

KurOba Oghuz

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

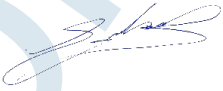
Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Berk Savi** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **3.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.600.000 TL**'ye kadar 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 **KurOba Oghuz** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **04/03/2025** ile **18/04/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/HGYX85> 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.

Berk Savi Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Berk Savi, 03/03/2025 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 03/03/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 03/03/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 03/03/2025 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 03/03/2025 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 03/03/2025 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	: Karakeçili Oymağı'nın (Kayı Boyu) Selçuklular himayesinde kendi halinde bir oymak iken Selçuklu Devleti'nin, Moğol akınları sebebiyle dağılma sürecine girmesiyle oluşan kaos ortamı içerisinde hayatta kalmaya çalışması.
Ürün ve Hizmetler	: KurOba: Oghuz, Türk tarihini derinlemesine işleyen, gerçek zamanlı strateji RTS türünde geliştirilmiş PvNE (player vs narrative environment) ilk oyundur. zengin yapay zeka, kültürel ve stratejik derinlikle benzersiz bir oyun deneyimi sunmaktadır.
Kurulacak Girişim Şirketinin;	
Ticaret Unvanı	: Ancyra Yazılım Anonim Şirketi
Merkez Adresi	: Ankara Teknoloji Köprüsü Kuluçka Merkezi, İlkadım Mahallesi, Yeşil Vadi Caddesi No: 41, Ofis No: 36, 06450 Çankaya/Ankara Yenimahalle / Ankara
Sermayesi	: 3.000.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: Berk Savi
Uyruğu	: Türkiye
Uzmanlık Alanları	: Yazılım/Tasarım

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 3.600.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/HGYX85
Kampanya Süresi	: 45 Gün
Başlangıç Tarihi	: 04/03/2025
Bitiş Tarihi	: 18/04/2025 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1 TL ile 0.12 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 300000 TL ile 432000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 3.600.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 400.000 Pay (400.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 1.500.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.425.000 TL 'si Personel Giderleri 01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında, 400.000 TL 'si Pazarlama & Reklam Giderleri 01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında, 685.000 TL 'si Üretim ve Geliştirme Giderleri 01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında, 490.000 TL 'si Platform kullanım ücretleri, MKK ve Takasbank masrafları

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

vb.
01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında
giderleri için kullanılacaktır.

fonbulucu.com

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Ancyra Studio, dijital oyun ve yaratıcı içerik geliştirme alanında yenilikçi bir yaklaşımla, hem yerel hem de küresel pazarda fark yaratmayı hedefleyen öncü bir şirkettir. KurOba: Oghuz projesi de daha önce bu şekilde anlatılmamış hikayesi, ses getirecek eğlenceli ve ilgi çekici oynanışı ile bu misyona uygun bir pazara giriş ve markalaşma projesidir. Ardından gelecek farklı türlerdeki oyunlar ve portföyümüzde bulunan farklı ürünlerle birlikte sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve akıllara kazınan bir yapı inşa ediyoruz.

Neden Ancyra Studio'ya Yatırım Yapmalısınız?

Ancyra Studio, dijital oyun ve yaratıcı içerik geliştirme alanında yenilikçi bir yaklaşımla, hem yerel hem de küresel pazarda fark yaratmayı hedefleyen öncü bir şirkettir. Yatırımcılarımıza yalnızca maddi bir çıktı sunmakla kalmayıp, İkiğai (Mobil + PC) ve Nomad (PC) gibi diğer tüm projelerimizle de uzun vadeli değere ortak olma vaadinde bulunuyoruz.

Doğrulanmış Prototip Nedir?

Halihazırda Steam platformunda yayınladığımız test ürünümüzün, eksikleri olmasına ve pazarlama çalışmaları yapılmamasına rağmen 95 bin oyuncu tarafından fark edilmiş ve %83.3 olumlu geri dönüş almıştır. Veriler, ön geliştirme aşaması tamamlanmış ve asıl geliştirme aşaması başlamış olan oyunumuz KurOba: Oghuz'un ve şirketimizin devam oyunlarının başarı potansiyelini açıkça göstermektedir.

Yatırım Gereksinimi ve Sonraki Aşamalar

Talep ettiğimiz yatırım tutarı şirketimiz için, yoğun üretim ve geliştirme sürecine başlamamız için bir kıvılcım görevi göreacaktır. 6 ay gibi kısa bir sürede ilk sürümünü yayınlamayı hedeflediğimiz oyunumuz, yayımlandıktan sonra geliştirilmeye devam ederken erkenden gelir getirmeye de başlayacaktır. Bu yöntemle oyuncuların istekleri oyuna şekil verebilecek ve oyunun son hali tam hedefe yönelik başarısızlık riski olmayan bir proje olabilecektir. 2025 son çeyreği veya 2026 yılının başında planladığımız sonraki ve daha büyük yatırım turu, düzenli gelir elde etmeye başlamış ve kendini kanıtlamış şirketimize daha nitelikli geliştirme süreçlerine girme ve pazarda etkimizi hissettirme şansı vermesi için planlanmaktadır. Sonrasında finansal kararlılığımızı elde etmiş şirketimiz nitelikli ve şimdiden AR-GE süreçleri başlamış devam projelerimizle hedeflerine koşar adım gidecektir.

Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

Yatırım turumuz **4 Mart 2025 Salı günü saat 10:00'da başlayacak ve 18 Nisan 2025 Cuma günü saat 23.59'da sona erecektir.** Toplam kampanya süresi **45 gün** olarak planlanmıştır.

Bu kampanyada **minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır. Yatırım turunun başlama tarihi itibari ile ilk 15 gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda;

- En az **500 ₺ - 9.999₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15** bedelsiz pay,
- En az **9.999 ₺ - 99.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20** bedelsiz pay,
- En az **100.000 ₺ ve 299.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25** bedelsiz pay,
- En az **300.000 ₺** ve üzeri yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%30** bedelsiz pay verilecektir.

Yatırımcılarımız Arasında Olmanın Avantajları

- Geniş Oyun Yelpazemizin Başlangıcındaki Desteğiniz Unutulmayarak Diğer Projelerde de Öncelikli Yatırımcı Olma Avantajını Elde Ederek Daha Fazla Kâr edin!
- **Özel İçerik Erişimi:** Yatırım miktarına göre yatırımcılara özel oyun içi içerikler veya sınırlı sürüm özellikleri sunulacaktır.

"Tüm Yatırımcılarımıza KurOba: Oghuz Steam Anahtarı (oyun erişim kodu) verilecektir"

Her yatırımcımız, KurOba: Oghuz'un platformlarda yayınlandığı tarihte oyun anahtarı hakkı kazanacaktır.

"2000 TL ve Üzeri Yatırımlarda: KurOba: Oghuz'un Ek İçeriklerine Ömür Boyu Erişim"

Her yatırımcımıza teşekkür niteliğinde, KurOba: Oghuz'un ilerleyen dönemlerde sunulacak tüm ek içeriklerine (DLC'ler, karakter güncellemeleri, görev paketleri) sınırsız ve bedelsiz erişim hakkı tanıyoruz. Böylece yatırımcılarımız oyunun gelişim yolculuğuna her adımda dahil olma ayrıcalığı kazanır.

"**5000 TL ve Üzeri Yatırımlarda: Özel Kapalı Beta Erişimi ve İlk Deneyim Hakkı**"

Bu yatırım düzeyine ulaşan yatırımcılarımız, KurOba: Oghuz ve Ancyra Studio'nun diğer gelecek projelerine kapalı beta süreçlerinde öncelikli erişim hakkına sahip olur. Bu sayede, oyunun yenilikçi unsurlarını herkesten önce deneyimleyebilir ve proje gelişimine erken aşamada katkıda bulunabilirler.

"**50.000 TL ve Üzeri Yatırımlarda: Oyunun Özel Karakter Figürlerine Sahip Olun**"

KurOba: Oghuz evreninin ikonik karakterlerinden oluşan, sınırlı sayıda üretilmiş fiziksel figürler, bu düzeydeki yatırımcılarımıza özel olarak hediye edilir. Bu eşsiz koleksiyon parçaları, yatırımcılarımız için projeye dair anlamlı birer hatıra ve değerli bir koleksiyon unsuru niteliğindedir.

"100.000 TL ve Üzeri Yatırımlarda: Sponsorlar Listesinde Onurlandırılma"

Bu yatırım seviyesinde, markanız KurOba: Oghuz'un açılış ekranındaki "Sponsorlar" bölümünde onurlandırılır ve oyun severlere sürekli görünürlük sağlar. Bu prestijli liste, oyunun başarısına ortak olan ve katkı sağlayan seçkin markalardan oluşacaktır. Böylece marka değeriniz, proje ile birlikte tanınır ve desteklenir.

