

# NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ

## KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **7.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **8.400.000 TL**'ye kadar artırılabilir.

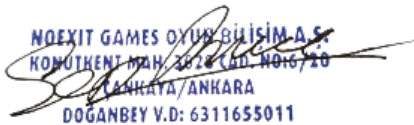
Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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


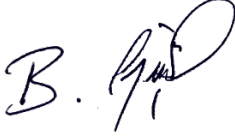



Yatırımcıların **NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **16/05/2023** ile **15/07/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/K8TT4R> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

<b>NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi,</b> <b>Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Erol Şan Amaç, 11/05/2023	<b>BİLGİ FORMUNUN</b> <b>TAMAMI</b>

<b>NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ</b> <b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
<p style="text-align: center;"> NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM A.Ş. KOMUTKENT MAH. 3829 CAD. NO:6/10 ÇANKAYA/ANKARA DOĞANBEY V.D: 6311655011</p>	

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 08/05/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 08/05/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 08/05/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 08/05/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 08/05/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

## UYARI:

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

## 1. ÖZET

### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	:	NoExit Games Oyun ve Bilişim Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Konutkent Mahallesi 3028. Cadde SMK Tower No:20, 06810 Çankaya/Ankara
Telefon Numarası	:	+90 544 239 51 58
İnternet Sitesi	:	<a href="http://noexitgames.com">noexitgames.com</a>

### 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	:	<a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	8.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/K8TT4R">https://fnb.lc/K8TT4R</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	16/05/2023
Bitiş Tarihi	:	15/07/2023 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.0809 TL</b> ile <b>0.0969 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>566000 TL</b> ile <b>813600 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar <b>8.400.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>150.000 Pay (150.000 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>600.000 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; <b>4.190.000 TL</b> 'si Yönetici ve Personel Giderleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında, <b>1.148.000 TL</b> 'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında, <b>526.000 TL</b> 'si Ofis ve Müşavirlik Giderleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında, <b>336.000 TL</b> 'si Üretim Giderleri 01.07.2023 - 01.07.2024 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**800.000 TL'si**

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtımı ve Pazarlama Bedeli

01.07.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

<b>Ticaret Unvanı</b>	: NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ
<b>İşletme Adı</b>	: NoExit Games Oyun ve Bilişim Anonim Şirketi
<b>Hukuki Statüsü</b>	: Anonim şirket
<b>Merkez Adresi</b>	: Konutkent Mahallesi 3028. Cadde SMK Tower No:20, 06810 Çankaya/Ankara
<b>Kuruluş Tarihi</b>	: 02.02.2022
<b>Sermayesi</b>	: Kayıtlı Sermayesi <b>75.000</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>75.000</b> TL'dir.
<b>Ticaret Sicil Müdürlüğü</b>	: Ankara Ticaret Odası
<b>Ticaret Sicil Numarası</b>	: 470547
<b>Vergi Dairesi</b>	: DOĞANBEY
<b>Vergi Kimlik Numarası</b>	: 6311655011
<b>Telefon Numarası</b>	: +90 544 239 51 58
<b>İnternet Sitesi</b>	: noexitgames.com

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü NoExit Games Oyun Bilişim AŞ adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Dünyada İlk! Üretici yapay zekayla zenginleştirilmiş, eşsiz mobil oyun deneyimi

### Önemli Bilgilendirme

- fonbulucu Gelecek GSYF 300.000 TL ile girişime yatırım yapma kararı almıştır.
- Yıldız Tekno GSYO Anonim Şirketi, platformumuz ile aynı değerlendirme üzerinden kampanya sonrasında 75 bin dolar yatırım yapacaktır.
- NoExit Games, Veysi İşler'in öncülüğünde Game Circle Kuluçka ve Hızlandırma Merkezi'nin desteğiyle profesyonel bir oyun stüdyosunun sahip olması gereken finansal, hukuk ve insan kaynakları desteklerini alarak şirket yapısını güçlendirmektedir.

### Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 16 Mayıs Salı günü saat 10:00 itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, **30 Mayıs Salı akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Erol Şan Amaç, Bünyamin Kırmacı, Muhammed Emin Aydın ve GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş.'nin hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### NoExit Games Hakkında

Bilkent Üniversitesi'nden 3 ortak ve Game Circle Kuluçka ve Hızlandırma Merkezi'nin kurucularından Prof. Dr. Veysi İşler'in ortaklığı ve mentorluğunda 02.02.2022 tarihinde anonim şirketi olarak kuruldu. Merkezi Ankara'da bulunan firmanın İstanbul Yıldız Teknopark Kuluçka Merkezi'nde de şubesi bulunmaktadır.

### NoExit Games Kurucuları

Ortaklar daha öncesinde kendi alanlarında ve iş yönetim konusunda farklı bir çok tecrübeye sahip, ekip çalışması, şirket yönetimi, çalışan yönetimi, finans yönetimi gibi şirket yönetim faaliyetleri konularında tecrübeleri bulunmaktadır. Bir oyun stüdyosunun, güçlü ekip yapısı için ihtiyacı olan yazılım geliştirme, sanat ve pazarlama alanları, 10 yılı aşkın geçmişi olan **3 kurucu ortağın uzmanlıklarıyla daha fazla güçlenmektedir.** Veysi İşler'in öncülüğünde Game Circle Kuluçka ve Hızlandırma



Merkezi'nin desteğiyle profesyonel bir oyun stüdyosunun sahip olması gereken, finansal, hukuk ve insan kaynakları desteklerini alarak şirket yapısını daha da güçlendirmektedir.

## NoExit Games Neler Yaptı?

Game Circle partnerliği sonrası NoExit Games olarak 1 yıl içerisinde **23 adet Hyper-Casual oyun** çıkartıldı. Bu oyunlardan üç tanesi Voodoo ile geliştirilirken, **yüksek potansiyel oyunlar** olarak belirlenip farklı iterasyonlarla geliştirilmelerine devam edildi. (*Yüksek potansiyel oyunlar, yayıncılar tarafından yayınlama testinde, belirlenmiş oranda başarı sağlamasıdır.*) Bu testi geçen oyunlarda iyileştirmelere devam edilerek oyunun milyonlarca indirmelere ulaşacak seviyeye getirilmesiyle oyunlardan yüksek oranda gelirler elde edilmektedir.

Geliştirilen bu yüksek potansiyel oyunların dikkat çekmesi ve yapılan görüşmeler sonucu Joy Game A.Ş ile **exclusive gelir sözleşmesi** imzalandı. (*Exclusive gelir sözleşmesi yayıncı firma ile geliştirici firma arasında yapılan anlaşmadır.*) Anlaşma geliştirilen oyunların sadece bu yayıncı firma ile çıkartılması ve haklarının bu yayıncı firmada olmasıdır. Bunun sonucu olarak, geliştirici firmanın aylık maliyetlerinin belirlenmiş miktarda yayıncı firma tarafından ödenmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Hem oyun geliştirme hem de yayınlama faaliyetlerinde bulunan Joy Game iş birliğiyle, geliştirilen 3 oyunla daha yüksek potansiyel aşamasına gelinip iyileştirmeler yapılarak bu oyunlarda geliştirmeler yapılmıştır. Aralık ayı itibarıyla karşılıklı anlaşılarak sözleşme feshedilmiştir.

## NoExit Games Ne Tür Oyunlar Geliştiriyor?

NoExit Games'te mobil oyunların alt türü olan **Hyper-Casual türünde oyunlar geliştirilmektedir**. Bu oyunlar tek elle oynanan, öğrenmesi kolay ve genellikle tek mekanikten oluşan **yüksek indirmelere ulaşan**, oyunlarda sunulan reklamlardan gelir elde edilen oyun türüdür. Geliştirilen bu oyunlar hızlı bir şekilde geliştirilip, test edilen ve elde edilen performansa göre ölçeklenerek **milyonların oynadığı** reklam gelir modeliyle kazanç elde edilen oyunlardır.

Aynı zamanda Hybrid-Casual oyun türüne de geçiş yapılmıştır. Bu oyunlar Hyper-Casual oyunlardan farklı olarak **daha zengin görsel ve içeriklerle** oyun içi satın alma öğelerinin bulunduğu oyunlardır. Hybrid-casual oyunlar, Hyper-casual, casual ve mid-core oyunların çeşitli özelliklerinin bir araya gelmesiyle doğmuştur. NoExit Games olarak Hybrid-Casual kalitesinde oyunlara **dünyada ilk defa üretici yapay zeka modellerini entegre ederek** sektörde **henüz örnekleri olmayan** oyun geliştirmesine başladık. Geliştirilen oyunun test aşamaları tamamlanma aşamasına gelmiş oyunun tam sürümünü yayınlama çalışmalarına da başlanmıştır.

## Mobil Oyunlarda NoExit Games Farkı:

Hyper-Casual türünde çok farklı tarz ve çeşitlerde oyunlar geliştiren ekip, bu tecrübesini Hybrid-Casual oyunlarda da kullanmaya başladı. Son dönemlerde oldukça popülerleşen bulut sistemlerinden sonraki en büyük teknolojik gelişimlerden biri olan modern üretici yapay zeka modellerini oyunlara entegre etmeyi başarılı bir şekilde tamamladık. Yapay zeka tabanlı ilk oyunumuz **Painter's Life** adıyla markette yer almaktadır.

Planlanan oyun fikirlerinden biri olan bu oyunumuzda amaç, oyuncudan çok basit bir çizim alarak, o resmi yapay zeka sistemleriyle işleyip zenginleştirerek oyuncuya sanki ressam dokunuşuyla değişen etkileyici görseller sunarak sergilemek. Yapay zekaya oyuncunun seçtiği tarzlarda (Cyberpunk, karikatürize vs.) resimler hazırlatarak, oyuncuya yüksek tatmin duyguları yaşıyoruz ve **her oynayıpta yapay zeka yorumuyla benzersiz deneyimler sunabiliyoruz.**

Mobil oyun sektöründe henüz benzeri yapılmayan üretici yapay zeka destekli bu oyunun, sektör gidişatında çok önemli değişiklikler yapabilecek potansiyel görülmüştür. Bu sebeple NoExit Games, hızla değişen mobil oyun dünyasına, her geçen gün çok daha fazla gelişen yapay zeka sistemlerini entegre ederek sektörde öncü olmayı ve ilkleri hedeflemektedir.

## Nereden çıktı mobil oyunlara üretici yapay zeka entegrasyonu?

Çıkış noktamız, sosyal medyada yaşanan yapay zeka ile güzelleştirilmiş, selfie(özçekim) çılgınlığından geliyor. Kullanıcıların kendi profil fotoğraflarını yapay zeka ile işleyip yayınlamaları büyük yankı oluşturdu. Kitleler tarafından kendi resimleri farklı stiller kullanılarak değiştirildi. Firma olarak amacımız da aynı şekilde, oyunlarda belli başlı eşya ve objelerin tasarımında kullanıcıları da dahil ederek interaktif bir oyun tasarımı oluşturmak.

NoExit Games olarak geliştirdiğimiz oyunların sadece logo veya ekran görsellerini yapay zeka ile zenginleştirmekten ziyade **farklı yapay zeka difüzyon modellerini kullanarak** bunlar başlıca Stable Diffusion, Midjourney ve GPT4 olmak üzere oyunların içerisine entegre etme çalışmaları sonuçlanmış, başarılı oyunlardan ilki geliştirilmiş, son versiyon test aşamasına geçilmiştir.

Bu versiyonlar oyunların gelen metriklerini baz alarak yeni özellikler eklenerek kullanıcılara sunulacak nihai oyunun ilk evreleridir. Geliştirdiğimiz oyunun daha ilk versiyonunda "Lütfen oyuna yeni bölümler ekleyin" gibi kullanıcılardan beğeni yorumları ve mailler alarak oyuna insanların büyük ilgisinin olacağı ispatlanmış oldu. Kısıtlı oynama süresine sahip test versiyonlarının yüksek oranda sonuna kadar oynanıp oyunun yüksek oyuncu geri dönüş oranına sahip olması, böylece oyun camiasında en önemli iki metriğin kolaylıkla yakalanması, **oyunun başarılı olacağının kanıtı olmuştur.** Geliştirdiğimiz oyunun bir diğer farkı ise cinsiyet dağılımının eşit olup

oyunu oynayan insanların ağırlıklı olarak genç ve orta yaşta olması, oyunun toplumun geneline hitap ettiğinin ve potansiyelinin bir diğer kanıtıdır.

