

Geleceğin Mutfaklarına Ortak Ol KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **GHST PROJECT RESTORAN GIDA YEMEK ORGANİZASYONLARI TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **8.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **9.600.000 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.


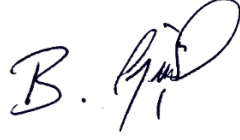



Yatırımcıların **Geleceğin Mutfaklarına Ortak Ol** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **11/06/2024** ile **09/08/2024** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/14CH7P> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

GHST PROJECT RESTORAN GIDA YEMEK ORGANİZASYONLARI TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ. Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
GHST PROJECT RESTORAN GIDA YEMEK ORGANİZASYONLARI TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ., 10/06/2024	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>GHST PROJECT RESTORAN GIDA YEMEK ORGANİZASYONLARI TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ. Adı, Soyadı, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 05/06/2024 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/06/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/06/2024 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 05/06/2024 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Salih Oğuzhan Sever , Yatırım Komitesi Üyesi 03/06/2024 	FİNANSAL BİLGİLER, 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 beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	: Bulut Yemek’in ana amacı, sanal restoran alanında inovatif ve müşteri odaklı çözümler sunarak, gıda ve içecek sektöründeki dijital dönüşümü hızlandırmak ve bu alandaki liderliğini pekiştirmektir.
Ürün ve Hizmetler	: Bulut Yemek, geleneksel restoran işletmeciliği modelinde teknolojik altyapı eksikliği nedeniyle ortaya çıkan olumsuz müşteri deneyimini, modern ve müşteri merkezli uçtan uca paket servis süreçleri ile dönüştürmeyi hedeflemektedir.
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	: Bulut Yemek Dijital Gıda A.Ş.
Merkez Adresi	: İnönü Caddesi No83A Ataşehir İstanbul Ataşehir / İstanbul
Sermayesi	: 10.000.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: Ahmet Faruk Güral
Uyruğu	: Türkiye
Uzmanlık Alanları	: Yiyecek içecek operasyonları geliştirilmesi, stratejik büyüme, finansal projeksiyon ve bütçe yönetimi

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: Cihan Kalender
Uyruğu	: Türkiye
Uzmanlık Alanları	: Üretim süreçleri ve şubeleşme alanında uzmanlıklar Gıda güvenliği ve kalite kontrol

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: Genco Demirer
Uyruğu	: Türkiye
Uzmanlık Alanları	: Markalama, pazarlama ve dijital satış stratejileri uzmanı

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	: Ahmet Necip Arslan
Uyruğu	: Türkiye
Uzmanlık Alanları	: Yasal süreçler ve fon yönetimi

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	: 9.600.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/14CH7P
Kampanya Süresi	: 59 Gün
Başlangıç Tarihi	: 11/06/2024
Bitiş Tarihi	: 09/08/2024 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; 0.0838 TL ile 0.1006 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 670400 TL ile 965376 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 9.600.000 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 250.000 Pay (250.000 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 1.000.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 1.500.000 TL 'si Şubeleşme - Mutfak demirbaş ve araç gereç giderleri 01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında, 400.000 TL 'si Şubeleşme - Altyapı kurulum ve teknik donanım giderleri 01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında, 360.000 TL 'si Şubeleşme - Lojistik B2B giderleri 01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında, 50.000 TL 'si Şubeleşme - Açılış giderleri (resmi başvurular)

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında,

2.000.000 TL'si

Pazarlama - Reklam, tanıtım ve marka imaj çalışmaları, PR
01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında,

2.592.000 TL'si

Kurumsallaşma - Personel ve yönetici giderleri
01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında,

250.000 TL'si

Diğer genel yönetim giderleri
01.08.2024 - 01.08.2025 tarihleri arasında,

848.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli
01.08.2024 - 01.09.2024 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Bulut Yemek: Geleneksel Restoran İşletmeciliğini Yeniden Tanımlıyor

Bulut Yemek bir “Cloud Kitchen” (Bulut Mutfak) modelidir. Bulut mutfaklar yemeksepeti, getir, trendyol, migros, gofody gibi yemek platformlarından ve kendi uygulamaları üzerinden yemek servisi yapan **sadece üretim ve hazırlık işlemlerinin yapıldığı mutfaklardır**. Müşteri ağırlama alanına sahip olmayan bir restoran tipidir. Online siparişlerle paket servis üzerinden çalışan sistem standart bir restoran açmak için gereken **masrafları %80'e varan oranlarda düşürür**.

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler:

- **Kampanya Başlangıç Tarihi:** 11 Haziran 2024 Salı saat 10.00
- **Kampanya Bitiş Tarihi:** 9 Ağustos 2024 Cumartesi saat 23.59 (Kampanyada hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.)
- **Toplam Kampanya Süresi:** 59 gün
- **Asgari Yatırım Tutarı:** 500 ₺
- **Bulut yemek Mobil App Siparişlerinde %15 İndirim ile Yatırımınızı 8 Öğünde Lezzete Dönüştürüyoruz:** Tüm yatırımcılarımıza fon aktarım tarihi itibarıyla 3 ay boyunca Bulut yemek mobil uygulaması üzerinden verecekleri her siparişte %15 indirim kodu tanımlanacaktır. Örneğin; ortalama sepet tutarı olan her 400 ₺'lik siparişiniz için (%15) 60 ₺ indirim tanımlanacaktır. Kampanyaya minimum yatırım tutarı olan 500 ₺ ile yatırım yaparak katılan bir yatırımcı, yaklaşık 8 siparişte minimum yatırım tutarı olan 500 ₺ kadar indirim kazanmış olacaktır.
- **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası:** Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **11 Haziran Salı saat 10:00** itibarı ile ilk **20 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya ilk 20 gün ile sınırlı olup, **30 Haziran Pazar akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Çoklu Markalama: Bulut Yemek'in Gücü ve Esnekliği

Bulut mutfakların en önemli özelliklerinden biri de **aynı anda birden fazla menü ve marka için tek alanda üretim** yapılabilmesidir. Yani **tek bir mutfaktan bir çok sanal markayı aynı anda işletebilir**. Bulut mutfaklar, çeşitli restoran markalarını bir araya getirerek çoklu konseptler sunabilmekte, farklı hedef kitlelere hitap edebilmektedir. Ayrıca, işletmeler kolayca menülerini ve işletme konseptlerini değiştirip, talebe hızla uyum sağlayabilir.

Paket servis sektöründeki yemek teslimat platformları, yapay zeka destekli pazarlama yazılımları ve teslimat teknolojileri gibi dinamiklerle hızla evrilen bir ekosistemde, yeme içme

alanının bu gelişmelere ayak uyduramaması odaklandığımız temel problemlerden biridir. Bulut Yemek, dijital yemek ekosisteminin üretim ve markalama açısından yetersiz kaldığı bu alanlarda, uçtan uca servis ağını geliştirerek, sektöre değer katmayı hedeflemektedir.