İlk Bakışta Yatırımınızın Değerini Hissedin

1. Yerel ve Milli Katkı: Ancyra Studio, yüksek kaliteli yerli ve milli üretim yaparak, sektördeki ithalata bağlılığı azaltıyor. Ancyra Studio Bilkent CYBERPARK bünyesinde olup Ar-Ge merkezleri ile yaptığı işbirlikleri sayesinde yerli teknolojiyi küresel pazara taşıma potansiyeline sahibiz.

2. Kanıtlanmış Başarılar: KurOba: Oghuz projesi ile dijital oyun sektöründe bir çığır açacak nitelikte yarının devrim niteliğinde bir ürününe paydaşlık söz konusu, tarihsel ve kültürel değerlerimizi teknoloji ile birleştiriyoruz. Bu proje, hem yerel oyuncular hem de uluslararası platformlarda ses getirecek şekilde tasarlandı.

3. Stratejik Büyüme ve Genişleme: Küresel oyun pazarı, yıllık %10 bileşik büyüme oranıyla 2030'da 500 milyar USD'yi aşması beklenen dev bir sektör. Bu büyümeye uygun stratejik hedeflerimizle yerimizi almaya hazırız. Ancyra Studio'ya yapılan yatırım, sadece bugünün değil, geleceğin de başarısına ortak olma fırsatı sunuyor.

4. Kârlılık ve Yatırım Geri Dönüşü (ROI): Ancyra Studio, kitle fonlama ile elde edeceği bütçe ile oyun satışı yoluyla istikrarlı gelir akışı oluşturmayı başarmayı hedeflemektedir. Projemizin ilk aşamasında KurOba: Oghuz'un erken erişim versiyonuyla birlikte 20.000, tam sürüm çıkış döneminde 75.000 oyuncuya, ardından oyunun tam sürüm çıkışından itibaren 1 yıl içerisinde 318.000 oyuncuya ulaşma hedefi ile 74.730.000 ₺ gibi kayda değer bir gelir beklenmektedir. Bu rakam, yatırımcılarımıza hızlı bir geri dönüş sağlama potansiyeli sunması için uğraşacağımız temel motivasyonumuz olacaktır. Yan ürünler, ek içerik gelirleriyle birlikte bu rakam 122.022.000 ₺. Global pazara sıçradığımız andan itibaren oyun sektörünün yeni devine merhaba diyebilirsiniz ve Global pazar hedeflerimiz 6.5 milyon oyuncu olmakla beraber hedeflerimize yönelik çalışmalarımız için de proje dosyalarımızı detaylı inceleyebilirsiniz.

5. Güvenilir ve Tecrübeli Ekip: Ancyra Studio, alanında uzman tasarımcılardan ve yazılımcılardan oluşan, vizyoner bir ekip tarafından yönetilmektedir. Proje ekibimiz, oyunun tüm aşamalarında mükemmeliyetçi bir yaklaşımla hareket ederek, sürekli gelişimi ve başarıyı hedefler.

6. Yatırımcıya Özel Avantajlar: İlk yatırımcılara "KurOba: Oghuz" oyununun tüm ek içeriklerine ömür boyu bedelsiz erişim hakkı.

- Belirli yatırım seviyelerinde fiziksel koleksiyon öğeleri, özel figürler ve sponsorluk tanınırlığı.
 - Global iş birlikleri ve yeni projelerde öncelikli yatırımcı olma şansı.

İş Modeli ve Ticarileşme

Ancyra Studio, oyun satışı, ek içerik paketleri ve mobil platformlara genişleme gibi birden fazla gelir kanalına sahiptir. Steam'de başlayan oyun satışımız, global oyuncu kitlesine hitap ederek hızlı bir şekilde gelir akışı oluşturacaktır.

Geleceğe Yönelik Planlarımız

- 2025 yılında Kuroba:Oghuz dışında "İkigai" ve "Nomad" gibi fikir-sanat tasarımı hazır yeni oyun projelerimizi tanıtarak, hızlı büyüyen ve akabinde pazarın lider oyuncularından biri olmayı hedefliyoruz.
- Avrupa ve Orta Doğu pazarında yeni stratejik ortaklıklar oluşturarak marka bilinirliğimizi artıracamız.
- Yatırım Ancyra Studio'da Geleceğe Ortak Olmaktır. Yenilikçi fikirlerimiz, uzman kadromuz ve kanıtlanmış başarılarımızla, yatırımcılarımıza kârlı ve süretilir bir ortaklık sunmak için gayret edeceğiz. Ancyra Studio'ya yatırım yaparak yalnızca bugünün değil, geleceğin oyun sektörünü şekillendirme yolculuğuna da katılırsınız.

Finansal Şeffaflık:

Talep eden bütün yatırımcılarımızla proje boyunca tebliğde yer alan dönemsel ilerleme raporuna ek olarak 6 aylık bilanço yayınlayacağız.

Girişim Şirketi Tarihçesi:

Ancyra Studio, 2023 yılında Ankara'da kurulmuştur. Gerek belediye iştiraki şirketlerle, gerek dışarıdan aldığı işlerle öz sermayesini oluşturarak ekiplenmiştir. Ekip, oyun projeleri geliştirmek için bir araya gelmiş olsa da, her üyesinin kendi alanlarındaki yetkinliği, Ancyra Studio'nun hizmet yelpazesini genişletmiştir. Yalnızca oyun projeleriyle değil, üç boyutlu panel animasyonu, endüstriyel ürün tasarımı, grafik tasarım, tasarım eğitimleri gibi birçok dijital hizmet sunmaktadır. Dijitalleşmenin gerekliliğine inanarak ekip bünyesine daha fazla yazılımcı ve tasarımcıyı katma gayretiyle büyümeye devam etmektedir. 2024'ün sonunda projeleriyle Ar-Ge başvuruları yaparak Teknokent (Bilkent Cyberpark) bünyesine dahil olmuştur. Geçirdiği süreç boyunca birçok oyun projesinin altyapısını oluşturmuştur.

KurOba: Oghuz projesiyle ANCRYA Studio, Bilkent CYBERPARK bünyesine katılmıştır.

Proje Tanıtımı ve İş Fikri:

"KurOba:Oghuz" Türk kültürünün ve oyunun geçtiği dönemdeki yakın coğrafyasında yer alan ulusların; gelenekleri, savaş becerileri, geleneksel aidiyetleri ve yaşam biçimlerini bir yazılım ve tasarım mekaniğine çevirmektedir. Bu sayede global ve yerel pazarda yer alacaktır. Alanında uzman kimseler tarafından "kültür mühendisliği" uygulamaları ile dijital oyun dünyasına uyarlanması projesidir. 13'üncü yüzyıl Anadolu'sunda 24 Oğuz boyunun hayatta kalma mücadelesini ve Anadolu topraklarının Türkleşmesi sürecini işlemektedir. Tarihsel gerçeklik ve Türk kültürünün çarpıcı özelliklerinin korunması için özenle oluşturulmuş uzman kadrosu ile oyunculara eşsiz bir stratejik deneyim vaat etmektedir. Kendine özgü anlatı/kurgusu ile Türk kültürünün dijital oyun sektörü içerisinde yer bulmasını, kültür ürünlerinin gerçeğe en uygun şekilde pazarlanmasını hedeflemektedir.

Global Pazar Konumlandırması:

- Projenin kültürel değerini ve global etkisini vurgulayarak, KurOba: Oghuz'un uluslararası izleyici kitlesine benzersiz bir hikâye sunarken aynı zamanda tarihsel bilgi ve stratejik oyun deneyimini artırıyor yeni bir oyun türü deneyimine ortak olun!

Yeni Çıktılara Erken Erişim:

- Gelecekte yapılacak genişletme paketlerine veya yan projelere yatırımcılara ilk erişim hakkı verilebilir. Bu strateji, oyunculara sadakat kazandırmayı amaçlayan Playstudios gibi şirketlerin yaklaşımlarına benzer bir yapıdadır.

Kişiselleştirilmiş Yatırımcı Deneyimleri:

- Yüksek düzeyde yatırım yapan yatırımcılara oyunun içinde kendi taleplerine ve isteklerine yönelik proje kapsamında verilebilecek reklam, onurlandırma, envanter öğelerinde özelleştirilmiş firmayı yansıtan bilgiler gibi akla gelebilecek birçok konuda açık destek oluşturularak etik kararlar nezdinde deneyim sunulacaktır.

Çözüm Üreteceği Problemler ve İhtiyaçlar:

KurOba: Oghuz, strateji oyunlarına ilgi duyan ve tarihsel içerik arayan oyuncular için bir çözüm sunmaktadır. Aynı zamanda, Türk tarihini oyun mekanikleriyle daha geniş kitlelere ulaştırarak, eğitsel ve kültürel bir ihtiyaç karşılanmaktadır. Ancyra Studio ekibindeki "Türkologlar-Türk Halkbilimciler" ile dijital oyun sektörü içerisinde "Türk Kültürü" nün temsil edilmesi rolünü üstlenmeyi vizyon edinmiştir.

