

MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **3.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **4.200.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


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


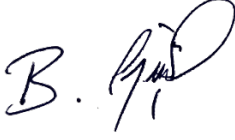



Yatırımcıların **MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **11/07/2023** ile **09/09/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/SOTCMD> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU 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.

MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Melis Bilgili Baki, 07/07/2023	BİLGİ FORMUNUN

MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
 <p>Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri Anonim Şirketi Bostancı Mah. Sakir Celabi Sok. 7 Kat: 10 / Blok: 10 / No: 125 Nispetiye / Beşiktaş / İstanbul Tic. Sic. No: 2741352638</p>	TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 06/07/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/07/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 06/07/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/07/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 06/07/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ A.Ş.
Merkez Adresi	: Ortabayır Mahallesi Şair Çelebi Sk. Gürtaş İş Merkezi No: 1/3 Kağıthane/İstanbul
Telefon Numarası	: +90 546 844 10 39
İnternet Sitesi	: https://meloknows.com/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 4.200.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/SOTCMD
Kampanya Süresi	: 60 Gün
Başlangıç Tarihi	: 11/07/2023
Bitiş Tarihi	: 09/09/2023 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; 0.102 TL ile 0.122 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 357002.8 TL ile 512403.36 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 4.200.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.450.000 TL 'si Personel Giderleri 01.10.2023 - 01.05.2024 tarihleri arasında, 1.350.000 TL 'si Pazarlama ve Reklam Giderleri 01.10.2023 - 01.05.2024 tarihleri arasında, 250.000 TL 'si Diğer Harcamalar 01.10.2023 - 01.05.2024 tarihleri arasında, 450.000 TL 'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.10.2023 - 01.11.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ A.Ş
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Ortabayır Mahallesi Şair Çelebi Sk. Gürtaş İş Merkezi No: 1/3 Kağıthane/İstanbul
Kuruluş Tarihi	: 24.06.2020
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 70.028 TL olup, Ödenmiş sermayesi 70.028 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 2506095
Vergi Dairesi	: Zincirlikuyu
Vergi Kimlik Numarası	: 6141352638
Telefon Numarası	: +90 546 844 10 39
İnternet Sitesi	: https://meloknows.com/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Melo App** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Melo App, evde hizmet sunabilen freelance güzellik uzmanları ve güzellik salonlarından randevu oluşturulmasını sağlayarak, kişisel bakım hizmetlerini herkes için erişilebilir hale getirmeyi hedefleyen Türkiye'nin ilk girişimidir.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **11 Temmuz 2023 Salı saat 10:00** itibari ile 10 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%30 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **24 Temmuz 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortaklardan oransal olarak aktarılacaktır.

Yatırımcı Olacak Mevcut ve Yeni Kullanıcılarımıza Avantajlı Üyelik Hediye Hediye Sağlıyoruz

Melo App fonbulucu ile kampanyasına yatırım yapan yeni ortaklarına 1 yıl boyunca her randevularında geçerli **%10** indirim tanımlayacaktır. Ayrıca;

- **5.000 TL -10.000 TL arasında yatırım yapanlara 250 TL Melo Puan.**
- **10.000 TL - 20.000 TL arasında yatırım yapanlara 500 TL Melo Puan.**
- **20.000 TL ve üzerinde yatırım yapanlara 750 TL Melo Puan hediye edecektir.**

İndirim kodları ve Melo Puan kodları kampanya tamamlandıktan sonra yatırımcılarımızın mail adreslerine iletilecektir. Para puanlar hesaba yüklendikten sonra 1 yıl içerisinde ister parça parça ister tek seferde istenen hizmet ve Melo Sanatçısı için kullanılabilir.

Melo App nedir?

Melo App kişisel bakım hizmetlerini tek tıkla evinize getiren Türkiye'nin ilk teknoloji girişimidir. İstanbul, İzmir ve Bodrum başta olmak üzere kısa sürede 28 şehirde 3.000 sertifikalı kuaför, berber ve güzellik uzmanını bünyesine katan **Melo App**, bir yemek siparişi vermek kadar hızlı ve kolay bir şekilde bulunduğunuz konumda bakım randevusu oluşturmanızı sağlıyor. Melo App, ülkemizdeki sonra MENA bölgesindeki güzellik sektörünün dijital dönüşümünü başlatarak, kişisel bakım hizmetlerini 'herkes' için erişilebilir hale getirmeyi hedefliyor.

Güzellik sektörünün dijital dönüşümü

Günümüzde yemek, market, giyim, taksi, çiçek, temizlik ve tamirci gibi pek çok ürün ve hizmete rahatlıkla evde ulaşılmasını sağlayan platformlar bulunmaktadır. Devrim niteliğindeki bu platformlar iş ortaklarının ürün ve hizmetlerini dükkanlarının dışına çıkararak evlere ulaşmasını sağlamaktadır. Türkiye'deki 10 Milyar TL'lik güzellik hizmetleri sektörüne getirdiği inovasyonla, sunulan hizmetlerin güzellik salonlarından çıkarak evlere ulaşmasını sağlayan ilk ve en büyük platform olarak Melo App, yeni dönemde güzellik sektörünün Getir'i, Trendyol'u ve Yemeksepeti gibi konumlanarak sektördeki büyük bir açığı kapatmayı hedeflemektedir.

Hangi sorunu çözüyor ve neden önemli?

Büyük şehirlerde yaşayan, yoğun çalışan, zamanı olmayan, trafiğe girmek istemeyen, çocuğunu evde bırakamayan ya da mahremiyet endişesi yaşayan kişiler için düzenli olarak güzellik merkezlerine gitmek gün geçtikçe daha zor bir hale geliyor. Hasta, yaşlı, hamile ya da engelli büyük kesim için ise güzellik merkezlerine ulaşmak çok zor ya da hiç mümkün değil. Melo App sunduğu hizmetle kişisel bakım hizmetlerini herkes için erişilebilir hale getiriyor.

B2B ve B2C platform

Melo App'in tüketiciler, güzellik uzmanları ve salonlarının yanı sıra başta firmalar, hastane, bakımevi, otel ve düğün salonu gibi birçok kuruma sunduğu geniş bir hizmet yelpazesi bulunmaktadır. Şu ana kadar çalışanlarına ya da müşterilerine ofislerinde yüzlerce kişilik büyük gruplar halinde toplu hizmet sunduğu kurumlar arasında **Google Türkiye, Philip Morris, ING Bank, Somerset Otel, Gülhan Doğan Bakım Evi** gibi birçok kurum bulunmaktadır.

Ürünlerini evlerde ayrıcalıklı olarak tanıtmak, ürünlerinin deneme boyunu randevularda müşterilere hediye etmek ve ürünler hakkında feedback toplamak isteyen birçok kozmetik firma Melo App ile iş birliği yapmaktadır. Şu ana kadar reklam çalışması yapılan kurumlar arasında **Miniso, New Essentials, Roox, Gelee, Gulsha** gibi global kozmetik markalar bulunmaktadır.

Melo App aynı zamanda **Modanisa, Türkiye İş Bankası, Kibar Holding, Philip Morris** gibi birçok kurumun çalışan indirimleri bölümünde de yer almaktadır.

Melo App'e neden yatırım yapmalısınız?

- Melo App daha önce venture capital ve melek yatırımcılardan tohum öncesi yatırım almayı başarmış bir startup olarak, kitlesel fonlamada içeri giren yeni ortakların birer 'marka elçisi' haline gelmesiyle elde edilen fonun çarpan etkisi yarattığına

inanmaktadır. Melo App Fonbulucu ile girişimine inanarak yatırım yapan yeni ortaklarıyla hızla büyüyen, yüksek getirili, ülkemiz tekno-güzellik trendlerinin öncüsü haline getiren ve 5 yıl içinde global exit potansiyeli yüksek bir girişim haline gelmeyi hedeflemektedir.

- Melo App güzellik ve kişisel bakım hizmetleri için bir pazar yeri olmanın çok ötesinde çok yönlü, çok işlevli ve değer önerisi yüksek bir dijital güzellik platformudur. Melo App'in kozmetik markalar, otel, firma ve hastaneler gibi birçok işletme için geniş bir hizmet yelpazesi bulunmaktadır. Platformun hem B2C hem de B2B kullanımı mevcuttur. Bu özellikleriyle, Melo App büyüdükçe "ağ etkisi" artan güçlü bir ekosistem yaratmaktadır.
- Getir ve Trendyol gibi turcomlar kendi sektörleri dışındaki başarılı pazaryeri uygulamalarını satın alarak süper app olma yolunda ilerlemektedirler. Alanının ilk örneği Melo App pazar payını arttırdıkça yurtiçi ve yurtdışındaki super app'lere hızlı exit olma potansiyeli taşımaktadır.
- Girişim Ocak 2022'den bu yana ayda ortalama %29 büyümektedir. Girişim 2022 yılını %1700 büyüme ile kapatmıştır.
- Türkiye'de **1 milyondan fazla** berber, kuaför ve güzellik uzmanı bulunmaktadır. 2018'de güzellik merkezlerinin iş hacmi **10 Milyar TL**'ye ulaşmıştır. Bu bağlamda Melo App, her yıl çift haneli büyüyen dev bir pazarın ilk ve en büyük oyuncusudur.
- Pandeminin etkisiyle **eve gelen ürün ve hizmetlere olan talep** artmaya devam etmektedir.
- Pandemi sonrasında kuaför ve berberlerin %35,7'si giderlerini borçlanarak, %33,7'si giderlerini ucu ucuna karşılamaktadır. (Kaynak: İstanbul Planlama Ajansı - Mahalle esnafı araştırması 2021) Melo App **güzellik merkezlerinin boş zamanlarını gelire dönüştürebilmesi** için bir fırsat sunmaktadır.
- Tüm mesleklerde **freelance çalışma trendi büyük bir hızla yükselmektedir**. Alanında uzmanlaşmış profesyoneller maliyetlerden dolayı kendi yerlerini açmakta zorlanmaktadır. Salon açma, kasa bağlatma, kira, elektrik, su vb. maliyetler olmadan profesyonellerin **dakikalar içinde dijital güzellik salonunu açmasını** sağlayan Melo App, ülkemizdeki güzellik sektöründeki gig ekonominin büyümesine katkı sağlamaktadır.
- Melo App sadece sertifikalı profesyonelleri sistemine dahil ederek güzellik sektöründeki **eğitimsiz çalışmanın önüne geçmektedir**.
- Kadın güzellik uzmanlarının doğum sonrası çalışma hayatını bırakmadan bölgesinde hizmet vermesini sağlayan Melo App, sistemindeki %72'si **kadınlardan oluşan profesyoneller için büyük bir gelir kaynağı oluşturmaktadır**.

Yatırımla ne yapılması planlanıyor?

