

Contentrain Headless CMS KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Ahmet Bayhan Bayramoğlu** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **3.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.600.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


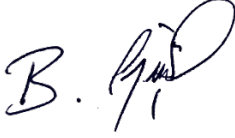



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Contentrain Headless CMS** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **05/12/2022** ile **03/02/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/DZ3XBO> 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.

Ahmet Bayhan Bayramoğlu Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ahmet Bayhan Bayramoğlu, 30/11/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 28/11/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 25/11/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 25/11/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 28/11/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 26/11/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Contentrain web sayfalarının geliştirme süreçlerindeki en önemli ihtiyaçlardan biri olan içerik yönetim süreçlerine pratik ve yenilikçi bir yaklaşımla çözüm sunmayı hedefliyor.
Ürün ve Hizmetler	:	Contentrain web sayfalarının geliştirme süreçlerindeki en önemli ihtiyaçlarından biri olan içerik yönetim süreçlerine pratik ve yenilikçi bir yaklaşımla çözüm sunmayı hedefliyor.
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	:	Contentrain Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Kolektif House - Levent Esentepe Mah. Talatpaşa Cad. No: 5 (Harman Sok. Girişi) Şişli / İstanbul Sarıyer / İstanbul
Sermayesi	:	3.000.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Ahmet Bayhan BAYRAMOĞLU
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Yazılım Geliştirme, Programlama, Web Teknolojileri, Ekip Yönetim, Proje ve Bütçe Yönetimi, İş ve Sistem Analizleri.

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı : Sercan Oray

Uyruğu : Türkiye

Uzmanlık Alanları : Pazarlama / Ara yüz Geliştirme / Ekip Yönetimi / Satınalma

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı : GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.ř.

Merkez Adresi : Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara

Listeye Alınma Tarihi : 08.04.2021

Telefon Numarası : 0 312 504 08 08

İnternet Sitesi : invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	3.600.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/DZ3XBO
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	05/12/2022
Bitiş Tarihi	:	03/02/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1 TL ile 0.12 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 300000 TL ile 432000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 3.600.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 264.000 TL 'si CEO&CMO Ücreti 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 282.000 TL 'si Frontend&Backend Yazılımcı Ücretleri 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 174.000 TL 'si Pazarlama, Büyüme, Sosyal Medya Personel Ücretleri 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 190.000 TL 'si SGK ve Vergiler 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

50.000 TL'si

İletişim / Haberleşme Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

100.000 TL'si

Fuar ve Seyahat Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

50.000 TL'si

Temsil Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

66.000 TL'si

Ofis Kira Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

1.260.000 TL'si

Pazarlama Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

36.000 TL'si

Müşavirlik Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

25.000 TL'si

Danışmanlık Giderleri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

153.000 TL'si

Ekipman&Demirbaş Gideri

01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

350.000 TL'si

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

01.02.2023 - 01.03.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **5 Aralık Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **30 Aralık Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ahmet Bayhan Bayramoğlu ve Sercan Oray'ın hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Contentrain Hakkında:

Contentrain, web sayfalarındaki içeriklerin oluşturulabilmesi ve yönetilebilmesi için geliştirilmiş **kullanıcı dostu** ve **yenilikçi** bir Headless CMS (Başsız İçerik Yönetim Sistemi)'tir.

Headless CMS (Başsız İçerik Yönetim Sistemi) Nedir?

İçerik yönetim sistemleri (CMS'ler) web sayfalarındaki içeriklerin kodlama bilgisine sahip olmadan da yönetilebilmesi için geliştirilmiş araçlardır. Ancak son yıllarda hayatımıza giren **IOT**, **Mobil** ve diğer platformların ihtiyaçları da düşünüldüğünde arayüz bağımsız içerik yönetim sistemlerine ihtiyaç duyulmuştur. Headless CMS'ler içeriklerin arayüzden bağımsız olarak **pazarlama ekipleri, sosyal medya ekipleri, içerik yazarları** gibi tüm paydaşlar için içerik yönetimini sağlamaktadır.

