

Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **2.490.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **2.988.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


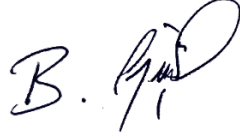



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **22/08/2022** ile **21/10/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/33KRB5> 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.

Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Süleyman Doğan, 19/08/2022  JETCONNECT PERAKENDE LOJİSTİK A.Ş. Akşemseddin Mah. Sıhhiye Sok. No:18 / A Fatih / İST. Fatih V.D. 06 312 234 170 Sicil No: 390658-5 Mersis No: 0488 2127 2340 0001 jetconnect.com.tr jetconnect.com.tr Kurumsal İletişim Hattı: 0850 241 3 444	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 19/08/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/08/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 19/08/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 19/08/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 19/08/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Jetconnect
Merkez Adresi	:	Akşemsettin Mah. Sarı Nasuh Sok. No:18/A, 34080 Fatih/İSTANBUL
Telefon Numarası	:	+90 850 241 34 44
İnternet Sitesi	:	https://www.jetmarket.com.tr

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	:	2.988.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/33KRBS
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	22/08/2022
Bitiş Tarihi	:	21/10/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.102 TL ile 0.122 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 254000 TL ile 364560 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 2.988.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 120.000 TL 'si CEO Ücreti 01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında, 168.000 TL 'si 2 Yazılımcı Ücreti 01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında, 66.000 TL 'si Grafiker Ücreti 01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında, 132.000 TL 'si 2 Müşteri/Satıcı Destek Operatörü Ücreti 01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

32.994 TL'si

2 Stajyer Grafiker Ücreti

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

178.642 TL'si

SGK & Stopaj Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

96.000 TL'si

Personel Yemek Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

65.000 TL'si

Seyahat Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

45.000 TL'si

Temsil Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

120.000 TL'si

Kira Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

868.000 TL'si

Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

72.000 TL'si

Müşavirlik Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

230.000 TL'si

Ar-Ge ve Üretim Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

36.500 TL'si

İletişim ve Haberleşme Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

10.000 TL'si

Ofis Giderleri

01.11.2022 - 01.11.2023 tarihleri arasında,

249.864 TL'si

Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.11.2022 - 01.12.2022 tarihleri arasında
giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Jetconnect
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Akşemsettin Mah. Sarı Nasuh Sok. No:18/A, 34080 Fatih/İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 29.06.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 50.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 50.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 3906585
Vergi Dairesi	: FATİH
Vergi Kimlik Numarası	: 4842127234
Telefon Numarası	: +90 850 241 34 44
İnternet Sitesi	: https://www.jetmarket.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Jetconnect** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır. Jetconnect, 1000'lerce market, esnaf işletmesi, yemek hizmeti veren restoran ve su bayisinin ürünlerini mobil uygulaması ve portalı üzerinden bölgesel olarak müşterilere sunarken, işletmeleri dijitalleştirmeyi hedeflemektedir.

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

22 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 15 iş günü** içerisinde **%25 fazladan pay**, ilk 15 iş günü sonrasında, fonlama rakamı %100'e ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%15 fazladan pay** verilecektir.

Jetconnect'in Kısa Hikayesi:

Jetconnect projesi ilk olarak 2019 yılında marketlerin satış yapabileceği bir pazaryeri platformu olarak DOS Bilişim Endüstri A.Ş. bünyesinde geliştirilmeye başlanmış, bu süreçte platforma ihtiyaçlar doğrultusunda yemek, esnaf alışverişi ve su siparişi gibi hizmetlerde eklenerek 2022 yılında Jetconnect şirketi bünyesinde birden çok hizmetin verildiği bir proje olarak hizmet vermeye başlamıştır. Jetconnect bünyesinde şu an Jetbee Kurye, Jetmarket, Jetpazaryeri projeleri birbirleriyle entegreli olarak tek bir çatı altında sunulmaktadır. Jetconnect 2019 yılı itibariyle yapmış olduğu AR-GE çalışmalarıyla kazandığı deneyimler sayesinde aynı hizmeti veren birçok marka ve uygulamadan kendisini ayırtıran bir sistem haline gelmiştir. Yayına alınan sistem bulunduğu ekosistem içerisinde birçok sorunu kolaylıkla çözerken işletmelerin operasyonlarını daha hızlı yapabilmeleri yönünde de kolaylık sağlamaktadır.

Bizi Diğer Rakiplerimizden Ayıran Özelliklerimiz:

Jetbee Yeni Nesil Kurye Modelleri;

Türkiye'de motorlu ve arabalı kuryelerin ortaya koyduğu sorunlar ve akaryakıt gibi yükselen maliyetler sebebiyle yurt dışında oldukça aktif olarak kullanılan Yaya, Bisiklet, Elektrikli Bisiklet/Scooter ile teslimat modellerini mevcut motorlu ve arabalı kurye modelleriyle birleştirerek Türkiye'de hem Jetconnect Esnaf (şimdi ki adı Jetmarket Esnaf) işletmesi olarak satış yapan, hemde diğer online satış kanalları üzerinden satış yapan işletmelere mikro lojistik kurye hizmeti sağlamayı planlıyoruz.

Jetpazaryeri Esnaf Ürün Tedarik Sistemi;

Jetconnect Esnaf sisteminde satış yapan bakkal, aktar, şarküteri gibi işletmelerin satışını yaptıkları ürünleri aracısız olarak direkt üretici veya distribütörden tedarik edebilmesinin yolunu açıyoruz. Bu sayede üreticinin ürettiği ürünün son tüketiciye ulaştırılması sırasında aracıdan kaynaklanan, fiyatların fahiş şekilde şişirilmesinin önüne biraz olsun geçebilmeyi amaçlıyoruz. Jetpazaryerinde şuan için Coca-Cola Company bünyesindeki Damla Su ile anlaşmaya varılmış olup, Damla Su'yun Türkiye'nin birçok noktasında bayisinin online olarak ürün tedarik edebilmesi sağlanacaktır. Diğer markalarla fonlama sonrasında görüşmeler başlayacak olup, işletmelere ürünleri kolayca pazarlama olanağı sağlanacaktır.

Jetconnect Uygulaması (Şimdi ki ismiyle Jetmarket olarak hizmet vermekte olup, fonlama sonrasında Jetconnect olarak güncellenecektir.);

Sistemimizin test işlemlerinin yapılması ve geliştirilmesi için 2020 yılında İstanbul Fatih ilçesinde 65m2 bir market açıldı. 2 yıllık süreçte işletmede karşılaşılan birçok sorun tespit edilerek sistemimiz bu sorunları çözecek şekilde geliştirilmiştir. Mevcut Jetmarket isimli uygulamamız Jetconnect olarak, hizmetlerimiz Jetconnect Kapıda, Jetconnect Esnaf, Jetconnect Yemek ve Jeetsu olarak düzenlenerek hizmet vermeye devam edecektir. Bu sayede rakiplerimizde olduğu gibi işletmeler bizim uygulamamız üzerinden satış yapabilme olanağına sahip olmakla birlikte, bunun yanı sıra diğer rakip sistemlerde olmayan excel ile toplu ürün yükleme/düzenleme, entegrasyon ile stok ve sipariş yönetimi, mahalle bazlı sepet kombinasyonları, çalışma saatleri dışında ileri tarihli sipariş verebilme olanağı gibi birçok hizmeti de kullanabilecektir.

Jetconnect bünyesinde entegre olduğumuz satış yazılımı aracılığıyla barkodlu satış yapan işletmeler de en çok karşılaşılan sorun olan fiyat geçişlerinde olası zararlarla karşı karşıya kalma sorununu çözerek süreklilik kazanan üretici ve merkezimiz arasındaki bilgi alışverişi sonucunda güncel ürün fiyat bilgisine sahip olabilmektedirler. Herhangi bir marka ürününe zam yapacağı zaman bizlere listelerini iletmektedirler. İletilen listeler ürün havuzumuza işlenerek sistemde satış yapan işletmelerin doğru fiyatlama üzerinden zarar etmeden ürün satışı gerçekleştirilmesini sağlıyoruz.

Neden Jetconnect'e Yatırım Yapmalısınız?

Jetconnect olarak, bizi rakiplerimizden ayıran birçok özelliğimizle, ticari olarak kendimize çok güvenmekle birlikte, esnafı dijitalleştiren ve tüketicilerin benzer sistemlerdeki yüksek fiyatlı ürünleri almak yerine buldukları mahalle ve ilçedeki esnaftan alışveriş yaparak bütçelerini korurken, esnafı da kalkındırmayı amaçlayan sosyal faydalarımız da bulunmaktadır.

Jetconnect'e yatırım yaparak:

- 5 yıl içinde, 100 Milyar TL'nin üzerine ulaşacağını tahmin ettiğimiz bir pazarda, pazarın önemli oyuncularından biri olmayı hedefleyen, ayrıca hizmetlerini tüm dünyaya ulaştırmayı planlayan bir girişime yatırım yaparak, gelecek vaat eden şirketimize ortak olabilirsiniz.

Neden Kitle Fonlaması İle Yatırım Almak İstiyoruz?

Yerel satıcılara ulaşmak ve müşterilerimize daha iyi bir alışveriş deneyimi sağlamak için yapmayı planladığımız yazılım geliştirmelerini finanse etmek, Jetconnect'in geniş kitlelere ulaşarak pazara girişini sağlayacak kaynağa ulaşmak amacıyla, kitlesel fonlama yöntemini tercih ettik. Çünkü;

- Kitle fonlaması kampanyamız aracılığıyla binlerce kişiye ulaşarak, Jetconnect'in ön tanıtımını yapma şansına sahip olmak istiyoruz.
- Erken benimseyenler olarak tanımlayabileceğimiz yatırımcılarımızın, hem müşterilerimiz, hem yazılım testini yapacak pilot kullanıcılarımız, hem de fahri satış temsilcilerimiz olacağını düşünüyoruz.
- Paylaşım ekonomisini destekleyen Jetconnect'in, Anadolu kültüründe çok önemli bir yeri olan İMECE yöntemiyle yatırım almasına önem veriyoruz.
- Kazancımızı kitlelerle paylaşarak, bütüne fayda sağlamak istiyoruz.