- Hizmeti müşterilere daha hızlı ulaştırmak, kişiselleştirilmiş kampanya ve öneriler sunmak ve sanatçılar için daha kullanışlı bir ara yüz geliştirmek için **teknoloji ekibinin büyütülmesi** planlanıyor.
- Firmalar, hastane, huzurevi, otel gibi kurumlarla anlaşma yapmak üzere bir **saha satış sorumlusu istihdam edilmesi** planlanıyor.
- Pilot bir bölgede güzellik salonlarının hizmetlerini eve '30 dakikada' ulaştıracak **lojistik desteği sağlayabilmek için bir motokurye ile anlaşılması** planlanıyor.
- **Online ve offline kanallarda pazarlama çalışmalarının yürütülmesi** ve İstanbul'da ses getirmesi beklenen bir guerilla marketing çalışması yapılması planlanıyor.

Girişim Şirketi Hakkında Önemli Metrikler (2020-2023)

- 1.500.000 Milyon TL yatırım almıştır.
- 3.000.000 Milyon TL satış yapmıştır.
- 1.324 müşteriye 4.000 randevu gerçekleştirmiştir.
- 50.000 uygulama indirilmesi vardır.
- 3.000'e yakın Melo Sanatçısı vardır.
- Günde organik olarak ortalama 50 sanatçı başvurusu almaktadır.
- 24 firma ile iş birliği yapmıştır (Modanisa, Türkiye İş Bankası, Vodafone +20).
- 8 kuruma B2B satış yapmıştır (Google, Philip Morris, ING Bank, Somerset Hotel +4).
- 12 Kozmetik markanın ürünleri evlerde tanıtmak üzere reklam çalışması gerçekleştirmiştir. (Miniso, Alix Avien, New Essentials +9)

Girişim 2 yıl içinde; Türkiye'deki 35 şehirde gerçekleşecek 30.000 randevuya, 40 Milyon TL ciroya, 150.000 kullanıcıya, 10.000 Melo Sanatçısına ve 120 B2B kurum satışına ulaşmayı hedefliyor.

Girişim 5 yıl içinde; Türkiye'deki 50 şehre ek olarak Dubai ve Tahran'a açılarak bu bölgelerde gerçekleşecek 70.000 randevuya, 420 Milyon TL ciroya, 500.000 kullanıcıya, 35.000 Melo Sanatçısına ve 420 B2B kurum satışına ulaşmayı hedefliyor.

Tarihçe

- 2019 yılı başlarında MAC Cosmetics'de 6 yıldır çalışan ve bölge eğitim yöneticisi olarak birçok şehirde satış ve makyaj eğitimleri veren Melis Bilgili Baki ülkemizdeki güzellik sektöründeki büyük bir açığı fark etti. Bunun üzerine müşterilerin kişiselleştirilmiş güzellik hizmetlerine inovatif yollarla diledikleri konumda ulaşabilecekleri proje olan Dijital Güzellik Asistanı'nı geliştirdi.
- Nisan/Temmuz 2019 - Proje İTÜ Çekirdek kuluçka merkezine girdi. Dışarıdan sağlanan yazılım hizmeti ile meloknows.com MVP olarak piyasaya sürüldü.
- Ekim 2019 - Ankara'da alanında isim yapmış 80 makyaj ve saç sanatçısı sisteme kayıt oldu. ATO Kuaförler Odası ile iş birliği yapıldı, Ankara'da 150 güzellik uzmanı ve salonuna daha ulaşıldı. Çağdaş Emek yazılımdan sorumlu kurucu ortak olarak ekibe katıldı. Alara Bilgili, sosyal medya ve dijital pazarlamadan sorumlu ortak olarak projeyi geliştirmeye başladı. Meloknows.com üzerinden ilk randevu satışı Ankara'da yapıldı.
- Aralık 2019 / Şubat 2020 - Melis İstanbul'a taşınarak 3 ayda 400'e yakın kuaför, berber ve güzellik salonunu kapı kapı gezerek projeyi tanıttı. 70 salondan olumsuz dönüş aldı, 280 salonu ve içinde çalışan 320 kişiyi meloknows.com'a kayıt etmeyi başardı. Girişim Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ne kabul aldı. Dijital Güzellik Asistanına kısa, akılda kalan ve globalde kullanılabilen bir isim olan Melo adı verildi. Mobil uygulamanın MVP hali Melo App olarak Apple ve Play Store'da yerini aldı.
- Şubat 2020 - Genç Musiad'ın yürüttüğü Avrupa Birliği projesi London Entrepreneurship Programı kazanılarak Londra'da girişimin sunumu yapıldı. Pandemi başladı, güzellik merkezleri kapatılmaya başlandı.
- Haziran 2020 - Alesta Yatırım'dan 200.000 TL yatırım alındı. Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş.'yi kuruldu. Yatırım ile mobil uygulamanın gelişiminin hızlanması için Amir Doreh ekibe dahil oldu.

- Nisan 2021 - Güzellik salonları ve kuaförler yeniden açıldı. Pandemi boyunca telefon aramalarıyla 500'den fazla güzellik uzmanı sisteme kayıt edildi ve mobil uygulama geliştirildi. Kayıt olan sanatçıların oryantasyonunun yapılması ve müşterilerle ilgilenilmesi için Zeynep Bostancı ekibe girdi.
- Haziran 2021 - Keiretsu Forum'dan 600.000 TL yatırım alındı. Müşteri odaklı ilk pazarlama çalışmaları hayata geçirildi. İlk üç ay %40'ın üzerinde büyüme sağlandı.
- Ocak 2022 - Melo App'in ara yüzü değişti, kullanıcı deneyimi gelişti ve lokasyon bazlı operasyon ve pazarlama yürütülen iş modeline geçildi. Girişim bu aydan sonra düzenli olarak büyümeye başladı.
- Mayıs 2022 - Mevcut yatırımcılardan 800.000 TL devam yatırımı alındı.
- Kasım 2022 - B2B satışları geliştirmek için bir iş geliştirme uzmanı ekibe dahil edildi. Kurumsal wellbeing etkinliklerine entegre olarak ofislerde Melo App'e ayrılan bir alanda manikür, ofis masajı ve kuaför hizmetleri ve workshop'lar verilmeye başlandı. Philip Morris International, Four Seasons, Google Türkiye, ING Bank ve Somerset Hotel gibi şirketlere kurumsal satışlar gerçekleşti. Alix Avien, Blugree ve Gelee kozmetik markalarının online ve offline reklam çalışmalarını yürüterek reklam geliri elde edildi. Aynı zamanda Türkiye İş Bankası, Vodafone, Kibar Holding ve Modanisa gibi 20'den fazla önemli kurumun çalışan indirimlerinde yer alındı.
- Ocak 2023- İlk sosyal sorumluluk projesi olarak, Ankara'daki bir bakımevinde kalan yaşlı ve hasta kişilerin bir gün boyunca kuaför, berber ve kişisel bakım ihtiyaçlarını ücretsiz olarak karşılandı.
- Şubat 2023 – Yaşanan deprem nedeniyle 20 Şubat'ta 'Güzellik Uzmanı İstihdamı' projesini başlatıldı. Aynı zamanda Ankara Büyük Şehir Belediyesi ile Ankara Kesikköprü'de kalan 400 depremzede vatandaşın kişisel bakım ihtiyacı ücretsiz olarak karşılandı. Deprem nedeniyle 2 ay boyunca hiçbir kanalda reklam verilmedi. Satışların %85'i eski müşterilerle gerçekleşti.
- Mart 2023 – Melo App İtalya Bolonya'da gerçekleşen dünyanın en büyük uluslar arası güzellik fuarı Cosmoproof'a katıldı.

İş Modeli

MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, **Kozmetik** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye , İstanbul (Tümü) , Ankara , İzmir , Antalya ve Adana**'dir.

Melo App, evde kişisel bakım ve güzellik hizmeti sunan freelancer'lardan ve salonlardan randevu alınmasını sağlayan bir mobil uygulamadır. Müşterilere ve Melo Sanatçılarına aynı mobil uygulamada farklı paneller sağlanmaktadır.

Uygulamada kuaför, makyaj, cilt bakım, el ayak bakım ve berber gibi kategorilerde birçok bakım hizmeti bulunmaktadır. Müşteriler ihtiyacı olan hizmet için kendi bölgesinde hizmet veren Melo sanatçılarının listesine ulaşır. Sanatçıların çalışmalarını, ücretlerini, fotoğraflı yorum ve puanlarını, uygun tarihlerini, kullandığı markaları inceleyerek karar verir ve randevu talebi oluşturur. Randevu öncesi revizyon alınan hizmet ücreti randevu gerçekleştikten sonra hem müşterinin hem de Melo sanatçısının uygulama üzerinden onay vermesi üzerine karttan çekilir. Randevu sonrasında hem

müşteri hem de sanatçı birbirine yorum yapabilir. Randevu oluşturulduktan sonra müşteri ve sanatçı uygulamadaki chat üzerinden randevu hakkında yazışma sağlayabilir ses, görüntü ve lokasyon paylaşımı yapabilir. Bir yardıma ihtiyaç olması durumunda müşteri temsilcisine her zaman uygulamadan ulaşılabilir. Melo App'in sunduğu kullanıcı deneyimi, müşterilerinin fiyat teklifiyle uğraşmadan yemek siparişi verir gibi hızlı, kolay ve güvenilir bir şekilde manikür siparişi oluşturabilmesini sağlar.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Büyük şehirlerde yaşayan, yoğun çalışan, zamanı olmayan, trafiğe girmek istemeyen, çocuğunu evde bırakamayan ya da mahremiyet endişesi yaşayan kişiler için düzenli olarak güzellik merkezlerine gitmek gün geçtikçe daha zor bir hale gelmektedir. Hasta, yaşlı, hamile ya da engelli büyük kesim için ise güzellik merkezlerine ulaşmak ya çok zor ya da hiç mümkün değildir.
- Güzellik salonlarındaki kira, malzeme ve çalışan maliyetleri çok yükseldiği için kendi işini kurmak isteyen güzellik uzmanları arasında freelance çalışmaya talep artmaktadır. Ancak güzellik uzmanlarının işlerini profesyonel olarak yürütebileceği, randevu ve ödeme yönetimi sağlayabileceği ve en önemlisi müşterilerin seçimi konusunda güvenebileceği bir kurum bulunmamaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Melo App, müşterilerin ihtiyacı olan kişisel bakım ve güzellik hizmetlerini diledikleri konumda ve zamanda almasını sağlayan bir mobil uygulama çözümü sunmaktadır. Melo App, evde hizmet sunabilen freelance güzellik uzmanları ve salonlarını tek bir platformda birleştirerek, müşterilerin yorum, puan ve hizmet ücretlerine göre güzellik uzmanları arasından seçim yaparak hızlı ve kolay bir şekilde randevu oluşturmasını ve ödeme yapmasını sağlayan güvenli bir platform sunmaktadır. Güzellik uzmanlarının işlerini online ortamda rahatlıkla yönetmesini ve boş zamanlarında yeni müşteriler edinerek gelir kazanmasını sağlamaktadır. Müşterilerin bir yemek siparişi vermek kadar hızlı ve kolay bir şekilde kişisel bakım hizmeti için evde randevu oluşturmasını sağlamaktadır.