Ürün ve Hizmetler:

KurOba; tarihsel gerçekçilik, stratejik savaş ve kaynak yönetimi mekanikleri ile dikkat çeker. Oyuncular, Selçuklu Devleti altında yaşayan 24 Oğuz boyunun yaşamlarını inceleme ve yönetme fırsatı bulur. Kayı Boyu, Karakeçili Oymak Beyi Ertuğrul Gazi eşliğinde Oğuz boylarını/oymaklarını birleştireceği bir hikaye içerisinde, Moğol akınlarına ve Anadolu'nun çetin kışlarına karşı hayatta kalmak, oymağını ayakta tutarak Türk boylarını birleştirmek zorundadır.

İkigai; Japon mitolojisinden ilham alan İKİGAİ, mobil ve PC uyumlu bir RPG ve parti oyunudur. 2027 yılı itibarıyla geliştirme süreci hız kazanacak, 2028'de tamamlanacak ve aynı yılın son çeyreğinde piyasaya sürülecektir.

Nomad; Nomad, AAA kalite bir açık dünya RPG oyunu olarak planlanmıştır. Proje, 2027'de AR-GE süreci ile başlayacak ve 2028 de personel sayısında büyük bir artış ile geliştirilecektir. 2029'da çıkış yapacaktır.

Hedef Kitle:

Dünyada toplam oyuncu sayısı 3.2 milyar kişidir. 2023 yılı verileri için Türk oyuncu sayısı 47 milyon kişidir

(Türkiye Oyun Sektörü 2023 Raporu). Türkiye'de strateji oyunu severler bu rakamın yaklaşık %36'sı yani 17 milyon kişi etmektedir. Kuroba: Oghuz için geliştirdiğimiz, ileride de bahsedeceğimiz prototipimizin reklam çalışmaları yapılmadan gördüğü ilgiye ve rakip analizlerimize dayanarak ilk yıl beklediğimiz satış 318,000 adettir. Global pazardaki verileri göz önüne alırsak; Strateji oyunları, global oyun pazarında önemli bir paya sahiptir. Özellikle mobil cihazların yaygınlaşması, bu türün daha fazla oyuncuya ulaşmasını sağlamıştır. Tüm oyuncuların %10-15'inin strateji türüne ilgi gösterdiği tahmin edilmektedir. Bu, 2024 yılında yaklaşık 320-480 milyon oyuncu demektir. Bu verilere dayanarak beklediğimiz global satış adedi de 6,547,000'dir.

Rekabet Stratejisi:

KurOba:Oghuz, Türk kültürünü ve tarihini ön plana çıkararak Mount & Blade, Crusader Kings vb. gibi oyunlarla rekabet eder. Fazlasını ekleyerek sadece görsel teşbihte hafif benzerlik yerine stilizasyon ve 2 boyutlu alanlarda doğrudan teşbihe giderek mekanik eklemeler ve sözlü-yazılı kültür ortamlarında derlenmiş hikayeleri lineer kurgu (doğrudan işler) ile Türkiye'deki oyun pazarında bu tarz tarihsel oyunlara artan ilgiyi elde etmeye çalışır. "Kültür Mühendisliği" uygulaması ile Türk kültür dünyasından elde edilen veriler KurOba'nın en önemli avantajıdır.

Ticarileşme Planı ve İş Modeli:

Oyun Steam platformu üzerinden satışa sunulacak ve ilk fiyatı 7\$ olarak belirlenmiştir. Reklam ve sosyal medya kampanyalarıyla tam sürümü yayınlandığında 75.000 oyuncuya ulaşılması hedeflenmektedir, tam sürümün yayınlanması ardından birinci yılın sonunda ise 318.000 oyuncuya ulaşması hedeflenmiştir. Ayrıca, güncellemelerle mobil platformlara da taşınması planlanmaktadır

yukarıdaki oyuncu hedefleri, mobil platform için geçerli değildir, yalnızca PC platformu üzerindedir.

Bütçe:

Geliştirme ve pazarlama için gereken toplam maliyet yaklaşık olarak 10.000.000₺ hesaplanmıştır. İlk yatırım turunda talep ettiğimiz 3.000.000₺, projenin ve şirketin 6 aylık ivedi ihtiyaçlarını karşılamak için talep edilmektedir. Bu yatırım turunda edindiğimiz tecrübe ve fonlama sonrası süreçte yapacaklarımızla şirketimizin değerini ve güvenilirliğini daha da sağlamlaştırıp, daha büyük bir yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz. Ayrıca aldığımız teşvik ve destekler ile de finansman ihtiyacımızın bir kısmını karşılayabiliyor ve giderlerimizi azaltıyoruz.

STEAM SATIŞLARI (ORTALAMA) **74.730.000₺** + ACHIEVEMENT DROPLARI (ESER / BAŞARIM) / (ORTALAMA) **40.000.000₺** DLC PAKETLERİ VE OYUN İÇERİKLERİ (KARAKTER HİKAYELERİNİN SATIŞI) **2.000.000₺** arasında değişmektedir.

İzin ve Onaylar:

Proje geliştirme için gerekli olan yazılım, pazarlama ve ekipman izinleri alınmış olup, yayın için Steam platformuyla anlaşmalar yapılmıştır.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

KurOba: Oghuz, Tarihi Strateji Oyunu: Anadolu Selçuklu Devletinin 1239 yılından, 1299 yıllarına kadar ilerleyen sürecini konu edinir. PvNE (Player vs. Narrative & Environment) türünde bir strateji oyunudur. Oyun, Türk tarihi başta olmak üzere birçok medeniyeti kapsayan, tarihi doğruluğa dayalı bir deneyim sunar. KurOba, oyuncuları tarihsel olaylar, karakterler ve stratejik kararlarla birleştirirken, aynı zamanda küresel pazarda da yer bulmayı hedeflemektedir. Oyun, farklı medeniyetlerle etkileşime girerek oyunculara zengin bir kültürel ve stratejik deneyim yaşatır.

Proje Kapsamı

KurOba'nın kapsamı geniş bir oyun dünyasını içerir ve oyunculara çok katmanlı bir strateji deneyimi sunmayı amaçlar. Bu kapsamda şu öğelere yer verilmektedir:

- 1. Medeniyetler ve Tarih:** 13. Yüzyıl Anadolu'sunu tarihsel ve kültürel gerçekliklere bağlı kalarak işleyen KurOba: Oghuz, başta 24 oğuz boyundan "Kayı Boyu, Karakeçili Oymağı (Ertuğrul Gazi)" olmak üzere, dönem içerisindeki Anadolu otoritelerine de yer verir. Anadolu Selçuklu Devleti, İznik İmparatorluğu, Latin İmparatorluğu, Emevi Halifeliği ve Moğol İmparatorluğu başlıca otoritelerdir. Oyuncular, tarihi olaylarla uyumlu bir şekilde bu medeniyetlerle etkileşime geçebilir, kendi obasını büyütme için savaş stratejileri ve kaynak

- yönetimi ile ilgilenir. Aynı zamanda Batı medeniyetleri ve Doğu İmparatorluklarıyla da ilişkiler kurarak bu medeniyetler arasında dengeyi sağlayacak diplomatik bir deneyim yaşar.
- 2. Kaynak Yönetimi ve İnşaat:** Oyuncular, kaynaklarını akıllıca yönetmek ve obalarını geliştirmek zorundadır. Tarım, ticaret, madencilik gibi alanlarda kaynak toplamak ve bu kaynakları obalarını büyütmek için kullanmak, oyunun temel mekaniklerinden biridir. Sürdürülebilir kaynak kullanımı, oyuncuların stratejilerini etkileyen önemli bir unsurdur.
 - 3. Stratejik Savaşlar:** Tarihi savaşlar ve stratejik kararlar, oyunun merkezinde yer alır. Oyuncular, kendi ordularını inşa ederken tarihi askeri teknolojileri kullanarak büyük medeniyetler arasındaki savaşlarda yer alır. Oyunda yalnızca Türk kültürü değil, global ölçekte birçok farklı uygarlık da yer aldığından, oyuncular bu kültürlerle karşılaşır ve mücadele eder.
 - 4. Tarihsel Gerçekçilik ve Senaryo:** Oyun, tarihsel/kültürel gerçekçilik üzerine inşa edilmiştir ve oyuncular gerçek olaylar (Babaî Ayaklanması, Köseadağ Muharebesi) ve karakterlerle (Ertuğrul Gazi, Baycu Noyan, Töregene Hatun) etkileşim kurarak tarihi öğrenir. Senaryo kısmında ise "Kitâb-ı Dedem Korkut Alâ Lisan-ı Tâife-i Oğuzân" eserinden hareket ederek; Türk kültürünün sözlü kültür yaratımlarının, yazılı kültür ortama aktarılması sonrasında ortaya çıkmış ürünleri, modern şartlar neticesinde uzman kişilerin uyguladığı "kültür mühendisliği" ile yeniden kurgular.

