüm sürecine destek olma imkanıdır.

Sanatı, mekânı ve teknolojiyi tek bir ekosistemde buluşturan bu yapıya inanan herkese teşekkür ederiz.

"Geleceğin deneyim ekonomisini birlikte inşa edelim."

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

VİZYONER ÇERÇEVE

Dünya, sahip olmaktan çok deneyim yaşamaya odaklanan yeni bir ekonomik döneme girdi: **deneyim ekonomisi**. Özellikle genç kuşaklar, kendilerini tükettikleri şeylerle değil; katıldıkları kültürel etkinlikler, yarattıkları anlar ve paylaştıkları deneyimlerle ifade ediyor. Bu durum yalnızca kişisel tercihler değil, aynı zamanda iş dünyası ve şehir yaşamı için de yeni bir yön belirliyor. Türkiye'de genç nüfus, dijitalleşme ve kültürel çeşitlilik alanında büyük bir potansiyel yaratıyor. Ancak kültür-sanat odaklı girişimler uzun süre sınırlı kaldı ve geniş kitlelere ulaşacak bütünleşik bir yapı oluşmadı.

MSV çatısı, tam olarak bu boşluğu doldurmak için kuruldu.

Mekanda.co dijital platformu, *Mekânda Sanat Var*'ın atölyeleri ve *MSV House* mekânları birlikte çalışarak,

sanatı herkes için ulaşılabilir hale getiriyor ve şehirleri yaratıcı merkezlere dönüştürmeyi hedefliyor.

Pandemi sonrası artan sosyalleşme ihtiyacı + veri ve yapay zekâ ile kişiselleştirme, kültür ve deneyim odaklı projeler için büyük bir alan oluşturuyor. **MSV bu dönüşümün merkezinde konumlanıyor**:

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

• Dijital teknolojilerle kişiselleştirilmiş deneyimler,
• Seçici içeriklerle güvenilir bir kültür platformu,
• Topluluk temelli, sürdürülebilir bir yapı.

Kısacası MSV, bugünün ihtiyaçlarını karşılamakla kalmıyor; geleceğin kültür ve deneyim dünyasını şekillendirmeyi hedefliyor.

PROJENİN KAPSAMI

MSV, üç markanın entegre çalıştığı çok katmanlı bir kültür ve deneyim ekosistemidir:

1. Mekânda Sanat Var

100.000+ kişiyi sanatla buluşturmuş, 92.000+ kişilik organik bir topluluk oluşturmuş;atölye ve etkinliklerle genç yaratıcıları destekleyen topluluk odaklı yapı.

2. Mekanda.co

Yapay zekâ ile kişiselleştirilmiş etkinlik önerileri sunan, sanatçı ve organizatörlere görünürlük sağlayan deneyim odaklı; **Türkiye'nin kapsayıcı ilk dijital platformlarından** biridir.

3. MSV House

Şehir merkezlerinde yer alan sanat stüdyoları, atölyeler, sergiler, konserler, söyleşiler ve kurumsal etkinlikler için yaratıcı buluşma noktalarıdır.

Bu yapılar birlikte **erişim → üretim → paylaşım → ekonomik değer** döngüsü oluşturur.

Türkiye'de ilk kez dijital platform, fiziksel alan ve topluluk modeli çok katmanlı bir kültür-sanat ekosistemde birleşmiştir. Mekanda.co platformunun geliştirilmesi ve ekosistemin ölçeklenmesi için kullanılmış geçmiş kurumsal başarılar:

• Amazon Türkiye, Red Bull ve diğer kurumlarla deneyim projeleri
• Anadolu Ajansı haber görünürlüğü
• İki teknoloji yatırımcısından toplam **2,5M TL yatırım**

PROJENİN AMACI

MSV'nin amacı, kültürü ve sanatı daha erişilebilir, sürdürülebilir ve ekonomik değeri yüksek bir yapıya dönüştürmektir.

• **Kullanıcılar için:** Günlük hayatın dışına çıkarak yaratıcı deneyimler, kişiselleştirilmiş öneriler, güvenilir etkinlikler, topluluk aidiyeti.
• **Sanatçılar için:** Görünürlük, üretim alanı, yeni gelir alanı, kurumsal iş birlikleri.
• **Kurumlar için:** Yaratıcı deneyim paketleri, sosyal sorumluluk projeleri, marka imajı güçlendirme.
• **Katılımcılar için:** Çoklu gelir modeli, ölçeklenebilir büyüme potansiyeli ve kültürel-sosyal değer üretimi odaklı yapı.

PROJENİN KONUSU

Deneyim ekonomisinin yükselişiyle, insanlar artık yalnızca ürün değil, **anlam, bağ ve yaratıcılık** arıyor. MSV, bu dönüşüme doğrudan cevap vererek kültür-sanat deneyimini teknoloji

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

ve toplulukla yeniden tanımlar.

ÜÇ AŞAMALI YOL HARİTASI

1. **Türkiye:** İstanbul ve büyük şehirlerde büyüme, ulusal kullanıcı tabanı.
2. **Avrupa (Almanya & Hollanda):** Kültürel çeşitlilik, güçlü sanat altyapısı ve göçmen toplulukları sayesinde stratejik açılım.
3. **Global:** Dijital altyapı ve topluluk modeli sayesinde farklı coğrafyalara kolay uyum.

SONUÇ

MSV çatısı altında hayata geçirilen bu proje, yalnızca bir kültür-sanat girişimi değil; sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve kültürel değer üreten bir deneyim ekosistemidir.

Proje aşağıdaki temel ilke üzerine kuruludur:

- Çoklu gelir modeli
- Dijital + fiziksel entegrasyonu
- Güçlü topluluk temeli
- Artan deneyim ekonomisi talebi

MSV, yalnızca ekonomik sürdürülebilirliği değil; kültürel ve sosyal etki yaratmayı da hedefler. Bu ikili değer önerisi projeyi deneyim ekonomisinin akıllı geleceği olarak konumlandırır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

MSV çatısı altında geliştirilen proje, Mekanda.co, Mekânda Sanat Var ve MSV House markalarının birleşiminden doğan; sanat, kültür ve **deneyim ekonomisini dönüştürmeyi amaçlayan yenilikçi bir girişimdir.**

Amacı, sanatı ve kültürel üretimi toplumun her kesimine erişilebilir kılarken; aynı zamanda ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı üzerinden ekonomik değer yaratmaktır.

1. Dijital Altyapı – Mekanda.co

Mekanda.co, kullanıcıların kültür-sanat etkinliklerini keşfedebildiği, bilet satın alabildiği ve kişiselleştirilmiş öneriler alabildiği **yapay zekâ destekli bir dijital platformdur.**

Platformun gelir modeli; **bilet komisyonları**, **üyelik aidatları** ve **kurumsal iş birlikleri** üzerine kuruludur. Ayrıca **reklam gelirleri** ve **markalı içerik fırsatları**, ek gelir kanalları oluşturur.