Ayrıca zengin görseller, yenilikçi tasarımla ve benzersiz bir deneyimle diğer oyunlardan ayrışabilmeyi başardık. Kişiselleştirilebilir ve tasarlanabilir oyun modelleriyle, kendi oyun tarzını ve dünyanı oluşturabilmek en büyük farkımız olacak. Oyuna eklemeyi planladığımız birçok oyun moduyla sakın bir şekilde resim çizip rahatlamak isteyen kişiden, farklı şekillerde kapışmalar arayan rekabetçi kişilere kadar toplumun her kesimine satın alınabilir öğeler ve mini oyunlar sunup zenginleştirerek oyuncuların oyundan daha fazla keyif almasını hedefliyoruz. Bu çalışmalara da başladık. İlerleyen aşamalarda çizilen resimler tamamen kişiye özgü olduğu için **kişinin çizimine özel NFT oluşturarak** yapılan çizimi kopyalanamaz dijital bir ürüne çevirmeyi planlıyoruz.

Bu süreçte desteğini aldığımız mentor firmamız Game Circle öncülüğünde, alt yapı sistemlerini (API, server vs.) oluşturarak oyunun anlık yüksek indirme alma ve anlık çok yüksek sayıda çizim yapılma durumu için **ölçeklenebilir alt yapı sistemlerimiz hazır**. Böylece mobil oyunlara dünyada ilk defa üretici yapay zeka entegrasyonuyla mobil oyun sektöründe öncü firmalardan olmayı ve sektöre yeni bir bakış açısı kazandırmayı planlıyoruz.

## NoExit Games Gelir Modeli:

NoExit Games olarak 2 farklı ana gelir kalekimiz bulunmaktadır. Bunlardan öncelikli olan gelir kalekimiz, oyun içi reklam ve oyun içi satın alma gelirleri, bir diğeri de Ar-Ge projemizin satışından gelen gelirler.

**Painter's Life oyununu diğer oyunlardan ayırtıran** ve gelir beklentimizi daha da yükselten en önemli nokta, organik indirme oranı. Organik indirme insanların oyunu reklam vasıtasıyla değil de kendisinin bulup indirmesi veya paylaşılan oyunun diğer oyuncular tarafından da indirilmesiyle gelen, doğal yollarla yapılan indirmeler. Yaptığımız bu çizim oyununda insanların kimi zaman basit, kimi zaman da kötü çizimlerin, yapay zeka tarafından çok güzel hale gelmesi, doğal olarak paylaşma ihtiyacı doğuruyor. Bu sayede reklamlarla ulaştığımız kullanıcılar, oyun içinde çizdikleri ve beğendikleri resimleri sevdikleriyle paylaşarak oyunun doğal olarak etraflarına reklamını yapıyor. Bu durum bizim **gelir kalemlerimizi yukarı çekerek oyundan elde edilecek kar oranını artırmaktadır**.

## Tarihçe

### NoExit Games'in Diğer Stüdyolardan Farkı Nedir?

NoExit Games'te kurucu ortaklar 3 yıldır beraber çalışmanın getirdiği **tecrübe ve özgüven** ile farklı birçok oyun geliştirme projesinde bulunmuştur. Her ortağın oyun

sektörünün temel noktalarından yazılım, tasarım ve pazarlama alanlarındaki yetkinlikleri, bu oyun stüdyosunun uzun ömürlü olduğunun ve ekip yapısının zorluklar karşısında dağılmayacağına en önemli göstergelerinden biri.

NoExit Games, Game Circle Kuluçka ve Eğitim Merkezi'nin arkasında bulunan büyük bir ekiple **finansal, hukuk, altyapı ve mentörlük desteklerini** alarak çok büyük ilerlemeler kaydetmiş ve geleceğe dair planlamalar yapılmıştır. Yatırım sürecinde alınan paranın en verimli şekilde kullanımını konusunda, arkasında önemli sektörel tecrübelerin olduğu Game Circle yönlendirmeleriyle, **yatırım öncesi gerekli çalışmalara** da başlanmıştır. Bunlar ekibi büyütme, alt yapı oluşturma ve devlet destekleri gibi çalışmalar olup 1 yıldan 5 yıla kadar olan periyotlarda tüm planlamalar tamamlanmıştır.

Yatırım öncesi çalışmalardan bazıları **T.C. Ticaret Bakanlığı Pazarlama ve Pazarda Tutundurma Destekleri** kapsamında Yazılım/Oyun/Uygulama Reklam Destekleri, Platform Komisyon ve Geliştirme Desteklerine başvurular yapıldı. **1507 TÜBİTAK TEYDEB KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programlarına** da başvuru yapılmış, proje onay sürecine girilmiştir. Böylece ürün geliştirme, pazarlama ve istihdam maliyetlerinin ciddi oranda azaltılması hedeflenmektedir.

## Neden NoExit Games'e yatırım yapmalısınız?

- **Yeterli yetkinliğe, tecrübeye ve motivasyona** sahip kurucu ortaklar.
- Yatırım sonrası ekibi büyütme, finansal, hukuk, insan kaynakları ve altyapı destekleri konularında, **destek verecek mentor firmaya** sahip olma.
- Geliştirilen Painter's Life oyununun test aşamaları tamamlanmış, **başarılı fonlama sonrası ölçekleme(scale), tam sürüm yayınlama(soft launch) aşamasına** geçilecektir.
- Yıldız Teknopark bünyesinde geliştirilmekte olunan Ar-Ge projesiyle, **veriye dayalı oyun geliştirme ekosistemi.**
- Her geçen yıl **büyüyen oyun sektöründe** mobil oyun pazarının diğerlerine oranla 1,7 kat daha hızlı büyümesi.
- Son iki yılda **Türkiye'deki mobil oyun firmalarının yüksek değerlemelere ulaşması**, Türkiye'de daha önce görülmemiş başarı hikayeleri örnekleri.
- Geliştirilen **oyunlarla gelen sabit gelir modeli** ve şirket değerlemesinin artması.
- Üretici yapay zeka gibi **yenilikçi bir teknolojinin** faydalarından, mobil oyun sektöründe de faydalanabilecek yetkinliğe sahip olmak.
- Her geçen gün gelişen yapay zeka modellerini, heyecanla yapmayı beklediğimiz **yeni oyunlarda farklı seviyelerde kullanabilecek** potansiyele sahip olmak.
- Geliştireceğimiz yeni oyunlar için oluşturduğumuz ekosistemlerden **yeni gelir modelleri** elde etmek.
- Örneklerinin çokça görüldüğü gibi firma olarak amaçladığımız büyümeye ulaşınca çok daha yüksek değerlendirme ile alacağımız **yeni yatırım sonrası şirket hisselerinin artması.** Böylece yeni yatırımlara güven ortamı oluşturmak.

## Yatırım sonrası neler yapmak istiyoruz?

### Kısa Vadeli Hedefler;

- Oyun geliştirme ve pazarlama tarafında ekipleri büyütme.
- Oyun geliştirme ekosisteminde kullanılan başarılı platformların (Sensor Tower, Social Peta, Adjust, UAHero vb.) kullanımını artırarak veri odaklı oyun geliştirmeyi desteklemek.
- Üretici yapay zeka entegrasyonu ile yayınladığımız ilk oyunun ilk yılında en az bir milyon indirme yakalamak.
- İlk oyunu mentor firma bünyesinde ve öncülüğünde yayımlayıp, yayınlanan oyunla birlikte veri toplamak ve gelir oranını artırmak.

#### **Orta Vadeli Hedefler;**

- Oyunlarda yapay zeka kullanımı ile yeni bir oyun türü oluşturabilmek.
- Türkiye'de oyun geliştiren en çok indirme alan 10 mobil oyun geliştirici firmasından biri olmak.
- Geliştirmelerine başladığımız Ar-Ge projemizin başarısını kendi firmamız bünyemizde kanıtlayarak, diğer firmalara SaaS(Hizmet Olarak Yazılım) olarak sunabilmek.
- Elli milyon indirmeyi aşan yapay zeka destekli en az bir tane oyuna sahip olmak.

#### **Uzun Vadeli Hedefler;**

- NoExit Games markasını tüm dünyada bilinir hale getirmek ve Türkiye'den bir başka unicorn oyun şirketi daha çıkarmak.

### **Neden Paya Dayalı Kitle Fonlaması ile Yatırım Almayı Planlıyoruz?**

Kitle fonlamasıyla yatırım almamızın en önemli nedeni, çok hızlı büyüme potansiyeline sahip oyun geliştirici firmalardan biri olabilmenin farkındalığıyla yüksek oyun geliştirme maliyetlerini karşılayarak olabildiğince şirketi hızlı bir şekilde büyütüp, başarılı yapay zeka entegre oyunumuzla şirket değerini artırmak. Bu sayede en büyük gider kalemlerimizden olan personel giderleri ve pazarlama maliyetlerini daha hızlı şekilde karşılayarak oyunlardan gelir elde etme sürecini hızlandırmak.

Paya dayalı kitle fonlamasından gelen yatırım sonrası başarılı büyümeyle birlikte yatırımcıların hisselerini verimli bir şekilde değerlendirerek sonraki yatırımcılara güven yapısı inşa edebilmek.

### **İş Modeli**

**NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ** bir Teknoloji girişimi olup, **Oyun** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **İstanbul (Avrupa) ve Ankara**'dir.

### **Oynadığın oyunlara yapay zeka ile interaktif katılım!**

Geliştirdiğimiz Painter's Life oyununda can alıcı kısmı yapay zeka tarafından zenginleştirilip oyuncuya etkileyici şekilde sunulması. Çizim oyunu olan bu oyunumuzda oyunu oynayan kişilerin çizim yeteneğinin olmadığını farkındalığıyla ve mobil bir cihazda parmakla resim çizmenin kolay olmadığını biliyoruz. İşte bu durum



oyunu daha cezbedici hale getiriyor, çünkü çok kötü çizilen bir resim, üretici yapay zeka modeliyle işlenerek, izlemesi keyifli ve güzel bir resme dönüşüyor. Bu dönüşüm yapay zeka ile yapıldığı için üretilen her bir resim birbirinden ayrılarak benzersiz resimler ortaya çıkabiliyor. Böylece oyuncu her çizdiği resimde farklı sonuçlar elde ederek sıradan bir çizim oyunu oynamamış oluyor. Aynı zamanda insanlar resim çizme yeteneği olmasa bile ortaya çıkan resimden aldığı haz ve yeni çıkacak resimlerin merakıyla uzun süreler oyunda vakit geçirebiliyor.

Oyunu tekrar tekrar oynatıcı kılan taraf ise üretilen resmin diğer bir çizim yapan kişinin resmiyle yarışmaya girmesi ve o diğer kişiyi yenme veya kaybetme, oyuncularını yeniden çizim yapmaya itiyor. Ve onlarca farklı tasarım stillerinin, renklerin, arka planının olması oyuncuyu bu öğeleri yeni resimlerde kullanmaya itiyor.

Tüm bunlar özelinde geliştirdiğimiz oyun, bir oyun için en kritik iki metriğe kolaylıkla iyi değerlerde ulaşmamızı sağlıyor. Bunlar yüksek oynama zamanı ve oyuncuların yüksek geri dönüş oranı.

Üretici yapay zeka modellerini görsel anlamda zenginleştirme için kullanarak geliştirdiğimiz oyunda Chat GPT, Midjourney ve Mubert gibi modern yapay zeka modellerinin gücünü sadece oyun içinde kullanmadık. Oyunun logosundan, tasarımına ve reklam müziğine kadar birçok noktada yapay zeka modellerini kullanarak özgün tasarımlar ortaya çıkardık. Bu sayede çok farklı başarılı örnekleri olan çizim oyunlarına yeni bir soluk getirerek, oyunculara daha önce yaşamadıkları deneyimleri yaşatmayı planlamaktayız.

İlk geliştirilen oyunda The Game Circle destek ve işbirlikleriyle Amazon(AWS) sunucuları üzerinden yapay zeka modellerinde işlenen oyun, çok yüksek indirimler planlanarak gerekli tüm altyapı sağlanmıştır.

Bahsedilen bu oyun fikri geliştirilen ve planlanan yapay zeka entegre oyunlardan sadece birisi. Bu mantıkta bulut sistemleriyle veya gömülü olarak farklı şekilde yapay zeka modellerini kullanarak yeni oyunların ön çalışmalarına da başlanmıştır.