Projenin Amacı

KurOba: Oghuz'un ana amacı, Türk tarihini, kültürünü ve medeniyetini dünya çapında tanıtarak geniş bir oyuncu kitlesine ulaştırmaktır. Tarihi strateji oyunlarına ilgi duyan oyunculara, hem eğitici hem de eğlenceli bir oyun deneyimi sunmayı hedefleyen KurOba: Oghuz, oyunculara medeniyetlerini stratejik kararlarla yönetme imkanı verir. Oyun, sadece Türk tarihine odaklanmakla kalmayıp, farklı uygarlıkları ve medeniyetleri de kapsar, böylece çok çeşitli oyuncu kitlelerine hitap eder.

Bu amaç doğrultusunda KurOba: Oghuz, oyunculara stratejik kararlar verme, kaynakları etkin bir şekilde yönetme ve medeniyetler arası ilişkileri yönetme becerilerini geliştirme imkanı sunar. Aynı zamanda, küresel bir pazara hitap ederek Türk tarihini ve kültürünü dünyaya tanıtmayı amaçlamaktadır.

Proje Konusu

KurOba: Oghuz'un hikayesi, Anadolu Selçuklu Devletinin 1239 yılından, 1299 yıllarına kadar ilerleyen sürecini konu edinir. Kayı Boyu, Karakeçili Oymak Beyi Ertuğrul Gazi'nin başrol olduğu hikayede "Dede Korkut, Baycu Noyan, Bamsı Beyrek" gibi hem kültürün parçası olan hem de tarihte önemli bir yer kaplayan karakterler/kimlikler ile lineer bir hikaye kurgusu oluşturulmuştur. Oyun, Türk boyları arasındaki güç mücadelelerini, Moğol istilaları, Latin İmparatorluğu'nun yıkılışı ve Osmanlı'nın doğuşunu konu alır. Oyun boyunca oyuncular, tarihsel olayları ve kararları deneyimleyerek kendi oymaklarını korumaya ve büyümeye çalışır.

Oyuncular, kaynaklarını yönetip ordularını kurarken tarihe yön verecek stratejik kararlar alırlar.

KurOba: Oghuz sadece Türk tarihini değil, aynı zamanda Moğollar, Bizans, Eyyubi ve diğer tarihi medeniyetleri de kapsayan bir oyun dünyasına sahiptir. Bu durum, oyunun yalnızca Türk kültürü ile sınırlı kalmayıp, küresel oyuncu kitlesine hitap etmesini sağlar. Oyunda tarihi olaylar, kültürel etkileşimler ve stratejik savaşlar birleşerek oyunculara derin bir oynanış deneyimi sunar.

Global Pazar ve Çoklu Dil Desteği

KurOba: Oghuz, Türk kültürüne ve tarihine dayalı olsa da, oyun içeriği küresel pazara hitap edecek şekilde genişletilmiştir. Oyuncular, farklı kültürleri ve medeniyetleri deneyimleyerek tarihin akışına katkıda bulunabilirler. Oyun, yalnızca Türk tarihi ile sınırlı kalmayıp, birçok büyük medeniyeti kapsar. Bu sayede oyuncular, hem Türk tarihini öğrenirken hem de diğer medeniyetlerin stratejileriyle etkileşimde bulunarak küresel bir oyun deneyimi yaşarlar.

KurOba: Oghuz'un global pazarda rekabet avantajı, oyunun çok dilli desteği sayesinde geniş bir oyuncu kitlesine ulaşmasıdır. Türkçe ve Türk devletlerinin dilleri (Kazakça, Azerbaycan Türkçesi, Kırgızca vb.) başta olmak üzere; İngilizce, Fransızca, Almanca, İspanyolca gibi birçok dilde oynanabilen oyun, farklı bölgelerdeki oyunculara ulaşarak uluslararası bir hit olmayı hedefler. Aynı zamanda farklı platformlarda oynanabilir olması, oyunun erişim kolaylığını artırır.

Pazarda KurOba'nın Yeri ve Rekabet Gücü

KurOba: Oghuz, özellikle Türk tarihine dayalı strateji oyunlarına olan ilginin arttığı bir dönemde, pazarda önemli bir yere sahiptir. Türkiye'de video oyunları oynayan 47 milyon kişi KurOba: Oghuz'nın ana hedef kitlesini oluşturmaktadır. Ancak, oyun yalnızca Türkiye ile sınırlı kalmayıp, dünya genelinde strateji oyunlarına ilgi duyan oyunculara da hitap etmektedir. Türk kültürü ve tarihi unsurları ile birleşen stratejik oyun mekanikleri, oyunu uluslararası alanda da rekabetçi bir konuma getirmektedir.

Dünya genelinde strateji oyunlarına olan ilgi, özellikle gerçek zamanlı strateji (RTS) ve tarihsel doğruluğa dayalı oyunlarda artmaktadır. KurOba: Oghuz, bu talebe yanıt vererek Mount & Blade, Crusader Kings gibi büyük strateji oyunları ile rekabet ederken, Türk tarihi ve kültürünü ön plana çıkararak kendine özgü bir yer edinmektedir.

Oyun Mekanikleri ve Yenilikçi Özellikler

KurOba: Oghuz, hem strateji hem de hikaye odaklı oynanışı birleştirerek oyunculara farklı bir deneyim sunar. Oyuncular, kaynaklarını yönetip, savaşlar yaparak medeniyetlerini geliştirirken, aynı zamanda tarihi karakterlerle ve olaylarla etkileşime girerler. Oyunun ana özellikleri şunlardır:

- 1. Kaynak Yönetimi:** Oyuncular, tarım, madencilik, ticaret ve üretim gibi alanlarda kaynaklarını yönetir. Kaynakların sürdürülebilir bir şekilde kullanılması, oyuncunun stratejik

- başarısı için kritik öneme sahiptir.
2. **Stratejik Savaş:** Oyuncular, tarihi askeri teknolojileri kullanarak savaşlar yapar ve ordularını kurar. Stratejik kararlar, savaşların sonucunu doğrudan etkiler.
 3. **Tarihi Gerçekçilik:** Oyun, tarihi doğruluğa büyük önem verir. Oyuncular, tarihin akışını değiştirecek stratejik kararlar alarak kendi medeniyetlerini yönetir.
 4. **Çoklu Dil Desteği:** Oyun, Türkçe dışında birçok dilde oynanabilir ve böylece global pazarda geniş bir oyuncu kitlesine hitap eder.
 5. **Karara Bağlı Hikaye:** KurOba: Oghuz, sinematik anlatıları içerisinde bazı kararları oyuncuya bırakarak, her oyuncu için farklı bir deneyim sunmayı hedefler.
 6. **Diplomasi-Ticaret:** KurOba: Oghuz içerisinde diplomasi ve ticaret hayati öneme sahiptir. Oyuncu, oymakları birleştirerek "Kayı Boyu"nu reform etmeli, Kayı Boyu ile "Boz Ok" kolunu birleştirerek Osmanlı Devleti'ne giden tarihsel süreç içerisinde "Salur Boyu (Karaman Oğulları)" ile meşruluk rekabetine girmelidir. Bu süreç içerisinde büyük otoriteler ile iyi geçinmeli, ticaret ile kış koşullarında hayatta kalmak için gereken malzemeleri elde etmelidir.

Kurulacak Girişim Şirketi ve İş Modeli

KurOba: Oghuz'un geliştirilmesi ve ticarileştirilmesi için kurulacak girişim şirketi, oyun geliştirme sektöründe faaliyet gösterecektir. Şirket, oyunun satışlarını dijital platformlar üzerinden gerçekleştirecek ve aynı zamanda gelecekte çıkacak güncellemeler, ek içerikler, "İkigai" ve "Nomad" gibi büyük oyun projeleriyle gelişimine yüksek miktarlarda katkı sağlayarak, sektörel tanınırlığını ve oyuncu kitlesini genişletecektir. Bu iş modeli, oyun(-lar)un satış gelirlerine dayalı olup, ek olarak oyun içi satın almalar ve Steam platformu üzerindeki başarımlar gibi gelir kaynaklarını da içermektedir.

Sonuç

KurOba: Oghuz, tarihi strateji oyunlarına ilgi duyan geniş bir kitleye hitap eden, Türk tarihi ve kültürünü dünya çapında tanıtmayı amaçlayan bir projedir. Global pazarda yer bulmak için çoklu dil desteği ve farklı platformlarda erişilebilirlik sunarak, hem Türk hem de uluslararası oyunculara benzersiz bir deneyim sunmayı hedefler. KurOba: Oghuz, sadece Türk tarihi değil, aynı zamanda Moğol, Bizans ve diğer büyük medeniyetleri de kapsayan geniş bir oyun dünyasına sahiptir. Pazarda strateji oyunlarına olan talebi karşılamaya yönelik sunduğu özelliklerle, büyük bir potansiyele sahip bir projedir.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Ürünler ve Teknolojiler

Proje kapsamında geliştirilmekte olan ana ürün, **KurOba: Oghuz** video oyunudur. Oyun, Türk tarihini gerçekçi ve derinlemesine ele alarak, oyunculara tarihsel olaylar üzerinden stratejik kararlar alma fırsatı sunar. Bu süreçte oyuncular, çeşitli Türk boylarını yönetir, diplomatik ilişkiler kurar ve savaşlar yapar. Geliştirilecek olan teknolojiler, yalnızca oyun içi mekanikleri değil, aynı zamanda tarihin doğru ve kültürel açıdan hassas bir şekilde yansıtılmasını sağlayacak araçları da

içerir.