Değer Önerileri

Melo App;

- Bakım hizmetini müşterilerin kapısına getirerek büyük bir **zaman tasarrufu** sağlamaktadır.
- Mobil kuaför, berber ve güzellik hizmeti sunan freelancer'ları ve güzellik merkezlerini tek bir platformda birleştirerek hizmete **erişim kolaylığı** sağlamaktadır.
- Güzellik profesyonellerinin ve merkezlerinin işlerini dijitale taşıyarak **yeni müşteriler edinmesini**, ödemelerini güvence altına almasını ve randevularını kolayca yönetmesini sağlamaktadır.
- Kuaför, berber ve güzellik salonlarının hizmetlerini eve taşıyarak boş saatlerde **ek gelir**

kazanmasını sağlamaktadır.

- Sadece sertifikalı profesyonelleri sistemine dahil ederek güzellik sektöründeki **eğitimsiz çalışmanın önüne geçmektedir.**
- Kadın güzellik uzmanlarının doğum sonrası çalışma hayatını bırakmadan bölgesinde hizmet verebilmesini sağlamaktadır. Sistemindeki %82'sini **kadınların oluşturduğu profesyonellerin istihdamını arttırarak**, onların en büyük gelir kaynağını oluşturmaktadır.
- Salon açma, kasa bağlatma ve kira maliyeti olmaksızın profesyonellerin dijital güzellik salonlarını açarak **sektöre giriş kolaylığı** sağlamaktadır.
- Ülkemizdeki **güzellik sektöründeki gig ekonominin büyümesini** sağlamaktadır.
- Evde hizmet alan müşteriler %60 oranında kendi havlusunu ve malzemeleri (pens, tarak, törpü) kullanılmasını tercih etmektedir. Tek kullanımlık malzemelerin kullanımı azaldığı için **çevre dostu uygulamalar** artmaktadır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

- Melo App Türkiye'de ilk kez denenen bir iş modeli olduğu için öncelikle yurtdışındaki başarılı ve başarısız örnekler incelendi. Başarılı örneklerin Londra, Paris ve New York gibi dinamikleri İstanbul'a çok benzeyen trafiğin ve iş hayatının yoğun olduğu kalabalık şehirlerde olduğu fark edildi.
- Ekip güzellik sektörü knowhow'ına oldukça hakim olsa da, 2 ay boyunca 100'den fazla kuaför, berber ve güzellik uzmanı ile ihtiyaçları, sorunları ve projeden beklentileri konusunda görüş alarak saha araştırması yaptı.
- Ekip Türkiye'de randevu sisteminin hala oturmadığı, salonlarda kapıdan giren müşterinin randevulu müşteriye oranla fazla olduğu ve randevuların deftere işlendiği konusunda hem fikir oldu. Melo App'in randevu sistemi buradaki dinamiklere uygun olacak şekilde geliştirilmeye başlandı.
- Araştırmaların ışığında web sitesinin beta versiyonu canlıya alındı sanatçı kayıtları alınmaya başlandı.
- Web sitesinden 1 yıl sonra Melo App mobil uygulaması beta versiyonuyla Play Store, App Store ve App Gallery'de yerini aldı.
- Uygulama şu anda; müşterilerin buldukları konumda alabileceği hizmetlere ulaşabildiği, müşterinin ve sanatçının chat ile fotoğraf, ses ve konum paylaşımı yapabildiği, indirim kodu ve para puan özelliğinin bulunduğu, kişiselleştirilmiş layout'un yer aldığı, ana sayfada arama motorunun bulunduğu, otomatik randevu bildirimlerinin iletildiği, müşterilerin ve sanatçıların fotoğraflı yorum yapabildiği, zengin video, görsel ve blog içeriklerin yayımlandığı ve marka işbirlikleri ile kampanya/reklamların gösterildiği inovatif ve kullanışlı özelliklere sahiptir.
- Uygulama en güncel kütüphaneler ve teknolojiler gözetilerek düzenlenmiş olarak güncellenmeye devam etmektedir.

Üretim Süreçleri Hakkında

- Test etme ve doğrulama süreçlerinde toplanan veriler ışında UI / UX değişiklikleri, hizmetlerin lokasyonlara göre listelenmesi, uzman ve müşterilerin uygulama içi iletişime geçilmesi ve ödeme senaryoları gibi ana akışlar optimize edildi.
- Kullanıcı etkileşimleri, veri analizi ve ödeme süreçleri takibi için platformun yönetim panelinde geliştirmeler yapıldı.

- Uzmanlar ve kullanıcıların geri bildirimleri için ayrı segmentte puan ve yorum sistemi geliştirildi. Bu sayede gerçek veriler ile uzman hizmetlerinin kalitesi ve müşteri beklentileri ölçülmeye başlandı.
- IT ekibi içinde geliştirilen teknoloji ile seçilmiş il / ilçe de olan kullanıcıların hangi türden güzellik hizmetine ilgi duydukları gibi çoklu kullanıcı segmentleri çıkartmaya başlandı.
- Satış öncesi ve sonrası müşteri ilişkileri yönetimi için gerekli yatırımlar yapıldı ve ekip için süreç tanımlandı.

Yan Ürünler Hakkında

Uygulamaya eklenecek özellikler:

1. ML/AI algoritmalarla kullanıcıların ne zaman hangi servisi almak istediği tahmin edilerek kişisel bildirimler gönderilmesi.
2. Sanatçı ve müşterinin eşleşmemesi durumunda uygun sanatçıların bulunup müşteriye iletilmesi, conversion rate'in artırılması.
3. Sanatçıların dönemsel satış, randevu iade ve profil görüntülemesi sayılarını görebilecekleri rapor bölümü.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

İş Analizi: Melo app uygulaması için gerekli işlevsellik ve özelliklerin belirlenmesinde hedef kitlenin temel ihtiyaçları gözetilmiştir. Bu analiz, kullanıcıların ihtiyaçlarının tespit edilmesini, pazar araştırması yapılmasını ve benzer uygulamaların incelenmesini ile ortaya çıkmıştır. Temel gelir modeli güzellik hizmeti satışı olan uygulamada uzman ve müşterilerin karşılıklı güvenebilecekleri bir pazar yerinin önemini gözetilmiştir.

Gereksinim Analizi: Melo app uygulamasının hangi teknik özelliklere ihtiyaç duyduğunu belirlerken, kullanıcı ihtiyaçları, kişisel güvenlik gereksinimleri, hizmet kalitelerinin ölçülmesi, uzman başvurularının değerlendirilmesi, hazırlanan iş akışımız için uyumlu veri tabanı olarak NoSql ve graph veritabanı teknolojilerinde karar kılınmıştır. Uygulama platformu için sadece mobil uygulama olarak ilerlemeye karar verilmiştir.

Prototip Oluşturma: Melo app özelliklerinin, uygulamanın görünümü ve işlevselliği hakkında kullanıcı geri bildirimleri almak için ilk etapta HTML5 tabanlı uygulama hazırlanmıştır. Pazar yerinin konumu, müşteri beklentileri ve satış operasyonları için gerekli eksiklikler belirlenip, çıktılarının sonunda faz 2 planlanmıştır.

Uygulama Mimarisi: Android ve IOS mobil cihazlarda geliştirme için React Native teknolojisi, iş ve süreç yönetimi içinse event driven uygulama mimari seçilmiştir. Bulut teknolojilerine adapte olarak geliştirilen yazılımlar sunucu yönetimi konusunda

bağımlılığı ortadan kaldırmış ve esnek bir mimari oluşturulmuştur.

Test Etme ve Doğrulama: Test etme ve doğrulama için iki farklı yönetim kullanılmaktadır.

1. Uygulamanın doğru şekilde çalışıp çalışmadığını ve kullanıcıların ihtiyaçlarını karşıladığını belirlemek.
2. Kullanıcı davranışlarını gözlemek için kullanıcı testleri ve 3. parti entegrasyonlar ile uzaktan uygulama davranışlarının gözlemek.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Kullanıcı hizmet satın alma davranışlarını takip etmek için gerekli teknolojik araştırmalar yapılmış ve prototipler oluşturulmuştur. Kullanıcıların düzenli satın almalarını sağlamak ve alternatif hizmet ve / veya kozmetik ürün satışı için gerekli bilgilerin toplanması, yorumlanması ve bu bilgiler ışında gelir modeli optimizasyonu çalışmaları yapılmaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

2021 + 2022 + 2023 toplam GMV/satış/işlem hacmi: 3.100.000 TL

2022 GMV: 1.100.000 TL

2022 GMV büyüme: %1700

2022 Randevu sayısında büyüme: %1500

2023 ilk yarı: 1.100.00 TL GMV

Melo App 2019 yılında kurulup, 6 ay içinde meloknows.com'u yayınlamış ve ilk satışını gerçekleştirmiştir. Satışları başladıktan 2 ay sonra pandemi başlamış ve 1 yıl boyunca kuaförlerin hizmet vermesi durdurulmuştur. Kuaförler açıldıktan sonra hızla satışlarına başlayan Melo App bu sürede doğru iş modelini bularak Ocak 2022'den yana düzenli olarak artan satış grafiğini oluşturmayı başarmıştır.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

- Türkiye'de **1 milyondan** fazla berber, kuaför ve güzellik uzmanı bulunmaktadır. 2018'de güzellik merkezlerinin iş hacmi ortalama **10 Milyar TL**'dir.
- Pandeminin etkisiyle **eve gelen ürün ve hizmetler** talep hiç olmadığı kadar artmıştır ve artmaya devam etmektedir.
- Pandemi öncesinde kuaför ve berberlerin %20,4'ü tek başına çalışırken, pandemi döneminde bu oranı %41,9'a yükselmiştir. (Kaynak: İstanbul Planlama Ajansı -

Mahalle esnafı araştırması 2021) Melo App **işsiz kalan birçok yetenekli profesyonel için** istihdam sağlayacak bir model sunmaktadır.

- Pandemi sonrasında kuaför ve berberlerin %35,7'si giderlerini **borçlanarak**, %33.7'si ise giderlerini ucu ucuna karşılamaktadır. Melo App güzellik merkezlerinin boş zamanlarını gelire dönüştürebilmesi için bir fırsat sunmaktadır.
- Kişisel bakım ve güzellik sektörü Global Wellness Institute'a göre 2020'de 955 milyar dolar iş hacmiyle küresel sağlık ekonomisindeki en büyük sektörü oluşturmaktadır. Sektörün, 2020-2025 yılları arasında %8,1 büyüme oranıyla (CAGR) GSYİH'den daha hızlı büyüyeceği tahmin edilmektedir. (Kaynak: Personal Care and Beauty- The Global Wellness Economy Looking Beyond Covid, Aralık 2021, Global Wellness Institute)
- Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Türkiye'de güzellik ve kişisel bakım sektörünün pazar büyüklüğü 2020 yılında yaklaşık 14,5 milyar TL'dir ve önümüzdeki yıllarda da büyümeye devam etmesi beklenmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre 2020 yılında Türkiye'de güzellik ve kişisel bakım sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 137.000 işletme bulunmaktadır.