Aynı zamanda Yıldız Teknopark bünyesinde geliştirmeye başladığımız, Ar-Ge projemiz olan FunStatistic projemiz ile kendi framework(yazılım iskeleti) oluşturmak. Bu projede amaç geliştirilen oyunların fikir ve geliştirme süreçlerini deneysel ve tahmin odaklı olmaktan çıkarıp, veri analizleriyle geliştirmek.

FunStatistic Ar-Ge projemiz ile amacımız, markette ihtiyaç duyduğumuz tüm verileri analiz edip yeni oyunları bu veriler odağında geliştirmek. Böylece veriye dayalı oyun tasarımı ve geliştirme altyapısı oluşturarak yüksek başarı oranları yakalamayı planlamaktayız.

## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Son dönemde mobil oyunlarda karşılaşılan en önemli sorun, oyunların birbirlerine fazlasıyla benzemeye başlaması ve yenilikçi taraflarının eskisi kadar olmaması. Birçok

oyuncunun karşılaştığı, birbirlerinden çok fazla ayrışamayan, genel olarak farklılıkları görsel değişimler olan oyunlar, markette ciddi anlamda doyuma ulaşmış durumda. Aynı mekanikte farklı hikayelerle sunulan, birbirine çok benzeyen mobil oyunların sayısındaki artış giderek artmakta.

- Gelişen oyun ekosisteminin ve teknolojilerinin yansımaları minimum düzeyde kalmaktadır. Her geçen gün daha da gelişen ve gelecekte her yerde göreceğimiz yapay zekanın, mobil oyun sektörüne yansımalarının çok az seviye olması bir diğer sorun. Her yıl daha da ilerleyen mobil cihazların, performans ve kapasitelerinin gelişmesiyle giderek mobil cihazların birçok cihazın yerini alması, kullanım oranını giderek artırmakta. Buna rağmen pc oyunlarında çokça görülen yapay zeka öğelerinin, aynı oranda mobil oyunlarda yeterli karşılıklı bulunmamaktadır.

## Bulunan Çözüm/Çözümler

- NoExit Games olarak interaktif oyun yapısıyla birbirine benzer oyunlardan ayrılmayı ve daha önce örneği olmayan bir oyunla, oyunculara farklı deneyimler yaşatmak için, mobil oyunlara üretici yapay zeka modellerini entegre etmeye başladık. Burada başlıca hedeflerimiz günden güne popülerleşen yapay zeka sistemlerini, oyuncuların henüz örneklerini görmedikleri, öğrenmesi kolay oyunlarda kullanarak, interaktif bir oyun tasarımıyla benzersiz bir oyun deneyimi sunuyoruz. Böylece her oyuncuya farklı deneyimler sunan bir yapıyla, diğer birbirine benzer oyunlardan rahatlıkla ayrışabileceğiz.
- Üretici yapay zeka modellerini oyunlarımıza entegre ederek gelecek oyun sektöründe yeni yapay zeka teknolojileriyle önemli bir pozisyon alabilmeyi hedefliyoruz. Bu sayede mobil oyun sektöründe yeni bir türde oyun kategorisi oluşturup bu kategoride ilk oyun geliştiren firma olabilmek en önemli amaçlarımızdan birisi.

## Değer Önerileri

- Katmayı hedeflediğimiz ilk değer önerisi, dünyada ilk defa üretici yapay zeka modellerini entegre ederek geliştirmekte olduğumuz oyunla markete yeni bir bakış açısı ve yeni bir soluk getirmek. Bu sayede gelişen mobil cihaz dünyasının imkanlarından sonuna kadar faydalanıp, her geçen gün daha da gelişen yapay zeka potansiyeliyle, mobil oyun dünyasına etki eden yenilikçi bakış açısı getiren firmalardan biri olmak en önemli gördüğümüz değer önerilerinden bir tanesi.
- Diğer önemli değer önerisi, veri analiz algoritmaları ve sistemleriyle Yıldız Teknopark bünyesinde geliştirmeye başladığımız FunStatistic Ar-Ge projesiyle, geliştirdiğimiz oyunu en performanslı hale getirip, öncelikle şirketimizde geliştirmekte olduğumuz oyunlara değer katmayı, sonrasında da diğer firmalara kendi oyunlarımızdaki performanslarla pazarlamak. Böylece oyun geliştirme ekosistemindeki diğer firmaların da üretim kalitelerini artırarak hem firmaların başarı oranları yükselterek hem de Türkiye oyun ekosisteminin başarısını katlayarak değer katmak.
- Bir diğer değer önerisi de, firma olarak yapmayı planladığımız bireysel yayınlama modeliyle, kendi şirketimize veri ve daha yüksek oranda kârlılık sağladıktan sonra, bu başarıyı Game Circle kuluçka firmalarına da uyarlamayı hedefliyoruz. Bu sayede seri üretim modeliyle geliştirilen oyunların, sabit gelirlerle firmaları daha fazla hayatta tutarak her geçen gün artan pazar rekabetinden korumayı ve bu şirketleri kapanma ve küçülmeden korumayı planlamaktayız.

## Gelişim Süreçleri Hakkında

Hybrid-casual oyun türüne üretici yapay zeka entegrasyonu sürecinde, **ilk oyun geliştirmemizi tamamladık ve markette test süreçlerine başladık.** Bu kapsamda oyunun hedef kitlesi ve hangi platformlarda yer alacağı belirlendi. Bu sayede oyunun geliştirme ve yayınlama bütçesi de hesaplandı.

İlk projemiz bir çizim oyunu olup yaptığı çizimle diğer oyuncularla yarıştığı bir oyun olacak. Oyuncuların ne tarz temaları, hangi renkleri tercih ettiği, nerelerde farklılık aradıkları, ve hangi noktada oyundan çıktıkları, hangi sıklıkla oyuna geri döndükleri gibi birçok veriyi elde etmiş bulunmaktayız. Hali hazırda iyi seviyelerde olan oyna zamanını çok daha yukarılara çekecek çalışmalara başladık. Oyun içi market geliştirmelerine başlayıp oyun gelirlerini artırma çalışmalarına da başladık.

### Oyuna ilerleyen zamanda planlananlar!

Oyunun tam sürüme ulaştıktan sonra, market sistemi daha da geliştirilerek oyuna yeni modlar ekleme planlamaları tamamlandı. Çok sayıda interaktif mini oyunlar koyarak oyuncuya nefes aldırarak sadece resim çizme oyun olarak değil de oyun içinde ufak bir dünya ile istediği gibi vakit geçirebileceği çok uzun vadeli oynanacak oyun haline getirmeyi hedefliyoruz. Candy Crush oyunu Match3 oyun türünün öncüsü olup en çok indirilen oyunlar arasına girdiği gibi biz de üretici yapay zeka entegre çizim oyunuyla yapay zeka entegre oyun türünü oluşturup aynı seviyeye gelmeyi planlıyoruz.

## Üretim Süreçleri Hakkında

Geliştirilen oyunun üretim sürecinde planlama, tasarım ve geliştirme ekibinin tüm detayları belirledikten sonra kullanılacak teknolojiler de belirlendi, proje yönetim aşamasında görev dağılımları ve sorumlulukları da belirlendi.

Oyun motoru olarak Unity tercih edildi, çünkü geliştirdiğimiz Hyper-casual oyunlardan gelen tecrübe ve ekosistem sayesinde hızlı oyun üretim sürecini aynı şekilde devam ettirebileceğiz.

Arka planda kullanılacak bulut sistemi olarak Amazon Web Service belirlendi. Çünkü geliştirilen oyunun sahip olduğu büyüme potansiyeli sebebiyle, anlık ciddi oyuncu artışında sistemin %99.9 oranında çökmeme garantisi ve kullanılan sistem milyonlarca kullanıcıyı rahatlıkla karşılayabilecek teknolojiye sahip olması Amazon tarafından sağlanmaktadır. Ayrıca herhangi bir ekstra yatırım yapmadan ek sunucu kullanım rahatlığı sunması. Game Circle AWS iş birliği ile ek imkanlar en önemli tercih sebebimiz oldu.

Kullanılacak yapay zeka modellerin arasından Stable Diffusion kullanılmaya başlanmıştır. Çünkü piyasada kullanıma açılan en verimli ve performanslı yapay zeka modelleri arasında ölçeklenebilir API(uygulama programlama arayüzü) hizmeti veren



en iyi model olduğu için tercih edildi.

Yayınlama sürecinde kampanya yürütme işlemlerinde Game Circle işbirlikleriyle ortak çalışma yürüten Adjust, UAHero ve Game Analytics kullanılarak kampanya takip ve kontrolü yapılabilecek.

## Yan Ürünler Hakkında

Game Circle iş birliğiyle edineceğimiz **bireysel yayınlama tecrübesiyle** gelen verilerle, FunStatistic Ar-Ge projesi geliştirilmeye devam edilecek. Yapılacak testler sonrası kendi oyunlarımızdaki performanslarla, diğer üretici firmalara **yeni bir SaaS(Hizmet olarak yazılım) hizmeti** olarak Ar-Ge projesini sunmak planlanmaktadır.

Bu hizmetle hedeflenen diğer geliştirici firmalara, **seri üretim modeliyle geliştirme ve pazarlama imkanı sunarak**, oyunlardan daha garanti ve yüksek oranda başarı ve gelir elde etme imkanı verilmesi hedeflenmektedir. Bu sayede birçok oyun öldürülmeden gelir sağlayıp diğer geliştirici stüdyolara sabit gelir fırsatı sunmak planlanmaktadır.

## Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Projenin teknik ve tasarımsal analizlerini 3 farklı alana ayırarak yaptık. Bu alanlar temel olarak geliştireceğimiz oyunların yazılım, görsel ve pazarlama alanlarını oluşturmaktadır.

Yapay zeka entegrasyon altyapısı ve oyun geliştirme ekibinin yazılım çalışmaları belirlendi. Diğer taraftan yapay zeka tarafında kullanılacak görsel kısımlar ve oyun içi görsel, UI tasarımlarını yüklenen ekibin görsel çalışmaları, ve son olarak geliştirilen oyunların pazarlama ve yayınlama sürecinin takibinin ve geliştirmelerinin yapıldığı çalışmalar olarak ayırdık.

Bu süreçlerden yazılım tarafında Game Circle tarafından aldığımız framework, API ve sunucu alt yapı entegrasyon çalışmaları büyük oranda tamamlandı ve iyileştirme sürecine geçildi.

İlk oyun prototipinde yapay zeka modeli olarak Stable Diffusion modeli belirlenerek en verimli ve etkileyici yapay zeka modellerinden birinin kullanımına başlanmıştır. Stable Diffusion tercih edilmesinin en büyük sebebi, bu yapay zeka modelinin API desteğiyle daha kolay altyapı entegrasyonu imkanı vermektedir.

Oyun görsel tasarım tarafında Blender modelleme programı ve Unity oyun motoru kullanılarak hali hazırda edinilen tecrübeler rahatlıkla yeni oyunlara da entegre edilebilecek.

Pazarlama kampanya yönetimi tarafında Adjust, UAHero ve Game Analytics iş birliklerinden faydalanarak ölçeklendirmemizi en iyi şekilde yapmamız için ihtiyacımız olan tüm özelliklere sahibiz.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

5746 sayılı Araştırma, Geliştirme Ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında kanun çerçevesinde Yıldız Teknik Üniversitesi Yıldız Teknopark bünyesinde geliştirdiğimiz **FunStatistic Ar-Ge projesi** ile geliştirilen oyunları sadece kişilerin tahmin ve çıkarımlarından çıkartmak. Böylece veriye dayalı market analiz sonucu, markette oluşan trend şablonlarını bulmaya, yeni oyun fikirleri bulmadan geliştirme aşamasına kadar veri desteği sağlayabilmek. Bu sayede başarı oranı daha yüksek, veri odaklı geliştirilmiş oyunlar çıkartılması amaçlanmıştır.

## Önceki Satışlar Hakkında

Proje hala geliştirme aşamasında olduğundan ve henüz örnekleri olmayan bir oyun girişimi olduğu için önceki satışlar konusunda kesin bir bilgi sunamıyoruz. Fakat daha önceki geliştirdiğimiz ve markette bulunan oyunlardan edinilen bilgiler doğrultusunda ilk geliştireceğimiz yapay zeka destekli çizim oyunu için ilk 6 aylık periyotta 1 milyon indirmeye ulaşarak 650 bin dolar gelir ve sonraki 2 yıl içerisinde 100 milyon indirmeye kadar ulaşması halinde 10 milyon doların üzerinde gelir beklenmektedir.