Oyun, **kaynak yönetimi, stratejik savaş mekanikleri, diplomasi ve ticaret** gibi ana mekanikler üzerine kurulmuştur. Bu mekanikler, gerçek tarihteki olaylardan ilham alarak şekillendirilmiştir. Ayrıca, oyun dünyasında tarihsel gelişmeler, oyuncunun verdiği kararlara bağlı olarak şekillenmektedir.

Geliştirilmekte olan diğer bir teknoloji ise **yapay zeka (AI)** sistemidir. Oyun içi karakterlerin ve düşman birimlerinin stratejik kararlar alabilme yeteneklerini geliştirmek için özel bir AI sistemi üzerinde çalışılmaktadır. Bu sistem, tarihsel bağlamda hareket eden karakterler ve birimler yaratarak, oyunculara daha gerçekçi ve dinamik bir oyun deneyimi sunacaktır.

Bunun yanı sıra, oyuncuların oyun dünyasında tarihsel olayları ve sosyal yapıların gelişimini daha iyi anlamalarını sağlamak için oyuna entegre edilecek **bilgi ve kültürel ansiklopedi** sistemleri geliştirilmektedir. Bu sistemler, oyuncuların oyun oynarken tarihi olaylar ve kişilikler hakkında bilgi edinmelerini sağlayacaktır.

Sunulacak Hizmetler

KurOba: Oghuz, sadece bir video oyunu olarak değil, aynı zamanda kültürel bir proje olarak da değerlendirilmektedir. Bu nedenle, oyunculara sunulacak hizmetler arasında **mod desteği, DLC (indirilebilir içerik) ve oyuncu toplulukları için özel etkinlikler** yer alacaktır. Oyuncular, oyunu kendi isteklerine göre şekillendirebilecek ve tarihsel olaylara dayalı yeni senaryolar oluşturabileceklerdir. Ayrıca, oyun topluluğunun katkılarıyla geliştirilecek yeni içerikler ve ek paketlerle oyun sürekli olarak güncellenmeye devam edecektir.

Topluluk desteği ile birlikte sunulacak diğer bir hizmet ise **Steam Workshop** entegrasyonudur. Bu platform, oyuncuların oyuna kendi modlarını ve içeriklerini eklemelerine olanak tanıyacaktır. Böylece oyuncular, oyunun tarihsel yapısını kendi bakış açılarına göre şekillendirebilecek ve oyunu sürekli olarak yenileyebileceklerdir.

Ayrıca, oyunun piyasaya sürülmesinden sonra devam eden AR-GE çalışmaları kapsamında **yeni kültürel içerikler ve tarihsel olaylar** eklenmesi planlanmaktadır. Oyunculardan gelen geri bildirimlere dayanarak, oyun dünyasına farklı dönemler ve medeniyetler eklenerek oyun genişletilecektir.

Geçmiş Dönemde Yapılan Çalışmalar ve Prototipler

KurOba: Oghuz projesi, geçmiş dönemde yapılan birçok analiz, strateji belirleme ve prototip çalışması üzerine inşa edilmiştir. Projenin ilk adımı bir **Game Jam** yarışmasında atılmıştır. KurOba'nın temel konsepti burada geliştirilmiş ve prototip halinde sunularak yarışma **birinciliğine** açık ara hak kazanmıştır.

KurOba: Oghuz'un yanı sıra Japon mitolojisinden esinlenerek tasarlanmış "**İkigai**" adlı, Mobil ve PC uyumlu RPG-PartyPlay oyunu da; 2026 yılı itibarıyla geliştirme süreci devam edecek,

2027 yılında tamamlanacak ve aynı yılın son çeyreğinde piyasaya sürülecektir.

Tüm bunların ardından edinilen gelir ile hikaye kurgusu büyük ölçüde tamamlanmış üçüncü ve Ancyra Studio'nun başyapıtı sayılacak oyun olarak "**Nomad**", AAA kalite bir açık dünya RPG oyunu olacak. Oyunun yapımı 2027'de AR-GE süreci ile başlayacak ve 2028 de personel sayısında büyük bir artış ile geliştirilecek şekilde planlanmıştır. 2029'da çıkış yapması hesaplanmış ve bu süreçteki giderlerin büyük bir kısmı (geliştirme, pazarlama ve lisanslama maliyetleri), **KurOba: Oghuz** ve **İkigai**'den elde edilen gelirler ile karşılanacaktır.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

KurOba: Oghuz Pazar Araştırma Raporu

1. Küresel Oyun Pazarı Görünümü

Küresel oyun pazarı, son yıllarda istikrarlı bir büyüme göstermektedir. 2024 yılında pazar büyüklüğünün 235,73 milyar ABD doları olduğu tahmin edilmektedir. Yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %10 olarak öngörülmekte olup, 2030 yılına kadar pazarın 534,93 milyar ABD dolarına ulaşması beklenmektedir.

2. Türkiye Oyun Pazarı

Türkiye, oyun sektöründe hızla büyüyen bir pazara sahiptir. 2023 yılında Türkiye'de 40 milyon aktif oyuncu bulunmakta ve dijital oyun pazarı 1,2 milyar dolar büyüklüğe ulaşmıştır. Bu büyüme trendinin devam etmesi ve 2024 sonunda pazar büyüklüğünün 1,8 milyar dolara yaklaşması beklenmektedir.

3. Strateji Oyunları Segmenti

Strateji oyunları, küresel oyun pazarının önemli bir alt segmentini oluşturmaktadır. Özellikle gerçek zamanlı strateji (RTS) ve tarih temalı oyunlara olan ilgi artmaktadır. 2025 yılında piyasaya sürülmesi planlanan birçok yeni gerçek zamanlı strateji oyunu, oyuncuların beklentilerini karşılamayı hedeflemektedir. Geliştiriciler, sundukları grafik ve oyun mekaniği ile oyuncu deneyimini zenginleştirmeyi planlamaktadır. Gelişmiş yapay zeka, daha fazla etkileşim ve canlı savaşlar, bu yeni nesil oyunlarda öne çıkan özellikler arasında yer almaktadır.

4. KurOba: Oghuz'un Konumlandırılması

KurOba: Oghuz, Türk kültürü ve tarihine dayalı bir strateji oyunu olarak, hem yerel hem de küresel pazarda benzersiz bir konuma sahiptir. Oyunun çok dilli desteği, geniş bir oyuncu kitlesine ulaşmasını sağlamaktadır. Türkçe ve Türk devletlerinin dillerinin yanı sıra; İngilizce, Fransızca, Almanca ve İspanyolca gibi dillerde de oynanabilen oyun, farklı bölgelerdeki oyunculara hitap etmektedir. Ayrıca, farklı platformlarda oynanabilir olması, oyunun erişilebilirliğini artırmaktadır.

Kaynaklar:

Exactitude Consultancy Gaming Market from 2025 to 2034

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Şirketimizin iş modeli "B2C + B2B" olup tek seferlik satışlar, DLC (Downloadable Content), ek paketler, sosyal medya görüntülemelerinden elde edilecek gelirler, oyunla ilgili eşantıyon ürünlerin satışı vb. kalemlerle ticarileşmeyi planlıyoruz. Şirketin Teknokent'e taşınması ile birlikte ileri düzey teknoloji firmaları arasında oyun geliştirme faaliyetlerini ilerletmeyi hedeflemektedir. Tek seferlik satışlar, dinamik fiyatlandırmalarla sağlanıp, fiyatları çeşitli kampanyalar öncesinde ve sonrasında değişiklik gösterecektir. B2C, firmadan son kullanıcıya giden, arada yayımcı barındırmayan, Üret-Sat modeli olarak adlandırılır ve Kuroba: Oghuz'un ana iş modelidir. Bunlara ek olarak oyunumuzun tarihi tarafsız ve gerçeğe en yakın şekilde anlatması ve bunu yaparken keyifli akıcı bir deneyim sunması sayesinde tarihi öğretmek açısından çok kritik bir rol oynar. Kadromuzun dijital alanlardaki eğitimcilik tecrübesiyle birleştiğinde ürünlerimizin eğitim alanında kullanılmaması potansiyelimizi boşa harcamak olur. Bu nedenle başta Milli Eğitim Bakanlığı olmak üzere gerekli kurum ve şirketlerle görüşmelere ilerleyen süreçlerde başlanacaktır.

2.6. Proje Bütçesi

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/HGYX85#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

Şirket Kuruluşu (EK3.5)

Oda kayıt ve şirket ünvan bilgileri.