2. Çok Mekânlı Atölye Ağı – Mekânda Sanat Var

100.000'den fazla kişiyi sanatla buluşturmuş olan Mekânda Sanat Var; atölye, sergi, konser ve etkinliklerle bireylerin yaratıcılıklarını ortaya koymalarını sağlar.

Bu yapı, sadece bir etkinlik markası değil; aynı zamanda üretim ve paylaşım temelli bir topluluk hareketidir.

3. Fiziksel Merkezler – MSV House

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Farklı şehirlerde konumlanan sabit merkezlerle sanatı mahalle ölçeğinde erişilebilir kılar.

İstanbul'daki örnekleri; yetişkin, çocuk ve kurumsal etkinliklere ev sahipliği yaparak yaratıcı buluşma noktaları oluşturur.

MSV House, abonelik sistemleri ve etkinlik organizasyonlarıyla ekosisteme ekonomik denge sağlar.

4. İş Modeli

Proje, üç ana gelir hattına dayanır:

• Bilet satışları ve komisyonlar

• Üyelik ve aidatlar

• Kurumsal iş birlikleri ve reklam gelirleri

Bu yapı, finansal sürdürülebilirliği destekleyen ve ölçeklenmeye uygun bir gelir modeli oluşturur.

5. Katılımcılara Sunulan Değer

MSV ekosistemi, yalnızca ekonomik katkı sağlamayı değil; aynı zamanda kültürel üretimi ve sosyal etkiyi artırmayı da amaçlar.

Topluluk odaklı yaklaşım, küratoryel kalite ve yenilikçi teknolojiler sayesinde marka, uzun vadede güçlü bir kullanıcı ve sanatçı ağı oluşturmayı hedeflemektedir.

6. Gelecek Perspektifi

Türkiye'deki büyüme ivmesi, kısa vadede **Almanya** ve **Hollanda** gibi pazarlara, orta vadede **Avrupa** geneline, uzun vadede ise **global** arenaya açılmak için temel oluşturur.

Dijital altyapının ölçeklenebilirliği ve kültürel deneyimlere yönelik artan global ilgi, projenin uluslararası pazarlarda yer almasına olanak sağlar.

Sonuç olarak, ***MSV; kültür, sanat ve teknolojiyi bir araya getirerek, deneyim ekonomisinin geleceğini şekillendirmeyi hedefleyen sürdürülebilir bir ekosistemdir.***

Proje, finansal büyüme potansiyelinin yanında kültürel etki ve toplumsal fayda üretmeyi de merkeze alır.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Yerel Pazar Büyüklüğü

TÜİK ve Kültür Bakanlığı verilerine göre Türkiye'de kültür-sanat ve eğlence pazarının 2023 yılı itibarıyla **2,3 milyar TL** büyüklüğe ulaştığı tahmin edilmektedir. Sadece etkinlik ve biletleme tarafında yıllık 25 milyondan fazla bilet kesilmektedir. İstanbul, Türkiye'de toplam kültür-sanat tüketiminin **%60**'ından fazlasını oluştururken, Ankara ve İzmir gibi şehirler de artan üniversite nüfusu ve genç profesyonel yoğunluğu sayesinde ciddi bir potansiyel taşımaktadır. Mekanda.co ve MSV House'un sunduğu atölyeler, sanat projeleri ve topluluk bazlı etkinlikler, bu pazarın doğrudan

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

hedeflenen segmentlerine hitap etmektedir.

Global Pazar Büyüklüğü

Küresel ölçekte **deneyim ekonomisi** 2023 itibarıyla **1 trilyon USD**'yi aşmış ve her yıl **%9,6** büyüme oranı ile ölçeklenmeye devam etmektedir (PwC, Deloitte, McKinsey verileri). Özellikle Avrupa'da "creative hubs" ve kültür girişimlerine yatırım trendi hızla artmakta; **Almanya**, **Hollanda** ve **Fransa'**da kamu ve özel sektör destekleriyle deneyim tabanlı startuplar yaygınlaşmaktadır. 2028 itibarıyla bu pazarın **1,5 trilyon USD** büyüklüğe ulaşması beklenmektedir.

TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar)

Kültür-sanat ve deneyim ekonomisinin küresel hacmi dikkate alındığında, Mekanda.co'nun toplam ulaşabileceği pazar **1 trilyon USD**'lik global deneyim ekonomisi ile tanımlanabilir. Türkiye özelinde ise yıllık biletleme ve kültür-sanat harcamalarıyla birlikte yaklaşık **2,3 milyar TL**'lik bir adreslenebilir pazar büyüklüğü söz konusudur.

SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar)

Mekanda.co özelinde hizmet verilebilecek doğrudan pazar, dijital etkinlik biletleme ve üyelik tabanlı topluluk segmentleridir. Orta vadede hedef, yıllık **360 milyon TL**'lik pazar hacmine ulaşmak ve bu hacimde düzenli olarak **20.000–50.000 arası bilet kesimi** gerçekleştirmektir. MSV House ve Mekânda Sanat Var'ın sağladığı fiziksel alanlar ve atölyeler de bu hizmet alanını destekleyerek daha sürdürülebilir bir kitle yaratacaktır.

SOM (Hedeflenen Pazar)

Kısa vadede hedeflenen pazar, Türkiye'de **genç profesyoneller (25–40 yaş), sanatçılar ve üreticiler, kurumsal şirketler** segmentidir. Bu segmentin Türkiye içindeki toplam büyüklüğü yaklaşık **100 milyon TL'lik SOM** olarak öngörülmektedir. Orta ve uzun vadede ise Avrupa açılımı (öncelikli olarak Almanya ve Hollanda) ile pazar payının katlanarak artması, 2028'de Mekanda.co'nun yıllık gelir hedefinin **100 milyon USD**'yi aşması öngörülmektedir.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

1. Çoklu Gelir Modeli

- **Bilet Komisyonları (Mekanda.co):** %12 komisyon oranıyla ölçeklenebilir bir gelir kaynağı.
- **Üyelik Gelirleri:** Mekanda.co'nun kişiselleştirilmiş deneyim ve içerik sunan ücretli üyelik modeli.
- **Etkinlik ve Atölyeler (MSV House & Mekânda Sanat Var):** Mekânlarda düzenlenen etkinliklerden, atölyelerden ve ürün satışlarından gelir elde edilmesi.
- **B2B İş Birlikleri:** Belediyeler, özel okullar ve kurumsal şirketlerle yapılacak projeler; kurumsal sanat atölyeleri ve eğitim odaklı iş birlikleriyle kurumsal segmentten düzenli nakit akışı sağlanması .