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

Jetconnect, alacağı yatırım ile pazarlama faaliyetleri gerçekleştirecek, müşteri hizmetleri ekibini kuracak, yazılım ekibini güçlendirecek ve franchise fuarları başta olmak üzere birçok fuara ve festivale katılarak, Esnafla birlikte, ticaret STK'ları, Odalar ve Borsalarla işbirliği içinde seminerler, toplantılar gerçekleştirerek, ilgili kurumlarla işbirliği içinde Türkiye'de her yıl gerçekleşecek şekilde "**Dijital Esnaf Hareketi**"ni başlatacak ve daha fazla sayıda nitelikli satıcıya ulaşmayı sağlayacaktır.

Mevcut mobil uygulamalar ve portal kullanıcı deneyimini arttıracak şekilde geliştirilerek kullanıcılara sunulacak.

İş Modelimiz

Jetconnect'de, satıcılarımız, ücretsiz olarak mağazalarını açıp, ürünlerini doğrudan tüketicilere ulaştırabilirler. Satıcılarımız, sadece platform üzerinden bir satış yaptıkları zaman Jetconnect'e komisyon ödemesi yaparlar.

Müşterilerimizin ürün siparişi aşamasında yaptıkları ödeme, anlaşmalı ödeme kuruluşumuz tarafından tahsil edilerek bir havuz hesapta bekletilir. "**Garantili Ödeme Modeli**" kapsamında, ürünler taze ve eksiksiz olarak müşterilerimize ulaştıktan sonra, ödeme kuruluşu satıcılarımıza ürün bedellerini, Jetconnect'e ise komisyon bedelini aktarır. "**Her Koşulda Mutlu Müşteri**" ilkemize paralel olarak, müşterilerimiz verdikleri siparişleri, satıcılarımız tarafından kuryeye verilmeden önce iptal edebilir ya da kuryeye teslim edilen bir ürünü, teslim aldıktan sonra iade koşullarına uyması durumunda koşulsuz ve şartsız olarak iade edebilirler.

İş Modelimizin Sürekliliğini Nasıl Sağlayacağız?

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

Jetconnect ile Birlikte:

- Müşterilerin ihtiyaç duydukları ürünlere mahallelerindeki esnaftan ekonomik fiyat garantisıyla dakikalar içerisinde lokasyonlarından ayrılmadan sahip olabilecekler.
- İşletmeler yüksek yatırım maliyetleri olmadan online olarak ürünlerini ücretsiz listeleterek buldukları bölgede yer alan yüzlerce potansiyel müşteriye ürünlerini ulaştırabilecekler.
- İşletmeler online satış için aylık yüksek maliyetlere ve sorumluluklara girmeden freelance olarak entegre kurye sistemimizden paket başı ücretlerle yüzlerce kurye ile çalışabilecekler.
- Entegre kurye sistemindeki yeni nesil kurye modellerimizle birlikte binlerce kuryeye iş imkanı sunacağız. (Getir, Trendyol, Vigo, Hepsieexpress, Banabikurye, Yemeksepeti Vale sistemlerinde Esnaf Kurye Modeliyle çalışan ve aracı olan kuryeler sisteme öncelikli olarak eklenecek kullanıcılarıdır. Not: Esnaf Kurye Modeliyle çalışan kuryeler işletmelerden bağımsız olarak fatura keserek kazanç elde etmektedirler. Dolayısıyla gelinen noktada bu modellerle kuryeler birçok sistemde aynı anda çalışabilme olanağına sahip olmaktadır.)

Exit Stratejimiz

Fonlama sonrasında pilot ilçelerde başlatacağımız faaliyetlerimiz ile birlikte hizmet ağıımızı genişleterek öncelikle Türkiye pazarında ve akabinde globale açılarak gelecekte alacağımız tekliflere göre Exit yapmayı hedefliyoruz. Bu sayede yatırımcılarımıza yüksek çarpanlı getiri elde etme imkanı verebilmek en büyük hedeflerimizden

Tarihçe

Bugüne Kadarki Faaliyetlerimiz:

- Jetconnect projesinin temelleri ilk olarak 2019 yılında pandeminin başlarında, artan e-ticaret ve son tüketicilerin online alışverişe yönelmesiyle atıldı.
- İlk etapta pazar araştırması, müşteri iç görülerinin belirlenmesi ve konseptin oluşturulmasının ardından yazılım geliştirme çalışmaları başlatıldı.
- 2020 yılında yaklaşık 1 yıl süren yazılım geliştirmeleri sonucunda beta testlerinin yapılması için 65m2 bir market işletmesi açılarak bu işletmede yazılım testleri yapıldı ve işletmenin sorunları yakından takip edilerek, yazılım elde edilen veriler ışığında revize edildi.
- Jetmarket Sosyal medya hesaplarımız açılarak aktif bir şekilde sosyal medya hesaplarımız yönetilmeye başlandı.
- VERBİS, ETBİS ve İYS kayıt işlemlerimiz tamamlanarak, KEP adresimiz aktive edildi.
- Paraşüt Ön Muhasebe API servisleri kullanılarak Jetconnect sistemi e-fatura entegrasyonları tamamlandı.
- GarantiBBVA Sanal POS ve PayTR entegrasyonu yapılarak güvenli kart ile ödeme alma sistemi entegre edildi.
- İşletmelerin online barkodlu satış yazılımı ihtiyacını karşılamak ve sistemimizle stok ve sipariş entegrasyonu sağlayabilmek üzere BenimPOS Bulut Tabanlı Barkod Satış Yazılımı firmasıyla yıllık lisanslarda %50 indirimli fiyat üzerinden anlaşma sağlandı.
- Sisteme dahil olacak olan kuryelerin şirket açılışları ve işletmelerin barkod alımı/marka tescili gibi işlemleri için WorkMark firmasıyla anlaşmaya varılarak çözüm ortaklığı sağlandı.
- 2021 yılının başlarında sistem sadece online market olarak değil, sahip olduğu özelliklere yenileri eklenerek online yemek, su ve esnaf alışverişi hizmetlerini verebilecek hale getirildi.
- Testlerimiz süresince yaşanan işletmelerin lojistik sorunu sebebiyle sisteme entegre kurye sistemi geliştirildi ve kurye sistemine daha ekonomik maliyetler sağlayacak olan yaya, bisiklet ve elektrikli scooter kullanan kuryeler eklendi. Yapılan geliştirmeler sonucunda yaya, bisiklet, scooter, motosiklet ve arabalı olmak üzere 5 farklı modelde kurye modeli sisteme eklenmiş oldu.
- NETGSM API servisleri kullanılarak Müşteri-İşletme ve Kurye-Müşteri santral aramaları ve SMS entegrasyonu yapıldı.
- Jetmarket şubelerinin yanı sıra diğer satıcı olarak yer alan işletmelerin lojistik hizmetini sağlamak için kurye alımları Nisan 2022'de başlatıldı.
- Nisan ayının sonunda 900 üzeri kurye başvurusu alınmış, bu kuryelerden motosiklet, bisiklet ve scooter sahibi olanlarla yaya olarak çalışmak isteyenler sisteme dahil edilmeye başlandı.
- Sistemde satış yapabilmeleri için Türkiye'nin önde gelen su markalarıyla görüşmelere başlanarak öncelikli olarak Coca-Cola Company bünyesinde yer alan Damla Su bayileri merkez ile yapılan anlaşma doğrultusunda sisteme eklenmeye başlandı. Diğer su

firmalarıyla görüşmeler devam etmektedir.

- Jetconnect Perakende Lojistik A.Ş. 29 Haziran 2022'de kurularak tüm hizmetler ve markalar bu şirket adı altında hizmet verecek şekilde yeni yol haritası belirlendi.
- Jetmarket, Jetbee ve Jetconnect markaları DOS BİLİŞİM ENDÜSTRİ A.Ş. tarafından Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi'ne devir edildi.

İş Modeli

Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi bir **Teknoloji ve Üretim** girişimi olup, **Diğer , Ulaştırma ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B , B2C , C2C ve C2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Jetconnect, market sektörü, esnaf, yemek sektörü ve su bayisi gibi işletmelerin ürün ve hizmetlerini kolayca ve herhangi bir yatırım gereksinimi olmadan sistemde oluşturulan sanal mağazalar aracılığıyla, doğrudan tüketiciyle buluşturduğu, PHP, JSON, HTML, Javascript alt yapısıyla geliştirilmiş bir pazar yeri projesidir.

Satıcı Paneli: Bu güne kadar yapılan yazılım geliştirmeleri ile üreticiler, bir kaç dakika içinde bir sanal mağaza oluşturup, işletmelerindeki ürünleri excel, entegrasyon veya manuel şekilde dakikalar içerisinde listeleyebilmektedirler. Satıcı panelini kullanarak mağaza ya da ürün bilgilerini düzenleyebilir, hizmet vereceği mahalleleri açıp kapatabilir, minimum sepet tutarları belirleyerek mağaza kurgusunu tamamlayabilir, satışa açık olan ürünlerin stoklarını takip edebilir dilerse bu ürünleri kolaylıkla açıp kapatabilir veya tamamen mağazadan silebilir. Aldıkları siparişleri yönetebilir, ihtiyaç duymaları durumunda tek tuşla kurye talebinde bulunabilir, cari hesaplarını takip ederek, kendilerine yapılan ödemeleri takip edebilirler. Müşteriler tarafından iletilen soruları cevaplandırabilir, ürünlerini satın almış müşteriler tarafından yapılan yorum ve değerlendirmeleri takip edebilirler. Jetconnect Partner uygulaması ve portalı içerisinde yer alan Garaj ekranı üzerinden işletmesinin ihtiyaç duyacağı onlarca ürünü taksitli bir şekilde satın alabilir veya işletmede sattığı birçok ürünü direkt üreticisinden/distribütöründen tedarik edebilir.