Kendin Oluştur Modeli: Müşteri Memnuniyetini Yükselten Yenilikçi Bir Yaklaşım

Bulut Yemek, diğer bulut mutfaklardan farklı olarak müşterilerine **kişiyeye özel öğünler** oluşturulmasına olanak sağlayan **“Kendin Oluştur”** modelini benimsemektedir. Gastronomik altyapısı ile kişiyeye özel talepleri anlık hayata geçirebilen Bulut Yemek siparişlerinin %60’ını bu modelde alarak müşteri deneyimini üst seviyeye taşımaktadır.

Marka portföyümüz ile günün her saatini kapsayan ve geniş bir tüketici yelpazesine hitap eden bir pazara sahibiz. Aynı müşteri A markasından öğlen yemeğini salata tercih ederken, B markasından bir makarnayı akşam yemeğinde sipariş etmektedir. Bulut mutfağın en önemli özelliklerinden birisi olan **çoklu markalama, finansal ve operasyonel verimliliği arttırmaktadır.**

Bulut Yemek: Yatırımın Geri Dönüş Hızını Arttırır

Bulut mutfaklar, **klasik bir restoran işletmekten çok daha fazla kazanç sunan** bir iş modelidir. Standart bir restorana açmak için gerekli masa, sandalye, tabak, çatal, bıçak vb. aklınıza gelen her türlü dekoratif masraftan işletmeyi kurtarır. Mutfağınız istediğiniz boyutta, yerde ve semtte olabilir. Böylelikle yüksek kira, elektrik, su, ısınma, müzik vb. gibi giderler ve fazla maaş yükünden işletmeyi kurtarır. Aynı zamanda **yatırımın geri dönüş hızını da ciddi oranda arttırmaktadır.**

Yüksek verimlilik, kalite ve esneklik odaklı bu model hem yatay hem de dikey büyüme potansiyelini de içinde barındırır. Bulut Yemek, inovasyon ve teknolojinin gücünü esas alarak, paket servis odaklı restoran **operasyonlarında verimliliği ve karlılığı** zirveye çıkarmaktadır. Uçtan uca paket servis yönetimi konusundaki kalitesini, özenle tasarlanmış sanal markalar aracılığıyla müşterilerine sunan bu dinamik bulut mutfak girişimi, geniş üretim ve lojistik ekipleri ile siparişlerin hızlı ve etkili bir şekilde müşterilere ulaştırmaktadır.

Her biri kendi alanında uzman sanal markaları ile **hedef kitlelerin geniş bir yelpazeye yayılmasını sağlar**, ve sektördeki rekabetçi dinamikleri benzersiz iş modelleri ile şekillendirir. Her marka, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmayı ve sürekli bir inovasyon kültürünü teşvik etmeyi hedefleyerek, Bulut Yemek’in sektördeki liderliğini ve bütünlüğünü pekiştirir.

Paket Servis Ekosistemini Dönüştüren Teknoloji: Bulut Yemek

Uçtan uca yemek teslimatı alanında, yazılım, üretim, teslimat ve markalama gibi kritik

alanlarda uzmanlaşmış ekipleri ve stratejik işbirlikleri sayesinde Bulut Yemek, **paket servis odaklı restorancılık sektöründe liderlik pozisyonunu sürdürmekte ve sektör standartlarını belirlemektedir.**

2020 yılından bu yana sürdürdüğü bulut mutfak operasyonları ile sektörde sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir iş modeli sergilemektedir. **15 farklı markası altında 107.000'den fazla paket teslimatı 3 paket servis şubesinden gerçekleştirmiştir.** Şirketimizin beş yıllık projeksiyonu içerisinde **30 şubeye** ulaşarak paket servis zincir ve franchise ağı ile yılda **1 milyon sipariş** almayı hedeflemektedir.

Bu başarı, Bulut Yemek'in, müşteri memnuniyetini öncelikli hale getiren ve sürekli olarak teknolojik ve operasyonel mükemmeliyeti hedefleyen, bütünsel bir yaklaşımı temsil eder. Gelecekte, Bulut Yemek'in müşteri tabanını genişleterek, pazardaki pozisyonunu daha da güçlendirmesi ve paket servis odaklı restorancılık sektöründeki inovasyon ve büyümesini sürdürmesi beklenmektedir.

Başarılı Fonlama ile Kilometre Taşlarımıza Bir Yenisini Daha Eklemek İstiyoruz

- **2020** Eylül'de ilk şubemizi **2 marka** ile açtık
- **2021** yılında **10.888** sipariş teslim ederken, **3 yeni markayı** portföyümüze ekledik.
- **2022** yılında **39.886** sipariş teslim edildi **5 yeni marka** eklendi.
- **2023** yılında şubeleşme ve franchise hedeflerimiz ile **1 yeni şube** ve **46.000** sipariş teslim ettik.
- **2024** yılına **1 yeni franchise şube** ve **15 marka** ile giriş yaptık.

Geleceğe Yönelik Hedefler: Bulut Yemek Vizyonu ve Stratejileri

- İlk yıl kurumsallaşma ve marka bilinirliği arttırmak için çalışacağız,
- İkinci yıl modüler mutfak şubeleşme ve franchise süreçlerinin hızlandırılması planlanmaktadır.
- Üçüncü yıl 15 yeni şube ile İstanbul genelinde sanal restorancılıkta lider firma haline gelmeyi hedefliyoruz.
- Dördüncü yıl tüm Bulut Yemek süreçlerini uçtan uca kapsayacak yazılım geliştirmelerimizin tamamlanması hedeflenmektedir.
- Beşinci yıl itibariyle Türkiye genelinde en az 30 şube ile çevrimiçi sanal restorancılık alanında sektör lideri olarak **20.000.000 USD** toplam ciroya ulaşmayı planlıyoruz.

Bulut Yemek Yol Haritası:

Kısa Vadeli Hedefler

- Bulut Yemek kurumsal dönüşümü ve sistemsel dijital dönüşüm hedeflemektedir.
- Yazılım altyapısını güncelleyerek, üretim ve satış süreçlerindeki üst düzey standartizasyon güçlendirilecektir.

- Mevcut ürün ve marka gamına yeni ve yenilikçi lezzetler ekleyerek SKU sayısını iki katına çıkarmak.
- Kurumsal ve sanal marka bazlı pazarlama kampanyaları ile yerel ve ulusalda marka bilinirliğimiz güçlendirilecektir.
- Üretim hatlarını modernize ederek günlük üretim kapasitesini %200 artıracacağız.