### 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

#### Pazar Hakkında

##### Pazar Büyüklüğü:

Mobil oyun pazarı, 2022 yılında oyun endüstrisinin zirvesinde yer alarak tek başına oyun sektörünün yarısını oluşturarak, 103 milyar dolarlık gelir elde etmeyi başardı. Hyper-Casual oyunların günümüzde yarattıkları ciro günümüzde yıllık 2 ile 2,5 milyar dolar arasında. Mobil oyun gelirlerinin %37'sini oluşturan mid-core oyunların sadece Amerika ve Avrupa'da 4 milyar dolardan fazla geliri bulunmaktadır. Her geçen gün popülaritesi artan Hybrid-casual oyunlar ise bu iki oyun türü arasında kendisine yer bulmaktadır.

NoExit Games olarak geliştirdiğimiz oyunları öncelikli olarak **ABD mobil oyun pazarı için geliştiriyoruz**. 2022 yılında da tüm ülkeler arasında ABD, güçlü ekonomisi ile en çok mobil oyun içi harcama yapan ve reklam geliri getiren ülke oldu. ABD, harici tercih edilen ülkeler Tier1 olarak kabul edilen, İngiltere, Kanada ve Almanya gibi ülkelerde pazarlayıp başarı elde etmeyi planlıyoruz. Sonrasında Tier2 ve Tier3 ülkelerde pazarlayarak, dünya çapında pazarlama stratejisi uygulamayı hedefliyoruz.

Genel olarak 2022 yılında geliştirilen hyper-casual oyunlarda, önceki yıllara nazaran kalite artışı olmaya başladı. Macerasına hyper-casual türü olarak başlayıp görsel kalite

artırılıp, oyun içi satın alımlar eklenerek hybrid-casual türüne geçen oyun sayısı her geçen gün artmaya başladı. Bu gidişat oyuncuların artık daha iyi görsellere sahip, daha zengin oyun içerikleri aradıklarının göstergesi.

Son dönemlerde edinilen gelirlerle de hybrid-casual oyunların **daha uzun vadeli getirileri** ve en iyi oyunlar listesinde bu tarz oyunların daha uzun süre kalması, birçok yayıncı ve geliştiriciyi bu türe yönlendirdi.

Son iki yıldır **gelen büyük yatırım hamleleriyle** de bu oyun türünün ne kadar çok gelir potansiyeli olduğu kanıtlanmış oldu. Pow Games'in iki hybrid-casual oyununun **10 milyon Sterlin'e** satılması en önemli örneklerinden birisi.

## Rekabet Hakkında

### Rakip Firmalar:

Hem Türkiye'de hem de Dünya'da 2020 yılından sonra ciddi anlamda oyun sektörüne yönelim oldu. Bu süreçte pandemi ile birlikte gelen uzaktan çalışma alışkanlıkları, insanları hem çalışması daha keyifli olan, hem de farklı yerlerde olsalar dahi birlikte proje yürütebildikleri oyun sektörüne yöneltti. Bu yönelime, son yıllarda oyun sektörüne gelen büyük yatırımların da etkisi oldu. Bu sebeplerden dolayı sektörde ciddi anlamda oyun stüdyosu artışı oldu, bu artış doğal olarak rekabeti de artırdı.

### Rakip Oyunlar:

Artan bu rekabet genel olarak şunu gösterdi ki artan oyun geliştirici sayısına rağmen oyun oynayan kullanıcı sayısında da artış devam ediyor. Mobil markette çok fazla AI resim işleme uygulaması olmasına rağmen, oyunlaştırılmış üretici yapay zeka bulunduran oyun bulunmamaktadır. Benzer şekilde markette çok fazla çizim oyunu olmasına rağmen üretici yapay zeka içeren çizim oyunu bulunmamaktadır.

### Rekabette öne çıkaracak en önemli noktalar:

Firmamız kaliteli bir ekiple büyüyüp oyun geliştirme sürecini daha da iyileştirdikten sonra oyunlarda üretici yapay zekayla farklılaşma ve benzersizlik sunarak diğer oyunların önüne geçmesi planlanmaktadır.

Gelişen mobil cihazların donanım performansları ve ilerleyen internet teknolojilerinin de katkısıyla mobil oyunların her geçen gün görsel tasarımlarında artan bir iyileşme mevcut. Hedefimiz bu görsel kaliteye yeni bir boyut getirmek ve interaktif yapay zeka entegrasyonu ile daha önce yapılmayanı sunmak.

Firma olarak geliştirmeye başladığımız yapay zeka entegre edilmiş oyunların, markette örnekleri henüz bulunmamaktadır.

Bu durum bizleri rekabette öne çıkaran en önemli unsur olmaktadır. Sektörde oyunlara

yapay zeka entegrasyonu yapan ilk firma olabiliriz, ama tek olmayacağımızın farkındalığıyla, amacımız oyunları olabildiğince hızlı olarak geliştirip rekabete yön veren öncü bir firma olabilmek.

## Hedef Kitle Hakkında

Yeterli tecrübeye sahip olduğumuz ve kullanıcı türünü çok iyi bildiğimiz hyper-casual oyuncularını yakalayıp bu kullanıcıları daha iyi görsellerle yüksek oynanış oranı, yüksek retasyonla(oyuncuların geri dönme oranı) ve oyun içi satın alma öğeleri geliştirerek yapay zeka altyapısıyla zenginleştirdiğimiz hybrid-casual oyunlarla tutmak istiyoruz.

Geliştirdiğimiz oyunda, yapay zekaya ilgi duyan ve neler yapabildiğini görmek isteyen, yenilikçi bakış açısına sahip gençleri ve orta yaşlı hedef almaktayız. Market testleri sonucu elde ettiğimiz metrikler sonrası yaş kitlemiz ağırlıkta 11-34 yaş arası olması, genç ve orta yaşın ilgisini çektiğini gösteriyor. Cinsiyet aralığının kadın erkek olarak birbirine eşit oranda olması, genel kitleye hitap ettiğimizin en önemli göstergesi.

### Hedef Kitleyi Nasıl Etkileyeceğiz?

Fikir aşamasından testine kadar planladığımız oyunu, kademeli olarak geliştirerek pazarda ilk defa yapay zeka entegrasyonu ile farklılık arayan oyuncuların dikkatini daha önce denemedikleri interaktif oyun yapısıyla çekebilmek.

Aynı şekilde sosyal medyada yapay zeka kullanarak oluşturulan çok farklı stillerde paylaşılan profil fotoğrafı çalgınlığı gibi mobil oyunlarda da bu etkiyi oluşturabilmeyi planlıyoruz. Her oynayanın farklı bir deneyim yaşaması, oyunu oynayan kişilerin oyun üzerinden sosyalleşebilmesine de imkan sağlayacaktır.

Roblox oyunundaki gibi bir çok mod ekleyerek, oyuna girenlerin sadece bir resim oyunu değil de, isteyen resim çizip rahatlamak istediği bir ortamdan rekabet isteyen kişilere ise kapışma ortamına kadar toplumdaki herkesin ilgisini çekecek bir ekosistem oluşturmayı planlıyoruz.

Böylece potansiyeli çok daha fazla olan oyuncuda heyecan uyandıran bir oyunla yapay zeka ile yapılan yenilikleri merak eden ve denemek isteyen farklı bir deneyim arayan tüm oyuncuları etkileyebilmeyi hedeflemekteyiz.

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- Henüz örneği olmayan dünyada ilk defa yapılmış, üretici yapay zeka entegre edilmiş oyun olması.
- Yapay zeka modellerinin entegrasyonu ile birlikte hybrid-casual mobil oyun türüne yeni bir soluk getirmek.

- Oyunun markette farklı iterasyonlarıyla potansiyelinin ispatlanmış olması ve gelen olumlu geri dönüşler.

## **Zayıf Yönler Nelerdir?**

- Mobil oyun pazar büyüklüğünden dolayı mobil market pazarlama ve yayınlama maliyetlerinin yüksek olması.
- Oyunun tam sürümüne ulaşmamış olması, nihai haline ulaşması için zamana ihtiyaç duyulması.
- Yapay zeka entegrasyonunun olduğu oyunların örneklerinin olmaması ve kitlesel çapta oyuncuların bu tarz oyunları tercih etmelerinin garanti olmaması.

## **Fırsatlar Nelerdir?**

- Oyunlara yapay zeka entegrasyonu yaparak sektöre yeni tarz oyunlar çıkararak market gidişatını değiştirmek ve bu gidişata yön verebilmek.
- Oyunun tam sürümüne ulaştıktan sonra dünyada ilk olmayla edinilecek marka değeriyle, diğer oyunları farklı seviyelerde pazarlayabilmek.
- Firma olarak yapacağımız oyunlardan bireysel yayınlama metoduyla mobil oyunlarda yapay zeka ile daha fazla tecrübe ve veri elde edip, diğer oyunlarda bu tecrübe ve veriyi kullanarak daha yüksek başarılar elde etmek.

## **Tehditler Nelerdir?**

- Geliştirilen oyunun kopyalanabilmesi, fikrin alınıp farklı oyunlara hızlı bir şekilde entegre edilerek rakip olması.
- Mobil oyun sektörünün çok hızlı değişmesi ve şekillenmesi sonucu oyunun başlardaki heyecanı sürdürebilme zorluğu.
- En iyiler listesine giren oyunların performansı ve o seviyeye ulaşmanın zorlukları.

## **Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi**

- Alınacak devlet teşviklerinin de yardımıyla pazarlama ve üretim maliyetlerini ciddi oranda düşürerek oyunların potansiyellerini yapay zeka ile artırarak bireysel yayıncılıkla yüksek karlılık oranına ulaşmak.
- Kendi oluşturduğumuz altyapı sistemiyle direkt oyunlardan elde ettiğimiz verileri işleyebilecek seviyeye ulaşmak, ve kullanacağımız yapay zeka geliştirmeleriyle yeni kullanıcı deneyimleri sunarak, oyunculara oyun içi yeni ve farklı satın alma öğeleri sunarak her kullanıcıdan yüksek oranda gelir etmeyi sağlamak.
- Geliştirmekte olduğumuz Yıldız Teknopark FunStatistic Ar-Ge projesiyle oyunların fikir ve geliştirme aşamalarında şans faktörünü azaltıp, analiz edilmiş verilerle geliştirerek daha yüksek başarı oranlarına ulaşmak.

## **Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi**

- Geliştirdiğimiz oyunlarda en başından itibaren yüksek oynama sürelerine sahip

oyuncuları elde edip ve bunları elde tutma odaklı geliştirmelerle, rekabette kalıcı olabilmek.

- Geliştirdiğimiz oyunları yapay zeka ögeleriyle farklılaştırarak modern oyun dünyasında erken pozisyon alarak yeni nesil oyunlarda pazar payını çoğaltmak.
- Oluşturmayı planladığımız kaliteli ekiplerle geçmiş tecrübelerimizden de faydalanarak, kullanacağımız ve oluşturmaya başladığımız framework ile sektör değişimini takip edebilecek ve analiz edebileceğiz.



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

### 2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Erol Şan amaç	Lider Girişimci /Art Director	Şirketin kuruluşundan itibaren özellikle Sanat alanında yer alıyor. Oyun içi görsellerin 3D modellenmesi level tasarımları, 2d sprite ve ikon hazırlanması, reklam videolarının çekimi ve montajlanıp teste hazır hale getirilmesi, başlıca rolleri arasında yer alıyor. Oyun tasarımı, fikir bulma ve beyin fırtınası konusunda da ekiple birlikte kolektif bir çalışma yürütülüyor.	22.500	30
Bünyamin Kırmacı	Kurucu Ortak /Marketing Specialist	Şirketin kuruluşundan itibaren reklam ve pazarlama kısmının yürütücülüğünü yapıyor. Market analizi, güncel market trendleri, cpi video ve içerik analizi, Marketing strateji oluşturma, oyun içi level design, konsept geliştirme ve analize göre prototip taslağı hazırlama, başlıca rolleri arasında yer alıyor. Oyun tasarımı, beyin fırtınası ve fikir bulmada da ekiple birlikte kolektif bir çalışma yürütüyoruz.	22.500	30
Muhammed Emin Aydın	Kurucu Ortak / Lead Developer	Şirketin kuruluşundan itibaren yazılım alanında çalışmalar yapmıştır. Hem oyun mekaniklerinde hem de yeni oluşturulan framework ve API'ler için çalışmalarını sürdürmektedir. Oyun yapımında kullanılan teknolojileri, alt yapı, ve hazır yazılım assetleri ve sistemleri geliştirmektedir.	22.500	30
GCI Bilişim	Yatırımcı/Mentor	Şirketin kuruluşundan itibaren	7.500	10

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
ve Eğitim A.Ş.		operasyonel işlemlerde, oyun geliştirme, iş ilişkileri, hukuk, İK ve finans alanlarında yıllardır edindiği tecrübeyle NoExit Games'te ortaklık ve mentörlük yapmaktadır.		