Rekabet Hakkında

Melo App, Türkiye'de kişisel bakım ve güzellik hizmetlerini evde sunmak için kurulan ilk teknoloji girişimidir. Ülkemizde güzellik uzmanlarını gösteren platformlar genelde düşük konseptindedir, gelin saçı ve makyajı hizmetini sunan freelancer'lara ve salonlara yer verir ve fiyat teklifiyle ilerlenir. Temizlik çalışanı, tamirci ve öğretmen gibi meslekleri bulmanıza sağlayan pazaryerleri ise güzellik alanında tercih edilmez, fiyat teklifi ile çalıştıkları için genelde aynı güne randevu alınamaz ve sakal tıraşı, ağda, fön gibi uygun ücretli günlük bakım hizmetlerini veren profesyonellere ulaşamaz.

Melo App'in pandemi döneminde 4 farklı rakibi çıkmıştır ancak süreç içinde girişimlerin 2 tanesi kapanmış, 1 tanesi hizmet vermeyi durdurmuş ve bir tanesi de hizmet vermeye henüz başlamamıştır. Benzer dönemde kurulan bir girişim İstanbul'da websitesi üzerinden sipariş alıp butik olarak işlerini devam ettirmektedir.

Melo App'in yurt dışında 10 yıl öncesinden kurulan, on milyonlarca dolar yatırım alan ve hızla büyüyen rakipleri bulunmaktadır. Bu girişimlerin hiçbiri henüz MENA bölgesine ilerlememiştir. Melo App'in yurtdışı rakiplerinden farkı; freelance'ler dışında güzellik salonlarından da eve randevu oluşturulabilmesi, kozmetik firmaların ürünlerinin evde tanıtılması sağladığı iş modeli ve uygulama içinde sunduğu zengin video, görsel ve blog alanlarının olmasıdır.

Hedef Kitle Hakkında

Hizmet alanlar için:

- Yoğun çalışan beyaz yakalar.
- Çocuğu ya da bakmakla yükümlü yakını bulunanlar.
- Trafığe takılmak, kalabalığa girmek, sıra beklemek istemeyenler.

- Toplumla açık alanlarda hizmet alırken mahremiyet endişesi yaşayanlar.
- Yorgun, hasta, yaşlı, engelli ya da hamile olanlar.
- Düğün gibi özel günlerde VIP hizmet almak isteyenler.
- Büyük şehirlerde yaşayan ve sık seyahat edenler.
- Kişisel bakım hizmetlerinden yararlanan her yaş, cins, ırktan kişiler.

Hizmet verenler için:

- Freenlance güzellik uzmanı, kuaför, berber, estetsiyen, makyaj ve kalıcı makyaj uzmanları, fizyoterapistler.
- Kuaför, berber, güzellik salonu ve makyaj stüdyosu sahipleri ve çalışanları.
- Online dünyada da görünür olmak, dijital kimliğini oluşturmak, boş zamanlarını gelire çevirmek, randevu ve ödemelerini online olarak yönetmek isteyen her türlü güzellik profesyoneli.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Pazara ilk giren avantajı, kanıtlanmış iş modeli, yüksek müşteri ve profesyonel memnuniyeti, oluşturduğu güven algısı ve bu iki faktörlerin etkisiyle sektördeki en başarılı profesyonelleri ve salonları organik olarak kendine çekiyor olması.
- Kurucularının güzellik ve teknoloji alanlarında uzmanlaşmış olması.
- Platformun hem B2C hem de B2B kullanımının mevcut olması. Platformunun tüketiciler, güzellik uzmanları ve salonların yanı sıra, kozmetik markaları ve başta otel ve hastaneler olmak üzere çeşitli işletmeler için geniş bir hizmet yelpazesinin bulunması.
- Platformun güzellik ve kişisel bakım hizmetleri için bir pazar yeri olmasının yanında çok yönlü, çok işlevli ve değer önerisi yüksek bir dijital güzellik platformu olması. Bu özellikleriyle, platformun büyüdükçe “ağ etkisi” artan güçlü bir ekosistem yaratması.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Kişisel ilişkilerin norm olduğu bir hizmet alanında, tüketici-hizmet sağlayıcı arasındaki ilişkilerin pazar yerinin dışına taşınması eğilimi yüksek olacaktır. Melo App'in düzenli olarak bu eğilimi azaltacak değer önerileri geliştirmesi gerekecektir.
- Eve ürün ve hizmet getiren büyük pazaryerleri (getir, yemeksepeti vb.) büyük teknoloji ve saha ekipleriyle, müşterilerin saniyeler içerisinde satın alım gerçekleştirdiği ve dakikalar içinde ürüne ulaştıkları bir ürün ve hizmet sunabilmektedir. Müşteriler gün geçtikçe Melo App'ten de bu yüksek standartları bekleme eğilimine girmektedir.
- Melo App bir pazaryeri olarak yüksek kullanıcı sayısına ulaşabilmek ve ağ etkisini artırabilmek için başlangıçta yüksek pazarlama harcamalarını üstlenmelidir.

Fırsatlar Nelerdir?

- Güzellik ve kişisel bakım hizmetleri sektörü, küçük işletmelerin veya serbest çalışanların çoğunlukta olduğu, dijital dönüşüm konusunda görece olarak geride kalmış, sektöre özel geliştirilmiş dijital çözümlerin nadir olduğu, dolayısıyla dijital çağda standartlaşmış (anında, istenilen yerde hizmet gibi) pek çok müşteri beklentisini tam karşılayamayan bir sektördür. Melo App müşterilerin seçtikleri yerde seçtikleri uzmanlardan hizmet alabilmeleri için zahmetsiz ve güvenilir bir yol sağlamaktadır.
- Güzellik profesyonellerinin esnek ve daha uygun çalışma koşullarına yönelik talebi düzenli olarak artmaktadır. Melo App, güzellik uzmanları için kendi markalarını yaratıp, esnek ve güvenli koşullarda hizmet verebilecekleri dijital bir çalışma alanı oluşturmaktadır.
- Sayıları hızla artan kozmetik firmalarının alternatif satış ve promosyon kanallarına ihtiyacı bulunmaktadır. Melo App kozmetik firmaları, distribütörler ve güzellik uzmanları arasında güzellik ürünlerinin tanıtımı ve satışı için düzenli olarak yeni kanallar yaratmaktadır.

Tehditler Nelerdir?

- Büyük ve hızlı büyüyen güzellik dikeyinde evde hizmet piyasanın pek çok girişimi cezbetmesi ve Melo için rekabet tehdidi oluşturması beklenmelidir. Geniş maddi imkanları olan kurumların bizzat oluşturacağı veya destekleyeceği girişimler önemli tehdit oluşturabilir.
- Melo App'in evde sunduğu bakım hizmetlerinin 'lüks' algısı yaratma ihtimali.
- Pandemi, doğal afet, ekonomik kriz gibi durumlarda hizmetlere olan talebin azalması.
- Aranılan yatırımın geç bulunması sonucunda planlanan pazarlama harcamasının sınırlı kalması.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Çift yönlü pazar yeri uygulamalarının en genel zafiyetlerinden biri, satıcıların tüketicilere ulaştıktan sonra en karlı müşteri ilişkilerini platform dışına taşıyarak aracı komisyonlarından kaçınma eğilimidir. Melo App pazar yeri uygulamalarının genelde maruz kaldığı bu tür arza ilişkin zafiyetleri en başından tespit ederek, iş modelini bu zafiyetleri aşmak üzerine şekillendirmiştir.
- Melo App'in iş modeli basit pazar yerinin ötesinde, daha geniş bir ekosistem oluşturarak, güzellik uzmanları için çok yönlü bir değer önerisi sunmaktadır. Bu değer önerileri mesleki gelişimden, profesyonel ürünlerin uygun şekilde temin edilebilmesi, tüketicilerin yanı sıra kozmetik firmaları, oteller, düğün salonları gibi değişik işletmelerle karlı iş olanaklarına ulaşılabilir olmasındır.
- Melo App, güzellik uzmanlarını platformdaki faaliyet yoğunluklarına ve tüketici beğenisine göre derecelendirmeyi ve platformda aktif olan uzmanları önceliklendirerek sadakati sağlamayı planlamaktadır.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Melo App'in pazara ilk giren ve önder girişim olması, rekabet tehditlerine karşı

önemli bir avantajdır. Bu avantajı çok yönlü “platform” iş modeli yanı sıra hem B2C hem B2B kanallarını hızla geliştirmeye yönelik pazara giriş stratejileriyle daha da güçlendirmektedir. Bu ekosistemle Melo App, rakiplerin kolay taklit edemeyeceği, kalıcı bir rekabet avantajı yaratmayı ve büyümelerini ivmelendirecek bir volan etkisi oluşturmayı hedeflemektedir.

- Melo App’in platformunda serbest piyasa koşullarının geçerli olması, her sanatçının ücretini kendi bölgesindeki ortalama ücretlere göre düzeleyebilmesi, sanatçıların hizmetlerine dönemsel indirimler uygulayabilmesi, freelancer’ların kira, su, elektrik gibi faturalar ödememesi ile hizmetlere uyguladıkları uygun ücret tarifeleri müşterilerin ‘lüks’ algısının önüne geçmesini sağlayacaktır.
- Güzellik sektörü savaşta dahi büyümeyi başarmış olmasıyla bilinen bir sektördür. Geçtiğimiz aylarda yaşanan deprem felaketi sonrasında platformun satışları yarıya düşmüştür. Ancak şu ana kadar gelen dönemde reklamlarını başlatamamış olmasına rağmen Melo App eski satış rakamlarına geri dönmeye başlamıştır.
- Melo App, ağ etkisi ile organik trafik çekmeyi başaran bir platformdur. Yatırım sonrasında transfer edeceği pazarlama uzmanı, online ve offline pazarlama stratejileri, iş birliği yapacağı kurum görüşmeleri şimdiden planlanmıştır.

2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Melis Bilgili Baki	Lider Girişimci / Kurucu Ortak	CEO	37.500	75
Faruk Çağdaş Emek	CTO	Backend developer, CTO.	12.500	25

Melis Bilgili Baki ile ilgili;

Melis, Gazi Üniversitesi Çalışma Ekonomisi bölümünde okurken MAC Cosmetics'de part time satış ve makyaj uzmanı olarak çalışmıştır. Mezun olduğunda aynı markada birçok şehirden sorumlu bölge eğitim yöneticisi olarak 2 yıl görev almış, bu sürede Hacettepe'de MBA yüksek lisans eğitimini tamamlamış ve 2 ay Kanada'da kalarak dil eğitimi almıştır. Melis, ülkemizdeki güzellik sektöründeki sorunları ve açıkları fark ederek, bu sorunlara inovatif çözümler üretmeye başlamış ve Melo App'i hayata geçirmiştir.