Orta Vadeli Hedefler

- Yeni modüler mutfak noktalarını aktifleştirerek hizmet ağını genişleteceğiz.
- Ana pazarımızda pazar payını %15 artırarak lider konuma gelmeyi hedefliyoruz.
- Ortak marka geliştirme projeleri için yerel ve uluslararası firmalarla stratejik işbirlikleri kuracağız.
- İleri teknolojiye dayalı yeni üretim hatlarını devreye sokarak, operasyonel verimliliği arttıracacağız.
- Çevresel etkiyi azaltacak sürdürülebilir üretim tekniklerini benimsemek ve bu alanda sertifikasyonlar almayı hedefliyoruz.
- Teknolojik yatırımlar ile uçtan uca operasyon yazılımını şirket içerisinde geliştirmeyi hedefliyoruz.

Uzun Vadeli Hedefler

- 5 yıl içinde 5 büyük şehirde 30 şube ile en çok tercih edilen bulut mutfak girişimi olmayı hedefliyoruz.
- Müşteri ihtiyaçlarını öngören ve pazarda trend yaratacak ürünler geliştireceğiz.
- Toplam ciroda **5 yıl içinde 20.000.000 USD**'ye ulaşmayı hedefliyoruz.
- Yeni satış ve dağıtım kanallarını devreye alarak, satış hacmini ve brüt karlılığı artırmayı hedefliyoruz.
- Bulut Yemek'in 15 farklı markası ile piyasada etkinlik kazanacak ve her bir markayı kendi segmentinde lider yapacağız.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Bulut Yemek modüler bulut mutfak konseptini benimseyerek, paket servis odaklı sanal markalar aracılığıyla çevrimiçi yemek teslimat platformları (Yemeksepeti, Trendyol Yemek vb.) üzerinden tüketicilere erişim sağlamakta ve üstün müşteri deneyimi sunmaktadır. Bu inovatif yaklaşım, **geleneksel restoran işletmeciliği modelinin karlılık oranlarını ikiye katlayarak**, sektörde rekabetçi bir avantaj elde etmeyi hedefler. Sanal ortamın sunduğu esneklik sayesinde, gelişim ve dönüşüm potansiyeli yüksek markaların yaratılması ve pazarda hızlı adaptasyonunun sağlanması planlanmaktadır.

Paket servis sektöründeki yemek teslimat platformları, yapay zeka destekli pazarlama yazılımları ve teslimat teknolojileri gibi dinamiklerle hızla evrilen bir ekosistemde, yeme içme alanının bu gelişmelere ayak uyduramaması, Bulut Yemek'in odaklandığı temel problemlerden biridir. Proje, dijital yemek ekosisteminin üretim ve markalama açısından yetersiz kaldığı bu alanlarda, uçtan uca servis ağını geliştirerek, sektöre değer katmayı hedeflemektedir.

Bulut Yemek, bünyesinde barındırdığı **15 sanal marka** ve **3 şubesi** aracılığıyla, İstanbul

Anadolu yakasındaki **30 mahalle**ye yönelik olarak bulut mutfak ağını ile bu bölgelerdeki tüketicilere kesintisiz ve yüksek kalitede hizmet sunmaktadır. Projenin bu aşamasında, sanal markaların ve şubelerin etkin bir şekilde yönetilmesi, operasyonel mükemmeliyetin sağlanması ve müşteri memnuniyetinin en üst düzeye çıkarılması hedeflenmektedir. Bu stratejik yaklaşım, Bulut Yemek'in sektörde sürdürülebilir bir büyüme ve liderlik pozisyonu elde etmesine olanak tanıyacak, ve böylece yatırımcılar için cazip bir yatırım fırsatı yaratacaktır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Bulut Yemek, geleneksel restoran işletmeciliği modelinde teknolojik altyapı eksikliği nedeniyle ortaya çıkan olumsuz müşteri deneyimini, modern ve müşteri merkezli uçtan uca paket servis süreçleri ile dönüştürmeyi hedeflemektedir. Bu bağlamda, projemiz, inovatif teknolojileri ve dijital dönüşüm stratejilerini benimseyerek, restoran ve yemek teslimat sektöründe yeni bir çağır açmayı amaçlar.

Bulut Yemek'in temel amacı, **müşteri odaklı ve teknolojik altyapısı güçlü bir paket servis modeli ile yeme içme sektöründe karlılık ve operasyonel verimliliği artırmaktır**. Bu çerçevede, yemek hazırlama, teslimat ve CRM süreçlerini dijital platformlar üzerinden entegre ve otomatik hale getirerek, müşterilere hızlı, kaliteli ve kesintisiz bir hizmet sunmayı hedefler. Ayrıca, sanal markalar ve modüler bulut mutfaklar aracılığıyla, çeşitli mutfak ve lezzet seçeneklerini müşterilerin beğenisine sunarak, sektörde fark yaratacak bir değer önerisi sunar.

Tasarlanan bu model, geleneksel restoranların karşılaştığı yüksek operasyonel maliyetler, lojistik zorluklar ve müşteri memnuniyeti yönetimi gibi çeşitli zorlukları aşmayı ve sektörde sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmeyi hedefler. Yenilikçi teknolojilerin ve analitik yaklaşımların kullanılması sayesinde, Bulut Yemek, yemek teslimat süreçlerini optimize ederken, müşteri deneyimini de en üst düzeye çıkarmayı amaçlamaktadır.

Bu proje, yatırımcılar ve finansal ortaklar için, dinamik ve büyüyen bir sektörde inovatif ve karlı bir iş modeli sunarak, önemli bir değer yaratmayı hedefler. Bulut Yemek'in gelişmiş teknolojik altyapısı ve müşteri odaklı stratejisi, projenin, paket servis odaklı restoran işletmeciliği alanında lider bir konum elde etmesini ve paydaşlarına değer katmasını sağlayacaktır.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Gıda sektörünün çeşitlenerek büyümeye devam ettiği şu günlerde, özellikle paket servis alanında talep ve kalite beklentisi gittikçe artmaya devam etmektedir. Güncel hacmi 250 milyar dolar olarak görülen ve dijitalleşme süreçlerinin hızla yaşandığı bir e-ticaret sektörü haline dönüşen **paket servis yemek** dev bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüketicilerin sanal alışveriş alışkanlıklarında artış, çevrimiçi ödeme yöntemlerinde yaşanan gelişmeler ve yaygınlaşarak artak

yemek platform seçenekleri dolayısıyla %10.8'lik bir CAGR ile 2032 yılı 560 milyar dolar hacim beklentilerine hızla ilerlemektedir.