#### Erol Şan amaç ile ilgili;

1992 yılında Ankara'da dünyaya geldi. İlkokul ve liseyi Ankara Üniversitesi Geliştirme Vakfı Özel Lisesinde bitirdikten sonra Almanya'ya gidip Berlin'de Sinema ve Televizyon okudu. Berlin'de geçen 3 yılın ardından Türkiye'ye geri dönüp Bilkent Üniversitesinde Görsel İletişim tasarım bölümüne girdi. Meslek hayatına Gençlik yıllarında hayatı öğrenmek adına farklı farklı geçici işlerde çalıştı. Profesyonel hayata geçince Yönetmen olarak çalışmaya başladı ve bu süre zarfı içerisinde Berlin'de bulunan en büyük 2. Türkçe Tiyatro Topluluğunu kurdu. Yönetilen başarılı oyunların ardından Türkiye'de çocukluk arkadaşıyla birlikte It's Okay Productions'ın kurucu ortağı oldu ve 3 yıl kadar da bu işe devam etti. Farklı sektörlere farklı içerikler üreten, üretimleri arasında, kısa filmler, müzik klipleri, tanıtım filmleri, reklam filmleri çektir. Bulduğu firmada Yönetmen, kurgu operatörü, yazar ve DOP gibi farklı roller üstlendi. Farklı projelerde sayısı 5 ile 50 arasında değişen insanların yönetmenliğini yaptı. Sektörü bırakma kararının ardından bir süre kendisine vakit ayırıp yazılım ve Unity öğrenip oyun sektörüne giriş yaptı. Bir süre kendi kendini geliştirdikten sonra güçlerini Emin ve Bünyamin ile birleştirdi ve şu an aktif olarak oyun yapmaya devam ediyorlar.

#### Bünyamin Kırmacı ile ilgili;

1991 yılında Kahramanmaraş'ta dünyaya geldi. İlkokulu Derya Kolejinde, liseyi Süha Erler Anadolu Lisesinde okudu. İlkokulda okulun basketball takımıyla Türkiye 3.sü oldu. Ardından Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknoloji ve Bilişim Sistemleri bölümüne girdi. Bölümde kriptografi gibi farklı yarışmalara katıldı ve aynı zamanda 2 yıl boyunca robotik kulübünde aktif rol aldı. Üniversite hayatında veri analizine ilgi duyup bununla alakalı 3 seçmeli ders aldı. Yaz stajında Ella Bilişim ile 2 ay boyunca database üzerine çalışmalar yürüttü. Omega Big Data'da çalıştığı sürede Elmaar Avm için veri görselleştirme ve yapay zeka ile görüntü işleme projelerinde yer aldı. Geliştirdiği mobil proje olan, Hayvanlar için sosyal medya ve onların takip sistemi olan "Cuddy" projesi için tasarım ve geliştirme yürütücülüğünü üstlendi. Jotform yazılım bünyesinde uzaktan çalışma deneyimi ile mobil ve web projelerinde frontend öğelerinin kodlanması görevini üstlendi. Edindiği bu tecrübeleri oyun sektörüne



aktararak NoExit Games'te hem market analizi görevini üstlenmiş, hem de yine NoExit Games'in geliştirmekte olduğu veri analizine dayalı Yıldız Teknopark'ta ar-ge projesi olan proje geliştirme framework sisteminin de yazılım mimarı olarak görevlerine devam etmektedir.

#### **Muhammed Emin Aydın ile ilgili;**

1991 yılında Ankara'da dünyaya geldi. Özel Ferda Koleji İlkokulunu ve lisesini bitirdi. Akabinde Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünü okudu. Genç yaşından itibaren aile mesleği olan ses, ışık ve organizasyon yapan SFM şirketinde öncelikle ışık teknisyeni sonrasında da ses ve organizasyon bölümlerinde yer aldı. 10 yılı aşkın süredir bulunduğu bu meslekte neredeyse yüze yakın farklı konser, miting, belediye organizasyon projelerinde yer aldı. Aldığı projelerde, ekip liderliğinden, ses mühendisliğine, ışık şefliğinden organizasyon yürütücülüğüne kadar birçok farklı alanda görev aldı. Aynı zamanda mobil sahne ve ses sistemleri üreten firmada aktif mühendis olarak görev yapmaya devam etti. 2018 yılında Strenuus Online Shopping Company'i Amerika'da kurdu. 2019 yılından itibaren NoExit Games'in temellerini diğer kurucu ortaklarla birlikte atmaya başladı. Önceleri web ve app geliştirmeyle uğraşırken yönünü oyun sektörüne çevirdi. Mevcutta sahip olduğu tecrübelerini, oyun sektörüne aktarıp, yeni bir bakış açısıyla her geçen gün sektörü geliştirmeye devam ediyor. NoExit Games'te bulunduğu Lead Developer konumunda şimdiye kadar geliştirilmiş bütün oyunların yazılım altyapısını ve bu süre zarfı içinde hala geliştirilmekte olan frameworkün temellerini attı.

#### **GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş. ile ilgili;**

The Game Circle (GC), ülkemizdeki dijital oyun ekosistemine yeni bir soluk getirmek, oyun sektörüne girmek isteyen veya halen oyun sektöründe olan birey veya takımlara eğitim ve mentorluk hizmetleri sağlayarak, sektörün önde gelen yayıncı ve yatırımcılarıyla buluşturmak amacıyla Ankara'da kuruldu. GC, sadece dijital oyun sektörüne odaklanarak hem kuluçka hem de hızlandırıcı işlevleriyle dünya çapında başarılı oyun stüdyoları yetiştirmeyi amaçlıyor.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Erol Şan amaç	A	22.500	30	30
Bünyamin Kırmacı	A	22.500	30	30
Muhammed Emin Aydın	A	22.500	30	30
GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş	A	7.500	10	10
<b>TOPLAM</b>		<b>75.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Erol Şan amaç ile ilgili;

1992 yılında Ankara'da dünyaya geldi. İlkokul ve liseyi Ankara Üniversitesi Geliştirme Vakfı Özel Lisesinde bitirdikten sonra Almanya'ya gidip Berlin'de Sinema ve Televizyon okudu. Berlin'de geçen 3 yılın ardından Türkiye'ye geri dönüp Bilkent Üniversitesinde Görsel İletişim tasarım bölümüne girdi. Meslek hayatına Gençlik yıllarında hayatı öğrenmek adına farklı farklı geçici işlerde çalıştı. Profesyonel hayata geçince Yönetmen olarak çalışmaya başladı ve bu süre zarfı içerisinde Berlin'de bulunan en büyük 2. Türkçe Tiyatro Topluluğunu kurdu. Yönetilen başarılı oyunların ardından Türkiye'de çocukluk arkadaşıyla birlikte It's Okay Productions'ın kurucu ortağı oldu ve 3 yıl kadar da bu işe devam etti. Farklı sektörlere farklı içerikler üreten, üretimleri arasında, kısa filmler, müzik klipleri, tanıtım filmleri, reklam filmleri çektir. Bulduğu firmada Yönetmen, kurgu operatörü, yazar ve DOP gibi farklı roller üstlendi. Farklı projelerde sayısı 5 ile 50 arasında değişen insanların yönetmenliğini yaptı. Sektörü bırakma kararının ardından bir süre kendisine vakit ayırıp yazılım ve Unity öğrenip oyun sektörüne giriş yaptı. Bir süre kendi kendini geliştirdikten sonra güçlerini Emin ve Bünyamin ile birleştirdi ve şu an aktif olarak oyun yapmaya devam ediyorlar.

### Bünyamin Kırmacı ile ilgili;

1991 yılında Kahramanmaraş'ta dünyaya geldi. İlkokulu Derya Kolejinde, liseyi Süha Eler Anadolu Lisesinde okudu. İlkokulda okulun basketball takımıyla Türkiye 3.sü oldu. Ardından Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknoloji ve Bilişim Sistemleri bölümüne girdi. Bölümde kriptografi gibi farklı yarışmalara katıldı ve aynı zamanda 2 yıl boyunca robotik kulübünde aktif rol aldı. Üniversite hayatında veri analizine ilgi duyup bununla alakalı 3 seçmeli ders aldı. Yaz stajında Ella Bilişim ile 2 ay boyunca

database üzerine çalışmalar yürüttü. Omega Big Data'da yaptığı 6 aylık stajda ise Elmaar Avm için veri görselleştirme ve yapay zeka ile görüntü işleme projelerinde yer aldı. Bitirme projesinde yaptığı, Hayvanlar için sosyal medya ve onların takip sistemi olan "Cuddy" projesi için tasarım ve geliştirme yürütücülüğünü üstlendi. Jotform yazılım bünyesinde 3 aylık uzaktan çalışma deneyimi ile mobil ve web projelerinde frontend öğelerinin kodlanması görevini üstlendi. Edindiği bu tecrübeleri oyun sektörüne aktararak NoExit Games'te hem market analizi görevini üstlenmiş hem de yine NoExit Games'in geliştirmekte olduğu veri analizine dayalı Yıldız Teknopark'ta ar-ge projesi olan proje geliştirme framework sisteminin de yazılım mimarı olarak görevlerine devam etmektedir.

#### **Muhammed Emin Aydın ile ilgili;**

1991 yılında Ankara'da dünyaya geldi. Özel Ferda Koleji İlkokulunu ve lisesini bitirdi. Akabinde Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünü okudu. Genç yaşından itibaren aile mesleği olan ses, ışık ve organizasyon yapan SFM şirketinde öncelikle ışık teknisyeni sonrasında da ses ve organizasyon bölümlerinde yer aldı. 10 yılı aşkın süredir bulunduğu bu meslekte neredeyse yüze yakın farklı konser, miting, belediye organizasyon projelerinde yer aldı. Aldığı projelerde, ekip liderliğinden, ses mühendisliğine, ışık şefliğinden organizasyon yürütücülüğüne kadar birçok farklı alanda görev aldı. Aynı zamanda mobil sahne ve ses sistemleri üreten firmada aktif mühendis olarak görev yapmaya devam etti. 2018 yılında Strenuus Online Shopping Company'i Amerika'da kurdu. 2019 yılından itibaren NoExit Games'in temellerini diğer kurucu ortaklarla birlikte atmaya başladı. Önceleri web ve app geliştirmeyle uğraşırken yönünü oyun sektörüne çevirdi. Mevcutta sahip olduğu tecrübelerini, oyun sektörüne aktarıp, yeni bir bakış açısıyla her geçen gün sektörü geliştirmeye devam ediyor. NoExit Games'te bulunduğu Lead Developer konumunda şimdiye kadar geliştirilmiş bütün oyunların yazılım altyapısını ve bu süre zarfı içinde hala geliştirilmekte olan frameworkün temellerini attı.

#### **GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş ile ilgili;**

The Game Circle (GC), ülkemizdeki dijital oyun ekosistemine yeni bir soluk getirmek, oyun sektörüne girmek isteyen veya halen oyun sektöründe olan birey veya takımlara eğitim ve mentorluk hizmetleri sağlayarak, sektörün önde gelen yayıncı ve yatırımcılarıyla buluşturmak amacıyla Ankara'da kuruldu. GC, sadece dijital oyun sektörüne odaklanarak hem kuluçka hem de hızlandırıcı işlevleriyle dünya çapında başarılı oyun stüdyoları yetiştirmeyi amaçlıyor.

### 2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yok	100	75.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **750** Adet, birim nominal değeri **100 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **75.000 TL** olduğu görülmektedir.