Teknoloji Geliştirme Bölgesi (EK3.6)

Bilkent Cyberpark Teknoloji Geliştirme Bölgesinde faaliyet gösteriyoruz.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Berk Savi
Uyruğu	: Türkiye
Öęrenim Durumu	: Kastamonu Üniversitesi. Not Ortalaması: 4
İř Deneyimi	: Akademisyen
Uzmanlık Alanları	: Yazılım/Tasarım
Özgeçmiři	: Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Berk Savi	Eęitmen, Proje Yönetimi, Yönetici	Oyun geliştirme alanındaki programlarda disiplinler arası uzman. Sanat ve tasarım alanında Doktorant.	Kendisi
Hüseyin Alper Turhan	Kalite Kontrol Modelleme Kaplama	3D Modelleme 3D Kaplama 3D Tasarım 3D Baskı Animasyon Render	Ankara Büyük Şehir Belediyesi Teknoloji Akademisi
Başak Güzel	Konsept Tasarım, Takım Lideri,	Adobe Photoshop CC (İleri Düzey) Adobe Illustrator CC (İleri Düzey) Adobe Indesign CC (Orta Düzey) Adobe Premiere Pro CC (Orta Düzey) Zbrush 3D Organic Modeller (Orta Düzey) Adobe Substance Painter (Orta Düzey) Blender (Orta Düzey)	Ankara Büyük Şehir Belediyesi Teknoloji Akademisi
Onur Çimen	Teknik Sanat ve Tasarım	Adobe Premiere Pro CC Zbrush 3D Organic Modeller Adobe Substance Painter Autodesk 3D Studio Max Unreal Engine 5	Ankara Büyük Şehir Belediyesi Teknoloji Akademisi

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Damla Çimen	Pazarlama alanına ilişkin tasarım ve içerik üretimi çalışmaları (sosyal medya ve pazarlama stratejileri)	YETENEKLER İllustrasyon, Grafik Tasarım, Markalaşma, Baskı, Sosyal Medya Yönetimi ve Pazarlaması Dijital Pazarlama, Web Tasarım, Web Geliştirme. Yaratıcılık, Detaylara Dikkat, Ortama ve Duruma Uyum Sağlamak, Takım Çalışması, Liderlik, Olumlu Düşünmek	Hacettepe Üniversitesi
Yunus Han	Yazılım ve görsel mekanik ilişkisini sağlama üzerine dökümantasyon ve oyun motoru yazılımı	TECHBRİGDE ACADEMY- 3D DESIGN KURSU: 3 AY UDEMY - DETAYLI UNITY EĞİTİMLERİ: TOPLAMDA 250- 300 SAAT JAMİNATİ ON 6 - GAME DEVELOPER / PROP ARTİST ANKÜ GAMEJAM - TEAM LEADER / DEVELOPER	Hacettepe Üniversitesi
Emirhan Arda Koçak	Kültür Mühendisliği Halkbilimsel Derleme Metotları Akademik Yazı-Tarama-Raporlama Narrative Design / Anlatı Tasarımı (İleri Düzey) Oyun Dokümanı Hazırlama Oyun Tasarımı	Unreal Engine 5 (Başlangıç Düzeyi) Adobe Photoshop CC (Başlangıç Düzeyi) Blender (Başlangıç Düzeyi) FL Studio (Orta Düzey)	Hacettepe Üniversitesi, Türk Halkbilimi
Şafak Çelik	Yazılım Geliştirme	Girişimci Yönetici Oyun geliştirme	Ankara Büyükşehir Belediyesi Teknoloji Akademisi
Durukan Kızıllarslan	3D Artist ve Oyun Geliştirme	Unreal Engine, Unity Game Engine, Autodesk 3DS Max, Autodesk Maya, ZBrush, Marvelous Designer, Blender, CLO 3D, Substance Painter, Solidworks, Gravity Sketch, Adobe	Ansera TechBridge Akademi

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
		Photoshop, Adobe Illustrator, Adobe InDesign, Adobe Premier, Figma, Python, C#, Angular, React, HTML 5, CSS 3, JavaScript, TypeScript, Linux, Git, Wordpress, WooCommerce, Microsoft Word/Excel/Powerpoint, Microsoft Project	
Arif Şahan	Oyun Geliştiricisi	PTC Creo SolidWorks Fusion 360 AutoCAD C# Illustrator SQL-Server Office HTML-CSS CATIA Unity Unreal Engine VR-Gravity Sketch ZBrush 3ds Max Adobe Substance 3D Printer Marvelous Designer	Ansera TechBridge Akademi

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Berk Savi	2.640.000	88	88
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	300.000	10	10
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar Bedelsiz Paylar	60.000	2	2
TOPLAM	3.000.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Berk Savi	3.081.600	85.6	85.6
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	432.000	12	12
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar Bedelsiz Paylar	86.400	2.4	2.4
TOPLAM	3.600.000	100	100

Berk Savi isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kampanyanın sahibi, şirketin kurucusudur. Türkiye’de aktif bir geliştirici ve tasarımcı olarak çalışmalarını sürdürmektedir. Geliştirici ve tasarımcı topluluklarında yenilikçi fikirleri ve iş birliğini desteklemek her zaman önceliği olmuştur. Oyun geliştirme etkinliklerinde konuşmacı olarak yer alarak, tecrübelerini paylaşma fırsatı bulmuştur. Özellikle KurOba adlı strateji oyununun geliştirilmesinde önemli bir rol üstlenmektedir. Oyun, GameJam’de derin hikaye anlatımı ve stratejik mekanikleriyle ödül kazanmıştır. Aynı zamanda Ancyra Studio ekibinin bir üyesidir ve geleneksel strateji oyunlarının sınırlarını zorlayan yenilikçi projelerde yer alarak oyun dünyasına katkı sağlamaya devam etmektedir.

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

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle Fonlaması Kampanyası ve Paya Dayalı Modelin Seçilme Gerekçeleri:

KurOba: Oğhuz, bilgisayar oyunudur. Tarihi gerçekçiliği ve derin stratejik mekanikleri ile yenilikçi bir RTS (Gerçek Zamanlı Strateji) oyunu olarak, oyunseverlerin büyük ilgisini çekmeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, kitle fonlaması kampanyası yürütülmesinin temel nedeni, KurOba'nın geniş bir oyuncu kitlesine ulaşmasını sağlamak ve bu kitleyi projeye dahil etmektir. Paya dayalı modelin seçilmesi, destekçilerin oyun üzerindeki yatırımcı etkisini artıracak, aynı zamanda oyunun gelişim sürecine katkıda bulunmalarını teşvik edecektir. Bu yöntem, yatırımcıların sadece finansal destek vermeleri değil, aynı zamanda uzun vadeli bir sahiplik hissi ile oyunun başarısına ortak olmalarını sağlar.

Diğer Finansman Kaynaklarının Temin Edilememesi Durumu:

Oyun sektörü, genellikle büyük sermaye gerektiren bir alan olup, KurOba gibi yenilikçi ve detaylı projelerde bu sermayenin dış finansman kaynaklarından temin edilebilmesi zorlaşmaktadır. Özellikle geleneksel bankalar ve yatırım fonları, oyun sektörü gibi riskli yatırımlara karşı daha temkinli yaklaşıtlarından, KurOba için bu kanallardan fon temin edilememiştir. Bu nedenle kitle fonlaması, hem oyunseverlerin doğrudan katkısı hem de projenin geniş kitlelere duyurulması açısından ideal bir finansman kaynağı olarak tercih edilmiştir.

Kampanya Detayları:

Hedeflenen fon tutarı, projenin tamamlanabilmesi ve genişleme paketleri için gereken bütçeyi kapsayacak şekilde **3.000.000 TL** olarak belirlenmiştir. Eğer kampanya başarılı olursa, toplanan fon ile oyun mekanikleri, grafik geliştirmeleri, ses ve müzik düzenlemeleri yapılacak ve oyun tamamlandıktan sonra Steam gibi platformlarda satışa sunulacaktır. Ek fon toplama seçeneği devreye girdiğinde, mobil sürüm ve DLC (indirilebilir içerik) projeleri de hayata geçirilecektir.

Kampanyanın Başarılı Sonuçlanması Halinde:

KurOba, kampanyanın başarılı bir şekilde sonuçlanması durumunda, hem yatırımcılara hem de oyuncu kitlesine çeşitli faydalar sunacaktır. Oyunun lansmanı sonrası yapılacak özel etkinlikler, turnuvalar ve genişleme paketleri ile daha büyük kitlelere ulaşılması hedeflenmektedir. Oyuncular ise oyuna erken erişim imkânı kazanacak ve kampanya destekçilerine özel oyun içi bonuslar, somut hediyeler ve isimlerinin kart başarımlarının varsa steam profillerinde yer alması gibi ek destekler sunulacaktır.