2. Ticarileşme Stratejisi

- **Kısa Vadeli (2025):** Mekanda.co'nun MVP lansmanı, ilk kullanıcı kazanımı ve MSV House etkinlikleriyle başlangıç gelirleri.
- **Orta Vadeli (2026):** Kullanıcı sayısının ve üyelik gelirlerinin artışı, kurumsal projelerden düzenli gelir, 55,8 M TL toplam gelir ve %50 kârlılık.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

- **Uzun Vadeli (2027 ve sonrası):** Almanya ve Hollanda'da pilot projelerle uluslararası açılım, küresel deneyim ekonomisinden pay alma hedefi .

3. Fon Kullanımı

Toplam 3M TL yatırımın şu alanlara dağıtılması planlanmış:

- %35 → Pazarlama ve büyüme (kullanıcı edinimi, marka bilinirliği)
- %25 → Teknoloji ve ürün geliştirme (AI altyapısı, mobil uygulama, veri güvenliği)
- %20 → Operasyon ve ölçeklenme
- %10 → MSV House geliştirme (yeni şehirlerde lokasyon açılması)
- %10 → İşletme sermayesi ve rezerv

4. İş Modelinin Temeli

- **Dijital platform (Mekanda.co):** Küratoryel yaklaşım ve yapay zekâ destekli öneri motoruyla rakiplerinden ayrışıyor.
- **Fiziksel mekân (MSV House):** Atölyeler, sergiler ve kurumsal projeler için gelir yaratıyor.
- **Topluluk oluşturma (Mekânda Sanat Var):** Sanatçıları, kurumları ve kullanıcıları aynı ekosistem içinde buluşturuyor.
- **Yüksek Kârlılık:** %50 net kâr marjı ile ölçeklenebilir ve sürdürülebilir yapı oluşturuyor .

2.6. Proje Bütçesi

Projenin "İşletme Bütçesi", "Yatırım Bütçesi", "Gelir Kalemleri", "Satış Hedefleri" ve "Nakit Akım Tablosu"nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

https://invest.fonbulucu.com/kampanya/DEFEJ9#finance

2.7. İzin ve Onaylar

Hukuki Durum

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

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Ozan Özkaya
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi. Not Ortalaması: 2

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Girişimci Hakkında Bilgiler		
İş Deneyimi	:	15 Yılı Aşkın Organizasyon Ve Marka Yönetimi
Uzmanlık Alanları	:	Satış Pazarlama / Marka Yönetimi / Topluluk Yönetimi
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler		
Adı-Soyadı	:	Buse Nur Çeçe
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Bilgi Üniversitesi. Not Ortalaması: 2
İş Deneyimi	:	Dijital Pazarlama / Kurumsal İlişkiler / İş Geliştirme
Uzmanlık Alanları	:	Dijital Pazarlama / Kurumsal İlişkiler / İş Geliştirme
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	**Üstleneceği Görev Sorumluluklar**	**Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi**	**Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı**
Ozan Özkaya	Ozan Özkaya, Kurucu Ortak ve CEO olarak şirketin vizyonunu ve büyüme stratejisini belirler; ürün–pazar uyumunu doğrular, yol haritasını ve öncelikleri yönetir. Operasyon standartlarını ve çok-mekânlı ağın kalite ölçütlerini kurar; OKR'leri tanımlar, ekipleri hizalar. Stratejik ortaklıklar ve topluluk büyümesi için pazarlama anlatısını yönlendirir; yatırımcı ve paydaş iletişimini yürütür, markayı kamuoyunda	Ozan Özkaya; deneyim/sanat odaklı girişimlerde ölçekleme, ürün–pazar uyumu, topluluk geliştirme ve markalaşma konularında uzman. 10+ yıllık etkinlik yönetimi ve iş geliştirme geçmişiyle; küratöryel içerik tasarımı, çok-mekânlı operasyon standardizasyonu, veri/AI temelli öneri sistemleri ve B2B iş ortaklıkları kurmada derin tecrübe sahibidir. 100 bini aşkın katılımcıya ulaşan projelerle saha–dijital entegrasyonunu kanıtlamıştır.	Ozan Özkaya, girişimin kurucu ortağı ve CEO'sudur; şirketle doğrudan ortaklık ve yönetim ilişkisi bulunmaktadır, vizyon ve büyüme stratejilerinden sorumludur.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	**Üstleneceği Görev Sorumluluklar**	**Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi**	**Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı**
	temsil eder.		
Buse Nur Çece	Buse Çeçe, MSV Holding'in Kurucu Ortağı ve COO'su olarak içerik yönetimi, operasyon ve sanat projelerinden sorumludur. Mekânda Sanat Var'ın içerik stratejilerini geliştirmiş, bugün ise Mekanda.co'da operasyonların yönetimi ve içerik kalitesinin sürdürülmesini sağlamaktadır. Platformun küratöryel yapısını koruyarak kullanıcı deneyimini güçlendirmekte, günlük işleyişin verimli ve sürdürülebilir şekilde ilerlemesine liderlik etmektedir.	Buse Çeçe, sanat ve içerik odaklı projelerde 10 yıla yakın deneyime sahip bir girişimcidir. Mekânda Sanat Var'da içerik stratejilerini geliştirerek markanın büyümesine katkı sağlamış, sanat projelerinin yönetiminde aktif rol üstlenmiştir. 2025'ten itibaren Mekanda.co'da Kurucu Ortak ve COO olarak operasyon yönetimi ve içerik kalitesinden sorumludur. Günlük operasyonların verimli ve sürdürülebilir şekilde ilerlemesini sağlarken, sanat ve deneyim ekosisteminde kullanıcıya güvenilir ve kişiselleşti	Ozan Özkaya, girişimin kurucu ortağı ve COO'sudur; şirketle doğrudan ortaklık ve yönetim ilişkisi bulunmaktadır, vizyon ve büyüme stratejilerinden sorumludur.
Serdar Aydoğdu	Finansal projeksiyonların hazırlanması ve bütçe planlamasının denetlenmesi Yatırımcı ilişkilerinde finansal şeffaflık ve raporlama süreçlerinin desteklenmesi Risk analizi ve mali stratejilerin geliştirilmesi Vergi ve mevzuat uyumunun kontrol edilmesi	10 yılı aşkın süredir mali danışmanlık, vergi planlaması, bütçe yönetimi ve finansal denetim alanında deneyime sahiptir. Çeşitli sektörlerde şirketlere finansal sürdürülebilirlik, yatırım planlaması ve mali disiplin kazandırma konusunda uzmanlaşmıştır.	MSV Holding'in kurucuları ile yakın çalışarak hem Mekanda.co hem de MSV House'un finansal büyüme stratejilerinde danışmanlık yapmaktadır. Girişimcilerin iş modelini yatırımcılar açısından daha cazip ve şeffaf hale getirmek için finansal süreçlerde rehberlik eder.
Yaprak Mertek	Mekanda.co'nun teknoloji altyapısının geliştirilmesi ve yönetilmesi Yapay	Bilgisayar mühendisi olan Yaprak Mertek, yazılım geliştirme ve proje yönetimi	Kurucu ortaklarla birlikte çalışarak Mekanda.co'nun