Müşteri Paneli: Müşterilerimiz ise platforma kolayca kaydolabilir, istedikleri ürünleri gelişmiş arama ve listeleme özelliklerini kullanarak bulup sepetlerine atabilir, ödemelerini kredi kartıyla, GarantiBBVA Sanal POS altyapısını kullanarak güvenli bir şekilde gerçekleştirebilirler. Siparişlerinin durumunu takip ederek, canlı kurye takibi gerçekleştirebilirler. İptal ya da iade talebinde bulunabilir, satın aldıkları ürünlerle ilgili olarak hem satıcıyı, hem kuryeyi hem de ürünleri değerlendirebilirler.

Kurye Paneli: Jetbee kurye sistemimiz ile yapılmış olan entegrasyon sayesinde

kuryelerimiz Jetconnect Partner uygulaması üzerinden kendilerine atanan dağıtım görevlerini yerine getirerek paket başı kazanç sağlayabilirler. Jetbee projesi tüm Türkiye'de aktif edilmiş ve her geçen gün, bünyesinde onlarca yaya, bisiklet, scooter, motosiklet ve arabalı kuryeyi çalışabilir hale getirmektedir. Kuryelerimiz herhangi bir işletmeye bağlı olmadan patronsuz olarak sistemde çalışabilmekte ve esnaf kurye modeliyle kendi işlerinin sahibi olabilmektedirler. Kuryelerimiz kazançları doğrultusunda belli bir oranda komisyonu sisteme ödeyerek, buldukları mahalle ve ilçe sınırları içerisinde gelen paket dağıtım görevlerini tamamlayarak düzenli ve yüksek gelir sahibi olmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Online Satış Sistemi Sahibi Olma Zorluğu: Zincir marketler dışındaki küçük işletmelerin ve diğer işletmelerin kendi online satış yazılımları kurabilmeleri ve gerekli ekibin bir araya getirilmesi noktasında büyük yatırımlara ihtiyaç duyulmakta ve gerekli yatırım bulunması durumunda bile proje tamamına ermemektedir. Bu yüzden bu tarz işletmeler mevcut sistemlerin ağır şartları altında ezilmekte ve ciroları da doğru orantıda düşmekte, zarara uğramaktalar.

Tüketicie Doğrudan Ulaşmanın Zorluğu: Madalyonun diğer tarafında ise, ürünlerini doğrudan tüketiciye ulaştırmayı hedefleyen satıcılar vardır. Buldukları lokasyonlarda ürünlerini satmak için kısıtlı pazarlama bilgisi ve finansal kaynak yetersizliği nedeniyle tüketiciye ulaşmakta zorlanmaktadır. Kendi e-ticaret siteleri, genel pazaryeri platformları ya da özellikle instagram gibi sosyal medya platformlarıyla tüketicilere ulaşmaya çalışsalar da, bunlardan yeterli verimi alamamakta ve yüksek rekabet içinde yeterince görünürlük sağlayamamaktadırlar.

Kurye Bulma Zorluğu: İşletmeler online kanallardaki satışlarının paket dağıtım operasyonlarını gerçekleştirmek üzere devamlı kurye bulamadıkları gibi, buldukları kuryeler için her ay büyük bütçeler ayırmak, bunu yaparken de kuryenin tüm sosyal haklarından, kaza ve diğer birçok giderinden de sorumlu olmaktadır.

Ürün Tedariği ve Ürün Fiyat Takibi: Market, aktar, manav gibi işletmelerin satışını yaptıkları ürünlerin tedariki ve bu ürünlerin enflasyona bağlı olarak artması durumlarında işletmeler fiyatları takip etmekte zorlandıkları gibi zarar etme ve ürün tedarikini birinci elden yapamadıkları için de aracılar üzerinden ürün tedariki sağladıkları için kazançları düşmektedir.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Jetconnect Super App (Birden Çok Hizmetin Verildiği Uygulama): Türkiye'nin 81 ilinde hizmet veren binlerce işletmenin ürünlerini yine buldukları lokasyonlardaki müşterilere ulaştırabilmeleri ve bunu yaparken entegre kurye sistemiyle dakikalar içerisinde sipariş teslimatı yapabildikleri, müşterilerin ise ihtiyaç duydukları ürünleri tanıdığı esnaftan alabilmelerinin mümkün kılındığı online pazaryeri platformu olmasının yanısıra zamanla tamamlayıcı birçok yan hizmetin sunulduğu süper uygulama.

Sadece Market, Esnaf, Restaurant ve Su Bayileri Mağaza Açabilir: Jetconnect'te sadece yerel satıcılar mağaza açabilir. İzin verilen işletme türleri dışında herhangi bir işletme Jetconnect üzerinden mağaza açamaz, satış yapamaz.

Her Müşteri Kendi Lokasyonundaki İşletmelerden Sipariş Verebilir: Müşteriler kendi buldukları lokasyonlardaki mahalle ve ilçe sınırları içerisinde yer alan işletmelerden sipariş verebilmektedir.

Kuryeler Belli Bir Sınır İçerisinde Çalışabilmektedirler: Kuryeler kurye türlerine göre konulan sınırlar içerisinde paket dağıtımını yapabilmekte, bu nedenle yakıt masrafları azaltılırken her kurye kendi lokasyonunda çalışacağı için lokasyonunda müşteriyi daha iyi tanıyarak daha kalite hizmet verebilmektedir. Üstelik müşteri de genellikle aynı kuryeden hizmet aldığı için, güven konusunda sorun yaşamamaktadır.

İşletmeler Ürün Tedariğini Kolayca Yapabilir: İşletmeler Jetconnect Partner içerisinde yer alan jetpazaryeri sistemi üzerinden onlarca üretici/distribütörden kolayca ürün tedariki sağlayarak, aracıyı ortadan kaldırdığı için satışını yapacağı ürünleri daha uyguna tedarik ederek kazancını koruyabilmektedir.

Ürün Havuzu İle Ürün Fiyatları Sürekli Güncel: İşletmeler stok takibi olarak bizim önerdiğimiz yazılımı kullanıyorlarsa sürekli fabrikalardan alınan fiyat bilgisi ile güncel tutulan ürün havuzumuzdan ücretsiz yararlanmaktalar. Bir ürünün fiyatı zamlanacağı zaman tarafımızca gerekli fiyat artırımını yapılmakta ve ilgili ürün için tüm işletmelerde anlık fiyat güncellemesi yapılmaktadır.

Belirli Kategorilerde Ürünler Satılabilir: Market ürünleri, yemek, su, kasap, manav vb. işletmelerin ürünleri satılabilir. Alkol, Tütün Mamülleri ve e-ticaret kanununda yasaklı olarak belirtilen ürünlerin satışlarına izin verilmemektedir.

Değer Önerileri

Kolaylık: Müşteriler için Türkiye'nin her lokasyonunda onlarca işletmeden kolaylıkla sipariş verebilme imkanı. Satıcılar için ise ürünlerini buldukları bölgedeki yüzlerce potansiyel müşteriye ulaştırma fırsatı.

Güven: Online ödeme altyapımız ve iade politikamız ile müşterilerimize güvenli bir alışveriş ortamı sunmakla birlikte satıcılarımızda ertesi gün ödeme alma imkanı sayesinde güvenli sanal pos altyapımızı gönül rahatlığıyla kullanmaktadırlar.

Uygun Fiyat: Ürün satıcıdan tüketiciye doğrudan ulaşır, aracı olmadığından ürün fiyatları yükselmez. Jetconnect'te bir mağaza açmak ya da ürün listelemek tamamen ücretsizdir. Satıcı için ek bir pazarlama maliyeti yoktur, sadece Jetconnect'e ödenen düşük bir komisyon vardır.

Entegre Kurye Sistemi: Jetbee'nin Türkiye'nin her ilinde yer alan kuryeleriyle satıcılar paket dağıtımlarını paket başı ücretlerle kolaylıkla yaptırırken kazançlarını korumaktadırlar.

Entegre Barkodlu Satış Yazılımı: İşletmeler entegre olduğumuz satış yazılımını kullanarak stok ve sipariş entegrasyonu özelliği sayesinde işletmelerinde stoğu tükenen ürünler mağazalarında otomatik olarak satışa kapatılmaktadır.

Sürdürülebilirlik: Bir paylaşım ekonomisi yaratılır, Jetconnect satıcılar adına yeni müşteri bulma sürecini yönetir, teknolojik alt yapıyı ve müşteri problemlerini çözer.

*Yerel satıcılar desteklenir.

*Hem satıcılar hem de tüketiciler daha kazançlı çıkar.

*Ciroları düşen ve kepenk kapatmayı düşünen esnaf desteklenerek teknolojiyle işlerinin artırılması sağlanır.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Jetconnect projesinin temelleri pandemi döneminin başlarında atılmış, 6 kişilik dış yazılım ekibi, 3 fiziksel market çalışanı, 4 kurye, 1 grafiker, 1 ön muhasebe personeli, 1 mali müşavir, 1 mobil uygulama geliştirme uzmanı, 1 siber güvenlik uzmanından oluşan ekibin, 2 yıldan fazla süren çalışmaları sonucunda projenin kararlı MVP'si Nisan 2022'de tamamlanmıştır.