Contentrain Nasıl Ortaya Çıktı?

2018 yılının sonlarından itibaren üretmeye başladığımız bir çok müşteri projesi ve **Ar-Ge** projesi için CMS'lere ihtiyaç duymaya başladık. Bu ihtiyaçlar doğrultusunda pazardaki bir çok ürünü araştırıp denedik ancak hem müşterilerimiz hem de kendi projelerimiz için istediğimiz bütün özellikleri taşıyan doğru CMS'i bulamadık. Bu noktada önümüze çıkan en önemli problemler **maliyet, proje entegrasyon ve kullanıcı deneyimi** gibi konular oldu.

Proje bazlı olarak kendi çözümlerimizi tasarlamaya ve geliştirmeye karar verdik. Aldığımız bu kararın ardından her müşteri ve her proje ihtiyacına uygun ayrı ayrı özel CMS'ler geliştirmeye başladık, ancak bu süreç çok fazla tekrarlanmaya başlayınca **ortaya çıkan zaman kaybı bizi tek bir ürün geliştirmeye ve bütün ihtiyaçları tek bir ürünle çözmeye odakladı**. Yaptığımız daha detaylı pazar araştırmaları sonucunda bu pazarda **fark yaratabilen yeni oyunculara** hala ihtiyacın olduğunu ve **geleceğin bu teknolojiler üzerine konumlanacağını tespit ettik**. Bu tespitler ve bizzat deneyimlediğimiz ihtiyaçlar doğrultusunda da Contentrain'i geliştirip globalde rekabetçi bir

ürün olarak sunmaya karar verdik.

2020 yılının sonlarına doğru olgunlaştırılmış bir fikir olarak ortaya koyduğumuz Contentrain'i daha fazla zaman kaybetmeden harekete geçerek geliştirme kararı aldık. Bu fikir aşamasını kapsamlı bir projelendirme ve planlama süreci izledi.

2021 yılının başına geldiğimizde proje artık tasarım ve yazılım geliştirme sürecine toplamda 4 kişilik bir ekiple girmeye hazır hale gelmişti. Bütün ajans çalışmalarımızı durdurarak sadece ürünü geliştirmeye odaklandık. Böylece Contentrain 2021 yılının 2. yarısında kullanıma ve testlere hazır **Private Beta (Kapalı Beta)** sürümüyle yayına alındı.

Private Beta sürecinde **yurt içinden ve yurt dışından 100'e yakın uzman yazılım geliştirici Private Beta testlerine katıldı.** Bunlardan bir çoğuyla birebir görüşmeler yapıldı. Bu görüşmeler ve bize gelen yazılı geri bildirimler sonucunda ürünün son hali olan Public Beta (Açık Beta) için iyileştirme/geliştirme çalışmalarına başladık. Yaklaşık 5 aylık yoğun bir çalışma sürecinden sonra Contentrain satılabilir bir ticari ürün olarak **Mayıs 2022'de etkili bir Producthunt** (dijital ürünlerin sergilendiği platform) **lansmanı ile tüm dünyadaki kullanıcılara açıldı.**

Bugüne Kadar Neler Başardık?

Contentrain'i geliştirmeden önce yine aynı ekiple ortaya çıkardığımız ve Van Yüzücüyıl Üniversitesi Teknokent'te yer almamızı sağlayan LUI isimli bir Web Component kütüphanesi tasarlayıp geliştirdik. LUI'yi hem daha önceki ticari projelerimizde hem de Contentrain'in yazılım geliştirme süreçlerinde kullanmış olduk.