Faruk Çağdaş Emek ile ilgili;

Çağdaş, 15 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi ve firmalara teknoloji stratejileri ve mühendislik hizmetleri konusunda danışmanlık alanlarında uzmanlaşmıştır. Melo App'in kuruluşundan bu yana Melo App'in ürünlerini ve teknolojisi geliştirmek ve IT danışmanlığı yapmaktadır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Melis Bilgili Baki	A	46.487	66.38	66.38
Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.	B	8.340	11.91	11.91
Mustafa Atilla	B	3.908	5.58	5.58
Faruk Çağdaş Emek	B	2.778	3.97	3.97
BVA Mümessillik Makina San. ve Tic. Ltd. Şti.	B	1.751	2.5	2.5
Asuman Dayıcan Abdullatiff	B	1.548	2.21	2.21
Demet Tancığer Tatarhan	B	1.401	2	2
Emre Kozlu	B	1.190	1.7	1.7
Faik Ulutaş	B	840	1.2	1.2
Alen .Beauty Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş	A	462	0.66	0.66
Ali Engin Gürsöz	B	350	0.5	0.5
Muratberk Ada	B	350	0.5	0.5
Birkan Kül	B	350	0.5	0.5
Emre Kozlu	A	161	0.23	0.23
Faik Ulutaş	A	112	0.16	0.16
TOPLAM		70.028	100	100

Melis Bilgili Baki ile ilgili;

Melis, Gazi Üniversitesi Çalışma Ekonomisi bölümünde okurken MAC Cosmetics'de

part time satış ve makyaj uzmanı olarak çalışmıştır. Mezun olduğunda aynı markada birçok şehirden sorumlu bölge eğitim yöneticisi olarak 2 yıl görev almış, bu sürede Hacettepe'de MBA yüksek lisans eğitimini tamamlamış ve 2 ay Kanada'da kalarak dil eğitimi almıştır. Melis, ülkemizdeki güzellik sektöründeki sorunları ve açıkları fark ederek, bu sorunlara inovatif çözümler üretmeye başlamış ve Melo App'i hayata geçirmiştir.

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. ile ilgili;

"Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. (BIST:ESCOM) iştiraki olarak 2012 yılı sonunda yüksek büyüme potansiyeline sahip teknoloji şirketlerine yatırım yapmak amacıyla kurulmuştur. Öncelikli hedef kitlesi ürün veya hizmet üretmeye başlamış, mevcut müşterileri bulunan ve büyümeyi hedefleyen şirketlerdir. Alesta, ortak olduğu şirketlere ihtiyaç duydukları sermaye, bilgi birikimini ve tecrübeyi sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline gelmelerini ve ülke ekonomisine kazandırmayı amaçlamaktadır.

Mustafa Atilla ile ilgili;

Mustafa Atilla Halk Enerji Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev almaktadır, aynı zamanda yüksek büyüme potansiyeli gördüğü girişimlere yatırım yapmaktadır.

Faruk Çağdaş Emek ile ilgili;

Çağdaş, 15 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi ve firmalara teknoloji stratejileri ve mühendislik hizmetleri konusunda danışmanlık alanlarında uzmanlaşmıştır. Melo App'in kuruluşundan bu yana Melo App'in ürünlerini ve teknolojisi geliştirmek ve IT danışmanlığı yapmaktadır.

BVA Mümessillik Makina San. ve Tic. Ltd. Şti. ile ilgili;

Mine Şenuysal Özgür Turkcell'de Ödeme Sistemleri IT Direktörü olarak çalışmaktadır, aynı zamanda melek yatırımcısı olduğu girişimlere teknoloji alanındaki uzun yıllar edindiği tecrübesi ile danışman olarak destek vermektedir.

Asuman Dayıcan Abdullatiff ile ilgili;

Asuman Dayıcan Abdullatiff uzun yıllar Bank Muscat'ta Investment Manager BM Innovate olarak çalışmıştır, aynı zamanda yüksek büyüme potansiyeli gördüğü girişimlere yapmakta ve bu girişimlere finans danışmanı olarak destek olmaktadır.

Demet Tancığer Tatarhan ile ilgili;

Demet Tancığer Tatarhan Kısmetim.net'in kurucusudur, aynı zamanda yüksek büyüme potansiyeli gördüğü girişimlere yapmaktadır.

Emre Kozlu ile ilgili;

Emre Kozlu, Philip Morris International'da Strateji Direktörü olarak çalışmaktadır, aynı zamanda yüksek büyüme potansiyeli gördüğü girişimlere yapmakta ve yatırım yaptığı girişimlere strateji ve iş geliştirme danışmanı olarak katkıda bulunmaktadır.

Faik Ulutaş ile ilgili;

Faik Ulutaş Mensa Sinai Ticari Ve Mali Yatirimlar AS (MEMSA) Genel Müdür olarak rol almaktadır, aynı zamanda melek yatırımcısı olduğu girişimlere finans alanında uzun yıllar edindiği tecrübesi ile danışman olarak destek vermektedir.

Alen .Beauty Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş ile ilgili;

Estee Lauder, Bobbi Brown ve Gulsha gibi global kozmetik markalarda pazarlama ve marka yöneticiliği yaptıktan sonra Alen Beauty'i kurmuştur. Melo App'e dijital pazarlama, influencer marketing ve pr alanında destek olmaktadır.

Ali Engin Gürsöz ile ilgili;

Engin Gürsöz, Philip Morris International'da Regional Commercial Manager & Head of Sales olarak çalışmaktadır, aynı zamanda yüksek büyüme potansiyeli gördüğü girişimlere yapmakta ve yatırım yaptığı girişimlere kurumsal işbirlikleri ve iş geliştirme alanında destek olmaktadır.

Muratberk Ada ile ilgili;

Muratberk Ada borsa ve startup'lara aktif olarak yatırım yapmakta ve bu konuda danışmanlık vermektedir.

Birkan Kül ile ilgili;

Birkan, Getir Yemek'in sıfırdan bölge ve ekip yapılanmasını yaparak Ege ve Akdeniz bölgesinde yaşayan bir organizasyon haline getirmiştir. Pepsico - Territory Sales Manager, Pınar (Yaşar Holding) - Sales görevlerinde yer almıştır. Birkan, yatırım yaptığı girişimlere iş geliştirme ve offline operasyon alanında destek olmaktadır.

Emre Kozlu ile ilgili;

Emre Kozlu, Philip Morris International'da Strateji Direktörü olarak çalışmaktadır, aynı zamanda yüksek büyüme potansiyeli gördüğü girişimlere yapmakta ve yatırım yaptığı girişimlere strateji ve iş geliştirme danışmanı olarak katkıda bulunmaktadır.

Faik Ulutaş ile ilgili;

Faik Ulutaş Mensa Sinai Ticari Ve Mali Yatirimlar AS (MEMSA) Genel Müdür olarak rol almaktadır, aynı zamanda melek yatırımcısı olduğu girişimlere finans alanında uzun yıllar edindiği tecrübesi ile danışman olarak destek vermektedir.

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	<p>16.1 Genel Devir Düzenlemeleri ve Pay Devir Yasağı Payların devri, ancak ve sadece işbu Esas Sözleşme hükümlerine uygun bir şekilde gerçekleştirildiği takdirde geçerlidir. Esas Sözleşme hükümlerine uygun biçimde gerçekleştirilecek hisse devirlerinin Şirket tarafından pay defterine işlenmesi ile ilgili taraflar üzerine düşen tedbirleri alacaklardır. Esas Sözleşme'de yapılan düzenlemelere uygun olarak pay devri gerçekleştirilmedikçe şirket hiç kimseyi Şirket Pay Sahibi olarak pay defterine kaydetmeyecektir. Pay Sahipleri'nden herhangi birinin, işbu Esas Sözleşme uyarınca, paylarının tamamı veya herhangi bir kısmı için satış sürecine başlama kararı alması halinde, diğer Pay Sahipleri'nden her biri satışın mümkün olduğu kadar hızlı ve başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlamak için paylarını satan Pay Sahibi ile tam bir işbirliği içinde hareket etmeyi kabul ve taahhüt eder. 16.2 Öncelikli Alım Hakkı ve Prosedürleri A veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri (Teklif Eden) sahip olduğu payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan (alıcı) iyi niyetli bir teklif (teklif) aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer grup pay sahiplerine (teklif edilenler) yazılı bir bildirim göndererek, devre ilişkin önemli koşullarını içeren bir devir teklifi (devir teklifi) devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na</p>	1	47.222	67.43

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>iletilecektir. 16.3 Satışa Katılma Hakkı Madde 16.2 hükmünde gösterilen A veya B Grubu Pay Sahipleri'nin öncelikli alım hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden bir devir teklifi alması ve devir teklifini B Grubu Pay Sahiplerine iletilmesini takiben B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde öncelikli alım hakkını kullanmak yerine teklifi alan A Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını (satışa katılma hakkı) kullanabilir. B Grubu Pay Sahipleri'nin satışa katılma hakkına konu pay oranının hesaplanmasında teklif konusu hisselerin A Grubu Pay Sahiplerinin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyişle, örnek olarak, teklif konusu payların toplam payına oranı %10 ise B Grubu Pay Sahipleri de kendi paylarının %10'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa katılma hakkının kullanımında B Grubu Pay Sahipleri arasındaki durum ise bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa katılma hakkını kullanmak istemeyen B Grubu Pay Sahibi satışa katılma hakkını diğer B Grubu Pay Sahibine devredebilir. Satışa katılma hakkını kullanmak isteyen B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak (satışa katılma ihbarı) teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahiplerine bildirirler. Bir satışa katılma ihbarının verilmesi halinde teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahipleri</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da teklif ihbarında belirtilen koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır. Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi halinde teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve tarafların bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakkı olamaz. Yukarıdaki satışa katılma hakkına ilaveten ve aynı hükümlere tabi olarak A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tüm şirket paylarının %50'sinin üzerinde bir miktarına tekabül edecek miktardaki kısmına ilişkin teklif alması veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştirmesi sonucunu doğuracak olması halinde B Grubu Pay Sahipleri kendi paylarının tümünü öncelikli olarak teklif edene satma hakkına sahip olacaktır. Teklif eden, B Grubu Pay Sahiplerinin şirketteki tüm paylarını almadan ilgili devir işlemini tamamlayamayacaktır. 16.4 Birlikte Satışa Zorlama Hakkı A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir teklif alması; teklif eden pay sahibinin devir teklifini diğer grup pay sahiplerine iletmesi, devir teklifinin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde teklif edilenlerin öncelikli alım hakkı veya satışa katılma hakkını kullanmaması ve</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>A ve B grubu pay sahiplerinin ayrı ayrı salt çoğunluğunun olumlu oyu olması durumunda teklifin muhatabı olan pay sahibi, diğer grup pay sahiplerini aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına (birlikte satışa zorlama hakkı) sahiptir. A Grubu Pay Sahiplerinin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. A Grubu Pay Sahiplerinin birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için teklifte gösterilen bu değer satışa konu hisselerin yatırım sonrası değerinin asgari 20 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *20) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik – bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını A Grubu Pay Sahipleri tarafından kullanılabilmesi için, teklifin şirketin toplam hisselerinin %50'sini aşan miktarda veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştireceğini öngörülen veya el değiştirmesi sonucuna yol açacak miktarda hisse için yapılmış olması gerekir. B Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. B Grubu Pay Sahipleri'nin</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için, teklifte gösterilen değerin, satışa konu hisselerini Yatırım Sonrası değerinin asgari 20 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *20) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik – bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Aksi takdirde B Grubu Pay Sahipleri, birlikte satışa zorlama hakkını kullanamaz. Birlikte satışa zorlama hakkının kullanıldığı durumlarda, şirket ile taraflar bu sürecin işlenmesinde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını kullanan taraf, birlikte satışa zorlanan tarafların kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir.</p>			
B	Nama	<p>16.1 Genel Devir Düzenlemeleri ve Pay Devir Yasağı Payların devri, ancak ve sadece işbu Esas Sözleşme hükümlerine uygun bir şekilde gerçekleştirildiği takdirde geçerlidir. Esas Sözleşme hükümlerine uygun biçimde</p>	1	22.806	32.57