Türkiye' de uzun yıllardır hizmet veren Yemeksepeti ve son yıllarda popülerliğini arttıran Trendyol Yemek, GetirYemek, GoFody ve Migros Yemek gibi platformların milyon dolarlık pazarlama bütçelerinin de etkisiyle ülkemizde paket servis ve yenilikçi ödeme yöntemleri kullanımı gittikçe yaygınlaşmaktadır. 2023 yılında sadece Trendyol Yemek platformu üzerinden 100 milyon sipariş iletirken Yemeksepeti kullanıcısı sayısı da 30 milyonu aşmış durumdadır. Türkiye'de platformlar üzerinden alınan yemek sipariş pazarının 2027 yılına 8 milyar dolara ulaşacağı öngörülmektedir.

Bulut mutfaklar, hızlı büyüme ve teknolojik gelişmelerin çok gerisinde kalarak tüketici talebini karşılayamayan gıda sektörünün içerisinde, yenilikçi müşteri memnuniyeti ve maliyet efektif bir girişim modeli olarak ortaya çıkmıştır. Çok kısa bir süre içerisinde toplam paket servis hacminin %15'lik payını ele geçiren bulut mutfaklar, rakiplerinden çok daha rekabetçi ve yenilikçi politikalar ile pazar hacmini %13 CAGR ile 2032 yılında 174 milyar dolar hacme ulaşması beklenmektedir. Bu oran dünyadaki tüm paket servis yemek siparişlerini %32'sinin bulut mutfaklardan alınacağı anlamına gelmektedir.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Yatırım Alınma Nedenleri ve Kullanım Alanları Özet Bilgi:

- Kurumsal dönüşüm
- Dijital dönüşüm
- Alanında uzman ekip istihdamı
- Reklam ve PR kampanyaları ile Bulut Yemek markasının bilinirliğin artırılması
- Hedef bölgelerde sanal marka bilinirliğine yönelik yerel pazarlama kampanyaları yürütülmesi.
- Üretimsel ve dijital geliştirmeler ile hızlı şubeleşmeye altyapı oluşturulması
- Üretim süreçlerinin standartlaştırılması ve yazılım takip ile güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

Büyüme Stratejisi:

Bulut Yemek, modüler uyu mukfak modeli ile ve esnek yapıdaki şubelerini potansiyel bölgelere yayarak, maliyet etkin ve hızlı genişleme hedeflemektedir. Hem şirket yönetimindeki hem de franchise modelinde planlanan hibrit büyüme stratejisi ile şirket, mevcut şubelerini geniş bir ağa dönüştürmeyi amaçlamaktadır.

- İstanbul genelinde 15 şube hedeflenmektedir.
- Şube ağını komşu bölgelere yayarak kalite odaklı büyüme hedeflenmektedir.
- Kurye ekiplerinin şubeler arası havuz modeli ile etkin teslimat ağı oluşturulması.
- Pazar araştırmaları ve trendlerden yola çıkarak +15 sanal marka geliştirilmesi hedeflenmektedir.
- Merkezi üretimin geliştirilmesi.
- POS yazılım geliştirmeleri ve işbirlikleri ile veri analiz gücümüzün artırılması.

Ticari Hedefler:

- Bulut Yemek 1.yılı tamamlarken 5 şube ve 30 milyon lira ciro hedeflemektedir.

- 2.yılda şube sayısını 7'ye çıkartırken ciro hedefini ise iki katına çıkartmayı hedeflemektedir.
- Marka portföyüne yenilikçi mutfakları ekleyerek pazar görünürlüğünü arttırmayı hedeflemektedir.
- Ticari işbirlikleri ile 3.parti marka ve ürünleri satış kanallarımıza ekleyerek marka bilinirliğimizi arttırmayı hedeflemektediriz.

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/14CH7P#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

Tarım Bakanlığı İşletme Kayıt Belgesi (EK3.9)

T.C Tarım Bakanlığı İşletme Kayıt Belgesi

Hukuki Durum

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

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Ahmet Faruk Gülal
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Yeditepe Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.67
İş Deneyimi	: Bulut Yemek (GHST Projects Cloud Kitchens) - Kurucu Ortak - İstanbul - 2020 Turkish Do&Co THY İkram Hizmetleri - Uçan Şef - Uluslararası - 2019-2023 Uluova Süt A.Ş - Restoran Kurulum Proje Danışmanı - Çanakkale, TUR 2018 -2019 Jackson Lake Lodge – Vail Resorts - Jr. Sous Chef - Jackson, WY, ABD 2018 The Ranch at Rock Creek – Aşçı - Philipsburg, MT, ABD 2016 - 2017 Kalahari Resorts and Conventions - Resort Crew - Sanduksy, OH, ABD 2015 Four Seasons Hotel Istanbul at the Bosphorus – Stajyer – İstanbul, TUR 2011-2012
Uzmanlık Alanları	: Yiyecek içecek operasyonları geliştirilmesi, stratejik büyüme, finansal projeksiyon ve bütçe yönetimi

Girişimci Hakkında Bilgiler

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Cihan Kalender

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : Yeditepe Üniversitesi. Not Ortalaması: 3

İş Deneyimi : Bulut Yemek GHST Project Cloud Kitchens - Co-founder, Turkish Airlines DO&CO Catering – Flying Chef International based in Istanbul, 2019 - 2022 Uluova Farms | F&B Facility Construction Consultant / Project Coordinator
- 2018 - 2019 Postmates | Logistic Supervisor California - LAX, USA – 2018 Çerez Pazarı | Regional Sales Representative Istanbul, – 2017 Le Patit Pain | Pastry Chef Sandusky, OH, USA – 2016 Mandarin Oriental Hotel Group | Cook Istanbul, TUR – 2015

Uzmanlık Alanları : Üretim süreçleri ve şubeleşme alanında uzmanlıklar Gıda güvenliği ve kalite kontrol

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Genco Demirer

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : Bilkent Üniversitesi. Not Ortalaması: 3

İş Deneyimi : Profesyonel kariyerinde uluslararası birçok ajansda yaratıcı yönetmen olarak görev alan Demirer, 12 yıl boyunca İstanbul Kültür A.Ş'nin Sanat Yönetmenliği görevini üstlenmiştir. Ardından Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. Kuruluş Yılı Strateji Ofisi – Türkiye100 ve UNESCO Yaratıcı Şehirler Ağı İstanbul Tasarım Şehri'nin Genel Sanat Yönetmenliği görevlerini üstlenmiştir. 25 yıllık yaratıcı iletişim kariyeri boyunca Türkiye ve İngiltere'de 3 farklı kreatif reklam ve organizasyon ajansı kurmuş, yönetmiş ve “EXIT” etmiştir. Demirer, birçok kamu ve özel tiyatrodaki dekor tasarımı ve yapımcı tasarımı gerçekleştirmiştir, ve onlarca büyük hacimli özel sektör organizasyon ve etkinliğin yapımcı tasarımına imza atmıştır