Üretim Süreçleri Hakkında

Üretim sürecinde sistemlerimizin ve uygulamamızın geliştirilmesi noktasında, hedef kitlemizin ihtiyaçları belirlenerek, satıcıların ve tüketicilerin ihtiyaç duyduğu ve diğer rakip sistemlerde yaşadığı sorunlar yakında takip edilerek ve test kullanıcılarından geri bildirimler alınarak bu veriler ışığında sistemlerimizi ve uygulamamızı geliştirdik. Beta testlerimizi yaparak karşılaşılan sorunlar tespit edilip çözülmesiyle birlikte kullanılabilirlik noktasında yaptığımız son testlerle, sistemlerimizin ve uygulamalarımızın kararlı MVP'si Nisan 2022'de tamamlanmıştır.

2022 yılı Nisan ayında kurye ve satıcı kayıtları başlamış ve fonlama sonrasında bu kurye ve işletmeler belli bir planda kademeli olarak aktif hale getirilecektir. Satıcı olarak başvuru yapan birçok işletmenin şube sayısı 1 den fazla olarak tespit edilmiştir. Fonlama sonrasında kuryelerimiz ve satıcılarımızdan gelen geri bildirimler dikkate alınarak ürün geliştirme çalışmalarımıza devam etmeyi planlıyoruz.

Jetconnect olarak 2019 yılı itibariyle Jetmarket web portalı ve mobil uygulamalarının oluşturulması noktasında Softomi tarafından yazılım hizmeti aldık. Softomi ile yapmış olduğumuz uzun süreli çalışmalar sonucunda yapmış oldukları sistemlerle entegreli olarak çalışabilen Jetconnect Partner web portalı ve mobil uygulamaları bünyemizde geliştirilmiştir. Softomi'den sadece C2C yazılım noktasında hizmet ve danışmanlık almakla birlikte yapılacak geliştirmeler noktasında yapılan işin maliyeti faturalandırılarak tarafımızca kendilerine bu doğrultuda ödeme yapılacaktır. Softomi yaklaşık 10 kişilik ekibiyle birlikte aradan geçen 3 yıllık süre boyunca projemizle yakından ilgilenmiş ve sürekli olarak hızlı çözüm üretmeleri sayesinde Jetconnect projesini son haline getirmiş bulunmaktayız.

Neden Dış Kaynak Hizmet Kullanıyoruz?

Softomi vb. diğer hizmet aldığımız firmalarla yapılacak iş veya geliştirme için ödeme yaptığımızdan sabit gelirler ve personel yönetiminde ortaya çıkabilecek sorunlarla karşılaşmadığımızdan.

Yan Ürünler Hakkında

Çözüm ortağımız BenimPOS ile kısa sürede API servislerimizi eşleştirerek stok ve sipariş takibi özelliğimizi aktif hale getirmeyi planlıyoruz.

E-Ticaret siteleri ile anlaşmalar yaparak aynı gün teslimat yönünde kurye ağıımızı bu pazaryerlerinde satış yapan satıcılara açmayı planlıyoruz. Bu adım sonrası gelirlerimiz artacaktır.

Türkiye'de faaliyet gösteren paylaşımlı araç markalarıyla anlaşmalar yaparak kullanıcı kitlemize uygulamamız üzerinden araç kiralama hizmeti sunmayı planlıyoruz. Büyük yatırımlar yapmadan bu adım üzerinden gelir elde ederek kazancımızı arttırmayı planlıyoruz.

Kuryelerimize anlaşma sağlayacağımız finansman şirketi üzerinden taksitli olarak bisiklet, elektrikli scooter vb. araçları satışı gerçekleştirerek, bu adımdan gelir elde etmeyi planlıyoruz.

Franchise şubelerimizin sayısını arttırarak her ilde en az 1 adet 500m2 alana sahip büyük Jetmarket şubeleri açmak. Bu adımımızla istihdam yaratırken aynı zamanda markamızın kaliteli hizmetini Türkiye'nin her yerinde binlerce tüketiciye ulaştırmayı hedefliyoruz. Kendi markalarımızla ürettireceğimiz private ürünlerle çeşitli ürün kalemlerinde hakimiyet kazanarak her eve ürünlerimizi ulaştırmayı da bu adımımız içerisinde gerçekleştireceğiz.

Sistemlerimizi yapay zeka, metaverse, vr sanal gerçeklik ile derleyerek Türkiye'de bir ilki başararak insanların oturdukları yerden sanal mağazalarımızdan yapmış oldukları alışverişlerdeki ürünleri dakikalar içerisinde kapısına teslim etmeyi planlıyoruz.

Blokchain teknolojisini kullanarak kripto varlıklarla ödeme alma sistemlerini projemize entegre etmeyi planlıyoruz.

Jetconnect sistemi bünyesinde ilerleyen süreçte Jetbee'ye entegre olarak bireysel kurye talep etme, e-ticaret gönderileri için kurye çağırma, işçi ve işvereni bir araya getirecek yan hizmet, Türkiye'deki paylaşımlı araç (bisiklet-scooter-motosiklet-araba) sistemleriyle entegreli çalışacak kiralama hizmeti, Taksi çağırma hizmeti, ev temizliği ve kuru temizleme gibi hizmetler uygulamaya eklenecektir.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Yazılım: Yazılımımızda satıcılar mağazalarını açıp herhangi bir yardıma ihtiyaç duymadan satışını yapmak istedikleri ürünleri listeleyebilmektedirler. Ödeme altyapısı GarantiBBVA Sanal POS ile entegrasyon gerçekleştirilmiştir ve şu aşamada platform üzerinden başarılı bir şekilde alışveriş yapılabilmektedir. Satıcılar sistemde yer alan bölgelerinden çeşitli kurye türlerinden diledikleri kuryeleri çağırarak paket dağıtımlarını tek tuşla yaptırabilmekteler. Ürün geliştirme çalışmalarımız devam etmekte olup, yatırım sonrası büyüteceğimiz ekibimiz ile birlikte daha da hız kazanacaktır.

Kolaylık: Platformumuz, her seviyeden internet kullanıcısının, aradığı ürünlere kolaylıkla ulaşım satın alabileceği bir teknolojik alt yapıyla geliştirilmiştir.

Hepsi Bir Arada: Türkiye'nin tüm lokasyonlarından onlarca kategorideki işletmeye/hizmete tek bir uygulamadan ulaşmak ve ihtiyaçları gidermek mümkün.

Anında Online Alışveriş: Müşterilerimiz, platformumuzdan kredi kartları ile 7/24 anında online alışveriş yapabilirler. (Kapalı olan işletmeler için mesai saatlerinde teslim seçeneği aktif.)

Testler: Uygulamalarımızın çeşitli saldırılara karşı dayanıklılığı sistem aktifi öncesinde test edilmiş, sızma testleri yapılmış ve gelecekte bu testlerimiz düzenli aralıklarla devam ettirilecektir.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Jetmarket ismiyle 2019 yılında başladığımız çalışmalar doğrultusunda uygulamalarımız ve sistemlerimiz C2C olarak hazırlandıktan sonra ilk testlerin yapılması için 2020 yılında Jetmarket ismiyle ilk franchise market işletmemizi açtık. Açılan işletme yakından takip edilerek, AR-GE çalışmalarımız devam ettirildi. 2022 yılı başlarında sistemimiz ve uygulamamız AR-GE çalışmalarımız doğrultusunda köklü değişikliklere uğrayarak gelinen noktada sadece Jetmarket işletmelerinin hizmet verebildiği değil tüm esnaf (bakkal, manav, restoran, su bayisi vb.)'ın hizmet verebildiği bir platform haline gelmiştir.

Aynı zamanda Jetmarket test şubesi Getir Çarşı, Yemek Sepeti Mahalle ve Trendyol Hızlı Market sistemlerinde çalışabilir hale getirilerek işletmenin bu sistemlerde karşılaştığı tüm sorunlar raporlanarak Jetmarket panelleri ve sistemleri bu bilgiler ışığında geliştirilmiş ve gelinen noktada sahip olunan birçok özellikle birlikte işletmelerin operasyonunu hızlandırmakta ve bu sayede işletmelerin şeffaf bir şekilde kazanç sağlayabilmeleri mümkün kılınmaktadır.

Son tüketicinin stok sorunları sebebiyle diğer sistemlerde en çok karşılaşılan sipariş iptali ve bunun sonucunda son tüketicuyu kaybetme sorunu ile karşı karşıya kalınmasının sonucunda yapılan excel veya entegrasyonla stok ve sipariş takibi imkanıyla jetmarket için böyle sorunların meydana gelmesinin önüne geçilmiştir.

Fonlama sonrasında fonbulucu başarılar kulübü bünyesinde yer alan girişimlerle ortak çözümler üretilerek, ürün ve hizmetlerimizin geliştirilmesi planladığımız AR-GE çalışmalarımızın arasında yer almaktadır.

Önceki Satışlar Hakkında

Jetconnect projesinde satıcı ve kurye alımları yeni başladığından ve projenin yapılanma süreci yürütüldüğünden şuan için herhangi bir satış gerçekleşmemiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

E-Ticaret Sektörü

Yerel Pazar Büyüklüğü: 300 Milyar TL

Global Pazar Büyüklüğü: 11.28 Trilyon \$

Yiyecek ve İçecek Sektörü

Yerel Pazar Büyüklüğü: 380 Milyar TL

Global Pazar Büyüklüğü: 6.4 Trilyon \$

Kargo ve Kurye Sektörü

Yerel Pazar Büyüklüğü: 586 Milyar TL

Global Pazar Büyüklüğü: 363.8 Milyar \$

Türkiye e-ticaret alanında son yıllarda pandeminin de etkisiyle ivme kazanmış ve bu doğrultuda gelişerek gelinen noktada toplam pazar büyüklüğü 16.3 Milyar \$ olmuştur.