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	**Üstleneceği Görev Sorumluluklar**	**Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi**	**Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı**
	zekâ destekli öneri motoru ve veri tabanlı büyüme süreçlerinin liderliği Yazılım geliştirme ekibinin yönetimi ve teknik standartların belirlenmesi Ürün güvenliği, ölçeklenebilirlik ve kullanıcı deneyiminin iyileştirilmesi	alanında 7 yıllık deneyime sahiptir. Startup ekosisteminde kullanıcı odaklı ve ölçeklenebilir dijital ürünler geliştirme konusunda uzmanlaşmıştır. Veri analitiği, yapay zekâ uygulamaları ve bulut tabanlı sistemlerde derin bilgiye sahiptir.	teknolojik vizyonunu hayata geçirmekte, ürünün pazardaki farklılaşma noktası olan küratoryel yapıyı ve AI altyapısını geliştirmektedir. Girişimcilerin büyüme stratejilerini teknik tarafta uygulanabilir hale getirerek projenin ölçeklenmesini destekler.
Onur Önder	Onur Önder, şirkette proje yöneticisi olarak ürün geliştirme süreçlerini koordine eder, ekipler arası iletişimi sağlar ve işlerin zamanında ve bütçe dahilinde tamamlanmasını denetler. Çevik (Agile) yöntemleri uygulayarak operasyonel verimliliği artırır ve stratejik hedeflerin sahada doğru şekilde uygulanmasını sağlar.	Agile proje yönetimi, ürün sahipliği (Product Ownership) ve ekip koordinasyonu konularında uzmanlaşmış olan Onur Önder; yazılım geliştirme, iş süreçleri optimizasyonu ve kullanıcı deneyimi odaklı ürün tasarımı alanlarında güçlü bir geçmişe sahiptir. Farklı sektörlerdeki projelerde edindiği deneyim, şirkete disiplinlerarası bir vizyon kazandırır.	Onur Önder, kurucu ekiple profesyonel iş birlikleri ve ortak projeler aracılığıyla tanışmıştır. Daha önce yürütülen kültür-sanat ve teknoloji odaklı çalışmalarda sağladığı katkılar, güven ve uyum temelli bir iş ortaklığının oluşmasına yol açmıştır. Bu bağ, girişimin kurumsal yapısına stratejik değer kazandıran bir ortaklığa dönüşmüştür.
Bilal Bülent Aksoy	Bilal Bülent Aksoy, operasyon yönetimi sorumlusu olarak günlük iş akışlarını organize eder, üretim süreçlerinin verimli ilerlemesini sağlar ve ekipler arası koordinasyonu güçlendirir. Sanatçı kimliğiyle operasyonel planlara estetik bir bakış	Hacettepe Üniversitesi Heykel Bölümü mezunu ve Trabzon Üniversitesi'nde yüksek lisans yapan Aksoy, uluslararası sanat yarışmalarında sayısız ödül kazanmış multidisipliner bir sanatçıdır. Resim ve heykel pratiğini operasyonel süreçlere taşıyarak, yaratıcı üretim ile yönetim	Bilal Bülent Aksoy, kurucu ekiple sanat etkinlikleri ve proje tabanlı iş birlikleri aracılığıyla tanışmıştır. Genç yaşta kazandığı uluslararası başarılar, girişimin sanatsal vizyonunu güçlendirmiştir. Kurucularla kurduğu

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	**Üstleneceği Görev Sorumluluklar**	**Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi**	**Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı**
	açısı katar; proje uygulamalarının hem teknik hem sanatsal gerekliliklere uygun şekilde yürütülmesini güvence altına alır.	becerilerini birleştirir. Sanat yönetimi, sergi organizasyonu ve atölye koordinasyonu konularında geniş tecrübeye sahiptir.	güvene dayalı bağ, onu yalnızca bir yönetici değil aynı zamanda sanatsal kimliğiyle projelere ilham veren bir ekip üyesi haline getirmiştir.

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	**Sermayedeki Payı**		**Oy Hakkı (%)**
	Tutar (TL)	**Oran (%)**	
Ozan Özkaya	3.120.000	39	39
Buse Nur Çeçe	3.120.000	39	39
Ali Turunç	400.000	5	5
Mehmet Namlı	400.000	5	5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	960.000	12	12
TOPLAM	**8.000.000**	**100**	**100**

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	**Sermayedeki Payı**		**Oy Hakkı (%)**
	Tutar (TL)	**Oran (%)**	
Buse Nur Çece	3.250.800	37.8	37.8
Ozan Özkaya	3.250.800	37.8	37.8
Ali Turunç	430.000	5	5
Mehmet Namlı	430.000	5	5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	1.238.400	14.4	14.4
TOPLAM	**8.600.000**	**100**	**100**

Ozan Özkaya isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Girişimci

Buse Nur Çeçe isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Girişimci

Ali Turunç isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Şirket Ortağı

Mehmet Namlı isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Şirket Ortağı

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

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE
FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Genel yatırımcı mantığının dışında şirkete aidiyet hissedecek kişi sayısının artmasından ötürü bu yöntem tercih edildi tarafımızca, teknoloji yatırımlarımızın da günden güne maliyetlerinin (taleplerimiz doğrultusunda) artması, hazır mali durumumuzun ve devam eden gelir modellerimizin bu noktada yetersiz kalma ihtimaline karşı daha güçlü bir finans ve insan modeli ile yolumuza devam etme kararı almış bulunmaktayız.