Uzmanlık Alanları : Markalama, pazarlama ve dijital satış stratejileri uzmanı

Girişimci Hakkında Bilgiler

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı : Ahmet Necip Arslan

Uyruğu : Türkiye

Öğrenim Durumu : İstanbul Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.15

İş Deneyimi

Ahmet Necip Arslan, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde 2013 yılında lisans eğitimini, 2019 yılında yüksek lisans eğitimini tamamladı. 2022 yılından beri Marmara Üniversitesi'nde doktora eğitimine devam etmektedir. 2014 yılından beri birleşme ve devralma alanlarında çalışmış ve birçok startup'a danışmanlık hizmeti vermiştir. Aynı zamanda startaplara yatırım yapan çok sayıda girişim sermayesi yatırım fonuna hukuki ve operasyonel due diligence ve sözleşme danışmanlığı hizmeti vermektedir. 2023 yılı Temmuz ayından beri Bulutmutfak'ta Cofounder olarak yer aldı ve bu süreçte operasyonel ve hukuki konularda görev aldı. Hukuk dünyasında kazandığı deneyimleri, cloud kitchen işindeki girişimcilik yolculuğunda kullanmayı hedefliyor. Yenilikçi fikirleri hayata geçirme ve başarılı bir iş modeli oluşturma konusundaki tutkusuyla, kararlı bir ekibin parçası olmaktan heyecan duyuyor.

Uzmanlık Alanları : Yasal süreçler ve fon yönetimi

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Ahmet Faruk Gülal	Büyüme stratejileri ve koordinasyon, Finansal projeksiyon, Bütçe yönetimi.	Operasyonel süreçler, finansal projeksiyon ve bütçe yönetimi gibi alanlarda uzmanlık sahibi olan kurucumuz uzmanlığını	2020 yılından günümüze Bulut Yemek bünyesinde Kurucu Ortak ve CEO olarak görev yapmaktadır.

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		Türk Hava Yolları, Vail Resorts gibi uluslararası şirketlerde üstlendiği görevler ile pekiştirmiştir.	
Cihan Kalender	Operasyonel süreçlerin yönetimi, şubeleşme ve eğitim.	Gıda ürünlerinin üretilmesi ve lojistiği alanında uzman olan kurucumuz, kalite kontrol süreçleri ve gıda alanında kritik öneme sahip HACCP ve ISO gibi gıda güvenliği standartlarının uygulanması ve takibi konusunda uzmandır.	2020 yılından günümüze Bulut Yemek girişiminde kurucu ortak ve operasyon müdürü olarak görev almaktadır.
Genco Demirer	Dijital markalama, pazarlama stratejilerinin yürütülmesi, stratejik büyüme planlaması ve yürütülmesi gibi alanlarda görev almaktadır.	Kreatif kültür, pazarlama stratejileri, marka kimlik ve dijital ürünlerin geliştirilmesi, müşteri/pazar analiz fizibilitelerinin çalışılması gibi alanlarda uzman olan kurucu ortağımız girişimimize güç katmaktadır.	2020 yılından günümüze dijital markalama ve pazarlama alanında Bulut Yemek ekibinde önce danışman sonrasında ortak olarak devam etmiştir. Bulut Yemek bünyesinde CMO görevini üstlenmektedir.
Ahmet Necip Arslan	Yasal yönetmeliklere uyum, yatırımcı ilişkileri, due diligence gibi alanlarda görev almaktadır.	2014 yılından beri birleşme ve devralma alanlarında çalışmış ve birçok startup'a danışmanlık hizmeti vermiştir. Startaplara yatırım yapan çok sayıda girişim sermayesi yatırım fonuna hukuki ve operasyonel due diligence danışmanlık hizmeti vermiştir.	2023 yılı Temmuz ayından beri Bulut Yemek ekibine katılarak bu süreçte operasyonel ve hukuki konularda görev aldı.

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Faruk Gülal	4.097.200	40.97	40.97
Cihan Kalender	4.097.200	40.97	40.97
Genco Demirer	700.000	7	7
Ahmet Necip Arslan	100.000	1	1
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	838.000	8.38	8.38
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar	167.600	1.68	1.68
TOPLAM	10.000.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Faruk Gülal	4.636.102	39.97	39.97
Cihan Kalender	4.636.102	39.97	39.97
Genco Demirer	812.000	7	7
Ahmet Necip Arslan	116.000	1	1
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	1.166.496	10.05	10.05
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar	233.300	2.01	2.01

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	11.600.000	100	100

Ahmet Faruk Gülal isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Cihan Kalender isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
COO Kurucu Ortak

Genco Demirer isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Pazarlama direktörü

Ahmet Necip Arslan isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Hukuk Müşaviri

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

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Bulut Yemek olarak, dış finansman kaynakları yeterli gelmediği durumlarda, geniş yatırımcı kitlesine erişim imkanı sunan kitle fonlaması yöntemini tercih ediyoruz. Bu strateji, topluluk inşası ve marka bilinirliğini artırırken, aynı zamanda ürün ve hizmetlerimizin piyasa tarafından validasyonunu sağlamaktadır. Girişim mentalitesindeki esneklik ve büyüme potansiyelinin paylaşılması gibi hususlarda kitle fonlaması yöntemi ile finanse edilmeyi daha doğru bulmaktayız. Başarılı bir kampanya, şirketimiz, ilişkili taraflar ve diğer üçüncü kişiler için önemli menfaatler sunacak, kurumsal bir yapılanma ile yola devam edecek, dijital dönüşümü tamamlayacağız, tanıtım ve PR faaliyetlerimiz ile bilinirliğimizi yükselteceğiz, yeni şubeler açma ve altyapı geliştirme gibi alanlarda kullanılacak fonları temin edecektir.

Girişimimizin potansiyelinin zirvesine taşımayı amaçladığımız bu yolculukta, hem kendimizi daha iyi tanımlama ve konumlandırma hem de binlerce yatırımcılarımıza hayalini kurduğumuz başarıların heyecanını ortak olma şansı tanımaktan mutluluk duyarız. Girişimimiz bu aşamaya kadar "bootstrap" mentalitesiyle büyümüş ve artık güçlü know how ve yatırımcılarının desteği ile sıçrama yapmaya hazırdır.