T.C. Ticaret Bakanlığının Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS) 2021 yılı verilerine göre e-ticaret hacminin sektörel dağılımı (Milyar TL) grafiğinde Yemek sektörü 14,5 Gıda ve Süpermarket 14,00 olarak kaydedilmiştir.

Rakamlardan de anlaşılacağı üzere hedef pazarlarımız oldukça büyüktür. Odaklandığımız 3 pazar da hem yerel hem global olarak her geçen yıl da hızla büyümektedir.. Pazar ile ilgili daha detaylı analizlerimiz ekteki raporumuzda yer almaktadır.

Rekabet Hakkında

REKABET AVANTAJLARIMIZ DİĞER SEKMESİNDE DETAYLANDIRILMIŞTIR.

Direkt Rakiplerimiz: Hızlı tüketim ürünleri sektöründe online market, yemek, esnaf ve su hizmeti veren platformlardır:

Uygulama ve Platformlar: Getir, Getir Çarşı, Getir Yemek, Yemeksepeti Market, Yemeksepeti, Yemeksepeti Mahalle, Trendyol Hızlı Market, Trendyol Yemek, Hepsiburada (Hepsiexpress) Yemek, Hepsiburada (Express) Market, Hepsiburada (Express) Su, İstegelsin, vb.

Gelir Modeli: Satış Komisyonları, Lojistik (Kurye Ağı) Gelirleri, Franchise Gelirleri

Hedef Kitle: Çok geniş bir hedef kitleleri var, neredeyse internette alışveriş yapan herkese seslenmelerini gerektiren bir ürün çeşitliliği var. Ayrıca Getir, Yemeksepeti ve Trendyol bölgesel olarak esnaf işletmelerini de bünyesine katarak hedef kitlelerini büyütmektedir.

Güçlü Yönleri: Güçlü finansal yapıları ve ekipleri var. İçerik yönetimi konusunda uzmanlıkları sebebiyle SEO konusunda çok avantajlılar.

Zayıf Yönleri: Operasyon ve lojistik maliyetleri yüzünden zarar etmemek ve franchise işletmelerinden yüksek bedeller aldıkları için işletmelerin zarar etmemeleri için ürün fiyatları yüksek tutulmakta, esnaftan aldıkları taşıma bedeli ve satış komisyonlarının çok olmasından dolayı esnaf bu bedelleri ürünlerine yansıttıkları için satış hacimleri doğru orantıda düşmektedir.

İndirekt Rakiplerimiz: Hızlı tüketim ürünleri sektöründe online market, yemek, esnaf ve su hizmeti veren offline kuruluşlardır.

Zincir Marketler: Migros / Carrefour / Makrocenter / BİM / A101 / ŞOK / UCZ / ÇAĞRI / SHOW / ONUR vb.

Güçlü Yönleri: Mağaza sayıları

Zayıf Yönleri: Online Satış Altyapısı (Migros Haricinde), Lojistik Ağı, Düşük Bütçeli Müşteri gibi faktörler

Hedef Kitle Hakkında

Nihai Müşteriler: Buldukları lokasyonda market, yemek, esnaf veya su gibi ihtiyaçları olan (Ağırlıklı olarak 18-40 yaş, internetten alışveriş yapan, şehirde yaşayan, beyaz yakalı veya kendi işini yapan, ağırlıklı olarak kadın ve genç bireyler)

Satıcılar:

Restoran

Aktar

Çiğköfteci

Fırın & Pastane

Kasap

Kuruyemişçi

Manav

Market

Petshop

Su Bayisi

Şarküteri

Turşucu

Yufkacı

Çiçekçi

Nihai Müşteri İhtiyaçları

Kolaylık: Her düzeyden internet kullanıcısı için kolaylıkla aranılan ürünleri bulma, kıyaslama, ödeme ve satın alma.

Güven: Güvenilir satıcılara ulaşma, sözleşme ile güvence altına alınma, garantili ödeme.

Seçenek: Karar verirken farklı seçenekleri değerlendirebilme.

Değer: Fiyat/fayda konusunda karar verebilecek kadar bilgi sahibi olmak.

Fiyat: Sektördeki fiyatları kıyaslama ve en uygun olana karar verme imkanı.

Zaman: Hızlı bir şekilde sonuca ulaşmak.

Ödeme Kolaylığı: Kredi kartı ile istenildiği takdirde taksitle ödeme veya kapıda nakit, kart veya yemek çeki/krtı ile ödeme imkanını kullanabilmek.

Müşteri Hizmetleri: Bir problemle karşılaştıklarında kolayca ulaşabilecekleri, çözüm odaklı bir muhatap bulma imkanı.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Benzersiz İş Modeli: Jetconnect'te satıcıların, sattıkları ürünleri bölgelerindeki onlarca müşteriye entegre kurye sistemiyle ulaştırırken, kuryelerin ise bölgelerindeki dağıtım görevlerini yerine getirirken kazanç sağladıkları benzersiz bir iş modelidir.
- Takım: Jetconnect ekibi alanlarında uzman, yaratıcı, etik değerlere saygılı, tutkulu ve azimli kişilerden oluşmaktadır. Ekibimizin arasına daha ilk günden alanlarında uzman, deneyimli profesyoneller katılmıştır.
- Müşteri Odaklılık: Jetconnect tüm stratejilerini müşteri memnuniyetini odağına alarak belirlemektedir. Uygun komisyon oranları, anlık iptal ve aynı gün içinde iade hakkı gibi uygulamalarla mutlu müşteriler yaratmak temel ilkelerimizdendir.
- Kalite İlkesi: İyi olanın ve hak edenin daha fazla kazanması ilkesiyle oluşturulan Satıcı, Kurye ve Ürün Değerlendirme Sistemi algoritması ile kaliteli ürün ve satıcılar ön plana çıkartılırken, kaliteli hizmet sunan kuryelere öncelik tanınmaktadır.
- Teknolojik Alt Yapı: Yazılım Teknolojileri alanında 10 yılı aşkın, inşaat alanında 30 yılı aşkın, market sektöründe 5 yılı aşkın deneyime sahip bir ekip yönetiminde geliştirilen platformumuzda satıcılar, bir desteğe ihtiyaç duymadan profillerini oluşturup, ürünlere ilişkin listelemeleri kolaylıkla oluşturabilirler. Müşteriler ise ihtiyaç duydukları ürünleri kullanımı kolay uygulamamızdan veya web sitemizden 7/24 anında satın alabilirler.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Satış Yazılımlarıyla Entegrasyon: Prensipite BenimPOS çözüm ortağımız ile anlaşmaya varılmış ancak yatırım süreci sonrası bu adım daha hızlı ilerletilerek ilk olarak BenimPOS yazılımına entegre olmayı ve daha sonrasında entegre olduğumuz yazılımların sayısını arttırmayı hedefliyoruz.
- Gelişmiş Özelliklere Sahip Mobil Uygulama: Mevcut durumdaki mobil uygulamalarımız birçok benzer uygulamaya rağmen iyi durumda ancak yatırım süreci sonrasında ekibimizi genişleterek mobil uygulamalarımızı kullanıcı deneyimini arttıracak şekilde revize etmeyi hedefliyoruz.
- Kurye Takibi ve Kurye Anlık Ödeme Sistemi: Mevcut durumda kuryelerimizin alacaklarını 30 gün sonunda ödemekteyiz. Yatırım süreci sonrasında sektördeki ödeme dağıtma girişimleriyle anlaşmaya varılarak gerekli entegrasyonlar yapıldıktan sonra kuryelerimizin görev tamamlandığında ödeme alabilmelerini

sağlamayı ve uygulamamız geliştirildiğinde yapacağımız lokasyon takibi ile kuryelerin anlık takip edilebilmelerini sağlamayı hedefliyoruz.

Fırsatlar Nelerdir?

- Niş Pazar: Jetconnect, lokasyon ve bölgesel bazlı satıcıların sadece kendi bölgelerine hizmet verebildikleri bir platformdur. Aynı zamanda kuryelerde kendi mahalle veya ilçe sınırları dışına çıkmadan paket dağıtımını yapabilmekteler. Bu odaklanma, marka yaratma sürecinde önemli bir avantaj sağlayacaktır. Ayrıca bir pazaryeri platformu olarak, tüm süreçlerin platform üzerinden yürütülmesi sebebiyle operasyonel avantajlara sahibiz.
- Kazanan Hepsini Alır (The Winner Takes it All): Geline nokta bizim iş modelimiz ile çalışan marka/girişim sayısı bir elin parmak sayısını geçmeyecek kadar azdır. Bu nedenle bekleneceği üzere, işletmelerin ihtiyacı olan teknolojik altyapıyı ve kurye lojistik operasyonu desteğini sağlayarak pazarda lider marka/girişim olmak mümkündür. Markamız/girişimimiz yakalayacağı bu fırsatla rakipleriyle arasına aşılması çok kolay olmayacak bir bariyer koyacaktır.
- Büyüyen Pazar: Başta, market, yemek, esnaf ve su işletmelerini sistem üzerinden müşteriye sunan ve dakikalar içerisinde teslimat yapabilen uygulama veya girişim sayısı az iken büyük markalar ve e-ticaret platformları bu hizmetleri uygulamalarına eklemeye başlıyorlar. Bu nedenle her geçen gün büyüyen bu pazarda büyük bir pay sahibi olmak, kaçınılmaz bir fırsat olacaktır bizler için.
- Teknoloji Kullanımında Artış: Özellikle pandemi süreciyle birlikte, teknoloji yatkınlığı ve teknoloji kullanım oranları büyük ölçüde artmıştır. Bu da hedef pazarımızın büyümesi anlamına gelmektedir.
- Tüketici Bilinci: Pandemi sürecinde insanlar ihtiyaç duydukları ürünlere ulaşmak için online kanallara yönelmiş ve bu sayede online alışveriş deneyimi kazanmış oldular. Pandemi sona ermesine rağmen online alışverişlerde artış devam etmektedir. Görüldüğü üzere insanlarımızda Tüketici Bilinci online alışveriş ile daha da gelişmiştir.
- Yeni Nesil Lojistik Araçları: Türkiye'de yaşanan motosikletli kurye sorunlarıyla beraber artan enflasyonda işletmelerin yükünü büyük miktarda arttırmıştır. Bu sebeple Jetconnect olarak bizler diğer ülkelerde yaptığımız gözlemler neticesinde mikro lojistik operasyonlarında yeni araçlarla hizmet verildiği ve bu araçlarla yakıt maliyetleri düştüğü gibi daha hızlı ve yeşil enerji bir hizmet verildiğini gözlemleyerek kurye sistemimizde gerekli eklemeleri yaptık.