## 2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

### 2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Erol Şan Amaç	Lider Girişimci / Yönetim Kurulu Başkan Vekili	02/02/2022	1096 Gün	22.500	30
Bünyamin Kırmacı	Yönetim Kurulu Başkanı	02/02/2022	1096 Gün	22.500	30
Muhammed Emin Aydın	Yönetim Kurulu Başkan Vekili	02/02/2022	1096 Gün	22.500	30

#### Erol Şan Amaç hakkında;

1992 yılında Ankara'da dünyaya geldi. İlkokul ve liseyi Ankara Üniversitesi Geliştirme Vakfı Özel Lisesinde bitirdikten sonra Almanya'ya gidip Berlin'de Sinema ve Televizyon okudu. Berlin'de geçen 3 yılın ardından Türkiye'ye geri dönüp Bilkent Üniversitesinde Görsel İletişim tasarım bölümüne girdi. Meslek hayatına Gençlik yıllarında hayatı öğrenmek adına farklı farklı geçici işlerde çalıştı. Profesyonel hayata geçince Yönetmen olarak çalışmaya başladı ve bu süre zarfı içerisinde Berlin'de bulunan en büyük 2. Türkçe Tiyatro Topluluğunu kurdu. Yönetilen başarılı oyunların ardından Türkiye'de çocukluk arkadaşıyla birlikte It's Okay Productions'ın kurucu ortağı oldu ve 3 yıl kadar da bu işe devam etti. Farklı sektörlere farklı içerikler üreten, üretimleri arasında, kısa filmler, müzik klipleri, tanıtım filmleri, reklam filmleri çektir. Bulduğu firmada Yönetmen, kurgu operatörü, yazar ve DOP gibi farklı roller üstlendi. Farklı projelerde sayısı 5 ile 50 arasında değişen insanların yönetmenliğini yaptı. Sektörü bırakma kararının ardından bir süre kendisine vakit ayırıp yazılım ve Unity öğrenip oyun sektörüne giriş yaptı. Bir süre kendi kendini geliştirdikten sonra güçlerini Emin ve Bünyamin ile birleştirdi ve şu an aktif olarak oyun yapmaya devam ediyorlar.

#### Bünyamin Kırmacı hakkında;

1991 yılında Kahramanmaraş'ta dünyaya geldi. İlkokulu Derya Kolejinde, liseyi Süha Erler Anadolu Lisesinde okudu. İlkokulda okulun basketball takımıyla Türkiye 3.sü oldu. Ardından Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknoloji ve Bilişim Sistemleri bölümüne girdi. Bölümde kriptografi gibi farklı yarışmalara katıldı ve aynı zamanda 2

yıl boyunca robotik kulübünde aktif rol aldı. Üniversite hayatında veri analizine ilgi duyup bununla alakalı 3 seçmeli ders aldı. Yaz stajında Ella Bilişim ile 2 ay boyunca database üzerine çalışmalar yürüttü. Omega Big Data'da yaptığı 6 aylık stajda ise Elmaar Avm için veri görselleştirme ve yapay zeka ile görüntü işleme projelerinde yer aldı. Bitirme projesinde yaptığı, Hayvanlar için sosyal medya ve onların takip sistemi olan "Cuddy" projesi için tasarım ve geliştirme yürütücülüğünü üstlendi. Jotform yazılım bünyesinde 3 aylık uzaktan çalışma deneyimi ile mobil ve web projelerinde frontend öğelerinin kodlanması görevini üstlendi. Edindiği bu tecrübeleri oyun sektörüne aktararak NoExit Games'te hem market analizi görevini üstlenmiş hem de yine NoExit Games'in geliştirmekte olduğu veri analizine dayalı Yıldız Teknopark'ta ar-ge projesi olan proje geliştirme framework sisteminin de yazılım mimarı olarak görevlerine devam etmektedir.

### **Muhammed Emin Aydın hakkında;**

1991 yılında Ankara'da dünyaya geldi. Özel Ferda Koleji İlkokulunu ve lisesini bitirdi. Akabinde Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünü okudu. Genç yaşından itibaren aile mesleği olan ses, ışık ve organizasyon yapan SFM şirketinde öncelikle ışık teknisyeni sonrasında da ses ve organizasyon bölümlerinde yer aldı. 10 yılı aşkın süredir bulunduğu bu meslekte neredeyse yüze yakın farklı konser, miting, belediye organizasyon projelerinde yer aldı. Aldığı projelerde, ekip liderliğinden, ses mühendisliğine, ışık şefliğinden organizasyon yürütücülüğüne kadar birçok farklı alanda görev aldı. Aynı zamanda mobil sahne ve ses sistemleri üreten firmada aktif mühendis olarak görev yapmaya devam etti. 2018 yılında Strenuus Online Shopping Company'yi Amerika'da kurdu. 2019 yılından itibaren NoExit Games'in temellerini diğer kurucu ortaklarla birlikte atmaya başladı. Önceleri web ve app geliştirmeyle uğraşırken yönünü oyun sektörüne çevirdi. Mevcutta sahip olduğu tecrübelerini, oyun sektörüne aktarıp, yeni bir bakış açısıyla her geçen gün sektörü geliştirmeye devam ediyor. NoExit Games'te bulunduğu Lead Developer konumunda şimdiye kadar geliştirilmiş bütün oyunların yazılım altyapısını ve bu süre zarfı içinde hala geliştirilmekte olan frameworkün temellerini attı.

## **2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler**

<b>Girişim Şirketi'nin Yöneticileri</b>				
<b>Adı- Soyadı</b>	<b>Görevi/Unvanı</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>	
			<b>(TL)</b>	<b>(%)</b>
Erol Şan Amaç	Lider Girişimci / Art Director	- Oyun sanat ve tasarımı - 3D Modelleme - 2D ikon ve sprite tasarımı - Yönetmenlik - Senaristlik - Kurgu - Montaj - It's Okay Productions'ta 3 yıl	22.500	30



Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		boyunca Yönetmen, kurgu-montaj, senaryo alanlarında görev yaptım - Bilkent Üniversitesinde, Bilkent Senfoni Orkestrası çekimlerinde Yönetmen olarak 1.5 yıl görev aldım. - NoExit Games'i 3 ortak olarak 2 yıl önce kurduk ve Art Director olarak görev aldım ve çalışmalarımız hala devam etmekte.		
Bünyamin Kırımcı	Kurucu Ortak / Marketing Specialist	- Marketing - Veri Analizi - Yazılım ve kodlama - Ella Bilişim'de database management üzerine 2 aylık staj. - Omega BigData'da veri analizi ve veri görselleştirme üzerine 6 aylık staj. - Jotform'da freelance 3 aylık mobil uygulama geliştirme - NoExit Games'te Marketing ve veri analizi konusunda çalışmalarım hala sürmektedir.	22.500	30
Muhammed Emin Aydın	Kurucu Ortak /Lead Developer	- Yazılım - SFM Ses, Işık ve organizasyon'da 12 yılı aşkın bir süredir, ses teknisyenliği, ışık şefliği, üretim ve organizasyon şefliği görevleri aldım. - NoExit Games'te 2 yıldır game developer olarak görevim devam etmekte.	22.500	30

### Erol Şan Amaç hakkında;

1992 yılında Ankara'da dünyaya geldi. İlkokul ve liseyi Ankara Üniversitesi Geliştirme Vakfı Özel Lisesinde bitirdikten sonra Almanya'ya gidip Berlin'de Sinema ve Televizyon okudu. Berlin'de geçen 3 yılın ardından Türkiye'ye geri dönüp Bilkent Üniversitesinde Görsel İletişim tasarım bölümüne girdi. Meslek hayatına Gençlik yıllarında hayatı öğrenmek adına farklı farklı geçici işlerde çalıştı. Profesyonel hayata geçince Yönetmen olarak çalışmaya başladı ve bu süre zarfı içerisinde Berlin'de bulunan en büyük 2. Türkçe Tiyatro Topluluğunu kurdu. Yönetilen başarılı oyunların ardından Türkiye'de çocukluk arkadaşıyla birlikte It's Okay Productions'ın kurucu ortağı oldu ve 3 yıl kadar da bu işe devam etti. Farklı sektörlere farklı içerikler üreten, üretimleri arasında, kısa filmler, müzik klipleri, tanıtım filmleri, reklam filmleri çektii. Bulunduğu firmada Yönetmen, kurgu operatörü, yazar ve DOP gibi farklı roller

üstlendi. Farklı projelerde sayısı 5 ile 50 arasında değişen insanların yönetmenliğini yaptı. Sektörü bırakma kararının ardından bir süre kendisine vakit ayırıp yazılım ve Unity öğrenip oyun sektörüne giriş yaptı. Bir süre kendi kendini geliştirdikten sonra güçlerini Emin ve Bünyamin ile birleştirdi ve şu an aktif olarak oyun yapmaya devam ediyorlar.

1992 yılında Ankara'da dünyaya geldi. İlkokul ve liseyi Ankara Üniversitesi Geliştirme Vakfı Özel Lisesinde bitirdikten sonra Almanya'ya gidip Berlin'de Sinema ve Televizyon okudu. Berlin'de geçen 3 yılın ardından Türkiye'ye geri dönüp Bilkent Üniversitesinde Görsel İletişim tasarım bölümüne girdi. Meslek hayatına Gençlik yıllarında hayatı öğrenmek adına farklı farklı geçici işlerde çalıştı. Profesyonel hayata geçince Yönetmen olarak çalışmaya başladı ve bu süre zarfı içerisinde Berlin'de bulunan en büyük 2. Türkçe Tiyatro Topluluğunu kurdu. Yönetilen başarılı oyunların ardından Türkiye'de çocukluk arkadaşıyla birlikte It's Okay Productions'ın kurucu ortağı oldu ve 3 yıl kadar da bu işe devam etti. Farklı sektörlere farklı içerikler üreten, üretimleri arasında, kısa filmler, müzik klipleri, tanıtım filmleri, reklam filmleri çakti. Bulduğu firmada Yönetmen, kurgu operatörü, yazar ve DOP gibi farklı roller üstlendi. Farklı projelerde sayısı 5 ile 50 arasında değişen insanların yönetmenliğini yaptı. Sektörü bırakma kararının ardından bir süre kendisine vakit ayırıp yazılım ve Unity öğrenip oyun sektörüne giriş yaptı. Bir süre kendi kendini geliştirdikten sonra güçlerini Emin ve Bünyamin ile birleştirdi ve şu an aktif olarak oyun yapmaya devam ediyorlar.

### **Bünyamin Kırmacı hakkında;**

1991 yılında Kahramanmaraş'ta dünyaya geldi. İlkokulu Derya Kolejinde, liseyi Süha Emler Anadolu Lisesinde okudu. İlkokulda okulun basketball takımıyla Türkiye 3.sü oldu. Ardından Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknoloji ve Bilişim Sistemleri bölümüne girdi. Bölümde kriptografi gibi farklı yarışmalara katıldı ve aynı zamanda 2 yıl boyunca robotik kulübünde aktif rol aldı. Üniversite hayatında veri analizine ilgi duyup bununla alakalı 3 seçmeli ders aldı. Yaz stajında Ella Bilişim ile 2 ay boyunca database üzerine çalışmalar yürüttü. Omega Big Data'da yaptığı 6 aylık stajda ise Elmaar Avm için veri görselleştirme ve yapay zeka ile görüntü işleme projelerinde yer aldı. Bitirme projesinde yaptığı, Hayvanlar için sosyal medya ve onların takip sistemi olan "Cuddy" projesi için tasarım ve geliştirme yürütücülüğünü üstlendi. Jotform yazılım bünyesinde 3 aylık uzaktan çalışma deneyimi ile mobil ve web projelerinde frontend öğelerinin kodlanması görevini üstlendi. Edindiği bu tecrübeleri oyun sektörüne aktararak NoExit Games'te hem market analizi görevini üstlenmiş hem de yine NoExit Games'in geliştirmekte olduğu veri analizine dayalı Yıldız Teknopark'ta ar-ge projesi olan proje geliştirme framework sisteminin de yazılım mimarı olarak görevlerine devam etmektedir.