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>gerçekleştirilecek hisse devirlerinin Şirket tarafından pay defterine işlenmesi ile ilgili taraflar üzerine düşen tedbirleri alacaklardır. Esas Sözleşme'de yapılan düzenlemelere uygun olarak pay devri gerçekleştirilmedikçe şirket hiç kimseyi Şirket Pay Sahibi olarak pay defterine kaydetmeyecektir. Pay Sahipleri'nden herhangi birinin, işbu Esas Sözleşme uyarınca, paylarının tamamı veya herhangi bir kısmı için satış sürecine başlama kararı alması halinde, diğer Pay Sahipleri'nden her biri satışın mümkün olduğu kadar hızlı ve başarılı bir şekilde tamamlanmasını sağlamak için paylarını satan Pay Sahibi ile tam bir işbirliği içinde hareket etmeyi kabul ve taahhüt eder. 16.2 Öncelikli Alım Hakkı ve Prosedürleri A veya B Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi biri (Teklif Eden) sahip olduğu payların bir kısmını veya tamamını satmak veya herhangi bir şekilde devretmek istediği yahut üçüncü bir şahıstan (alıcı) iyi niyetli bir teklif (teklif) aldığı takdirde; öncelikli olarak diğer grup pay sahiplerine (teklif edilenler) yazılı bir bildirim göndererek, devre ilişkin önemli koşullarını içeren bir devir teklifi (devir teklifi) devir teklifi ayrıca Yönetim Kurulu'na iletilecektir. 16.3 Satışa Katılma Hakkı Madde 16.2 hükmünde gösterilen A veya B Grubu Pay Sahipleri'nin öncelikli alım hakkı saklı kalmak kaydıyla, münhasıran A Grubu Pay Sahipleri'nden herhangi birinin üçüncü kişilerden bir devir teklifi alması ve devir teklifini B Grubu Pay Sahiplerine iletmesini takiben B Grubu Pay</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>Sahipleri kabul süresi içinde öncelikli alım hakkını kullanmak yerine teklifi alan A Grubu Pay Sahiplerinin üçüncü kişilere yapacağı satışa hisseleri oranında katılma hakkını (satışa katılma hakkı) kullanabilir. B Grubu Pay Sahipleri'nin satışa katılma hakkına konu pay oranının hesaplanmasında teklif konusu hisselerin A Grubu Pay Sahiplerinin toplam hissesine oranı esastır. Başka bir deyişle, örnek olarak, teklif konusu payların toplam payına oranı %10 ise B Grubu Pay Sahipleri de kendi paylarının %10'u oranında Satışa Katılma Hakkı'nı kullanabilirler. Satışa katılma hakkının kullanımında B Grubu Pay Sahipleri arasındaki durum ise bunların kendi aralarındaki oransal dağılıma göre belirlenir. Satışa katılma hakkını kullanmak istemeyen B Grubu Pay Sahibi satışa katılma hakkını diğer B Grubu Pay Sahibine devredebilir. Satışa katılma hakkını kullanmak isteyen B Grubu Pay Sahipleri kabul süresi içinde satışa katılma yönündeki açık iradelerini yazılı olarak (satışa katılma ihbarı) teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahiplerine bildirirler. Bir satışa katılma ihbarının verilmesi halinde teklifin muhatabı olan A Grubu Pay Sahipleri payların üçüncü şahsa devir işlemine, eğer potansiyel üçüncü şahıs (alıcı), satışa katılma ihbarında bulunan B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da teklif ihbarında belirtilen koşullarla ve belirtilen fiyattan satın almayı kabul ederse devam etme hakkına sahip olacaktır. Üçüncü şahıs potansiyel alıcının, satışa katılma ihbarında bulunan</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>B Grubu Pay Sahiplerinin paylarını da işbu madde hükmüne göre satın almayı kabul etmemesi halinde teklif uyarınca pay devri yapılamaz ve tarafların bu durum nedeniyle birbirlerinden herhangi bir talep hakkı olamaz. Yukarıdaki satışı katılma hakkına ilaveten ve aynı hükümlere tabi olarak A Grubu Pay Sahiplerinin paylarının tüm şirket paylarının %50'sinin üzerinde bir miktarına tekabül edecek miktardaki kısmına ilişkin teklif alması veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştirmesi sonucunu doğuracak olması halinde B Grubu Pay Sahipleri kendi paylarının tümünü öncelikli olarak teklif edene satma hakkına sahip olacaktır. Teklif eden, B Grubu Pay Sahiplerinin şirketteki tüm paylarını almadan ilgili devir işlemini tamamlayamayacaktır.</p> <p>16.4 Birlikte Satışa Zorlama Hakkı A Grubu veya B Grubu Pay Sahipleri'nden birinin üçüncü kişilerden bir teklif alması; teklif eden pay sahibinin devir teklifini diğer grup pay sahiplerine iletmesi, devir teklifinin kendilerini tebliğini takip eden 30 gün içinde teklif edilenlerin öncelikli alım hakkı veya satışa katılma hakkını kullanmaması ve A ve B grubu pay sahiplerinin ayrı ayrı salt çoğunluğunun olumlu oyu olması durumunda teklifin muhatabı olan pay sahibi, diğer grup pay sahiplerini aşağıda gösterilen şartlar dairesinde birlikte satışa zorlama hakkına (birlikte satışa zorlama hakkı) sahiptir. A Grubu Pay Sahiplerinin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. A Grubu Pay Sahiplerinin birlikte</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar

Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için teklifte gösterilen bu değer için hisselerin yatırım sonrası değerinin asgari 20 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *20) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye'de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik – bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını A Grubu Pay Sahipleri tarafından kullanılabilmesi için, teklifin şirketin toplam hisselerinin %50'sini aşan miktarda veya şirket kontrolünün bir veya birden fazla teklif ve/veya işlem sonucu el değiştireceğini öngörülen veya el değiştirmesi sonucuna yol açacak miktarda hisse için yapılmış olması gerekir. B Grubu Pay Sahipleri'nin Birlikte Satışa Zorlama Hakkı. B Grubu Pay Sahipleri'nin birlikte satışa zorlama hakkını kullanabilmesi için, teklifte gösterilen değer, satışa konu hisselerini Yatırım Sonrası değerinin asgari 20 misli (Teklif Tutarı Yatırım Sonrası Değer *20) olması gerekir. Ancak teklifte gösterilen bu değer hiçbir halde şirket hisselerinin adil piyasa değerinin altında olamayacaktır. Şirket hisselerinin adil</p>			

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
		<p>piyasa değeri ise pay sahiplerinin çoğunluğunun olumlu oyu ile seçilecek Türkiye’de uluslararası çalışan en büyük 7 mali müşavirlik – bağımsız denetim şirketinden birinden alınacak değerlendirme raporunda belirlenen tutardır. Pay sahiplerinin çoğunluğunun mutabakatı durumunda bu rapor temin işlemi Yönetim Kurulunca ifa edilecektir. Söz konusu raporun bedeli Şirket tarafından karşılanacaktır. Aksi takdirde B Grubu Pay Sahipleri, birlikte satışa zorlama hakkını kullanamaz. Birlikte satışa zorlama hakkının kullanıldığı durumlarda, şirket ile taraflar bu sürecin işlenmesinde hiçbir engel çıkarmayacak ve satışın tamamlanması yolunda en iyi gayret ve iyi niyetle işbirliği yapacaktır. Birlikte satışa zorlama hakkını kullanan taraf, birlikte satışa zorlanan tarafların kendisiyle aynı sözleşmesel şartlarla hisse satışına iştirak etmesi için gerekli dikkat ve özeni gösterecektir.</p>			

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **47.222** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve B Grubunda **22.806** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **70.028 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Melis Bilgili Baki	Lider Girişimci Yönetim Kurulu Başkanı	11/11/2022	365 Gün	47.222	66,38

Melis Bilgili Baki hakkında;

Melis, Gazi Üniversitesi Çalışma Ekonomisi bölümünde okurken MAC Cosmetics'de part time satış ve makyaj uzmanı olarak çalışmıştır. Mezun olduğunda aynı markada birçok şehirden sorumlu bölge eğitim yöneticisi olarak 2 yıl görev almış, bu sürede Hacettepe'de MBA yüksek lisans eğitimini tamamlamış ve 2 ay Kanada'da kalarak dil eğitimi almıştır. Melis, ülkemizdeki güzellik sektöründeki sorunları ve açıkları fark ederek, bu sorunlara inovatif çözümler üretmeye başlamış ve Melo App'i hayata geçirmiştir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Melis Bilgili Baki	Lider Girişimci / Kurucu	Gazi Üniversitesi Çalışma Ekonomisi bölümünden mezun olduktan sonra Hacettepe Üniversitesi'nde MBA yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. Üniversite 2. sınıfta part-time satış ve makyaj uzmanı olarak MAC Cosmetics'de 4 yıl çalıştıktan sonra, üniversiteden mezun olunca İç Anadolu Bölge Eğitim Yöneticisi olarak yükselmiş ve 2 yıl	46.487	66,38

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		boyunca bu görevde çalışmıştır.		

Melis Bilgili Baki hakkında;

Melis aldığı ekonomi eğitimini güzellik sektörü tecrübesiyle bir araya getirerek, ülkemizdeki güzellik sektöründeki sorunları ve açıkları fark etmeye ve bu sorunlara inovatif çözümler üretmeye başlamıştır. Böylelikle Melo App'i hayata geçirmiştir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Melis Bilgili Baki	Ekip Yönetimi, İş Geliştirme, B2B ve B2C Satış Stratejileri, Yatırımcı İlişkileri	4 yıl MAC Cosmetics Ankara Part Time Satış/Makyaj Uzmanı 2 Yıl MAC Cosmetics Bölge Eğitim Yöneticisi (5 şehir) 3.5 Yıl Melo App Kurucu/CEO	Kurucu Ortak
Çağdaş Emek	Teknoloji problemlerinin çözümü ve backend yazılım geliştirmesi.	15 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi, firmalara teknoloji stratejileri ve mühendislik hizmetleri konusunda danışmanlık vermek.	Kurucu Ortak
Alara Bilgili	Sosyal medya hesaplarının yönetilmesi, aylık/ haftalık kampanya üretilmesi ve tanıtımlarının yapılması, e-mail marketing, Meta ve Google	Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yöneticiliği MeloKnows A.Ş. 3 Yıl.	Co-founder, Personel.