Tehditler Nelerdir?

- Olası Tedarik Problemleri: Tarımsal üretimi olumsuz şekilde etkileyecek boyutta gerçekleşecek politik kararlar, iklim değişiklikleri, pandemi, savaş ve benzeri sebeplerle üretimin kısıtlanması ve tedarik zincirindeki kırılmalar.
- Gıda Enflasyonu: Pandemi sürecinin tetiklediği enflasyon, devalüasyon kaynaklı sebeplerle, girdi maliyetlerinde gerçekleşen yüksek enflasyonist ortam, gıdaya ulaşım ve gıda tüketim oranlarında düşüşe sebep olabilir.
- Siber Saldırıları: Sunucularımıza yapılabilecek çeşitli siber saldırılarda hizmetimizde olası kısa süreli kesintiler olabilir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Tam Zamanlı Ekip: Yatırım sonrası ekibimize tam zamanlı takım arkadaşları ekleyeceğiz.
- Barkod Satış Yazılımı Entegrasyonu: API Servislerimiz ile başta çözüm ortağımız BenimPOS olmak üzere diğer işletme satış yazılımlarıyla entegre olarak, stok ve sipariş takip süreçlerimiz daha hızlı hale getirilecektir.
- Kullanıcı Deneyimini Arttıracak Mobil Uygulamalar: Jetmarket uygulamamızı revize edilerek Jetconnect adını alacak ve Jetconnect Partner uygulamamızı geliştirilerek kuryelerimizin anlık konum takibi ve daha birçok özellik için kullanıcı deneyimini arttıracak yeni uygulama sürümlerimizi tamamlayarak uygulamalarımız yenilenecektir.
- NFC Ödeme Teknolojisi: Banka/Kredi Kartı, İstanbul Kart, Yemek Kartlarını NFC olarak kullanılabilmesi ve müşterilerin bu ödeme kanallarıyla kolayca ödeme yapabilmeleri için uygulamamız geliştirilecektir.
- Arayüz Tasarım İyileştirmeleri: Mevcut arayüzlerimiz kullanıcı deneyimini arttıracak şekilde revize edilerek kullanıma sunulacaktır.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Olası Tedarik Problemleri: Bu konudaki olası problemleri, mevcut satıcılarımızı ve tedarikçilerimizi geliştirerek, nitelikli yeni satıcı ve tedarikçiler bularak, satıcılarımızla yakın çalışıp, olası tehditlere karşı önlemler alarak çözmeyi planlıyoruz.
- Gıda Enflasyonu: Gıda enflasyonuna bağlı gelirimizde olabilecek düşümlere karşı, yeni duruma tüketiciler ve pazar uyum sağlayana kadar geçecek süreçte, düşük operasyon maliyetimiz ve tüketicileri destekleyecek kampanyalarla ayakta kalmayı planlıyoruz.
- Siber Saldırıları: Sunucularımızı Amazon, Türk Telekom, Turkcell gibi yüksek güvenli data center'lara taşıyarak, ddos vb. ataklara karşı koyabilecek sunucularla sistemimizi siber saldırılara karşı korumayı, sistemimizde olası bir siber saldırıda mevcut sistemdeki tüm verileri şifreleyerek, yeni sunucu üzerinden çalışmaya başlayacak şekilde acil durum planımızı yapmayı ve bu planlara bağlı olarak çalışmayı planlıyoruz. Ayrıca belli periyotlarda sızma testlerini yaparak sistem güçlendirilecek.

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)	(%)
Süleyman Doğan	Kurucu ve CEO	Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Teknoloji & AR-GE Lideri	50.000	100

Süleyman Doğan ile ilgili;

İstanbul Kocamustafapaşa Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Bilişim Teknolojileri bölümünden sonra, GEDİK Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde ön lisans eğitimine başladı. 1. Yılı Gedik Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra Yatay Geçiş yaparak Nişantaşı Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde eğitime devam etti. Doğan atıldığı iş dünyası ile birlikte eğitimini Anadolu Üniversitesinde devam ettirme kararı alarak, iş dünyasında ilerledi. 2018 yılının ocak ayında DOS BİLİŞİM ENDÜSTRİ ANONİM ŞİRKETİ'ni kurarak teknoloji tabanlı projelerini burada hayata geçirdi. Aynı zamanda tüm Dünya'da eş zamanlı olarak meydana gelen pandemi afeti sebebiyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek, tüm Türkiye'nin beğenerek ve kullandığı TED marka cerrahi maske üretimini gerçekleştirerek büyük bir başarıya imza attı. Pandemi başlarında hedefleri arasında yer alan alisversiburada.com.tr pazaryeri portalını ve Jetmarket projelerinde temellerini atarak gelinen noktada bu iki projesini hayata geçirdi.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Süleyman Doğan	A	50.000	100	100
TOPLAM		50.000	100	100

Süleyman Doğan ile ilgili;

İstanbul Kocamustafapaşa Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Bilişim Teknolojileri bölümünden sonra, GEDİK Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde ön lisans eğitimine başladı. 1. Yılı'nı Gedik Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra Yatay Geçiş yaparak Nişantaşı Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde eğitime devam etti. Doğan atıldığı iş dünyası ile birlikte eğitimini Anadolu Üniversitesinde devam ettirme kararı alarak, iş dünyasında ilerledi. 2018 yılının ocak ayında DOS BİLİŞİM ENDÜSTRİ ANONİM ŞİRKETİ'ni kurarak teknoloji tabanlı projelerini burada hayata geçirdi. Aynı zamanda tüm Dünya'da eş zamanlı olarak meydana gelen pandemi afeti sebebiyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek, tüm Türkiye'nin beğenerek ve kullandığı TED marka cerrahi maske üretimini gerçekleştirerek büyük bir başarıya imza attı. Pandemi başlarında hedefleri arasında yer alan alisversiburada.com.tr pazaryeri portalını ve Jetmarket projelerinde temellerini atarak gelinen noktada bu iki projesini hayata geçirdi.

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	Yoktur	0,05	50.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **1.000.000** Adet, birim nominal değeri **0,05 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Süleyman Doğan	Yönetim Kurulu Başkanı	29/06/2022	365 Gün	50.000	100

Süleyman Doğan hakkında;

İstanbul Kocamustafapaşa Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Bilişim Teknolojileri bölümünden sonra, GEDİK Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde ön lisans eğitimine başladı. 1. Yılı Gedik Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra Yatay Geçiş yaparak Nişantaşı Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde eğitimine devam etti. Doğan atıldığı iş dünyası ile birlikte eğitimini Anadolu Üniversitesinde devam ettirme kararı alarak, iş dünyasında ilerledi. 2018 yılının ocak ayında DOS BİLİŞİM ENDÜSTRİ ANONİM ŞİRKETİ'ni kurarak teknoloji tabanlı projelerini burada hayata geçirdi. Aynı zamanda tüm Dünya'da eş zamanlı olarak meydana gelen pandemi afeti sebebiyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek, tüm Türkiye'nin beğenerek ve kullandığı TED marka cerrahi maske üretimini gerçekleştirerek büyük bir başarıya imza attı. Pandemi başlarında hedefleri arasında yer alan alisversiburada.com.tr pazaryeri portalını ve Jetmarket projelerinde temellerini atarak gelinen noktada bu iki projesini hayata geçirdi.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Süleyman Doğan	Yönetim Kurulu Başkanı	Yazılım Uzmanlığı Grafik Tasarım Siber Güvenlik İş Yönetimi	50.000	100

Süleyman Doğan hakkında;

İstanbul Kocamustafapaşa Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Bilişim Teknolojileri bölümünden sonra, GEDİK Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde ön lisans eğitimine başladı. 1. Yılı'nı Gedik Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra Yatay Geçiş yaparak Nişantaşı Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde eğitime devam etti. Doğan atıldığı iş dünyası ile birlikte eğitimini Anadolu Üniversitesinde devam ettirme kararı alarak, iş dünyasında ilerledi. 2018 yılının ocak ayında DOS BİLİŞİM ENDÜSTRİ ANONİM ŞİRKETİ'ni kurarak teknoloji tabanlı projelerini burada hayata geçirdi. Aynı zamanda tüm Dünya'da eş zamanlı olarak meydana gelen pandemi afeti sebebiyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek, tüm Türkiye'nin beğenerek ve kullandığı TED marka cerrahi maske üretimini gerçekleştirerek büyük bir başarıya imza attı. Pandemi başlarında hedefleri arasında yer alan alisversiburada.com.tr pazaryeri portalını ve Jetmarket projelerinde temellerini atarak gelinen noktada bu iki projesini hayata geçirdi.