4.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun 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;

1.500.000 TL'si **TEKNOLOJİ YATIRIMLARI** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **520.000 TL**'si **OPERASYONEL MALİYETLER** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **550.000 TL**'si **PAZARLAMA FAALİYETLERİ** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **300.000 TL**'si **Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **130.000 TL**'si **MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** 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 %9'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 öncesi 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.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri MSV Organizasyon Biletleri (2025) , MSV House Etkinlik Biletleri (2025) , Tüm Markalar Reklam Gelirleri (2025) , MSV Organizasyon Biletleri (2026) , MSV House Etkinlik Biletleri (2026) , Mekanda Komisyon Gelirleri (2026) , Mekanda Aidat Ücretleri (2026) , Tüm Markalar Reklam Gelirleri (2026) , MSV Organizasyon Biletleri (2027) , MSV House Etkinlik Biletleri (2027) , Mekanda Komisyon Gelirleri (2027) , Mekanda Aidat Ücretleri (2027) , Tüm Markalar Reklam Gelirleri (2027) , MSV Organizasyon Biletleri (2028) , MSV House Etkinlik Biletleri (2028) , Mekanda Komisyon Gelirleri (2028) , Mekanda Aidat Ücretleri (2028) , Tüm Markalar Reklam Gelirleri (2028) , MSV Organizasyon Biletleri (2029) , MSV House Etkinlik Biletleri (2029) , Mekanda Komisyon Gelirleri (2029) , Mekanda Aidat Ücretleri (2029) ve Tüm Markalar Reklam Gelirleri (2029) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.449.490.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

MSV, bugüne kadar Mekânda Sanat Var markasıyla **100.000+ kişiyi** sanat deneyimiyle buluşturmuş ve dönemsel olarak **18 şehirde franchise yapısı** işletmiştir. Ayrıca iki teknoloji yatırımcısından **₺2.5M** yatırım alarak teknolojik entegrasyon sürecini hızlandırmıştır. Yeni dönemde operasyon tek merkezden yönetilmekte; finans, içerik ve fiyatlama standardize edilmektedir. Kısa vadede **20 şehre yeniden erişim** hedeflenmektedir.

Finansal Yaklaşım ve Temettü Politikası

- Ekosistem üç parçadan oluşur: Mekânda Sanat Var (içerik/talep), MSV House (mekân/deneyim) ve Mekanda.co (biletleme–komisyon–üyelik–reklamın toplandığı dijital kasa)
- Gelirler yalnızca satış faaliyetlerinden elde edilir (yatırım geliri ciroya yazılmaz).
- Kârlılık **vergi sonrası** (Kurumlar Vergisi %25) esasına göre hesaplanır.
- İlk temettü, (Şu anki projeksiyonda planlanan ancak değişiklik gösterebilir.)**2026 yılı kârı üzerinden 2027'de** hedeflenmektedir.
- Hedef temettü aralığı %10-%30 olup, o dönemin şartlarına göre değişiklik gösterebilir.
- Dağıtım; genel kurul kararı ve mevzuata tabidir (stopaj %15).

Gelir Projeksiyonu (2025–2029)

Projeksiyon döneminde ciro artışı aşağıdaki şekilde öngörülmektedir:

- **1. Yıl:** ₺20 milyon **2. Yıl:** ₺75 milyon **3. Yıl:** ₺180 milyon **4. Yıl:** ₺366 milyon **5. Yıl:** ₺806

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A Çankaya ANKARA Çankaya V.D. No: 386 125 2635

milyon

Bu artış, **bilet satışları, komisyon, üyelik ve reklam gelirleri ile kurumsal iş birliklerinin** büyümesine dayanmaktadır.

Ölçeklenme Öncesi ve Sonrası Gelir Bileşenleri

- MSV Org Bilet: 15,36M → 76,80M
- MSV House Bilet: 3,84M → 160,00M
- Komisyon: 0 → 450,00M
- Aidat: 0 → 100,00M
- Reklam: 0,40M → 20,00M

Büyüme; bilet + komisyon + aidat + sponsorluk dengesine ve birbirini besleyen kanal yapısına dayanmaktadır.

Gelir Kalemi Adet-Fiyat Projeksiyonu

- Organizasyon bilet fiyatı ortalaması **₺400 → ₺2.000** aralığında artış gösterecektir.
- MSV House bilet fiyatı ortalaması **₺800 → ₺8.000** seviyesine çıkacaktır.
- Komisyon işlem adedi **600.000 → 1.800.000**, komisyon tutarı **₺60 → ₺250** aralığına yükselecektir (ortalama komisyon oranı %12).
- Üyelik sayısının **2.000 → 50.000** kişiye ulaşması, ortalama yıllık üyelik ücretinin **₺500 → ₺2.000** olması öngörülmektedir.

Karlılık, Yatırım ve Marj Yönetimi

- Gider/gelir oranı hedefi, projeksiyon dönemi boyunca **%80'den %40 seviyesine** gerileyecek şekilde planlanmıştır.
- Net kar marjı şu an için **%30** olup ölçeklenmeyle beraber **%50-%60** bandına ulaşması öngörülmüştür.
- Toplam planlanan yatırım (CapEx) **₺109 milyon** olup; ağırlıklı olarak **dijital altyapı, MSV House ölçekleme ve içerik üretimi** yatırımlarına yönlendirilecektir.

Özetle MSV;

- **Mekânda Sanat Var'ın** sahada kanıtlanmış talebini,
- **MSV House'un** fiziksel deneyim mekânlarını,
- **Mekanda.co'nun** dijital altyapısını tek modelde birleştiren **ölçeklenebilir bir ekosistem**dir.

5 yıllık dönemde öngörülen **₺19,6 milyon → ₺806,8 milyon** ciro artışı, birim fiyat ve adet varsayımları açısından pazar beklentilerine uygun olarak öngörülmüştür.

MSV'nin önceliği; **ölçülü büyüme, şeffaf yönetim, topluluk oluşumu ve sürdürülebilir yatırımcı getirisi**dir.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Yoktur.

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE
FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Her girişimde olduğu gibi, Mekanda.co ve bağlı markaların büyüme sürecinde dikkate alınması gereken bazı riskler bulunmaktadır. Bu riskler hem pazar dinamiklerinden hem de iş modelinin ölçeklenmesinden kaynaklanabilir. Aşağıda projeye ilişkin temel riskler ve bu risklerin yönetim planları özetlenmiştir:

1. Pazar ve Talep Riski

Türkiye'de deneyim ekonomisi hızla gelişiyor ancak henüz tam olgunluğa ulaşmadı. Kullanıcıların üyelik tabanlı sistemlere ödeme yapma alışkanlıkları zamanla oluşacaktır. Bu durum kısa vadede gelir hedeflerinde gecikmelere yol açabilir.

Yönetim: Bilinirliği artırmak için ücretsiz atölyeler, kurumsal iş birlikleri ve kampanyalarla topluluk tabanı büyütülmektedir.

2. Rekabet Riski

Biletix, Passo ve Biletinial gibi köklü platformlar pazarda güçlü konumdadır. Ancak bu oyuncular ağırlıklı olarak konser ve tiyatro odaklı çalışmakta, sanat ve deneyim tabanlı içeriklerde boşluk bulunmaktadır.

Yönetim: Mekanda.co; yapay zekâ destekli öneri sistemi, küratoryel seçki yapısı ve topluluk odaklı üyelik modeliyle bu boşluğu doldurarak farklılaşmaktadır.