1991 yılında Kahramanmaraş'ta dünyaya geldi. İlkokulu Derya Kolejinde, liseyi Süha Emler Anadolu Lisesinde okudu. İlkokulda okulun basketball takımıyla Türkiye 3.sü oldu. Ardından Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknoloji ve Bilişim Sistemleri bölümüne girdi. Bölümde kriptografi gibi farklı yarışmalara katıldı ve aynı zamanda 2 yıl boyunca robotik kulübünde aktif rol aldı. Üniversite hayatında veri analizine ilgi duyup bununla alakalı 3 seçmeli ders aldı. Yaz stajında Ella Bilişim ile 2 ay boyunca



database üzerine çalışmalar yürüttü. Omega Big Data'da çalıştığı sürede Elmaar Avm projesi için veri görselleştirme ve yapay zeka ile görüntü işleme projelerinde yer aldı. Bitirme projesinde yaptığı, Hayvanlar için sosyal medya ve onların takip sistemi olan "Cuddy" projesi için tasarım ve geliştirme yürütücülüğünü üstlendi. Jotform yazılım bünyesinde uzaktan çalışma deneyimi ile mobil ve web projelerinde frontend öğelerinin kodlanması görevini üstlendi. Edindiği bu tecrübeleri oyun sektörüne aktararak NoExit Games'te hem market analizi görevini üstlenmiş hem de yine NoExit Games'in geliştirmekte olduğu veri analizine dayalı Yıldız Teknopark'ta ar-ge projesi olan proje geliştirme framework sisteminin de yazılım mimarı olarak görevlerine devam etmektedir.

### **Muhammed Emin Aydın hakkında;**

1991 yılında Ankara'da dünyaya geldi. Özel Ferda Koleji İlkokulunu ve lisesini bitirdi. Akabinde Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünü okudu. Genç yaşından itibaren aile mesleği olan ses, ışık ve organizasyon yapan SFM şirketinde öncelikle ışık teknisyeni sonrasında da ses ve organizasyon bölümlerinde yer aldı. 10 yılı aşkın süredir bulunduğu bu meslekte neredeyse yüze yakın farklı konser, miting, belediye organizasyon projelerinde yer aldı. Aldığı projelerde, ekip liderliğinden, ses mühendisliğine, ışık şefliğinden organizasyon yürütücülüğüne kadar birçok farklı alanda görev aldı. Aynı zamanda mobil sahne ve ses sistemleri üreten firmada aktif mühendis olarak görev yapmaya devam etti. 2018 yılında Strenuus Online Shopping Company'i Amerika'da kurdu. 2019 yılından itibaren NoExit Games'in temellerini diğer kurucu ortaklarla birlikte atmaya başladı. Önceleri web ve app geliştirmeyle uğraşırken yönünü oyun sektörüne çevirdi. Mevcutta sahip olduğu tecrübelerini, oyun sektörüne aktarıp, yeni bir bakış açısıyla her geçen gün sektörü geliştirmeye devam ediyor. NoExit Games'te bulunduğu Lead Developer konumunda şimdiye kadar geliştirilmiş bütün oyunların yazılım altyapısını ve bu süre zarfı içinde hala geliştirilmekte olan frameworkün temellerini attı.

1991 yılında Ankara'da dünyaya geldi. Özel Ferda Koleji İlkokulunu ve lisesini bitirdi. Akabinde Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünü okudu. Genç yaşından itibaren aile mesleği olan ses, ışık ve organizasyon yapan SFM şirketinde öncelikle ışık teknisyeni sonrasında da ses ve organizasyon bölümlerinde yer aldı. 10 yılı aşkın süredir bulunduğu bu meslekte neredeyse yüze yakın farklı konser, miting, belediye organizasyon projelerinde yer aldı. Aldığı projelerde, ekip liderliğinden, ses mühendisliğine, ışık şefliğinden organizasyon yürütücülüğüne kadar birçok farklı alanda görev aldı. Aynı zamanda mobil sahne ve ses sistemleri üreten firmada aktif mühendis olarak görev yapmaya devam etti. 2018 yılında Strenuus Online Shopping Company'i Amerika'da kurdu. 2019 yılından itibaren NoExit Games'in temellerini diğer kurucu ortaklarla birlikte atmaya başladı. Önceleri web ve app geliştirmeyle uğraşırken yönünü oyun sektörüne çevirdi. Mevcutta sahip olduğu tecrübelerini, oyun sektörüne aktarıp, yeni bir bakış açısıyla her geçen gün sektörü geliştirmeye devam ediyor. NoExit Games'te bulunduğu Lead Developer konumunda şimdiye kadar geliştirilmiş bütün oyunların yazılım altyapısını ve bu süre zarfı içinde hala geliştirilmekte olan frameworkün temellerini attı.

### 2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Erol Şan Amaç	Art Director Game Designer	It's Okay productions - Yönetmen (3 yıl) Freelance - Videographer (6 yıl) HyperStone Studio - 3D Generalist (2 yıl) NoExit Games - Art Director (1 yıl)	Kurucu ortak
Bünyamin Kırmacı	Mobil oyunların pazar analizi ve market stratejisi belirleme. Geliştirilen oyunların proje gidişatını denetleme ve takibi.	Pazarlama Uzmanı ve Ürün Yöneticisi	Kurucu ortak ve yönetim kurulu üyesi
Muhammed Emin Aydın	Lead Developer	SFM Ses Işık ve Organizasyon - Tonmaister, Proje yürütücüsü, Işık Şefliği (13 yıl) Hyperstone Studio - Lead Developer (2 yıl) NoExit Games - Lead Developer (1 yıl)	Kurucu Ortak
Veysi İşler	Şirket yapılanması ve oyun üretimi konularında Mentor/Danışman	Girişimci ve şirket yapılanması Oyun geliştirme ve pazarlama Mentörlük	Kurucu Ortak
Merve Alp	İnsan Kaynakları	İnsan Kaynakları Psikolojik Danışman	Çalışan
Ufuk Serkan Yıldırım	Oyun geliştirme ve pazarlaması, şirket yapılanması ve hukuki ve ekonomik faaliyetlerde mentörlük	Endüstri Mühendisi Ekonomi	Danışman
Samet Kurumahmut	Danışman	Yazılım geliştirme	Danışman
Mehmet	Oyun sanatı	Texture Paint 2B/3B Grafikler	3D Artist

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı</b>
Yaren Bozgun		Animasyon	
Mehmet Mert Buran	Yazılım geliştirme Backend	Unreal ve Unity engine geliştiricisi Backend	Yazılım geliştirici
Yusuf Enes Tulek	Oyun Geliştiricisi	Yazılım Geliştirme Oyun Geliştirme	Oyun geliştiricisi
Ayyüce Büşra Yakışıklı	Kurumsal İletişim	Kurumsal İletişim	Kurumsal İletişim

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/K8TT4R#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022>	31.03.2023
<b>Dönen Varlıklar</b>	<b>31.266</b>	<b>17.602</b>
<b>Nakit ve Nakit Benzerleri</b>	<b>31.266</b>	<b>16.827</b>
Kasa	1.423	1.423
Bankalar	19.844	624
Devreden KDV	9.147	13.928
İş Avansları	852	852
<b>Ticari Alacaklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Stoklar</b>	<b>0</b>	<b>775</b>
Verilen Sipariş Avansları	0	775
<b>Duran Varlıklar</b>	<b>2.186</b>	<b>2.186</b>
<b>Maddi Duran Varlıklar</b>	<b>2.186</b>	<b>2.186</b>
Demirbaşlar	3.279	3.279
Birikmiş Amortismanlar	-1.093	-1.093
<b>Maddi Olmayan Duran Varlıklar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2022&gt;</b>	<b>31.03.2023</b>
<b>Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>490.534</b>	<b>267.857</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>393.806</b>	<b>14.666</b>
Diğer Ticari Borçlar	3.806	14.666
Alınan Sipariş Avansları	390.000	0
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>96.728</b>	<b>253.191</b>
Ortaklara Borçlar	0	1.570
Personele Borçlar	0	152.150
Diğer Çeşitli Borçlar	47.259	47.259
Ödenecek Vergi ve Fonlar	49.469	52.212
<b>Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Finansal Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ticari Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Diğer Borçlar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Özkaynaklar</b>	<b>-457.082</b>	<b>-248.068</b>
<b>Ödenmiş Sermaye</b>	<b>68.750</b>	<b>68.750</b>
Sermaye	75.000	75.000
Ödenmemiş Sermaye	-6.250	-6.250
<b>Sermaye Yedekleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Karları</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Geçmiş Yıllar Zararları</b>	<b>-525.832</b>	<b>-525.832</b>
Geçmiş Yıllar Zararları	-525.832	-525.832

<b>Finansal Durum Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2022&gt;</b>	<b>31.03.2023</b>
<b>Net Dönem Karı</b>	<b>0</b>	<b>209.014</b>
Dönem Net Karı	0	209.014
<b>Net Dönem Zararı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>AKTİF TOPLAMI</b>	<b>33.452</b>	<b>19.789</b>
<b>PASİF TOPLAMI</b>	<b>33.452</b>	<b>19.789</b>

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2022&gt;</b>	<b>31.03.2023</b>
<b>Hasılat</b>	<b>0</b>	<b>430.000</b>
Yurtiçi Satışlar	0	430.000
<b>Satışların Maaliyeti</b>	<b>-525.046</b>	<b>-41.307</b>
Satılan Hizmet Maliyeti	-525.046	-41.307
<b>Esas Faaliyet Karı</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Esas Faaliyet Zararı</b>	<b>-901</b>	<b>-179.679</b>
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	0	-179.679
Genel Yönetim Giderleri	-901	0
<b>Finansman Giderleri (NET)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Vergi Giderleri</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağandışı Kâr/Zarar</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Olağan Kâr/Zarar</b>	<b>115</b>	<b>0</b>
Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar	115	0

<b>Gelir Tablosu</b>		
<b>Hesap Kalemleri (TL)</b>	<b>31.12.2022&gt;</b>	<b>31.03.2023</b>
<b>NET KAR/ZARAR</b>	<b>-525.832</b>	<b>209.014</b>

## 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

NoExit Games Oyun Bilişim A.Ş. olarak fon kaynaklarının kullanımına ilişkin herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır. Şirket olarak ödenmemiş vergi borcu ve borç yapılandırması bulunmamaktadır. Fon kullanımında kullanılacak kaynakları, verimli değerlendirmek adına bir takım devlet teşviklerine başvurulmuştur. Bunlardan ilki İstanbul şubemizin bulunduğu Yıldız Teknopark Ar-Ge destekleri, bir diğeri Tübitak 1507 Kobi Ar-Ge Başlangıç Destek Programı ve Ticaret Bakanlığı Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Desteği olmak üzere üretim, ekipman, danışmanlık ve pazarlama alanlarında maliyetlerimiz %60'e varan bir oranda azalacaktır.

## 2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

### Hukuki Durum

#### Hukuki Durum

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

### Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- Oyun Gelir Çıkarımı ve Yaşam Boyu Değeri
- Yıldız Teknopark Firma Faaliyet Onay Belgesi

### Ödül ve Başarılar

- Türkiye Oyun Geliştirme Şampiyonası Kapsamında Mentorluk Yapıldı.
- GGJ 2023 Mentörlük
- Geliştirmekte olduğumuz üretici yapay zeka tabanlı oyunla birlikte Girişim23'de Pitch Perfect yatırım sunumuna davet edildik.
- Portfolyo

Belgeler ektedir.



### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

- Daha önce yapılmayı planladığımız, ve oyunu milyonların indireceğini hedeflediğimiz için, oyunumuza üretici yapay zeka entegrasyonu sürecinde bazı altyapı sorunları yaşadık. Bu sorunları sıfırdan kendi altyapı sistemlerimizi oluşturarak çözdük. Projenin bulut sistemleri aracılığıyla yapay zeka ile bağlantı kurmasından dolayı, Amazon Web Service ile iş birliği yaparak oyunumuzu ihtiyaca göre çok hızlı bir şekilde ölçekleyebileceğimiz ve sistemin çökmeme garantisini Amazon tarafından aldığımız bir alt yapı sistemi oluşturduk.
- Kitle fonlamasıyla yatırım almamızın en önemli nedeni, çok hızlı büyüme potansiyeline sahip oyun geliştirici firmalardan biri olabilmenin farkındayız. Yüksek oyun geliştirme ve pazarlama maliyetlerini karşılayarak, şirketimizi olabildiğince hızlı bir şekilde büyütmeyi, market testlerini başarıyla tamamladığımız Painter's Life oyunumuzla şirket değerini artırmayı hedefliyoruz. Bu sayede en büyük gider kalemlerimizden olan personel giderleri ve pazarlama maliyetlerini daha hızlı şekilde karşılayarak, oyunlardan gelir elde etme sürecimizi hızlandırmak istiyoruz.
- Başarılı fonlama sonrası, hızlı bir şekilde oyun geliştirme ve pazarlama tarafında ekipleri büyütme istiyoruz ve fonlama öncesi ihtiyaç alanlarına göre alınacak ekip yapısını belirledik. Hali hazırda oyun geliştirme ve pazarlama alanlarında kullandığımız platformların sayısını artırmayı, böylelikle ihtiyaç duyduğumuz verileri, farklı kaynaklardan da alarak başarı oranımızı artırmak istiyoruz. Yüksek pazarlama maliyetleri olan geliştirdiğimiz oyunları, mentor firmamız Game Circle öncülüğünde başka yayıncı bir firmaya ihtiyaç duymadan kendimiz yayınlayarak daha yüksek oranda gelir elde etmeyi hedefliyoruz. Bu sayede sonraki geliştireceğimiz oyunlar için daha fazla veri elde etmeyi ve daha fazla bütçe sağlamayı planlıyoruz.