Contentrain'i geliştirmeye başlamadan önce ekip olarak **yurt içinden 2 Startup'a uçtan uca projelendirme, tasarım ve yazılım geliştirme hizmeti sağladık.** Bu Startup'lardan birisi bizimle çalıştığı süreçte **yatırım aldı** ve her geçen gün daha da büyümeye devam ediyor. **Yaptığımız bu kaliteli işler ekonomik olarak bizi kendi ürünümüzü geliştirebilmek adına güçlendirdi ve finansmanımızı sağlamamıza yardımcı oldu.**

Contentrain için 2022 yılı başında **KOSGEB'den Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı** dahilinde bir destek aldık ve bu destek çerçevesinde çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Contentrain yayınlanmasının ardından geçen **6 aylık kısa periyotta dünya çapında 1000'e yakın kayıtlı kullanıcıya ulaşan** bir ürün haline geldi. **Güncel durumda kullanıcılarımızın ortalama %80'i yurt dışı %20'si yurtiçindedir.**

Neden Contentrain?

40 Milyar Dolarlık CMS ekosistemi yıllık ortalama %22'lik bir oranla ihtiyaçlara cevap verebilmek için büyüme devam ediyor.

Sürekli büyüyen Headless CMS pazarı **henüz doyuma ulaşmış değil**, ve **fark yaratan yeni ürünler** hala bu pazarda yer bulabilmektedir. Biz de bu büyüyen pazarda **global** çapta bir ürünle yer almayı ve **kullanıcıların sorunlarını çözmeyi hedefliyoruz**. Bu pazarın büyümesi için ekosistemde kullanılan teknolojileri destekleyen **Google, Meta, Amazon, Netlify, Vercel** gibi şirketlerin varlığı da pazarı hacim olarak genişletmeye devam ediyor.

Esnek platform yapısı, kullanıcı dostu arayüzü, pazardaki rakiplerine göre ekonomik çözüm sunan, benzersiz GIT mimarisi ile Contentrain rakiplerinden ayrışıyor.

Klasik içerik yönetim sistemleri (WordPress, Joomla vb.) başlangıçta iş görebilirler ancak proje genişledikçe **esnek olmayan şablon yapıları yüzünden projeleri zora sokmaktadırlar**. Arayüz bağımlılığı bulunan klasik CMS'ler kullanıcılara yeterince esnek çözüm sunamamaktadır. Bu yapılar modern teknolojiler üzerine kurulu olmadığı için proje genişledikçe **bakım ve güvenlik** gibi **maliyetlerin** de artması da sorun yaratabilmektedir.

Bu noktada modern API tabanlı Başsız İçerik Yönetim Sistemlerini (Headless CMS) tercih etmek daha doğru bir adım olacaktır. Ancak proje büyüdükçe **"Storage"** (Depolama), **"Bandwidth"** (Bant Genişliği) gibi **sürpriz maliyetler** yine olumsuz durumlar oluşturmaktadır. Bu maliyetler proje için her zaman **ekstra masrafa** yol açıp, proje büyüdükçe de **altından kalkılamaz** boyutlara ulaşmaktadır.

Pazardaki modern çözümler genelde çok kompleks araçlardır, ancak dünya üzerinde aktif olan yaklaşık **1.7 milyar web sitesinin** ve her gün yeni eklenen yaklaşık **500 bin yeni web sitesinin** bu kadar **karmaşık ihtiyaçları bulunmamaktadır**. Aslında **en büyük beklenti, son kullanıcıya içerikleri kolay ve zahmetsiz bir şekilde üretmek ve ulaştırmaktır**.

Bu noktada Contentrain çok daha **pratik bir çözüm sunarak** rakiplerinin barındırdığı **kompleks yapıdan uzak, kolay bir arayüzle** projelere **dakikalar içerisinde entegre olup** ihtiyaç duyulan bütün özellikleri barındıran bir ürün olarak geliştirildi. Contentrain üzerinde çalıştığı **GIT** mimarisi sayesinde **depolama ve bant genişliği** gibi **masrafları ortadan kaldırır**, bu sayede proje **maliyetlerini de yönetilebilir bir seviyede tutar**.