3. Teknoloji ve Operasyon Riski

Projenin en kritik unsurlarından biri yapay zekâ altyapısıdır. Bu sistemin sürekli güncellenmesi ve teknik olarak sürdürülebilir olması önemlidir.

Yönetim: İki farklı teknoloji firmasından alınan toplam **2,5 milyon TL yatırım**, platformun teknik altyapısının güçlendirilmesi ve geliştirilmesi için kullanılmıştır.

4. Finansal Risk

Ekonomik dalgalanmalar, döviz kurları veya enflasyon oranları pazarlama ve operasyon maliyetlerini etkileyebilir.

Yönetim: Çoklu gelir modeli (biletleme, üyelik, kurumsal etkinlik, teknoloji satışı) ve düşük

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

sabit gider yapısı, finansal esnekliği ve dayanıklılığı sağlamaktadır.

5. Marka ve Kullanıcı Güveni Riski

Yeni markalar için kullanıcı güveni oluşturmak kritik bir aşamadır. Teknik aksaklıklar veya hizmet gecikmeleri kısa vadede kullanıcı deneyimini olumsuz etkileyebilir.

Yönetim: Şeffaf iletişim, hızlı müşteri desteği ve güçlü kurumsal referanslar aracılığıyla kullanıcı memnuniyeti aktif şekilde yönetilmektedir.

Sonuç

Mekanda.co, ölçeklenebilir iş modeli ve teknolojik altyapısı sayesinde sürdürülebilir bir büyüme potansiyeline sahiptir.

Riskler gerçekçi biçimde analiz edilmiş, her biri için uygulanabilir yönetim stratejileri geliştirilmiştir.

Bu yaklaşım, yatırımcıya hem **şeffaflık** hem de **güven** sağlar.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Etkinlik ve deneyim ekonomisi, küreselde hızla büyüyen ancak Türkiye'de henüz tam olgunlaşmamış bir sektördür. Bu nedenle pazar fırsatları kadar dikkate alınması gereken bazı yapısal riskler de bulunmaktadır. Aşağıda sektör genelinde öne çıkan başlıca risk alanları özetlenmiştir:

1. Makroekonomik Dalgalanmalar

Türkiye'de enflasyon, döviz kuru oynaklığı ve genel ekonomik belirsizlikler doğrudan tüketici harcamalarını etkileyebilir. Deneyim ekonomisi zorunlu olmayan harcamalar kategorisine girdiği için ekonomik daralma dönemlerinde büyüme hızı yavaşlayabilir.

2. Tüketici Davranışları

Deneyim odaklı tüketim özellikle genç kuşaklarda yükselişte olsa da, ücretli üyelik ve küratoryel içerik modellerine yönelik ödeme alışkanlıkları henüz tam yerleşmemiştir. Bu durum, kısa vadede pazarın ölçeklenmesini sınırlayabilir.

3. Rekabetin Yoğunluğu

Biletix, Passo ve Biletinial gibi güçlü oyuncular pazarda önemli bir paya sahiptir. Bu firmaların yüksek pazarlama bütçeleri ve mevcut kurumsal bağlantıları, yeni girişimlerin görünürlük kazanmasını zorlaştırabilir. Ancak Mekanda.co'nun sanat ve deneyim odaklı küratoryel yapısı, bu alanda farklılaşma fırsatı sunmaktadır.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

fonbulucu.com

4. Regülasyon ve Hukuki Riskler

Etkinlik düzenleme, bilet satışı ve telif haklarına ilişkin yasal düzenlemelerde dönemsel değişiklikler yaşanabilir. Vergi oranları, lisanslama koşulları veya belediye izin süreçlerindeki farklılıklar, operasyonel planlamaları etkileyebilir.

5. Teknolojiye Bağımlılık ve Veri Güvenliği

Sektörün dijitalleşmesi büyük avantaj sağlarken aynı zamanda risk yaratır. Sunucu sorunları, ödeme sistemlerindeki gecikmeler veya veri güvenliği açıkları kullanıcı deneyimini olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle teknoloji altyapısının sürekli güncel tutulması önemlidir.

Sonuç

Sektöre ilişkin temel riskler; ekonomik koşullar, tüketici alışkanlıkları, rekabet yoğunluğu, regülasyonlar ve dijital altyapı güvenliğinden kaynaklanmaktadır.

Ancak güçlü teknoloji altyapısı, şeffaf yönetim anlayışı ve kullanıcı odaklı hizmet modeli sayesinde Mekanda.co, bu riskleri fırsata çevirebilecek konumdadır.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Mekanda.co ve MSV çatısı altındaki girişimlere yapılacak yatırımlar, doğal olarak belirli riskler içermektedir.

Bu risklerin farkında olmak ve yatırımcıya şeffaf şekilde aktarmak, güven açısından kritik önemdedir.

Aşağıda, yatırım sürecine ilişkin temel risk alanları özetlenmiştir:

1. Hisse Değeri ve Likidite Riski

Şirket erken aşamadadır ve değerleme projeksiyonlara dayanmaktadır.

Beklenen büyüme gerçekleşmezse pay değerinde dalgalanma olabilir.

Ayrıca şirket halka açık olmadığı için payların kısa vadede nakde çevrilmesi (likidite) sınırlıdır.

2. Sermaye İhtiyacı ve Sulanma Riski

İlerleyen dönemlerde yeni yatırım turları gerekebilir.

Bu durum mevcut ortakların pay oranlarının azalmasına (sulanma) yol açabilir.

Ancak bu yeni yatırımlar şirketin değerini artırarak, orta–uzun vadede pay başına değeri yükseltebilir.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

3. Kâr Dağıtım ve Exit (Çıkış) Riski

İlk aşamalarda kâr, büyümeye ve platformun geliştirilmesine yönlendirilecektir.

Bu nedenle kısa vadede temettü (kâr payı) dağıtımı planlanmamaktadır.

Yatırımcıların sermayesini realize edebilmesi için birleşme, şirket satışı veya halka arz gibi stratejik süreçler gerekecektir.

Bu süreçlerin zamanlaması öngörülemeyebilir.

4. Yönetim ve Karar Alma Riski

Stratejik kararlar kurucu ekip tarafından alınmaktadır.

Ekipteki olası değişiklikler, şirketin yönünü kısa vadede etkileyebilir.

Bu nedenle yatırımcıyla düzenli bilgi paylaşımı ve performans raporlaması yapılacaktır.

5. Değerleme ve Beklenti Riski

Şirket değerlemesi büyüme hedefleri ve pazar varsayımlarına dayanır.

Sektörde beklenmeyen yavaşlama veya rekabet artışı bu değerlemeyi etkileyebilir.

Ancak şirketin çoklu gelir modeli (biletleme, üyelik, kurumsal iş birlikleri, teknoloji satışları) riskleri dengeleyen bir yapı sunmaktadır.