İstanbul Kocamustafapaşa Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Bilişim Teknolojileri bölümünden sonra, GEDİK Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde ön lisans eğitimine başladı. 1. Yılı'nı Gedik Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra Yatay Geçiş yaparak Nişantaşı Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünde eğitime devam etti. Doğan atıldığı iş dünyası ile birlikte eğitimini Anadolu Üniversitesinde devam ettirme kararı alarak, iş dünyasında ilerledi. 2018 yılının ocak ayında DOS BİLİŞİM ENDÜSTRİ ANONİM ŞİRKETİ'ni kurarak teknoloji tabanlı projelerini burada hayata geçirdi. Aynı zamanda tüm Dünya'da eş zamanlı olarak meydana gelen pandemi afeti sebebiyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek, tüm Türkiye'nin beğenerek ve kullandığı TED marka cerrahi maske üretimini gerçekleştirerek büyük bir başarıya imza attı. Pandemi başlarında hedefleri arasında yer alan alisversiburada.com.tr pazaryeri portalını ve Jetmarket projelerinde temellerini atarak gelinen noktada bu iki projesini hayata geçirdi.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Süleyman Doğan	Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Teknoloji & AR-GE Lideri	Yazılım Uzmanlığı Grafik Tasarım Siber Güvenlik İş Yönetimi	Lider Girişimci
Kirkor Varjabetyan	Franchise Şube İnşaat ve Tadilat Uzmanı	İnşaat Mühendisliği	Personel

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Ayşegül Topçuoğlu	Marka ve Patent Danışmanı	Temel ve ileri seviyede teknik ve hukuki uygulamalı eğitimler Fikri ve sınai haklara ilişkin kültürün oluşumu ve gelişimi için altyapı kurulumu ve işleyişi Ulusal ve uluslararası uygulamalar Fikri hakların yönetimi Lisanslama	Danışman ve Hizmet Sağlayıcı
Abdullah Düzgün	Hukuk Danışmanı	İş Hukuku Ceza Hukuku	Danışman
Yetvart Varjabetyan	Mobil Uygulama Geliştirme Uzmanı	Software Engineering Network Administration Network Security Network Engineering Network	Danışman ve Hizmet Sağlayıcı
Oğuzhan Etiler	Finansal Analiz Danışmanlığı Muhasebe Kontrolü Danışmanlığı Genel Yönetim ve Yatırım Danışmanlığı Risk Sermayesi Yönetimi Danışmanlığı İthalat-İhracat ve Uluslararası Ticaret Danışmanlığı	Finansal Analiz Muhasebe Kontrolü Genel Yönetim ve Yatırım Risk Sermayesi Yönetimi İthalat-İhracat ve Uluslararası Ticaret	Danışman ve Yatırımcı

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/33KRB5#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Dönen Varlıklar	0	0
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	48.405
Kasa	0	48.405
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	1.595
Kuruluş ve Örgütlenme Gideri	0	1.595
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	0
Ödenmiş Sermaye	0	50.000
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	0
AKTİF TOPLAMI	0	50.000
PASİF TOPLAMI	0	50.000

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Hasılat	0	0
Satışların Maaliyeti	0	0
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	0
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Olağandışı Kâr/Zarar	0	0
Olağan Kâr/Zarar	0	0
NET KAR/ZARAR	0	0

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Girişim şirketimiz kısa vadede fonbulucu üzerinden yapılacak olan fonlama kampanyasıyla 2.490.000-2.998.000 TL aralığında fon kaynağına sahip olacak olup, ödenmiş olan 50.000 TL sermaye fon kaynağına dahil edilecektir. Uzun vadede fon kaynakları yaratmak için fonlama sonrası ilk 6 ay içerisinde elde edilecek pilot satış ve faaliyet raporları doğrultusunda sürekli olarak mevcut yatırımcılar bilgilendirilecek ve akabinde Mart 2023 ayı sonrasında ikinci yatırım turuna çıkılarak yeni fon kaynağı için paya dayalı kitlesel fonlama kampanyası yürütülecektir. İkinci fonlama sonrasında fon kaynakları iyileştirilirken yeni fon kaynakları AR-GE ve Pazarlama çalışmalarına harcanarak gelir kalemlerinin artırılması sağlanacaktır. Fon kaynaklarının kullanımına ilişkin herhangi bir sınırlama olmayıp sadece fonlama kampanyasında belirtilen raporlara göre fon kullanımı gerçekleştirilecek, belirtilen harcamaların dışına çıkılmayacaktır. Faaliyetlerimiz süresince herhangi bir borçlanma ihtiyacı olmayacağından borç yapısı da oluşmayacaktır. Fonlama sonrasında yapılan pilot satışlardan ve hizmet satışlarından elde edilen gelirler girişim şirketi sermayesine dahil edilerek gerekli durumlarda yönetim kurulu kararıyla izin veirilen tutarda kaynak kullanılabilir. Mevcut durumda fonlama için yeni şirket kurulmuş ve öncesinde tüm faaliyetler DOS Bilişim Endüstri Anonim Şirketi bünyesinde ilerletilerek tüm giderler yine DOS Bilişim Endüstri A.Ş. tarafından karşılanmıştır. Fonlama öncesi tüm giderler yine DOS Bilişim Endüstri A.Ş. tarafından karşılanacak, fonlamanın başarılı olması durumunda mevcut ekip üyeleri ve yeni alınacak ekip üyeleri formlarda belirtildiği şekilde yeni şirkete transfer edilerek fonlama sonrasında DOS Bilişim Endüstri A.Ş. kaynak sağlamayı bırakacaktır. DOS Bilişim Endüstri A.Ş. geçmiş giderlerden dolayı girişim şirketinde herhangi bir pay almamakla birlikte ilerleyen süreçte herhangi bir hak talebinde bulunmayacaktır. Ancak girişim şirketinin olası kaynak ihtiyacında borçlanma yöntemiyle kaynak sağlayabilecektir. Girişim şirketi faaliyet süresince hiçbir şekilde bankacılık faaliyetlerinin sağlamış olduğu kredi ve diğer finansman araçlarını borçlanmak için kullanmayacaktır.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Marka Devir Sicil Kaydı Belgesi
- Marka Devir Sicil Kaydı Belgesi
- Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- Türkiye Kristal Küre Ödülleri organizasyonunda halk oylamasıyla yılın en iyi girişimi ödülüne layık görüldük.

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Jetmarket olarak 2019'da başlatılan ve Jetconnect olarak tamamladığımız çalışmalarımız sonucunda ortaya çıkan ürün için aradan geçen süre boyunca tüm giderler DOS Bilişim Endüstri A.Ş. tarafından karşılandı. Gelineen noktada Türkiye Cumhuriyeti yasalarınca da tüm Dünya'da oldukça rağbet gören yeni yatırım finansmanı araçları devreye alındığı görülmüştür. Bu nedenle projenin hem Türkiye pazarına giriş hem de Global'e açılabilmesi yönünde planlarımız, finansman ihtiyacı duyduğumuzu ortaya koymuştur. Tarafımızca yapılan girişimler sonucunda küçük ve orta ölçekte birçok bireysel yatırımcı ile görüşmeler yapıldı. Ancak yapılan görüşmeler sonucunda ortaya çıkan finansman miktarı yetersiz olduğundan Kitleseel Fonlama araçlarına yönelmemiz gerektiği sonucu ortaya çıktı.

Bu sebeple prototip ve AR-GE çalışmalarıyla rakiplerimizin önüne geçmiş olduğu son ürünümüzü fonbulucu platformu aracılığıyla belli bir hissemizin karşılığında Paya Dayalı Kitle Fonlaması kampanyası düzenlemeye karar verdik.

Projemizin benzerlerinin yakın zamanda çok büyük değerlere ulaşarak yatırımcılarına kazandırdığı ortada olduğu ve bu projelere yatırım yapamamış yatırımcıların kaçırdığı fırsatı bizim projemiz ile yakalayabilmelerini sağlamak istiyoruz.

Diğer çeşitli dış finansman kaynaklarından fon temin edebilmek için herhangi bir girişimimiz şüana kadar olmamıştır.

Yasal kampanya süresi olan 60 gün süreyi kullanarak, 60 gün içerisinde %100 fonlamaya ulaşmamız durumunda %20 ek fonlama hakkımızı kullanacağız.