“Contentrain rakiplerinde olmayan kaydedilebilir ve paylaşılabilir veri modelleri özelliğiyle proje yöneticilerini yaptıkları iş tekrarından kurtararak çok daha hızlı proje geliştirmelerine yardımcı oluyor.”

Contentrain’ın bir çok rakibinden farklı olarak sunduğu **yetkilendirme sisteminin esnekliği** sayesinde her ekip üyesi için farklı yetkiler atanabilir, bu sayede proje içerikleri için **gizlilik** ve **güvenlik** en üst seviyede sağlanabilir. Günümüzde globale açılması gereken web projelerinin en önemli ihtiyaçlarından biri olan **çoklu dil desteği** Contentrain sayesinde alışıla gelmişten daha kolay bir şekilde eklenebilir durumdadır.

Ürünün hedef kitlesi dünya üzerindeki en organize toplulukların başında gelen **yazılım geliştiriciler** ve **yazılım projesi sahipleridir**.

Kısa Vadeli Hedeflerimiz

- Yatırım sürecini başarıyla tamamlamak, planladığımız adımları sağlıklı bir şekilde atabilecek finansal kaynağa erişmek,
- Ürünün planladığımız özelliklerini daha hızlı geliştirebilmek ve hedeflediğimiz pazarlama faaliyetlerini yürütebilmek için ekibimizi güçlendirmek,
- Çok önem verdiğimiz ve hızlıca gerçekleştirmek istediğimiz, **Stripe Atlas** üzerinden **Delaware** şirket olarak Contentrain’i **Amerika’da** konumlandırmak,
- Ürüne eklemeyi planladığımız ve satışı arttıracak **Template Market, Forms Integrations** gibi özellikleri de kısa vadede tamamlamak ve müşteriye sunmak,
- 6 aylık yoğun bir çalışma temposuyla birlikte **2. yatırım turumuzun** da hazırlıklarını yapmak.

Orta Vadeli Hedeflerimiz

- İlk aşamadaki hedeflerimizi başarıyla gerçekleştirip, **daha yüksek bir değerlendirme** ve **daha yüksek bir yatırım tutarıyla hızlıca 2. yatırım turumuzu** kapatmak,
- Bu turda erken aşamada görüştüğümüz özellikle **yabancı VC’lerden** yatırım almak,
- Ürüne eklemek istediğimiz ekstra özelliklere bu aşamada da devam etmek ve Contentrain’i yazılım geliştirici olmayanların da kullanabileceği bir yapıya kavuşturarak pazarı genişletmek,
- İstikrarlı bir ekip büyümesiyle pazarlama faaliyetlerimizi arttırmak ve Contentrain’i **global pazarda görünür/bilinir** bir ürün haline getirmek.

Uzun Vadeli Hedeflerimiz

- Contentrain’ın yüksek potansiyelini etkili pazarlama faaliyetleriyle sürekli destekleyerek **global pazarda kendi kategorisindeki pazar payı en yüksek ürünlerden biri** haline getirmek,
- Sektörün önde giden firmalarıyla **global çapta partnerlikler** yapmak,
- Ürünün 3. yatırım turunu **dolar üzerinden 6 sıfırlı rakamlarda** yapabilmek ve değerlemesini de **dolar üzerinden 7 sıfırlı rakamlara** çıkarabilme hedefimizi bu aşamada gerçekleştirmek,

- Uzun vadede yatırımcılarımıza önemli kazançlar elde edebilecekleri bir **EXIT fırsatı** için sürekli globalde olmak ve bu doğrultuda şirket vizyonunu genişletmek,
- Ortalama 5 yıl içerisinde istikrarlı bir büyüme elde edebilmek ve **yurt dışına EXIT edebilmek en büyük hedeflerimizin başında geliyor.**

Exit stratejimizin detayları için pazar bölümünden diğer sekmesini inceleyebilirsiniz.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Dijital ürünler günümüzde artık her bireyin mutlaka ihtiyaç duyduğu ve günlük yaşamında sürekli kullandığı araçlar durumundadır. Dijital ürünlerin genel olarak **3 adet aktörü bulunur**; ürünün/fikrin “**sahibi**”, ürünü üretecek “**yazılım geliştirici/ekip/ajans**” ve ürün/fikir sonucunda ortaya çıkan “**içeriği tüketecek kişi/kişiler**”.