Sonuç

Paylara ilişkin temel riskler; değerleme dalgalanmaları, likidite sınırlamaları, kısa vadede temettü beklentisi, ekip değişiklikleri ve pazar koşullarındaki olası değişimlerden kaynaklanabilir.

Bu riskler her girişimde doğaldır, ancak **şeffaf yönetim anlayışı, düzenli raporlama ve sürdürülebilir büyüme planı** sayesinde minimize edilmektedir.

5.4. Diğer Riskler

Finansal, sektörel ve paylara ilişkin risklerin dışında, girişimin başarısını etkileyebilecek bazı operasyonel ve dışsal faktörler de bulunmaktadır. Bu riskler; insan kaynağı, marka itibarı, teknoloji ve stratejik iş birlikleri gibi alanlarla ilgilidir.

1. Operasyonel Riskler

Şirketin hızlı büyümesi, operasyon yükünü artırabilir. Etkinlik sayısının ve kullanıcı trafiğinin yükselmesi, süreç yönetiminde geçici aksaklıklara yol açabilir.

Yönetim: Operasyonel süreçler otomasyon sistemleriyle desteklenmekte, kullanıcı deneyimi ekipleri tarafından sürekli izlenmektedir.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

2. İnsan Kaynağı Riski

Teknoloji odaklı bir platformda yazılım geliştiriciler, veri analistleri ve içerik küratörleri kritik öneme sahiptir. Bu kişilerin elde tutulamaması teknik gelişimi yavaşlatabilir.

Yönetim: Şirket, ekiplerine hisse opsiyonu, eğitim ve kariyer gelişim desteği sunarak uzun vadeli bağlılık sağlamaktadır.

3. Marka ve İtibar Riski

Platformda yaşanabilecek teknik sorunlar, etkinlik iptalleri veya olumsuz kullanıcı yorumları marka güvenini zedeleyebilir.

Yönetim: Güçlü müşteri desteği, aktif sosyal medya yönetimi ve düzenli memnuniyet analizleriyle bu riskler proaktif olarak yönetilmektedir.

4. Stratejik Ortaklık Riski

Büyüme, kurumsal iş birlikleri ve paydaş ilişkilerine bağlıdır. Bu ilişkilerin zayıflaması veya gecikmesi büyüme hızını etkileyebilir.

Yönetim: Sanat, teknoloji ve kurumsal alanlardan oluşan geniş iş birliği ağıyla marka bağımsızlığı korunmaktadır.

5. Makro ve Sosyo-Kültürel Riskler

Ekonomik dalgalanmalar, pandemi benzeri krizler veya güvenlik endişeleri, etkinlik talebini geçici olarak azaltabilir.

Yönetim: Dijital altyapı sayesinde çevrim içi ve hibrit etkinlik modelleriyle bu risklere karşı gelir esnekliği sağlanmaktadır.

6. Teknoloji ve Güvenlik Riskleri

Kullanıcı verilerinin gizliliği ve ödeme güvenliği, platformun en hassas alanlarıdır. Olası siber saldırılar hem operasyonel hem de itibari kayıplara neden olabilir.

Yönetim: ISO standartlarına uygun veri güvenliği altyapısı kullanılmakta, sistemler düzenli olarak test edilip denetlenmektedir.

Sonuç

Diğer riskler; insan kaynağı, marka itibarı, iş birliği yapısı ve dışsal faktörlerle ilgilidir. Mekanda.co, güçlü teknoloji altyapısı, şeffaf iletişim ve kriz yönetimi planlarıyla bu riskleri minimuma indirerek sürdürülebilir büyümeyi hedeflemektedir.

GLOBAL KİTLE
FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.

Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.12 TL** ile **0.144 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **360000 TL** ile **518400 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı

- Ozan Özkaya %45
- Buse Nur Çeçe %45
- Ali Turunç %5
- Mehmet Namlı %5

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

- Ozan Özkaya %39
- Buse Nur Çeçe %39
- Ali Turunç %5
- Mehmet Namlı %5
- Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %12

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

- Ozan Özkaya %37,8
- Buse Nur Çeçe %37,8
- Ali Turunç %5
- Mehmet Namlı %5
- Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar %14,4

Kampanya sonrasında aktarılacak paylar kurucu ortaklar Buse Nur Çeçe ve Ozan Özkaya'nın paylarından eşit miktarda düşülecektir.

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Kampanya süresi **15 (on beş) gün** olarak belirlenmiştir.
- Kampanya başlangıç tarihi: **12 Kasım Çarşamba** saat 10.00 olarak belirlenmiştir.
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır.

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

fonoulucu.com

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **3.600.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. 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 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.

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan https://fnb.lc/DEFEJ9 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.

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılana veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınızı dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3,70 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 öncesi 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 %10'a kadar ödeme yapacaktır.

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

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. 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	:	108
Başarısız Kampanya Sayısı	:	26
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	822.490.916 TL
Telefon Numarası	:	0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	**Sermayedeki Payı**		**Oy Hakkı (%)**
	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

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A Çankaya ANKARA Çankaya V.D. No: 386 125 2635

fonbulucu.com

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	42.000.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
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

7.4. Yatırım Komitesi

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

fonbulucu.com

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
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 Hacıislamoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0
Bengisu Şenol	Yatırım Komitesi Üyesi		0	0

7.5. İnceleme Sonuçları

MSV Deneyimin Akıllı Geleceği kampanya adıyla platformumuzda listelenen MEKANDA REKLAM ORGANİZASYON LİMİTED ŞİRKETİ; kültür, sanat ve teknolojiyi bir araya getirerek deneyim ekonomisi alanında faaliyet gösteren yenilikçi bir girişimdir. Şirket, sanatın erişilebilirliğini artırmak, genç sanatçılara alan açmak ve şehir mekânlarını üretim ve paylaşım merkezlerine dönüştürmek amacıyla kurulmuştur. Mekanda.co dijital platformu üzerinden şekillenen proje, MSV House üretim ve etkinlik merkezleri ve Mekânda Sanat Var atölye ağı ile desteklenmektedir. Bu yapı, kullanıcıları, sanatçıları ve kurumları aynı ekosistemde buluşturarak hem kültürel hem ekonomik değer üreten bütünleşik bir model oluşturur. Türkiye'nin ilk tam bütünleşmiş deneyim ekosistemi olma özelliğini taşıyan bu iş modeli, aynı zamanda dijital kürasyon ve yapay zekâ entegreli seçki sitemi ile deneyim ekonomisinin gelecek altyapısını kuruyor. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; MSV çatısı bugüne kadar 100.000'in üzerinde kişiyi sanatla buluşturmuş, dönemsel olarak 18 farklı şehirde faaliyet göstermiş ve Türkiye genelinde yeniden 20 şehre erişecek ölçeklenme planını devreye almıştır. Halihazırda bu plan çerçevesinde açılışlar yapan şirket organik bir şekilde 92000'in üzerinde bir topluluğa ulaşmıştır. Şirket, Amazon Türkiye, Red Bull, Hepsiburada, Danone, SunExpress gibi kurumlarla özel sanat ve deneyim etkinlikleri gerçekleştirmiş, Anadolu Ajansı tarafından haberleştirilerek medya görünürlüğünü artırmıştır. Bu durum, hem markanın güvenilirliğini hem de modelin sahada doğrulanmış olduğunu göstermektedir. Bu çalışmalar ışığında MSV ekosisteminin hem B2C hem de B2B iş modellerinde kendini kanıtlamış ve ölçeklenmeye hazır olduğu görülebilmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Türkiye'de etkinlik ve biletleme alanında faaliyet gösteren platformların büyük kısmı yalnızca listeleme ve indirim odaklı çalışmakta olup, küratoryel seçki, topluluk yönetimi ve yapay zekâ tabanlı kişiselleştirme teknolojilerini entegre biçimde sunmamaktadır. Ayrıca bu