#### 3.2. Fon Kullanım Yeri

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

##### Toplanan fon;

**4.190.000 TL'si Yönetici ve Personel Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **1.148.000 TL'si Satış, Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **526.000 TL'si Ofis ve Müşavirlik Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **336.000 TL'si Üretim Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.07.2024** tarihleri arasında, **800.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve**

**Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtımı ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.07.2023 - 01.08.2023** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si aralığında 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. (EK2)

### 3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

NOEXIT GAMES OYUN BİLİŞİM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Oyun içi reklamlar - Tier1 , Oyun içi reklamlar - Tier2 , Oyun içi reklamlar - Tier3 , Oyun içi reklamlar - Tier4 , Oyun içi satın almalar - Tier1 , Oyun içi satın almalar - Tier2 , Oyun içi satın almalar - Tier3 , Oyun içi satın almalar - Tier4 , Ticaret Bakanlığı Desteği Geliri - Tier 1 , Ticaret Bakanlığı Desteği Geliri - Tier 2 , Ticaret Bakanlığı Desteği Geliri - Tier 3 , Ticaret Bakanlığı Desteği Geliri - Tier 4 , FunStatistic - Basic (Yıllık) ve FunStatistic - Pro (Yıllık) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 2.138.859.088 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

**Marketteki Değişim Hızı:** NoExit Games olarak geliştirmekte olduğumuz oyunların çoğunluğu hyper-casual türünde olup sektörün mevsimsel hatta haftalık olarak değiştiği, sosyal medyadan da çok fazla esinlenmelerin olduğu bir türdür. Bu yüzden market gidişatının doğru takibini yapabilmek, geliştirilecek oyunların bu gidişata uygun olmasını sağlayabilmek gerekmektedir.

**Benzeri Olmayan Oyun Türü:** Hybrid-casual oyunlara geçiş sürecinde, yapay zeka kullanımı oyuncuların interaktif bir şekilde dahil olmasını sağlamaktadır. Bu sebepten dolayı tüm oyuncular oyuna bu seviyede müdahale etmek ve dahil olmak istemeyebilirler. Her zaman olduğu gibi hazır içerik tüketimini tercih edebilirler. Bu durumda hedeflenen kitlenin küçülmesine sebep olabilir.

**Oyunun Tam Versiyona Geçme Sürecinin Alacağı Zaman:** Oyunun tüm planlanan geliştirmelerin bitmesi ve oyunun gelir getirmeye başlayıp optimum performansa ulaşması 3 ay gibi bir süre alacaktır. Bu süreçte yeni ekip yapısının oluşturulup görev dağılımının yapılması ve eklenecek başlıca tüm özelliklerin dahil edilmesi süreci uzatan kısımlar.

Dolayısıyla oyun geliştirme sürecinde başarı oranı daha yüksek fikirlerin kararlaştırılması, pazarlama faaliyetlerinin verimli yürütülmesi ve ekiplerin çalışma yapısının oturması gerekmektedir. Bu süreçte hali hazırda geliştirmekte olduğumuz Ar-Ge projemiz FunStatistic de geliştirilerek oyun geliştirme sürecinde aktif olarak fayda sağlanacaktır.

### 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Kullanıcıların ve reklam gelirlerinin yurt dışından olmasına rağmen ödenebilecek yüksek vergi oranları. Liste başı olan oyunların pazarı domine etmesi ve sektörün büyük oyun yayıncı firmaların tekelinde yürütülmesi. Her geçen yıl artan kullanıcı başı maliyet sonucu oyun karlılığının eskiye oranla azalması.

### 4.3. Paylara İlişkin Riskler

İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Dolayısı ile bir likidite riski oluşturabilir.

#### 4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

fonbulucu.com

## 5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0809 TL** ile **0.0969 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **566000 TL** ile **813600 TL** aralığında olacaktır.

#### **Mevcut Ortaklık Yapısı:**

Erol Şan Amaç: %30

Bünyamin Kırmacı: %30

Muhammed Emin Aydın: %30

GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş : %10

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Erol Şan Amaç: %27.12

Bünyamin Kırmacı: %27.12

Muhammed Emin Aydın: %27.12

GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş : %9.04

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %8

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1.6

#### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 16 Mayıs Salı günü saat 10:00 itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, 30 Mayıs Salı **akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Erol Şan Amaç, Bünyamin Kırmacı, Muhammed Emin Aydın ve GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş.'nin hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Erol Şan Amaç: %26.544

Bünyamin Kırmacı: %26.544

Muhammed Emin Aydın: %26.544

GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş. : %8.848

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %9.6

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %1.92

### **Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 16 Mayıs Salı günü saat 10:00 itibari ile **10 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 10 iş günü ile sınırlı olup, 30 Mayıs Salı **akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortaklar Erol Şan Amaç, Bünyamin Kırmacı, Muhammed Emin Aydın ve GCI Bilişim ve Eğitim A.Ş.'nin hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### **5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler**

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **8.400.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### **5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler**

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



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

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

## 5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](https://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/K8TT4R> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

### 5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

### 5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

### 5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,49 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

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

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

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 69
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 339.888.504 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	10.146.609	39.79	39.79
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Hakan Yıldız	B	1.330.941	5.22	5.22
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	765.000	3	3
Vahit Altun	B	765.000	3	3

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Pay</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Güvenç Koçkaya	B	765.000	3	3
Yavuz Kuş	B	765.000	3	3
Hakan Yıldız	C	765.000	3	3
Mustafa Sak	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	429.165	1.68	1.68
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	255.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	255.000	1	1
Ahmet Güder	B	255.000	1	1
Yalçın Koçak	B	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Enis Yurdatapan	B	255.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
<b>TOPLAM</b>		<b>25.500.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri



<b>Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri</b>					
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Görevi/Unvanı</b>	<b>Atanma Tarihi</b>	<b>Kalan Görev Süresi</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>	
				<b>(TL)</b>	<b>(%)</b>
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	12.242.550	48.01
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	255.000	1
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0

#### 6.4. Yatırım Komitesi

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri</b>				
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Görevi/Unvanı</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>	
			<b>(TL)</b>	<b>(%)</b>
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.752.550	48.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	127.500	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3

## 6.5. İnceleme Sonuçları

NoExit Games'te mobil oyunların alt türü olan Hyper-Casual türünde oyunlar geliştirilmektedir. Oyun Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir Toplam 8.400.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Son dönemde mobil oyunlarda karşılaşılan en önemli sorun, oyunların birbirlerine fazlasıyla benzemeye başlaması ve yenilikçi taraflarının eskisi kadar olmamasıdır. Birçok oyuncunun karşılaştığı, birbirlerinden çok fazla ayrışamayan, genel olarak farklılıkları görsel değişiklikler olan oyunlar, markette ciddi anlamda doyuma ulaşmış durumdadır. Aynı mekanikte farklı hikayelerle sunulan, birbirine çok benzeyen mobil oyunların sayısındaki artış giderek artmaktadır. Gelişen oyun ekosisteminin ve teknolojilerinin yansımaları minimum düzeyde kalmaktadır. Her yıl daha da ilerleyen mobil cihazların, performans ve kapasitelerinin gelişmesiyle giderek mobil cihazların birçok cihazın yerini alması, kullanım oranını giderek artırmaktadır. Buna rağmen pc oyunlarında çokça görülen yapay zekâ öğelerinin, aynı oranda mobil oyunlarda yeterli karşılılığı bulunmamaktadır. Ortaklar daha öncesinde kendi alanlarında ve iş yönetim konusunda farklı bir çok tecrübeye sahip, ekip çalışması, şirket yönetimi, çalışan yönetimi, finans yönetimi gibi şirket yönetim faaliyetleri konularında tecrübeleri bulunmaktadır. Bir oyun stüdyosunun, güçlü ekip yapısı için ihtiyacı olan yazılım geliştirme, sanat ve pazarlama alanları, 10 yılı aşkın geçmişi olan 3 kurucu ortağın uzmanlıklarıyla daha fazla güçlenmektedir. Veysi İşler'in öncülüğünde Game Circle Kuluçka ve Hızlandırma Merkezi'nin desteğiyle profesyonel bir oyun stüdyosunun sahip olması gereken, finansal, hukuk ve insan kaynakları desteklerini alarak şirket yapısını daha da güçlendirmektedir. NoExit Games olarak Hybrid-Casual kalitesinde oyunlara dünyada ilk defa üretici yapay zekâ modellerini entegre ederek sektörde henüz örnekleri olmayan oyun geliştirmesine başlanmıştır. Geliştirilen oyunun test aşamaları tamamlanma aşamasına gelmiş oyunun tam sürümünü yayınlama çalışmalarına da başlanmıştır. NoExit Games, hızla değişen mobil oyun dünyasına, her geçen gün çok daha fazla gelişen yapay zekâ sistemlerini entegre ederek sektörde öncü olmayı ve ilkleri hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; firmamız kaliteli bir ekiple büyüyüp oyun geliştirme sürecini daha da iyileştirdikten sonra oyunlarda üretici yapay zekayla farklılaşma ve benzersizlik sunarak diğer oyunların önüne geçmesi planlanmaktadır. Firma olarak geliştirmeye başladığımız yapay zekâ entegre edilmiş oyunların, markette örnekleri henüz bulunmamaktadır. Mobil oyun pazarı, 2022 yılında oyun endüstrisinin zirvesinde yer alarak tek başına oyun sektörünün yarısını oluşturarak, 103 milyar dolarlık gelir elde etmeyi başardı. Hyper-Casual oyunların günümüzde yarattıkları ciro günümüzde yıllık 2 ile 2,5 milyar dolar arasında. Mobil oyun gelirlerinin %37'sini oluşturan mid-core oyunların sadece Amerika ve Avrupa'da 4 milyar dolardan fazla geliri bulunmaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve reklam giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, indirme sayılarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 2 Milyar 145 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

## **6.6. Değerlendirme Politikası**

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

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

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

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

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

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

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

## 6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
  - 4.1 Nolu Belge ( 1 )
  - 4.2 Nolu Belge ( 2 )
  - 4.3 Nolu Belge ( Türkiye Oyun Geliştirme Şampiyonası Kapsamında Mentorluk Yapıldı. )
  - 4.4 Nolu Belge ( GGJ 2023 Mentörlük )
  - 4.5 Nolu Belge ( Geliştirmekte olduğumuz üretici yapay zeka tabanlı oyunla birlikte Girişim23'de Pitch Perfect yatırım sunumuna davet edildik. )
  - 4.6 Nolu Belge ( Portfolyo )
- 6. SWOT Analizi
- 7. Özgeçmişler
  - 7.1 Nolu Belge ( Erol Şan Amaç )
  - 7.2 Nolu Belge ( Bünyamin Kırmacı )
  - 7.3 Nolu Belge ( Muhammed Emin Aydın )
  - 7.4 Nolu Belge ( Veysi İşler )
  - 7.5 Nolu Belge ( Merve Alp )

- 7.6 Nolu Belge ( Ufuk Serkan Yıldırım )
- 7.7 Nolu Belge ( Samet Kurumahmut )
- 7.8 Nolu Belge ( Mehmet Yaren Bozgun )
- 7.9 Nolu Belge ( Mehmet Mert Buran )
- 7.10 Nolu Belge ( Yusuf Enes Tulek )
- 7.11 Nolu Belge ( Ayyüce Büşra Yakışıklı )

fonbulucu.com