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	reklamlarının yönetilmesi, lead tracking.		
Zeynep Bostancı	Müşteri ilişkileri ve iletişimi, uygulama testlerinin yapılması, verilerin tutulması ve analiz edilmesi, faturaların kesilmesi, uygulama sanatçıların onaylanması ve oryante edilmesi, randevu süreçlerinin takibi, müşteri memnuniyetinin takibi.	Psikolojik Danışmanlık mezunu olan Zeynep'in uzmanlığı müşteri ilişkileri ve yönetimi alanında gelişmiş olup, 2 yıldır bu alanda Melo App'te hizmet vermektedir.	Personel, hissedar.
Mohammed Amir Doreh	Uygulamadaki hataları gidermek, yeni tasarımları ve özellikleri uygulamaya entegre etmek, kullanıcı deneyimi üzerine fikir alışverişinde bulunmak.	9 yıllık yazılım tecrübesine sahip olan Amir react native yazılım alanında uzmanlaşmıştır.	Personel
Burak Orhan	Melo App admin panelinin yönetimi ve meloknows.com'un geliştirilmesi.	6 yıl boyunca frontend ve backend developer olarak UNwomen, onveo, Terapiya gibi birçok firmada çalışmıştır ve şu anda STARZPLAY'de çalışmaya devam etmektedir.	Personel
Emre Kozlu	İş Geliştirme, Strateji & Networking	Ağırlıklı olarak FMCG sektöründe olmak üzere toplam 20 yıllık aşkın profesyonel deneyim. Pazarlama, satış & ticari operasyonlar, kanal yönetimi, geniş saha ekiplerine (300+ kişi) liderlik tecrübesi, yurtdışında genel müdürlük.	Yatırımcı
Birkan Kül	Operasyon & Lojistik Danışmanı	Şu ana kadar Pepsico - Territory Sales Manager, Pınar (Yaşar Holding) - Sales	Yatırımcı

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
		Supervisor, Philip Morris AŞ.- Territory Sales Representative, Sanovel İlaç AŞ - İlaç mümessili görevlerinde rol almıştır.	
Engin Gürsöz	Kurumsal İş birlikleri ve B2B Stratejiler	PMI'de ulusal zincirler kanalını yönettikten sonra, bölge müdürlüğü ve ticari pazarlama müdürlüğü yapmıştır. PMI öncesinde Coca-Cola ve L'Oreal'de farklı satış ve iş geliştirme pozisyonlarında görevler almıştır.	Yatırımcı
Hale Yılmaz Akçay	Dijital Pazarlama & PR	Estee Lauder, Bobbi Brown ve Gulsha gibi global kozmetik markalarda pazarlama ve marka yöneticiliği yaptıktan sonra Alen Beauty'i kurmuştur.	Yatırımcı
Onur Candan	Yatırım süreçlerinin yönetimi, yurtdışı ve yurtdışı stratejik ortaklıkları ve exit sürecini yürütmek.	Kuleli Askeri Lisesi, Kara Harp Okulu ve Yeditepe Üniversitesi endüstri mühendisliği & işletme eğitimi almıştır. Üniversite döneminde Visionteractive şirketini kurmuş, ardından PulpoAR'ı kurarak 3 sene içerisinde Pulpo'dan exit etmiştir.	Danışma Kurulu Üyesi & Yatırımcı
Buğrahan Bayat	Act of CTO görevini üstlenmek. IT taraftaki işe alım, oryantasyon süreçlerini ilerletmek. İş önceliği, zaman planı, süreç takibi ve kontrolünü üstlenmek.	09 Eylül Üniversitesinde işletme ve mühendislik eğitimi almıştır. Üniversite döneminde AR firması Baykar Global'i kurmuş, ardından Visionteractive şirketine CTO	Teknik Danışma Kurulu Üyesi & Yatırımcısı

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
		olarak dahil olmuş ve PulpoAR'ı kurarak 3 sene içerisinde Pulpo'dan exit etmiştir.	

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

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

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	05.06.2023
Dönen Varlıklar	377.664	267.586
Nakit ve Nakit Benzerleri	310.072	187.562
Kasa	677	0
Bankalar	154.617	25.306
Diğer Menkul Kıymetler	5.124	189
Devreden KDV	149.362	157.379
Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar	292	292
Personel Avansları	0	4.396
Ticari Alacaklar	5.879	5.037
Diğer Ticari Alacaklar	5.879	5.037
Stoklar	61.713	74.987
Verilen Sipariş Avansları	61.713	74.987
Duran Varlıklar	18.175	21.446
Maddi Duran Varlıklar	18.175	21.446

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	05.06.2023
Demirbaşlar	23.024	27.635
Birikmiş Amortismanlar (-)	-4.849	-6.189
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	400.036	423.553
Finansal Borçlar	249.221	249.065
Banka Kredileri	0	8.451
Diğer Mali Borçlar	17.999	0
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	317	1.701
Vad. Geç. Ert. veya Tak. Ver. ve Diğ. Yük.	230.905	197.935
Ödenecek Vergi ve Fonlar	0	25.308
Alınan Sipariş Avansları	0	15.670
Ticari Borçlar	97.667	135.032
Satıcılar	50.541	5.350
Diğer Ticari Borçlar	47.126	129.682
Diğer Borçlar	53.149	39.456
Ortaklara Borçlar	26.855	22.350
Personele Borçlar	26.294	8.506
Diğer Ticari Borçlar	0	8.600
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	05.06.2023
Özkaynaklar	-4.197	-134.520
Ödenmiş Sermaye	70.028	70.028
Sermaye Yedekleri	1.624.852	1.624.852
Hisse Senetleri İhraç Primleri	1.624.852	1.624.852
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	-597.089	-1.699.078
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	-1.101.988	-130.322
AKTİF TOPLAMI	395.839	289.032
PASİF TOPLAMI	395.839	289.032

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	05.06.2023
Hasılat	84.986	50.785
Yurtiçi Satışlar	84.986	48.317
Diğer Satışlar	0	2.468
Satışların Maaliyeti	-694.873	-128.528
Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)	-13.634	0
Satılan Hizmet Maliyeti (-)	-681.239	-128.528
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-556.150	-56.387

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	05.06.2023
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri (-)	-67.501	-24.247
Genel Yönetim Giderleri (-)	-488.649	-32.140
Finansman Giderleri (NET)	-226	-499
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri (-)	-226	-499
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	4.275	0
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	9.457	0
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-5.182	0
Olağan Kâr/Zarar	60.000	4.306
Faiz Gelirleri	6.600	7
Kambiyo Kârları	151.464	715
Diğer Olağan Gelir ve Kârlar	14.117	4.935
Komisyon Giderleri (-)	-2.773	0
Kambiyo Zararları (-)	-109.408	-1.351
NET KAR/ZARAR	-1.101.988	-130.323

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Melo App melek yatırımcılar ve venture capital'lardan tohum öncesi yatırım almış ve değerlemesini 25 kat arttırmış başarılı bir startup'tır. Girişimin metriklerinin düzenli olarak büyümesi ve ekibe olan inançları nedeniyle içerideki 10 yatırımcının hepsi yapılan ara tur yatırımına katılmıştır. Melo App'in olası bir fon ihtiyacı durumunda Melo App'i destekleyen güçlü bir yatırımcı/ortak yapısı bulunmaktadır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Melo App Marka Tescili
- Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş Marka Tescili

Ödül ve Başarılar

- İTÜ ARI Kuluçka Merkezi
- AB Projesi olan Londra Girişimcilik Köprüsü programını kazanarak 10 girişim ile birlikte Londra'da sunum yapıldı.
- Winglobal Demo Day'de Melo App olarak ilk üç girişim arasında yer aldık, Sanayi Bakanımız Mustafa Varank'a ve İTO Başkanı Şekib Avdagiç'e sunum yapma ve Melo App'i tanıtmaya şansı yakaladık.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Melo App daha önce venture capital ve melek yatırımcılardan tohum öncesi yatırım almayı başarmış bir startup olarak, kitlesel fonlamada içeri giren yeni ortakların birer ‘marka elçisi’ haline gelmesiyle elde edilen fonun çarpan etkisi yarattığına inanmaktadır. fonbulucu ile girişimine inanarak yatırım yapan yeni ortaklarıyla Melo App hızla büyüyen, yüksek getirili, ülkemizin teknoloji trendlerinin öncüsü haline getiren ve 5 yıl içinde global exit potansiyeli yüksek bir girişim haline gelmeyi hedeflemektedir.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

1.450.000 TL'si Personel Giderleri amacıyla **01.10.2023 - 01.05.2024** tarihleri arasında, **1.350.000 TL'si Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.10.2023 - 01.05.2024** tarihleri arasında, **250.000 TL'si Diğer Harcamalar** amacıyla **01.10.2023 - 01.05.2024** tarihleri arasında, **450.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.10.2023 - 01.11.2023** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

Kampanya'ya fazla talep gelmesi durumunda %20 Ek Satış Yolu ile elde edilecek ek fonlar

ürün geliştirme ve işletme giderlerinde kullanılacaktır.

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

Global ve sektör lideri kozmetik firması - online & offline reklam çalışması'ndan 250.000 TL tutarında bir finansmanın 01/09/2023 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

MELOKNOWS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE REKLAM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Pazaryeri komisyon geliri (1000 TL için) , B2B kurumsal toplu hizmet satışı (10.000 TL için) ve Kozmetik firmalardan elde edilen reklam geliri (10.000 TL için) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 347.900.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Melo App'in iş planını başarıyla uygulaması ve hedeflediği büyümeyi yakalayabilmesi, artan sayıda tüketicileri ve güzellik uzmanlarını uzun süre platformuna bağlayabilmesine bağlıdır. Platform yeterli sayıda kaliteli uzmanı kendine çekemez ve elinde tutamazsa, müşteri talebini karşılamakta zorlanabilir.
- Melo App sektörün dijital dönüşümünün beklenen hızla gerçekleşmemesi durumunda platformun kullanıcı kitlesini artırmak ve sadakat oluşturmada güçlük çekebilir.
- Melo App yüksek büyüme hedefleri olan erken aşama bir şirkettir ve kısa vadede işletme ve büyüme giderlerini karşılayacak kadar gelir elde etmesi beklenmemektedir. Dolayısıyla, Melo App'in dış kaynaklardan ek fon toplaması operasyonlarını sürdürmesi ve büyümesi için elzemdir. Makro ekonomik veya sektörel nedenlerle, alınan fonun yetersiz kalması durumunda, şirketin büyüme beklentileri etkilenebilir, işgücünü azaltmak veya ürün geliştirmeyi ertelemek zorunda kalabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Makro ekonomik gelişmeler güzellik hizmetleri sektöründeki genel riskleri artırabilir. Ekonomik durgunluk veya gerileme sırasında tüketiciler, güzellik ve kişisel bakım gibi temel olmayan hizmetlere yaptıkları harcamaları azaltabilir. Bu, Melo App'in hizmetlerine olan talebin azalmasına, gelirin istenilen düzeyde büyümemesine yol açabilir ve potansiyel olarak şirketin karlılığını etkileyebilir. Ayrıca enflasyon, Melo App'in pazarlama, teknoloji ve iş alma maliyetlerinin artmasına yol açarak güzellik hizmetlerinin fiyatları enflasyon oranında artmadığı takdirde şirketin kar elde etme yeteneğini etkileyebilir.
- Güzellik ve kişisel bakım hizmetleri sektörüne ilişkin düzenlemelerde olabilecek olumsuz değişiklikler Melo App için riskler yaratabilir. Düzenlemelerdeki değişiklikler Melo App'in işletme maliyetlerini artırabilir veya ürünlerine olan talebi sınırlandırabilir. Özellikle serbest çalışanları etkileyen veya güzellik hizmetlerinin sunulabileceği mekanları sınırlayan düzenlemeler Melo App'in büyümesi ve karlılığı hususunda önemli etki yapabilir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Kampanyadan pay alarak Meloknows Bilgi Teknolojileri ve Reklam Hizmetleri A.Ş'ye ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.102 TL** ile **0.122 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **357002.8 TL** ile **512403.36 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Melis Bilgili Baki (A): %66.38