Contentrain bu noktada hem **ürün/fikir sahibinin** içerik oluştururken, hem de **yazılım geliştirici ekiplerin dijital ürünü** üretirken doğabilecek bütün ihtiyaçlarını karşılayabilmek için sürekli optimize edilmektedir.

Contentrain, yazılım geliştiricilerin ve içerik üreticilerin deneyimine odaklanarak yazılım süreçlerini **kısaltmayı, daha kolay hale getirmeyi** ve dolayısıyla da projelerin bu yöndeki **maliyetlerini de düşürmeyi amaçlamaktadır.**

Contentrain’ın kendi kategorisinde öne çıkabilmesi ve lider duruma gelebilmesi için kısa, orta ve uzun vadeli planlarımız bulunuyor;

Ürünü satışa çıkardığımız 6 aylık periyotta **global pazardaki kullanıcılardan** aldığımız en önemli geri bildirim **ödeme sistemlerinin globalde kabul görmüş ve bilinen** araçlar olmasıdır. Bu bağlamda Contentrain’i **Stripe Atlas** üzerinden **Delaware** şirketi olarak **Amerika’da konumlandırmak, Stripe ve Paypal** gibi ödeme sistemlerin üzerinden hizmet vermeyi hedefliyoruz.

Birçok kanaldan Contentrain ile ilgili hergün geri bildirimler almaktayız, iş gücünün artırılarak bu **geri bildirimlerin analiz edilmesi** ve **ürün pazar uyumunun yüksek seviyeye çıkartılması** hedeflerimizden bir tanesidir.

Bugüne kadar **topladığımız ve yoğun talep aldığımız yeni özellikler, geliştirmeler ve güncellemlerin** geliştirici ekibi tarafından tamamlanarak ürüne eklenmesi hedeflenmektedir. Ayrıca **iş geliştirme konusunda Ar-Ge faaliyetlerine** sürekli devam etmeyi ve **ürünü yaşam döngüsü boyunca güncel teknolojilere ölçeklemeyi hedefliyoruz.**

Yaptığımız pazarlama faaliyetleri ve bu alanda yürüttüğümüz araştırmalar sonucunda Contentrain'ın **içerik pazarlaması** ile verimli sonuçlar elde ettiğini deneyimledik. Globalde **pazarda rekabetçi ve zengin içerikler üreterek (blog, makale, video, konferanslar)** ürünün bilinirliğini arttıracak pazarlama faaliyetlerini daha güçlü şekilde gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Yurtiçi pazarında benzer bir ürünün olmaması, kullanılan ürünlerin yurt dışı menşeli olması Contentrain için yurtiçi pazarda önemli bir fırsat oluşturuyor. Bu sebeple **yurtiçi pazarını domine edebilmek** için belirlediğimiz stratejileri hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Yukarıda belirlediğimiz satış ve pazarlama faaliyetlerini yürüterek bu faaliyetlerin **sonuçlarını belirli periyotlarda analiz etmek, bu analizlere göre yeni stratejiler belirlemek** ve belirlenen bu stratejiler sayesinde sağlıklı bir **Büyüme** yakalamak ana hedefimizdir. Böylece bir sonraki yatırım turunda değerlemeyi doğrudan etkileyecek **aylık tekrar eden satış gelirlerimizi (MRR)** de iyi bir seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz.