Fonlamanın başarılı olması durumunda ekibimiz genişletilerek, uygulamalarımızın daha kullanışlı hale getirilmesi, mevcut Jetmarket uygulamamızın isminin ve arayüzünün revize edilerek Jetconnect olarak bir çok hizmeti sağlayan Super App haline gelmesini sağlayacağız. Aynı zamanda yeni nesil kurye sistemimiz başta olmak üzere projemiz ve verdiğimiz hizmetlerle ilgili pazarlama ve tanıtım çalışmaları yürütülerek, fonlamanın başarılı olmasından itibaren 6 aylık takvim sonunda oluşacak olan satıcı, müşteri ve diğer bir çok verimiz ışığında fonbulucu ile birlikte "Büyüme" hedefimiz için ikinci yatırım turuna çıkılması planlanmaktadır. Bu 6 aylık süre içinde de ekipten bir arkadaşımız yatırımcı ilişkileri noktasında yatırımcılarımızla sürekli bilgi alışverişi içerisinde bulunarak, yatırımcılarımızın hem açık bilgiye ulaşması hem de projeye katkı sağlamaları yönünde çalışma yürütülecektir. Bu sayede projenin ilerleyişinde her noktada açık ve şeffaf bilgi almış

mevcut yatırımcılarımız ikinci yatırım turunda pozitif olarak fonlamaya yakalaşacak ve yine yatırım yapacaklardır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

Toplanan fon;

120.000 TL'si CEO Ücreti amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **168.000 TL'si 2 Yazılımcı Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **66.000 TL'si Grafiker Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **132.000 TL'si 2 Müşteri/Satıcı Destek Operatörü Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **32.994 TL'si 2 Stajyer Grafiker Ücreti** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **178.642 TL'si SGK & Stopaj Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **96.000 TL'si Personel Yemek Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **65.000 TL'si Seyahat Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **45.000 TL'si Temsil Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **120.000 TL'si Kira Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **868.000 TL'si Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **72.000 TL'si Müşavirlik Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **230.000 TL'si Ar-Ge ve Üretim Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **36.500 TL'si İletişim ve Haberleşme Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **10.000 TL'si Ofis Giderleri** amacıyla **01.11.2022 - 01.11.2023** tarihleri arasında, **249.864 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.11.2022 - 01.12.2022** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Satış Komisyonları (Sipariş Başına Ortalama) , Lojistik (Kurye Ağı Gelirleri) - (Gönderi Başına Ortalama) , Private Ürün Gelirleri (Adet Bazlı Ortalama Tahmini Kazanç) , Poşet/Torba Ambalaj Gelirleri (Kilo Başına Ortalama) , Pazaryeri (Jetpazaryeri) Komisyon Gelirleri - (Sipariş Başına Ortalama) , İşlem Ücreti (Sipariş Başına Sabit) , Magnet/Broşür/İnsert Gelirleri (1.000 Adet Başına Ortalama) , Franchise Şube İsim Hakkı Bedeli (Şube Başına) , Franchise Şube İnşaat Hizmet Geliri (Şube Başına) , Franchise Şube Hizmet Bedeli (Şube Başı Yıllık Ortalama) , Kurye Taksitli Araç Satışı Komisyon Geliri (İşlem Başına Ortalama) , Kurye Ekipman Satışı Komisyon Geliri (Çanta, Kask, Üniforma vb.) - (Parça Başına Ortalama) , İşletme Ekipman Satışı Komisyon Geliri (Bilgisayar, Yazıcı vb.) ve Entegre Barkod Satış Yazılımı Lisans Satışı Geliri (İşletme Başına Aylık Ortalama) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 2.271.317.125 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Siber Saldırıları;

Fonlama sonrasında mevcut sunucularımız Türk Telekom, Turkcell, Amazon gibi data merkezlerinde yer alan sunuculara taşınacak olup, olası data merkezlerine yapılabilecek kitlesel siber saldırılar sonucunda sunucularımızın siber saldırılardan etkinlenmesi ve hizmetlerimizin kısa süreliğine durması öngörülen riskler arasındadır. Ancak söz konusu riskler Dünya'nın önde gelen şirketlerinde de yaşanmakta olup, önemli olan bu tarz saldırılara karşın hazırlık hareket ederek sürekli olarak belli periyotlarda gerekli testlerin sisteme uygulanması ve önlem alınmasıdır.

Ulusal boyutta internet/elektrik kesintileri;

Tüm Dünya'da geline nokta enerji noktasında yaşanan sorunlar sebebiyle sunucularımızın bulunduğu lokasyonlarda ulusal boyutta internet/elektrik kesintileri yaşanması muhtemel risklerimiz arasındadır. Bu sebeple olası internet/elektrik kesintilerinde, kesintinin yaşandığı lokasyonlarda hizmetlerimiz kısa süreliğine aksayabilecektir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Derin Ekonomik Krizler;

Hizmet vereceğimiz ülkelerde yaşanabilecek derin ekonomik krizler sebebiyle, halkın alım gücünün düşmesi ve bu nedenle ortalama sepet tutarlarının düşerek halkın satın alacağı ürün ve hizmetler arasında öncelik filtrelemesi yapması gibi unsurlardan dolayı sistemimizde satış yapan işletmelerin satış cirolarında doğru orantıda azalacaktır.

Yasaklar ve Kısıtlamalar;

Yakın zamanda Covid-19 pandemisi sebebiyle yaşamış olduğumuz dışarı çıkma yasağı ve benzeri kısıtlamalar bizlere tüketicilerin online alışverişe yöneldiğini göstermiştir. Bu tarz yasak ve kısıtlamalar tedarik zincirini aksatmakta ancak yeni bir pazar ortaya çıkarmaktadır.

Eğer pandemi dönemindeki yasaklar ve kısıtlamalar dışında başka yasak ve kısıtlamalar ortaya çıkar ise sistemimizi ve lojistik operasyonumuzu doğrudan etkileyebilecek risklerdir.

İklim Krizi;

Olası iklim kriziyle, üretim zincirinin aksamıyla birlikte üren tedarigi noktasında çeşitli sorunlar ortaya çıkacaktır. Ortaya çıkan bu tarz sorunlarda sektörel olarak hizmetlerimizi aksatabilecek risklerdir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

- Şirketimize kitlesel fonlama kampanyamızdan pay olarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.102 TL** ile **0.122 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **254000 TL** ile **364560 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Süleyman Doğan: %100

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Süleyman Doğan: %88

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Ortalama Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 22 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. İlk 15 iş günü sonrasında, fonlama rakamı %100'e ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%15 fazladan pay** verilecektir. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu Süleyman Doğan'ın paylarından dağıtılacaktır.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Süleyman Doğan: %85.6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Ortalama Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2.4

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 22 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%25 fazladan pay** verilecektir. İlk 15 iş günü sonrasında, fonlama rakamı %100'e ulaşana kadar yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%15 fazladan pay** verilecektir. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu Süleyman Doğan'ın paylarından dağıtılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **2.988.000** 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'na 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/33KRBS> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve

fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 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 7.000 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	: 36
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 74.572.779 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	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
TOPLAM		6.000.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	120.000	2
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Jetconnect, market, esnaf, yemek sektörü ve su bayisi gibi işletmelerin ürün ve hizmetlerini kolayca ve herhangi bir yatırım gereksinimi olmadan sistemde oluşturulan sanal mağazalar aracılığıyla, doğrudan tüketiciyle buluşturan bir pazar yeri projesidir. Ulaştırma ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B , B2C , C2C ve C2B'dir. Toplam 2.988.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, online satış sistemlerindeki problemlere odaklanmıştır. Zincir marketler dışındaki küçük işletmelerin ve diğer işletmelerin kendi online satış yazılımları kurabilmeleri ve gerekli ekibin bir araya getirilmesi noktasında büyük yatırımlara ihtiyaç duyulmaktadır. Aynı zamanda satıcılar, buldukları lokasyonlarda ürünlerini satmak için kısıtlı pazarlama bilgisi ve finansal kaynak yetersizliği nedeniyle tüketiciye ulaşmakta zorlanmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2020 yılında yaklaşık 1 yıl süren yazılım geliştirmeleri sonucunda beta testlerinin yapılması için 65m2 bir market işletmesi açılarak bu işletmede yazılım testleri yapıldı. Yapılan testlerde işletmelerin lojistik sorunu sebebiyle sisteme entegre kurye sistemi geliştirildi ve kurye sistemine daha ekonomik maliyetler sağlayacak olan yaya, bisiklet ve elektrikli scooter kullanan kuryeler eklendi. Yapılan geliştirmeler sonucunda yaya, bisiklet, scooter, motosiklet ve arabalı olmak üzere 5 farklı modelde kurye modeli sisteme eklenmiş oldu. 29 Haziran 2022'de Jetmarket, Jetbee ve Jetconnect markaları Dos Bilişim Endüstri Anonim Şirketi tarafından Jetconnect Perakende Lojistik Anonim Şirketine devredildi. Jetconnect sistemi bünyesinde ilerleyen süreçte Jetbee'ye entegre olarak bireysel kurye talep etme, e-ticaret gönderileri için kurye çağırma, işçi ve işvereni bir araya getirecek yan hizmet, Türkiye'deki paylaşımlı araç (bisiklet-scooter-motosiklet-araba) sistemleriyle entegreli çalışacak kiralama hizmeti, taksi çağırma hizmeti, ev temizliği ve kuru temizleme gibi hizmetler uygulamaya eklenecektir. Jetconnect, 1000'lerce market, esnaf işletmesi, yemek hizmeti veren restoran ve su bayisinin ürünlerini mobil uygulaması ve portalı üzerinden bölgesel olarak müşterilere sunarken, işletmelerin dijitalleşmesini hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Jetconnect, rekabet konumlanması olarak yeni nesil kurye modelleri (Jetbee) ve esnaf ürün tedarik sistemi (Jetpazaryeri) ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Rakipleri arasında Getir, Getir Çarşısı, Yemeksepeti Market, Yemeksepeti, Yemeksepeti Mahalle, Trendyol Hızlı Market, Trendyol Yemek bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Türkiye e-ticaret alanında son yıllarda pandeminin de etkisiyle ivme kazanmış ve bu doğrultuda gelişerek gelinen noktada toplam pazar büyüklüğü 16.3 Milyar \$ olmuştur. Ticaret Bakanlığı'nın Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS) 2021 yılı verilerine göre e-ticaret hacminin sektörel dağılımı grafiğinde yemek sektörü 14.5 Milyar TL, gıda ve süpermarket sektörü 14 Milyar TL olarak kaydedilmiştir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 2 Milyar 270 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.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

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

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

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

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,

- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

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

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2022/058092)
 - 4.2 Nolu Belge (2022/058091)
 - 4.3 Nolu Belge (2020/64017)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Süleyman Doğan)
 - 7.2 Nolu Belge (Kirkor Varjabetyan)
 - 7.3 Nolu Belge (Ayşegül Topçuoğlu)
 - 7.4 Nolu Belge (Abdullah Düzgün)
 - 7.5 Nolu Belge (Yetvart Varjabetyan)
 - 7.6 Nolu Belge (Oğuzhan Etiler)