Kampanya süresinin olumlu sonuçlanması durumunda Bulut Yemek markasının bilinirliliği ve kalite standartlarını yaymak, şirketimizin gönderim ağını olabildiğince genişletmek ve dijital dönüşüm süreçlerimizi tamamlamak adına önemli adımlar atmayı hedeflemekteyiz.

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;

1.500.000 TL'si Şubeleşme - Mutfak demirbaş ve araç gereç giderleri amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Şubeleşme - Altyapı kurulum ve teknik donanım giderleri** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **360.000 TL'si Şubeleşme - Lojistik B2B giderleri** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **50.000 TL'si Şubeleşme - Açılış giderleri (resmi başvurular)** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri

arasında, **2.000.000 TL'si Pazarlama - Reklam, tanıtım ve marka imaj çalışmaları, PR** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **2.592.000 TL'si Kurumsallaşma - Personel ve yönetici giderleri** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **250.000 TL'si Diğer genel yönetim giderleri** amacıyla **01.08.2024 - 01.08.2025** tarihleri arasında, **848.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.08.2024 - 01.09.2024** 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), kaydılaştırma 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 3'ü + 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 gerçekleşecektir.

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. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

GHST PROJECT RESTORAN GIDA YEMEK ORGANİZASYONLARI TURİZM İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ. Girişim Şirketinin gelir kalemleri Paket Servis Satışlar 1.Yıl , Franchise Satış Payı 1.Yıl , Franchise Emtia Satış 1.Yıl , Paket Servis Satışlar 2.Yıl , Franchise Satış Payı 2.Yıl , Franchise Emtia Satış 2.Yıl , Paket Servis Satışlar 3.Yıl , Franchise Satış Payı 3.Yıl , Franchise Emtia Satış 3.Yıl , Franchise Katılım Bedeli 3.Yıl , Paket Servis Satışlar 4.Yıl , Franchise Satış Payı 4.Yıl , Franchise Emtia Satış 4.Yıl , Franchise Katılım Bedeli 4.Yıl , Paket Servis Satışlar 5.Yıl , Franchise Satış Payı 5.Yıl , Franchise Emtia Satış 5.Yıl ve Franchise Katılım Bedeli 5.Yıl kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.230.501.880 TL ciro yapması planlanmaktadır.

Şirketimiz, operasyonel kârlılığını artırmak ve sürdürülebilir bir büyüme grafiği çizmek adına kararlı adımlar atmaktadır. Bu doğrultuda, kurumsallaşma ve maliyet yönetimi stratejilerimizi uygulayarak operasyonel kârlılığımızı **%30/35 seviyelerine çıkarmayı hedefliyoruz**. Ayrıca, önümüzdeki 3 yıllık dönemde şirket büyüme hedeflerimizi destekleyecek olan kar tahminlerimizi belirledik. Bu tahminler, mevcut güçlü operasyonel altyapımızı ve gelecekteki büyüme

potansiyelimizi dikkate alarak şekillendirilmiştir.

Satın alma stratejileri ve iş ortaklıklarıyla pazar payımızı genişleterek gelirlerimizi artırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca, sıkı maliye yönetimi politikaları ve güçlü yazılım altyapısı ile maliyetlerimizi kontrol altında tutmayı ve karlılığımızı artırmayı hedefliyoruz. ERP ve yapay zeka destekli POS gibi teknolojileri kullanarak operasyonel verimliliği artırarak karlılık potansiyelimizi maksimize etmeyi amaçlıyoruz.

Bu stratejilerin ışığında, şirketimizin gelecek dönemdeki karlılık potansiyeline olan güvenimiz tamdır. Değerli yatırımcılarımızın desteğiyle, başarılı bir geleceğe doğru ilerlemeye kararlıyız.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

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

- Yeni ve büyüme aşamasında olan bir şirket olarak, Bulut Yemek'in genişleme planları ve teknolojik yatırımlar için yeterli sermaye bulamaması riski bulunmaktadır.
- Artan talebi karşılayacak operasyonel kapasitenin oluşturulamaması, müşteri memnuniyetini ve marka itibarını olumsuz etkileyebilir.
- Hızla gelişen teknolojiye ayak uyduramama ve sürekli olarak sistemlerin güncellenmesi gerekliliği, operasyonel zorluklar ve maliyet artışlarına neden olabilir.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Bulut mutfak sektöründeki yoğun rekabet, pazar payı kazanımını ve kar marjlarını zorlaştırabilir. Yeni girişimler ve mevcut büyük oyuncuların rekabeti arttıkça, müşteri kazanımı ve sadakati için daha agresif stratejiler geliştirmek gerekebilir.
- Küresel tedarik zinciri sorunları, gıda maliyetlerinde ani artışlara ve operasyonel kesintilere yol açabilir.
- Gıda güvenliği, çalışan hakları, franchising düzenlemeleri ve diğer yasal zorunluluklarda yapılan değişiklikler, iş modelini doğrudan etkileyerek maliyet yapılarını ve operasyonel stratejileri zorlayabilir.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

- Bulut Yemek'in paylarının likiditesi, piyasa koşullarına ve yatırımcı ilgisine göre değişkenlik gösterebilir. Şirketimize kitlesel fonlama kampanyamızdan pay alarak ortak olan hissedarlarımız, paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşan ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.
- Şirketin finansal performansı, sektörel trendler ve ekonomik koşullar gibi birçok dış faktör, pay değerlerinde dalgalanmalara neden olabilir.
- Gelecekteki finansman ihtiyaçları için ek hisse çıkarılması, mevcut hissedarların sahip olduğu hisselerin değerinin ve kontrolünün seyrelemesine yol açabilir.
- Bulut Yemek'in yatırımcılara sunduğu payların devri, tedavülü ve kâr payı ödemeleri, yasal düzenlemelere uyum gerektirir. Bu düzenlemelerdeki değişiklikler, yatırımcıların paylarından bekledikleri değeri etkileyebilir.

5.4. Diğer Riskler

Yoktur.