4.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

1.425.000 TL'si Personel Giderleri amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Pazarlama & Reklam Giderleri** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **685.000 TL'si Üretim ve Geliştirme Giderleri** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **490.000 TL'si Platform kullanım ücretleri, MKK ve Takasbank masrafları vb.** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

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

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

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

KOSGEB İş Geliştirme Desteği'ndan 1.500.000 TL tutarında bir finansmanın 01/03/2025 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Berk Savi Girişim Şirketinin gelir kalemleri KurOba: Oghuz Steam Satışları (Ortalama) , Steam Achievement Dropları (Eser / Başarım) / (Ortalama) , DLC paketleri ve oyun içerikleri (Karakter Hikayelerinin Satışı) , IKIGAI Steam Satışları (ortalama) (çıkış tarihi: 2027) ve NOMAD Steam Satışları (ortalama) (çıkış tarihi: 2029) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.763.309.040 TL ciro yapması planlanmaktadır.

Ticarileşme Planı ve İş Modeli:

Oyun Steam platformu üzerinden satışa sunulacak ve ilk fiyatı 7\$ olarak belirlenmiştir bu rakamın satış ortalamasında dinamik satış sisteminde 5.75\$'a tekabül etmektedir. Reklam ve sosyal medya kampanyalarıyla erken erişim sürümünün çıkışıyla birlikte 20.000 oyuncuya, tam sürüm çıkışıyla birlikte 75.000 oyuncuya, global pazarlama çalışmalarının başlaması ve DLC(ek satılabilir içerikler) çıkışıyla ise 1 yıl içerisinde 318.000 oyuncuya ulaşması hedeflenmiştir. Burada community serverlar oyuncu etkileşimi oyuncuyu oyunda tutacak ek paketler dahilinde bu hedefler göz önüne alınmıştır. Verilen oyuncu sayıları yalnızca PC platformu üzerindedir. Steam oyun satış platformu 100.000 ve üzeri satışlarda, platform içerisinde yaptığı öne çıkarma çalışmalarıyla oyunları globalde etkili şekilde pazarlamaya katkı sunmaktadır. Bu katkıyla birlikte hedefimiz **Global** oyun pazarında **6.500.000** adet oyuncuya ulaşmaktır.

Bütçe:

Geliştirme ve pazarlama için gereken toplam maliyet yaklaşık olarak **10.000.000₺** hesaplanmıştır. İlk yatırım turunda talep ettiğimiz **3.000.000₺**, projenin ve şirketin **6 aylık** ivedi ihtiyaçlarını karşılamak için talep edilmektedir. Bu yatırım turunda edindiğimiz tecrübe ve fonlama sonrası süreçte yapacaklarımızla şirketimizin değerini ve güvenilirliğini daha da sağlamlaştırıp, daha büyük bir yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz. Ayrıca aldığımız teşvik ve destekler ile de finansman ihtiyacımızın bir kısmını karşılayabiliyor ve giderlerimizi azaltıyoruz.

Bunun yanı sıra 2026 yılı içerisinde + *ACHIEVEMENT DROPLARI (ESER / BAŞARIM) / (ORTALAMA) 40.000.000₺* *DLC PAKETLERİ VE OYUN İÇERİKLERİ (KARAKTER HİKAYELERİNİN SATIŞI) 2.000.000₺* arasında gelir beklentisi giderek yan ürünlerimizle ve diğer oyun projelerimizden gelen gelirlerle artmaktadır. Diğer oyun projelerini görmek için diğer dökümanları inceleyiniz. Yan ürünlere geçişimizi sağlayacak Kuroba:Oghuz'un doğrudan satışları ile şirketin sürekliliği gerçekleşecektir.

İzin ve Onaylar:

Proje geliştirme için gerekli olan yazılım, pazarlama ve ekipman izinleri alınmış olup, yayın için PC tarafında Steam platformuyla anlaşmalar yapılmıştır.

Teknokent yenilikçi AR-GE desteği kapsamında şirket projesiyle KDV istisnalarından faydalanabilecektir.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

fonbulucu.com

5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

1. Ar-Ge aşamasında, şirketimizin “yeterli sermayesinin” olmaması sebebi ile belirli akademik kaynaklara/dergilere erişim imkânı bulunamamıştır. Bu akademik kaynaklara erişim ile proje üzerinde bahsi geçen “kültür mühendisliği” metotları, çok daha hızlı çıktı vereceğinden, projenin geliştirme sürecine ve kalitesine doğrudan katkı sağlayacaktır.
2. Halihazırda video oyunu sektörü içerisinde ulusal veya global olarak Türk kültürünü temsil edebilecek nitelikte dijital video oyununun bulunmayışı, KurOba: Oghuz projesinin geliştirme süresini olumsuz etkilemektedir. Pek çok açıdan bir ilk olma özelliği taşıyan KurOba: Oghuz, sektörde somut bir örnek bulunmadığı için kendi Ar-Ge aşamasına ihtiyaç duymaktadır. Bu durum hem proje hem de sektör içerisindeki risk olarak görülmektedir.
3. Yeterli sürede yatırım bulunamadığı takdirde projeyi geliştirmekte olan ekibin geçici olarak projeyi geliştirmeyi bırakması söz konusudur. Bir süredir şirketin öz sermayesinden kaynaklanan sorunlar sebebi ile ekip üyeleri, projeyi gönüllü olarak sürdürmektedir.
4. Şirketin öz sermayesi ofis bedellerini karşılayamamaktadır. Yatırım sonrasında ofise taşınma süreci, ofis ortamına alışma, önceki düzenin yeniden sağlanması, ekip üyelerinin önceki ofiste olduğu üzere koordine edilmesi gibi süreçler projenin geliştirilme sürecine doğrudan etki edecektir.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

1. Video oyunu sektörünün en meşakkatli süreci, ürünün yayınlanması sonrasında başlamaktadır. Geliştirme aşamasında şirket kendi öz sermayesi ile süreci yürütür, yayınlanma sonrasında ise elde ettiği gelirler ile ürünün, yayınlanma sonrasında ortaya çıkan eksik/hatalı yanlarını düzeltme sorumluluğunu üstlenir. Bu hata ayıklama (Bug fix) süreci, öz sermaye ve proje geliri ile idame ettirilir. Bu süreç içerisinde kötü geribildirimlere maruz kalmamak için sürecin hızlı ve efektif yönetilmesi gerekir.
2. Halihazırda video oyunu sektörü içerisinde ulusal veya global olarak Türk kültürünü temsil edebilecek nitelikte dijital video oyununun bulunmayışı, KurOba: Oghuz projesinin geliştirme süresini olumsuz etkilemektedir. Pek çok açıdan bir ilk olma özelliği taşıyan KurOba: Oghuz, sektörde somut bir örnek bulunmadığı için kendi Ar-Ge aşamasına ihtiyaç duymaktadır. Bu durum hem proje hem de sektör içerisindeki risk olarak görülmektedir.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay olarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir *ancak KurOba: Oghuz'un ve Ancyra Studio'nun global potansiyeli*

ve global oyun pazarının giderek yeni stüdyolara yüzünü dönmesi sayesinde bu riskin minimum düzeyde kalması beklenmektedir.

Ek olarak Türkiye'deki oyun stüdyolarının başarısı ve global oyuncuların ilgisi nedeniyle spekülasyon işlemleri söz konusu olabilir. Bu durum bir hareketlilik oluşturacaktır.

5.4. Diğer Riskler

1. Finansal Riskler

- **Risk:** Hedeflenen oyuncu sayısına ulaşamama ve gelir hedeflerinin altında kalma.
- **Öneri:** Pazarlama faaliyetlerini artırarak hedeflenen kitleye ulaşmayı sağlamak. Örneğin, etkili sosyal medya kampanyaları ve influencer işbirlikleri kullanılarak oyuncu kitlesinin genişletilmesi.
- **Risk:** Kitle fonlama kampanyasına yeterli ilginin gösterilmemesi.
- **Öneri:** Kitle fonlama platformunda net ve çekici bir proje açıklaması sunmak, prototip oynanmış videoları gibi somut örneklerle desteklemek ve erken destekçiler için özel avantajlar sunmak.
- **Risk:** Operasyonel maliyetlerin ekonomik dalgalanmalardan etkilenmesi.
- **Öneri:** Maliyetleri düşürmek için yerel kaynaklardan yararlanma ve maliyetleri sabitlemek için erken tedarik anlaşmaları yapma.

2. Pazar Riskleri

- **Risk:** Yüksek rekabet nedeniyle öne çıkma zorluğu.
- **Öneri:** Oyunun benzersiz özelliklerini vurgulayan etkili bir pazarlama stratejisi geliştirme. Örneğin, "Kültür Mühendisliği" konseptinin küresel oyuncu kitlesine tanıtımı için bir hikâye odaklı kampanya düzenlenebilir.
- **Risk:** Global pazarda kültürel öğelerin anlaşılması.
- **Öneri:** Kültürel temalar için uzman danışmanlarla çalışmak ve yerelleştirme stratejilerini benimseyerek, farklı bölgelerdeki oyuncular için içeriklerin adapte edilmesini sağlamak.