Ürünün yol haritasında planladığımız **satış arttıracak** ve **satış modelini geliştirecek** özellikleri oluşturduğumuz takvim dahilinde Contentrain'e eklemeyi planlıyoruz. Bu sayede sadece satılacak paketlerden değil, **uygulama içi satışlardan** ve **pazar yeri oluşturarak gelecek satışlardan da kazanç sağlamayı hedefliyoruz.**

Belirlenen hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için gerek pazarlama, gerek yazılım geliştirme alanında mevcut iş gücünün artırılması ve nitelikli personel istihdamının sağlanması hedeflenmektedir. Planlanan tüm bu hedefler sayesinde, Contentrain'i hızlıca daha yüksek bir değerlemeyle 2. yatırım turuna ulaştırmak ve mümkünse bu **yatırımı yurt dışındaki VC'lerle** tamamlamak ürün için önemli bir dönüm noktasıdır.

Bu süreçleri takiben yurt dışında gerekli bilinirliğe ve kullanım oranlarına ulaşmış, değerlemesini ve karlılığını yüksek meblağlara çıkarmış **Contentrain'in EXIT stratejisini güçlendirerek yürütmek en önemli hedeflerimizin başında** gelmektedir.

Fonlamanın sona ermesinin ardından yapmayı planladığımız **duyurularla** hem **kullanıcılarımızı** hem de **yatırımcılarımızı** gelecek özelliklerin takvimi konusunda bilgilendirmeyi planlıyoruz. Bu şekilde mevcut ve yeni gelecek kullanıcıların ilgisini çekebilmeyi hedefliyoruz. **Aynı zamanda yatırımcılarımızın da ürün hakkındaki gelişmeleri takip etmelerini sağlayarak Contentrain globalde büyürken yolculuğumuza şahitlik etmelerini istiyoruz.**

2.3. Ürün ve Hizmetler

Contentrain, web sayfalarındaki içeriklerin oluşturulabilmesi ve yönetilebilmesi için

geliştirilmiş kullanıcı dostu ve yenilikçi bir **Başsız İçerik Yönetim Sistemi (Headless CMS)**'dir.

Contentrain, yazılım geliştiricilerin ve içerik üreticilerin deneyimine odaklanarak yazılım süreçlerini **kısaltmayı, daha kolay hale getirmeyi** ve dolayısıyla da projelerin bu yöndeki **maliyetlerini düşürmeyi hedeflemektedir.**

Ürünün kullanıcı dostu arayüzü ve akışı sayesinde bir yazılım projesine entegrasyonu **dakikalar içerisinde yapılabilir.**

Contentrain kullanarak içerik ekipleri ve yazılım geliştiriciler artık web projelerinde **yüksek verimlilik** ve **uyum** ile çalışabilmektedir.

Kullanıcılar **Git** mimarisi üzerinde çalışan Contentrain sayesinde, API Tabanlı Headless CMS'lerin **Bant genişliği (Bandwidth)** ve **Depolama (Storage)** gibi **sürpriz masraflarıyla karşılaşmamaktadır.**

Contentrain Git mimarisinin sunduğu tarihsel içerik kontrolü ile **veri kaybı ve güvenlik** gibi zaafiyetleri önler.

Contentrain **rakiplerinde olmayan kaydedilebilir ve paylaşılabilir veri modelleri** özelliğiyle yazılım geliştiricileri yaptıkları **iş tekrarından kurtararak çok daha hızlı proje geliştirmelerine yardımcı olmaktadır.**

Contentrain'in bir çok rakibinden farklı olarak sunduğu içindeki yetkilendirme sisteminin esnekliği sayesinde her ekip üyesi için farklı yetkiler atanabilir, bu sayede **proje içerikleri için gizlilik ve güvenlik en üst seviyede sağlanabilir.**

Günümüzde globale açılması gereken web projelerinin en önemli ihtiyaçlarından **çoklu dil desteği** Contentrain'in içindeki **no-code** arayüz sayesinde alışıla gelmişten daha kolay bir şekilde eklenebilmektedir.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

İçerik yönetim sistemleri pazarı her yıl yaklaşık **%22** ve üzerinde büyümenin görüldüğü çok büyük bir ekosistemdir.