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; **0.0838 TL** ile **0.1006 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **670400 TL** ile **965376 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Ahmet Faruk Gülal: %50

Cihan Kalender: %50

Önemli Bilgilendirme:

Girişim şirketinin faaliyete geçmesinde şirketin kuruluşundan bugüne kadar aktif olarak rol alan **Genco Demirer** ve **Ahmet Necip Arslan**'ın hisseleri fonlama sonrası **kurucu ortaklar Ahmet Faruk Gülal** ve **Cihan Kalender**'in hisselerinden dağıtılacaktır.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ahmet Faruk Gülal: %40.972

Cihan Kalender: %40.972

Genco Demirer: %7

Ahmet Necip Arslan: %1

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %8.38

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1.676

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **11 Haziran Salı saat 10:00** itibari ile ilk **20** gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya ilk 20 gün ile sınırlı olup, **30 Haziran Pazar akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak

dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ahmet Faruk Gülal: %39.966

Cihan Kalender: %39.966

Genco Demirer: %7

Ahmet Necip Arslan: %1

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10.056

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2.01

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **11 Haziran Salı saat 10:00** itibari ile ilk **20** gün içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya ilk 20 gün ile sınırlı olup, **30 Haziran Pazar akşamı 23:59**'da sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

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 **9.600.000** 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/14CH7P> 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 **250.000 Pay (250.000 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 **1.000.000 TL**'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

Birlikte Satım Hakkı

A grubu pay sahiplerinden (“A grubu Pay Sahibi”) herhangi birinin,

- Şirket’in değerlenmesinin 350 milyon TL ve 350 milyon TL den fazla olması,
- Şirkette sahip olduğu hisselerin %25 ve %25 ten fazlasının(“Devredilmesi Teklif Edilen Paylar”) üçüncü bir kişiye satmasına ve devretmesine yönelik bir teklif(“Devir Teklifi”) alması şartına bağlı olarak

söz konusu Devir Teklifi’ni kabul etmeyi düşünmesi ve Devredilmesi Teklif Edilen Payları üçüncü kişiye satmayı düşünmesi durumunda kitle fonlama katılımcılarının da söz konusu satışa payları oranında katılma hakları olacaktır.(“Birlikte Satma Hakkı”).Şüpheye mahal vermemek üzere, kitle fonlama katılımcılarının, söz konusu satışa katılabilecekleri pay adedi hesaplanırken Devredilmesi Teklif Edilen Paylar’ın oranı (“Devir Oranı”) dikkate alınacak ve her bir kitle fonlama katılımcısının söz konusu satışa katılabileceği pay adedi kitle fonlama katılımcısının sahip olduğu pay adedi ile Devir Oranı’nın çarpılması ile elde edilecek pay adedi kadar olacaktır.

- Devir Teklifi alan A Grubu Pay Sahibi Devredilmesi Teklif Edilen Paylar’a ilişkin bilgileri (pay adedi,pay oranı, pay grubu Devredilmesi Teklif Edilen Paylar’a ilişkin olarak hisse başına teklif edilen fiyatı Devir Teklifi’ni almasından itibaren 15(onbeş) gün içinde kitle fonlama katılımcılarına bildirecektir. (“Devir Bildirimi”)
- Devir Bildirimi’nin kitle fonlama katılımcıları tarafından 15(onbeş) gün içinde (“Teklif Süreci”) kitle fonlama katılımcıları tarafından gayri kabil rücu yazılı bir bildirim (“Satışa Katılma Bildirimi”) A Grubu Pay Sahipleri’ne iletilmesi ile birlikte bildirimde bulunan kitle fonlama katılımcılarının Devir Bildirimi’nde belirlenen şart ve koşullarda Devir Teklifi’ne katılma hakkı olacaktır. Söz konusu satışa katılmak isteyen katılımcıları, pay devirlerini gerçekleştirilmesi kapsamında tüm iş ve işlemleri yerine getirecektir.
- Kitle fonlama katılımcılarının Teklif Süreci içerisinde Satışa Katılma Bildirimi ‘ni A Grubu Pay Sahipleri’ne iletmeleri, Satışa Katılma Bildirimi’ ni teslim etmelerine rağmen belirlenen sürelerde satışa katılmamaları halinde A Grubu Pay Sahipleri herhangi bir sınırlama olmaksızın hisselerini devretme hakkına sahiptir. Şüpheye mahal vermemek adına işbu madde kapsamında Birlikte Satma Hakkı, ancak A Grubu Pay Sahiplerinden herhangi birinin Şirket’te sahip olduğu hisselerin %25 inden fazlasını satması veya devretmesi ve Şirket’in değerinin 350 milyon TL ve 350 milyon TL üzerinde olması halinde uygulama hakkı olacaktır.

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı

- Girişim Şirketi’nin değerlenmesinin; 350 milyon Türk Lirasının yukarısında bir değerlemeye eşit olacak şekilde, A grubu Pay Sahipleri’ne, Girişim Şirketi’nin tüm Paylar ‘ını satın almak isteyen bir kişi tarafından bir teklifte bulunulması durumunda, Girişim Şirketi sermayesinin en az %50’sine sahip A Grubu Pay Sahipleri’nin, ilgili Teklif’in kabul edilmesi için yazılı onay vermeyen kalan diğer pay sahiplerini ve Kitle Fonlamaya Katılan Pay Sahipleri’ni

Teklif veren kişiye Paylar'ını devretmeye zorlama hakkı mevcuttur (**"Birlikte Satışa Zorlama Hakkı"**).

- Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nın yukarıdaki şartlara uygun bir şekilde kullanıldığındadır diğer Pay Sahipleri ve/veya Kitle Fonlamaya Katılan Pay Sahipleri'ne bildirim yapılması gerekmektedir. Devir Bildirimi 'nde devrin nerede ve ne şekilde yapılacağı da bildirilecektir. Birlikte Satışa Zorlama Hakkı'nın kullanılması ile devre sürüklenen Asıl Pay Sahiplerinin ve/veya Kitle Fonlamaya Katılan Pay Sahiplerinin, ilgili bildirim tebliğ almalarından itibaren, devre ilişkin gerekli olan tüm iş ve işlemleri 15 (onbeş) İş Günü içerisinde ve en geç Devir Bildirimi 'nde belirlenen devir tarihinde tamamlaması ve Paylar 'ını söz konusu üçüncü kişiye devretmesi gerekmektedir.

Birlikte Satışa Zorlama Hakkı başlığı altında düzenlenen hükümler hissedarlar sözleşmesi hükümleri niteliğini haiz olup kitleme fonlaması yoluyla şirket ortağı olacak yatırımcılar dahil olmak üzere tüm hissedarları kapsamaktadır.