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

biletleme platformlarının organizasyon ve mekan ayağı da bulunmamaktadır. Bu nedenle, sanat ve kültür alanında seçici içerik üretimi, topluluk tabanlı kullanıcı deneyimi ve organizasyon entegrasyonu sunan MSV modeli, pazarda doğrudan birebir rakibi bulunmayan özgün bir konuma sahiptir. Ayrıca, MSV House mekânlarının fiziksel üretim ve etkinlik altyapısı, yalnızca dijital platformlara kıyasla önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde; küresel deneyim ekonomisinin 2028 yılı itibarıyla 1 trilyon ABD dolarını aşması beklenmektedir. Türkiye özelinde ise deneyim ve kültür ekonomisi yıllık yaklaşık %40 oranında büyümekte, genç nüfusun tüketim tercihleri fiziksel ürünlerden deneyim odaklı etkinliklere kaymaktadır. Bu eğilim, sanat ve kültür odaklı yeni nesil platformlara önemli bir fırsat alanı sunmaktadır. MSV, mevcut kullanıcı tabanını dijital altyapı üzerinden ölçeklendirerek Avrupa pazarında (özellikle Almanya ve Hollanda) faaliyet göstermeyi planlamakta; uzun vadede Orta Doğu ve Amerika pazarlarına açılmayı hedeflemektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; yatırım sonrası ilk yılda yaklaşık 20 milyon TL ciro hedefiyle başlandığı, 2030 yılına kadar 800 milyon TL ciroya ulaşılması planlandığı görülmektedir. Bu yaklaşık 5 yıl içinde yaklaşık 40 kat büyüme anlamına gelir. Gelir modeli; bilet satışları, üyelik aidatları, komisyon gelirleri ve reklam/sponsorluk kanallarından oluşmaktadır. Birim ekonomiye ilişkin varsayımlar da şöyledir: Organizasyon bilet fiyatı ₺400 seviyesinden başlayıp ₺2.000'ye çıkması, MSV House bilet fiyatı ₺800'den ₺8.000'e yükselmesi, Komisyon/işlem tutarının ₺60'dan ₺250'ye çıkarılması, Üyelik sayısının 2.000'den 50.000'e ulaşması ve yıllık üyelik ücretinin ₺500'den ₺2.000'e çıkması, Ortalama komisyon oranı yaklaşık %12 seviyesidir. Toplam yatırım (CapEx) planı ₺109.000.000 olup, dijital platform geliştirme, fiziksel mekân açılımları ve içerik/üretim kapasitesinin artırılmasına yöneliktir. Kârlılık hesapları vergi sonrası (%25 kurumlar vergisi) yapılmakta olup, ilk temettü dağıtımı -dönem şartlarına göre ertelenebilecek olup- 2026 yılı kârı üzerinden 2027 yılında planlanmaktadır. Temettü hedef aralığı yine dönem şartlarında daha azını gerektiren ya da fazlasına izin veren bir durum yok ise, dağıtılabilir kârın %10-30'ı olarak belirlenmiştir. Risk yönetimi çerçevesinde; talep dalgalanmaları üyelik ve kurumsal sözleşmelerle dengelenmekte, doluluk, iade, müşteri edinme maliyeti (CAC), işlem adedi gibi KPI'lar aylık olarak izlenmektedir. Kur ve maliyet değişimlerine karşı ihtiyatlı yatırım politikası uygulanmaktadır. Sonuç olarak; MSV, kültür-sanat odaklı operasyonel tecrübesi, doğrulanmış pazar talebi, çok kanallı gelir modeli ve ölçeklenebilir dijital-fiziksel altyapısıyla yatırımcılar açısından hem toplumsal hem ekonomik değer yaratma potansiyeli sunan bir girişim olarak değerlendirilmiştir. Yatırım komitesince yapılan değerlendirme sonucunda, girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya gerçekleştirmesine karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	**ŞART/ŞERH**
Bülent Gümüş	**ŞERHİ YOKTUR.**
Vahit Altun	**ŞERHİ YOKTUR.**
Orhan Mutlu Topal	**ŞERHİ YOKTUR.**
Mehmet Levent Hacıislamoğlu	**ŞERHİ YOKTUR.**

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	**ŞART/ŞERH**
Bengisu Şenol	**ŞERHİ YOKTUR.**

7.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve 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,

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A Çankaya ANKARA Çankaya V.D. No: 386 125 2635

• 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-Degerlendirme-Politikamiz-10?b=1 linkinden ulaşılabilir.

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

Platform 'un merkez ve merkez dışı örgütlerinde istihdam edilen tüm personel, mesleki etik kurallara ilişkin TSPB'nin yayınladığı "Sermaye Piyasası Çalışanları Etik İlkeleri ve Davranış Kuralları"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,

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A Çankaya ANKARA Çankaya V.D. No: 386 125 2635

Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

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

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

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
  - 3.1 Nolu Belge (2021 137960)
- 4. Yatırımcı Sunumu
- 5. Özgeçmişler
  - 5.1 Nolu Belge (Ozan Özkaya)
  - 5.2 Nolu Belge (Buse Nur Çece)
  - 5.3 Nolu Belge (Serdar Aydoğdu)
  - 5.4 Nolu Belge (Yaprak Mertek)
  - 5.5 Nolu Belge (Onur Önder)
  - 5.6 Nolu Belge (Bilal Bülent Aksoy)
  - 5.7 Nolu Belge (Buse Nur Çeçe)

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Kızılırmak Mah. 1452 Sok. No: 6/A
Çankaya ANKARA
Çankaya V.D. No: 386 125 2635