Faruk Çağdaş Emek (B): %3.97

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş (B): %11.91

Mustafa Atilla (B): %5.58

BVA Mümessillik Makina San. ve Tic. Ltd. Şti (B): %2.50

Asuman Dayıcan Abdullatiff (B): %2,21

Demet Tancığer Tatarhan (B): %2.00

Emre Kozlu (B): %1.70

Emre Kozlu (A): %0.23

Faik Ulutaş (B): %1.20

Faik Ulutaş (A): %0.16

Alen Beauty Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş (A): 0.66

Ali Engin Gürsöz (B): %0.50

Muratberk Ada (B): %0.50

Birkan Kül (B): %0.50

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Melis Bilgili Baki (A): %57.75360

Faruk Çağdaş Emek (B): %3.45128

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş (B): %10.36128

Mustafa Atilla (B): %4.85514

BVA Mümessillik Makina San. ve Tic. Ltd. Şti (B): %2.17537

Asuman Dayıcan Abdullatıff (B): %1.92317

Demet Tancığer Tatarhan (B): %1.74055

Emre Kozlu (B): %1.47841

Emre Kozlu (A): %0.20002

Faik Ulutaş (B): %1.04358

Faik Ulutaş (A): %0.13914

Alen Beauty Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş (A): 0.57397

Ali Engin Gürsöz (B): %0.43483

Muratberk Ada (B): %0.43483

Birkan Kül (B): %0.43483

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar : %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %3

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **11 Temmuz 2023 Salı saat 10:00** itibari ile 10 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%30 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **24 Temmuz 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortaklardan oransal olarak aktarılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Melis Bilgili Baki (A): %56.02763

Faruk Çağdaş Emek (B): %3.34814

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş (B): %10.05164

Mustafa Atilla (B): %4.71005

BVA Mümessillik Makina San. ve Tic. Ltd. Şti (B): %2.11036

Asuman Dayıcan Abdullatıff (B): %1.86570

Demet Tancığer Tatarhan (B): %1.68853

Emre Kozlu (B): %1.43423

Emre Kozlu (A): %0.19404

Faik Ulutaş (B): %1.01240

Faik Ulutaş (A): %0.13499

Alen .Beauty Kozmetik Sanayi ve Ticaret A.Ş (A): %0.55682

Ali Engin Gürsöz (B): %0.42183

Muratberk Ada (B): %0.42183

Birkan Kül (B): %0.42183

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar : %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %3.6

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım Turumuzun başlama tarihi olan **11 Temmuz 2023 Salı saat 10:00** itibari ile 10 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yatırım yapan önceki ve yeni yatırımcılarımıza **%30 fazladan pay verilecektir**. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **24 Temmuz 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortaklardan oransal olarak aktarılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **4.200.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

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

Nitelikli olmayan her bir yatırımcı asgari 1 TL ve Azami 150.000 TL yatırım yapabilir. Ancak profilinde Yatırımcı Kayıt Formunda bulunan Gelir Beyanı bölümüne yıllık gelirini (600.000 TL'den daha yüksek ise) girer ve kaydederse beyan edilen gelirin %10 'u oranında yatırım limiti tanımlanır. Bu tutar her durumda 600.000 TL'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda

Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak

Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,91 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 10.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 70
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 342.154.527 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
Mehmet Özdamar	A	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozođlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Biliřim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritiođlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Kõleođlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuđ Ođuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.076.321	47.36
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	85.842	0.34
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14

6.5. İnceleme Sonuçları

Melo App, evde hizmet sunabilen freelance güzellik uzmanları ve güzellik salonlarından randevu oluşturulmasını sağlayarak, kişisel bakım hizmetlerini herkes için erişilebilir hale getirmeyi hedefleyen Türkiye'nin ilk girişimidir. Kozmetik kategorisinde yer almakta ve iş modeli B2B ve B2C'dir Toplam 4.200.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Melo App kişisel bakım hizmetlerini tek tıkla evinize getiren Türkiye'nin ilk teknoloji girişimidir. İstanbul, İzmir ve Bodrum başta olmak üzere kısa sürede 28 şehirde 3.000 sertifikalı kuaför, berber ve güzellik uzmanını bünyesine katan Melo App, bir yemek siparişi vermek kadar hızlı ve kolay bir şekilde bulunduğunuz konumda bakım randevusu oluşturmanızı sağlıyor. Melo App, ülkemizdeki sonra MENA bölgesindeki güzellik sektörünün dijital dönüşümünü başlatarak, kişisel bakım hizmetlerini 'herkes' için erişilebilir hale getirmeyi hedefliyor. Büyük şehirlerde yaşayan, yoğun çalışan, zamanı olmayan, trafiğe girmek istemeyen, çocuğunu evde bırakamayan ya da mahremiyet endişesi yaşayan kişiler için düzenli olarak güzellik merkezlerine gitmek gün geçtikçe daha zor bir hale geliyor. Hasta, yaşlı, hamile ya da engelli büyük kesim için ise güzellik merkezlerine ulaşmak çok zor ya da hiç mümkün değil. Melo App sunduğu hizmetle kişisel bakım hizmetlerini herkes için erişilebilir hale getiriyor. Melo App, evde kişisel bakım ve güzellik hizmeti sunan freelancer'lardan ve salonlardan randevu alınmasını sağlayan bir mobil uygulamadır. Müşterilere ve Melo Sanatçılarına aynı mobil uygulamada farklı paneller sağlanmaktadır. Uygulamada kuaför, makyaj, cilt bakım, el ayak bakım ve berber gibi kategorilerde birçok bakım hizmeti bulunmaktadır. Müşteriler ihtiyacı olan hizmet için kendi bölgesinde hizmet veren Melo sanatçılarının listesine ulaşır. Sanatçıların çalışmalarını, ücretlerini, fotoğrafı yorum ve puanlarını, uygun tarihlerini, kullandığı markaları inceleyerek karar verir ve randevu talebi oluşturur. Randevu öncesi revizyon alınan hizmet ücreti randevu gerçekleştiikten sonra hem müşterinin hem de Melo sanatçısının uygulama üzerinden onay vermesi üzerine karttan çekilir. Randevu sonrasında hem müşteri hem de sanatçı birbirine yorum yapabilir. Randevu oluşturulduktan sonra müşteri ve sanatçı uygulamadaki

chat üzerinden randevu hakkında yazışma sağlayabilir ses, görüntü ve lokasyon paylaşımı yapabilir. Bir yardıma ihtiyaç olması durumunda müşteri temsilcisine her zaman uygulamadan ulaşılabilir. Melo App'in sunduğu kullanıcı deneyimi, müşterilerinin fiyat teklifiyle uğraşmadan yemek siparişi verir gibi hızlı, kolay ve güvenilir bir şekilde manikür siparişi oluşturabilmesini sağlar. Ülkemizde güzellik uzmanlarını gösteren platformlar genelde düşük konseptindedir, gelin saçı ve makyajı hizmetini sunan freelancer'lara ve salonlara yer verir ve fiyat teklifiyle ilerlenir. Temizlik çalışanı, tamirci ve öğretmen gibi meslekleri bulmanıza sağlayan pazaryerleri ise güzellik alanında tercih edilmez, fiyat teklifi ile çalıştıkları için genelde aynı güne randevu alınamaz ve sakal tıraşı, ağda, fön gibi uygun ücretli günlük bakım hizmetlerini veren profesyonellere ulaşamaz. Pazar verilerine baktığımızda, Türkiye'de 1 milyondan fazla berber, kuaför ve güzellik uzmanı bulunmaktadır. 2018'de güzellik merkezlerinin iş hacmi ortalama 10 Milyar TL'dir. Pandemi öncesinde kuaför ve berberlerin %20,4'ü tek başına çalışırken, pandemi döneminde bu oranı %41.9'a yükselmiştir. (Kaynak: İstanbul Planlama Ajansı - Mahalle esnafı araştırması 2021) Melo App işsiz kalan birçok yetenekli profesyonel için istihdam sağlayacak bir model sunmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 351 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

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

Platform'a yapılan başvurularda ilgili mevzuata uygun olarak, Girişim şirketine dönüşme

potansiyeli taşıyan teknoloji faaliyeti ve/veya üretim faaliyeti yürütmek için kaynak ihtiyacı olan iş fikirleri değerlendirmeye alınır.

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

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

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2021/09750)
 - 4.2 Nolu Belge (2021/09736)
 - 4.3 Nolu Belge (AB Projesi olan Londra Girişimcilik Köprüsü programını kazanarak 10 girişim ile birlikte Londra'da sunum yapıldı.)
 - 4.4 Nolu Belge (Winglobal Demo Day'de Melo App olarak ilk üç girişim arasında yer aldık, Sanayi Bakanımız Mustafa Varank'a ve İTO Başkanı Şekib Avdagiç'e sunum yapma ve Melo App'i tanıtmaya şansı yakaladık.)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Melis Bilgili Baki)
 - 6.2 Nolu Belge (Çağdaş Emek)
 - 6.3 Nolu Belge (Alara Bilgili)
 - 6.4 Nolu Belge (Zeynep Bostancı)
 - 6.5 Nolu Belge (Mohammed Amir Doreh)
 - 6.6 Nolu Belge (Burak Orhan)
 - 6.7 Nolu Belge (Emre Kozlu)
 - 6.8 Nolu Belge (Birkan Kül)
 - 6.9 Nolu Belge (Engin Gürsöz)
 - 6.10 Nolu Belge (Hale Yılmaz Akçay)
 - 6.11 Nolu Belge (Onur Candan)
 - 6.12 Nolu Belge (Buğrahan Bayat)