Global pazar büyüklüğü: 44 Milyar Dolar

Güncel yazılımcı sayısı: 27 Milyon

Güncel web sayfası sayısı: 1.7 Milyar

Günlük yeni oluşturulan web sayfası: 500 Bin

Contentrain, 2020 yılı verilerine göre yaklaşık **44 Milyar Dolar** seviyesinde bulunan **İçerik Yönetim Sistemleri (CMS)** pazarında faaliyetlerini sürdürecektir ve rekabet edecektir. Contentrain bu pazarın bir alt kırılımı olan Headless CMS kategorisinde yer almaktadır. Bu kategori ana kategori içerisindeki **en hızlı büyümeyi** gösteren kategoridir. **Headless CMS** pazarının büyüklüğü yine 2022 yılı verilerine göre **1 Milyar Dolar** civarında olup 2027 yılına kadar **3 Milyar Dolar** seviyesine ulaşması ve hatta aşması beklenmektedir.

Bu büyümenin temel nedenlerinden en önemlisi günümüzde hayatımıza giren yeni teknolojilerin ve mimarilerin pazarı geliştirmesidir. **Serverless, Headless** ve **Jamstack** gibi mimarilerin hayatımıza girmesi ve teknoloji ekosistemindeki büyük oyuncuların (**Amazon, Google, Meta, Netlify, Vercel vb.**) bu mimarilere yatırım yapması CMS pazarının hızlıca gelişerek büyümesine neden olmaktadır.

Geçtiğimiz yıllarda küresel anlamda yaşanan **pandemi nedeniyle işletmelerin, start-upların ve bireylerin web projelerine olan ihtiyaçlarının artması** da pazarın 2020 yılında tahmin edilen verilerin çok daha üzerinde seyretmesine neden olmuştur.

Günümüzde **1.7 Milyar** web sayfası bulunuyor ve her gün yaklaşık **500 Bin** web sayfasından daha fazlası hayatımıza giriyor. İçerik yönetim sistemleri pazarı hızla büyür ve gelişirken Contentrain'in pazarda doğru pazarlama stratejisi ile belirlediği hedef kitleye ulaşması ve pazarda kendisine sağlam bir yer edinmesi planlanmaktadır.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

İş modelimiz B2B ve B2C olarak tanımlanabilir.

Contentrain satış modeli olarak SAAS (Software as a Service) modeliyle satış yapıyor. Ürünü satın alan müşteriler yıllık veya aylık tekrar eden ödeme seçenekleriyle ürünü satın alıp kullanabiliyorlar.

Contentrain kullanıma açıldığı ilk günden bugüne kadar hep global bir ürün olabilmeyi hedefledi. Özellikle Amerika, Avrupa ve Asya pazarında çok yüksek bir müşteri potansiyeli barındırıyor.

Şu anda mevcut 1000'e yakın kullanıcılarımızın ortalama yüzde 80'i bu bölgelerden gelen kullanıcılar. Bizim ilk etapta kullanıcı sayımızı 10.000 ve üstü rakamlara çekmek ve bu yüksek kullanıcı potansiyelinin içinden de düzenli olarak müşteriler edinmek gibi bir hedefimiz var.

Bu tip ürünler için para ödeyen müşteri kadar ücretsiz limitli paketleri kullanacak kullanıcılar da çok önemli. Ücretsiz kullanıcılarımız ne kadar çoksa, bu kullanıcılarımızın ileride ücretli kullanıcıya dönüşme ihtimali daha fazla olmaktadır.