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 alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydedilecektir. Bu süreç

tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydedilmesi 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 kaydedilen 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. %3,199 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydedilmesi 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 3'ü + 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 20.000 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 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	: 95
Başarısız Kampanya Sayısı	: 16
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 671.159.865 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	7.266.423	28.5	28.5
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	8.887.816	34.85	34.85

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	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	7.266.423	28.52
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)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	7.266.423	28.52
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
Salih Oğuzhan Sever	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

7.5. İnceleme Sonuçları

Bulut Yemek girişim şirketi bir “Bulut Mutfak” modelidir. Bulut mutfaklar gündelik hayatta yoğun bir şekilde kullanılan online yemek platformlarından veya kendi uygulamaları üzerinden yemek servisi yapan sadece üretim ve hazırlık işlemlerinin yapıldığı mutfaklardır. Müşteri ağırlama alanına sahip olmayan bir restoran tipidir. Tarım, gıda kategorisinde yer almakta ve iş modeli B2C’dir. Toplam 9.600.000 TL (%20 ek fonlama dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Bulut mutfakların en önemli özelliklerinden biri de aynı anda birden fazla menü ve marka için tek alanda üretim yapılabilmesidir. Yani tek bir mutfaktan birçok sanal markayı aynı anda işletebilir. Paket servis sektöründeki yemek teslimat platformları, yapay zeka destekli pazarlama yazılımları ve teslimat teknolojileri gibi dinamiklerle hızla evrilen bir ekosistemde, yeme içme alanının bu gelişmelere ayak uyduramaması girişim şirketinin çözüme ulaştırdığı temel problemlerden biridir. Girişim şirketi, dijital yemek ekosisteminin üretim ve markalama açısından yetersiz kaldığı bu alanlarda, uçtan uca servis ağını geliştirerek, sektöre değer katmayı hedeflemektedir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2020 Eylül’de ilk şubesini açmış ve 2 sanal markayla faaliyetlerine başlamıştır. 2021 yılında 10.888 sipariş teslim ederken, 3 yeni sanal markayı hayata geçirmiştir. 2022 yılında 39.886 sipariş teslim ederek 5 yeni sanal markayı daha hayata geçirmiştir. 2023 yılında şubeleşme hedefleri doğrultusunda 1 yeni şube ve 46.000 sipariş teslim etme başarısını göstermiştir. Şu an girişim şirketi 15 sanal marka ile faaliyetlerine devam etmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; paket servis sektöründe ortaya çıkan yüksek talebi karşılama ihtiyacından doğan bulut mutfaklar ülkemizde 2018 yılından itibaren yaygınlaşmaya başlamıştır. Ülkemizde de bu alanda faaliyet gösteren girişimlerden Paket Mutfak 5.8 milyon dolar, Avane CK 4.1 milyon dolar, Bundle Kitchen 1.25 milyon dolar vb. çeşitlendirilmiş iş modelleri ile yatırım toplamayı başarmışlardır. Girişimcilerin yanında Migros kurumsal bünyesinde Migros One Kitchen ve

Carrefour markasına ait Carrefour Mutfak gibi market zincirlerine ait bulut mutfak girişimleri de yüksek yatırımlar ile sektörde yerini almıştır. Bu girişimler, zincir, hayalet mutfak (marka sağlayıcılığı), mutfak kiralama (Xkitchen), 3.parti marka çalıştırma vb. farklılaşmış iş modelleri benimsemektedirler. Bulut mutfak modelin ülkemizdeki ilk örneklerinden Rafinera 6 şube 30 marka ile hizmet verirken, en geniş sanal marka portföyüne Avane CK sahiptir. Sağlıklı yemek trendi üzerine markalar bulut mutfak marka portföylerinde geniş yer tutmaktadır. Bunun yanı sıra noodle, makarna, sushi, ızgara çeşitleri, döner, pizza, hamburger vb. popüler ürün grupları da marka portföylerinde yerini almaktadır. Yemeksepeti ve Trendyol 2023 verilerine göre döner, lahmacun gibi geleneksel lezzetler toplam siparişlerin %35'inden fazlasını kapsamaktadır. Pazar verilerine bakıldığında, gıda sektörünün çeşitlenerek büyümeye devam ettiği son günlerde, özellikle paket servis alanında talep ve kalite beklentisi gittikçe artmaya devam etmektedir. Güncel hacmi 250 milyar dolar olarak görülen ve dijitalleşme süreçlerinin hızla yaşandığı bir e-ticaret sektörü haline dönüşen paket servis dev bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüketicilerin sanal alışveriş alışkanlıklarında artış, çevrimiçi ödeme yöntemlerinde yaşanan gelişmeler ve yaygınlaşarak artan yemek platform seçenekleri dolayısıyla %10,8'lik bir CAGR ile 2032 yılı 560 milyar dolar hacim beklentilerine hızla ilerlemektedir. Türkiye'de uzun yıllardır hizmet veren Yemeksepeti ve son yıllarda popülerliğini arttıran Trendyol Yemek, GetirYemek, GoFody ve Migros Yemek gibi platformların milyon dolarlık pazarlama bütçelerinin de etkisiyle ülkemizde paket servis ve yenilikçi ödeme yöntemleri kullanımı gittikçe yaygınlaşmaktadır. 2023 yılında sadece Trendyol Yemek platformu üzerinden 100 milyon sipariş iletilirken Yemeksepeti kullanıcısı sayısı da 30 milyonu aşmış durumdadır. Türkiye'de platformlar üzerinden alınan yemek sipariş pazarının 2027 yılına 8 milyar dolara ulaşacağı öngörülmektedir. Bulut mutfaklar, hızlı büyüme ve teknolojik gelişmelerin çok gerisinde kalarak tüketici talebini karşılayamayan gıda sektörünün içerisinde, yenilikçi müşteri memnuniyeti ve maliyet efektif bir girişim modeli olarak ortaya çıkmıştır. Çok kısa bir süre içerisinde toplam paket servis hacminin %15 payını ele geçiren bulut mutfaklar, rakiplerinden çok daha rekabetçi ve yenilikçi politikalar ile pazar hacmini %13 CAGR ile 2032 yılında 174 milyar dolar hacme ulaşması beklenmektedir. Bu oran dünyadaki tüm paket servis yemek siparişlerinin %32'sinin bulut mutfaklardan alınacağı anlamına gelmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak kapasite artışı, pazarlama ve kurumsal yönetim giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile faaliyet hacmini ve kapasitesini genişleterek satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 1.23 Milyar TL'yi aşan 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.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Salih Oğuzhan Sever	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-Politikamiz-11?b=1> linkinden ulaşılabilir.

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (2023088185)
 - 3.2 Nolu Belge (2020145823)
 - 3.3 Nolu Belge (2022063149)
 - 3.4 Nolu Belge (2020149117)
 - 3.5 Nolu Belge (2021020239)
 - 3.6 Nolu Belge (2021020251)
 - 3.7 Nolu Belge (2023 - 2024)
 - 3.8 Nolu Belge (2023 - 2024)
 - 3.9 Nolu Belge (Tarım Bakanlığı İşletme Kayıt Belgesi)
- 4. SWOT Analizi
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Ahmet Faruk Güral)
 - 6.2 Nolu Belge (Cihan Kalender)
 - 6.3 Nolu Belge (Genco Demirer)
 - 6.4 Nolu Belge (Ahmet Necip Arslan)