3. Operasyonel Riskler

- **Risk:** Proje teslim tarihlerinin sarkması.
- **Öneri:** Agile proje yönetimi metodları kullanarak teslim tarihlerini kontrol altında tutmak. Potansiyel gecikmelere karşı yedek bir zaman çizelgesi oluşturmak.
- **Risk:** Ekip içi uyumsuzluk veya ayrılmalardan kaynaklanan aksaklıklar.
- **Öneri:** Ekip motivasyonunu artırmak için düzenli iletişim ve eğitim faaliyetleri düzenlemek. Ayrıca, ekipteki kritik rolleri doldurmak için bir yedekleme planı oluşturmak.

4. Algı Riskleri

- **Risk:** Oyuncuların projeye yönelik olumsuz yorumlar yapması.
- **Öneri:** Oyuncu geri bildirimlerini düzenli olarak toplamak ve proje geliştirme sürecinde bu geri bildirimleri dikkate almak. Bu, oyuncuların projeye dahil oldukları hissini artırarak algıyı olumlu yönde etkiler.
- **Risk:** Projenin pazara sunulmasında hatalar veya eksikliklerin bulunması.
- **Öneri:** Yayın öncesi kapsamlı test süreçleri uygulamak ve kapalı beta testleriyle oyuncu deneyimini optimize etmek.

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1 TL** ile **0.12 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **300000 TL** ile **432000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Planlanan Ortaklık Yapısı

BERK SAVİ: 100%

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

BERK SAVİ: 88%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 10%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (Bedelsiz Pay): 2%

Bedelsiz paylar kurucu ortak Berk Savi'nin paylarından düşülecektir.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

BERK SAVİ: 85.6%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 12%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar (Bedelsiz Pay): 2.4%

Bedelsiz paylar kurucu ortak Berk Savi'nin paylarından düşülecektir.

Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

- Yatırım turumuz **4 Mart 2025 Salı günü saat 10:00** 'da başlayacak ve **18 Nisan 2025 Cuma günü saat 23.59'da** sona erecektir. Toplam kampanya süresi **45 gün** olarak planlanmıştır.
- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı **500 ₺** olarak planlanmıştır.

Yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 15 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda;

- En az **500 ₺ - 9.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15 bedelsiz pay**,
- En az **9.999 ₺ - 99.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20 bedelsiz pay**,
- En az **100.000 ₺ ve 299.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25 bedelsiz pay**
- En az **300.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%30 bedelsiz pay**

verilecektir.

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

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

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

Kampanyanın başarılı fonlanması akabinde kampanyadan pay alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına

kaydileştirilecektir. Bu kaydileştirme işlemi sadece yatırımcı adına olacağından, yatırımcıların kredi kartları veya EFT yolu ile yapacakları pay satın alma işlemlerini kendi adlarına yapmaları gerekmektedir.

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

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/HGYX85> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **400.000 Pay (400.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **1.500.000 TL**'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması

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

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

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine 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.

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3,70 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 40.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 103
Başarısız Kampanya Sayısı	: 23
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 793.319.323 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.629.793	29.92	29.92
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.524.650	33.43	33.43

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.204	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.629.793	29.92
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	510.000	2
Mehmet Levent Hacıislaınoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

7.5. İnceleme Sonuçları

Ancyra Studio, dijital oyun ve yaratıcı içerik geliştirme alanında yenilikçi bir yaklaşımla hem yerel hem de küresel pazarda fark yaratmayı hedefleyen bir teknoloji firmasıdır. Ancyra Studio, oyun geliştirme süreçlerinin tüm aşamalarını kendi bünyesinde gerçekleştirmekte olup, yazılım, tasarım, hikâye anlatımı, görsel sanatlar ve yapay zekâ destekli oyun mekanikleri gibi alanlarda kapsamlı çözümler sunmaktadır. Şirket, oyun sektöründe B2C iş modelini benimsemekte ve küresel oyun pazarında yer edinmeyi hedeflemektedir. Toplam 3.600.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil.) fona ihtiyacı bulunmaktadır. Ancyra Studio, özellikle tarih ve strateji tabanlı oyunlar geliştirmeye odaklanarak kültürel ve tarihsel öğeleri oyun dünyasına entegre etmektedir. KurOba: Oghuz projesi, şirketin ana projesi olup, 13. yüzyıl Anadolu'sunda geçen, Türk kültürüne dayalı ve PvNE (Player vs Narrative Environment) formatında bir strateji oyunudur. Bu oyun, oyunculara derinlemesine bir tarih deneyimi sunarken, stratejik kararlar alarak medeniyetlerini yönetme fırsatı vermektedir. Ancyra Studio, yerel ve küresel pazarda strateji oyunlarına yönelik artan talebi karşılayarak sektörde fark yaratmayı amaçlamaktadır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; Ancyra Studio, geliştirdiği projelerle geniş kitlelere ulaşmayı başarmıştır. Şirketin erken test aşamasında Steam platformunda yayınladığı prototipi, pazarlama çalışmaları yapılmadan bile 95.000 oyuncu tarafından fark edilmiş ve %83.3 olumlu geri dönüş almıştır. Bu durum, stüdyonun oyun geliştirme yetkinliğini ve piyasadaki potansiyelini ortaya koymaktadır. KurOba: Oghuz'un ön geliştirme aşamasında aldığı bu ilgi, oyunun geniş bir oyuncu kitlesine hitap ettiğini ve pazardaki güçlü konumunu göstermektedir. Oyun, erken erişim sürecinde oyuncuların geri bildirimleri doğrultusunda sürekli geliştirilmekte ve iyileştirilmektedir. İlerleyen süreçte ise oyun portföyünü genişletmeyi ve farklı türlerdeki projeleriyle küresel pazarda daha geniş bir yer edinmeyi hedeflemektedir. İkiğai (Mobil + PC), Japon mitolojisinden ilham alan, RPG ve parti oyunu türünde

bir projedir ve 2027 yılı itibarıyla geliştirme süreci hız kazanacaktır. Nomad (PC) ise AAA kalite standartlarında, açık dünya RPG oyunu olarak planlanmakta olup, 2027’de AR-GE süreciyle başlayıp, 2029 yılında piyasaya sürülmesi hedeflenmektedir. Ancyra Studio bu projeleriyle, farklı oyun segmentlerinde güçlü bir varlık oluşturmayı ve uzun vadede sürdürülebilir bir oyun ekosistemi kurmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Ancyra Studio, tarihsel strateji oyunları segmentinde Mount & Blade, Crusader Kings gibi köklü markalarla rekabet etmektedir. Ancak, şirketin "Kültür Mühendisliği" anlayışıyla geliştirdiği yenilikçi anlatım tarzı ve Türk kültürünü ön plana çıkaran özgün yaklaşımı, rakiplerinden ayrışmasını sağlamaktadır. Şirket, tarihsel doğruluk, yapay zekâ destekli oyun mekanikleri ve derinlemesine hikâye anlatımı ile oyunculara farklı bir deneyim sunmayı hedeflemektedir. Geleneksel strateji oyunlarında genellikle Batı merkezli anlatılar ön planda iken, Ancyra Studio'nun projeleri, Türk ve Orta Asya kültürüne dayanan özgün bir perspektif sunarak niş bir pazar avantajı elde etmektedir. Pazarın durumu incelendiğinde; Küresel oyun sektörünün 2030 yılına kadar %10 bileşik büyüme oranı ile 500 milyar USD’ye ulaşması beklenmektedir. Strateji oyunları segmenti ise özellikle tarihsel doğruluğa dayalı ve kültürel temalar içeren yapımlara artan bir ilgi göstermektedir. Ancyra Studio, bu büyüme trendine uygun olarak stratejik genişleme hedefleri belirlemekte ve oyunlarını uluslararası pazarlarda konumlandırmaya yönelik çalışmalar yapmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak Ür-Ge ve personel giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Şirket, beş yıllık süreçte toplamda 1.763.309.040 TL ciro yapmayı hedeflemektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

7.6. Değerlendirme Politikası

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

esasları düzenlemektir.

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

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

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

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

suç teşkil edebilecek iş fikirlerinin kabul edilmemesine dair azami dikkat gösterir.

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

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (%100 Game Jam Birincilik Ödülü)
 - 3.2 Nolu Belge (ABB Oyun ve Metaverse eğitimi.)
 - 3.3 Nolu Belge (AB destekli "Karakter tasarım ve modelleme yarışması.)
 - 3.4 Nolu Belge (ABB Oyun ve Metaverse eğitimi.)
 - 3.5 Nolu Belge (Şirket Kuruluşu)
 - 3.6 Nolu Belge (Teknoloji Geliştirme Bölgesi)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Berk Savi)
 - 7.2 Nolu Belge (Hüseyin Alper Turhan)
 - 7.3 Nolu Belge (Başak Güzel)
 - 7.4 Nolu Belge (Onur Çimen)
 - 7.5 Nolu Belge (Damla Çimen)
 - 7.6 Nolu Belge (Yunus Han)
 - 7.7 Nolu Belge (Emirhan Arda Koçak)
 - 7.8 Nolu Belge (Şafak Çelik)
 - 7.9 Nolu Belge (Durukan Kızıllarslan)
 - 7.10 Nolu Belge (Arif Şahan)