Kullanıcılarımıza 4 adet paket ile satış ve hizmet sunacağız;

Free paket; bu paketi kullanacak olan kullanıcılar, 1 adet kişisel projelerini isterlerse ömür boyu kullanabilecekler. Ancak bu paketi kullanan kişiler takım arkadaşı davet etme ve şirket organizasyonu tanımlama gibi bazı önemli özellikleri kullanamayacaklar. Böyle bir paket sunarak Contentrain'ın kullanım oranını arttırmayı ve gelecekteki potansiyel müşterilerimizi şimdiden yakalamayı hedefliyoruz.

Starter paket; bu paket yıllık ortalama 468 USD'lik bir paket. Bu paketi satın alan müşteriler 1 yıl boyunca 10 proje kurma hakkına ve proje başına da 10 ekip arkadaşı belirleme hakkına sahip olacaklar.

Professional paket; bu paket yıllık 2.988 USD'lik paket. Bu paketi satın alacak müşteriler 1 yıl boyunca ürünü herhangi bir sınırlama olmadan kullanabilecekler.

Enterprise paket; bu paket henüz aktif durumda bulunmuyor. Bu hizmeti vermek için daha da büyüme ve personel sayımızı ciddi oranda arttırmayı bekliyoruz.

2.6. Proje Bütçesi

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/DZ3XBO#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

Yoktur.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler	
Adı-Soyadı	: Ahmet Bayhan BAYRAMOĞLU
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Anadolu Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri. Not Ortalaması: 2.75
İş Deneyimi	: 2003-2007 Yıllarında Kamu Kurumu ve özel sektörde farklı şirketlerde Bilgisayar ve Teknoloji üzerine çalıştım. 2008-2018 Yıllarında Uluslararası şirketler de satış ve pazarlama alanında aktif olarak farklı pozisyonlarda çalıştım. Son olarak Red Bull Türkiye’de Bölge Müdürü olarak yürüttüğüm görevimden ayrılarak Lanista Yazılım isimli şirketimi kurarak yazılım sektörüne girişimci olarak dahil oldum. Müzik, Fotoğraf ilgi alanlarım arasındadır. Şirketimde aynı zamanda yazılım geliştirme süreçlerini aktif olarak yönetmekteyim.
Uzmanlık Alanları	: Yazılım Geliştirme, Programlama, Web Teknolojileri, Ekip Yönetim, Proje ve Bütçe Yönetimi, İş ve Sistem Analizleri.
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler	
Adı-Soyadı	: Sercan Oray
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Kocaeli Üniversitesi / Halkla İlişkiler ve Tanıtım. Not Ortalaması: 2.53
İş Deneyimi	: Yaklaşık 10 yıllık bir özel sektör tecrübesinin ardından, ortağı olduğum Lanista Yazılım firmasında aktif olarak çalışıyorum. Lanista Yazılım'da UI/UX Design ve Marketing alanındaki çalışmalarını yönetiyorum. Aynı zamanda şirket bünyesinde ürettiğimiz Contentrain'in başlangıcından itibaren bütün marketing ve UI/UX süreçlerinden sorumluyum. Kitap okumayı, video oyunları oynamayı ve her gün düzenli olarak yürüyüş yapmayı çok seviyorum.
Uzmanlık Alanları	: Pazarlama / Ara yüz Geliştirme / Ekip Yönetimi / Satınalma

Girişimci Hakkında Bilgiler

Özgeçmişi : Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Sercan Oray	Tüm pazarlama, tasarım ve sosyal medya süreçlerinin yönetimi.	- Arayüz tasarımı ve kullanıcı deneyimi araştırması - Pazarlama - Sistem analizi - Projelendirme, bütçe oluşturma ve takip etme - Ekip yönetimi	Lider Girişimci
Ahmet Bayhan Bayramoğlu	- Ürün gereksinim analizlerinin yapılması ve ihtiyaçlarının belirlenmesi - Yazılım ekibinin koordinasyonu ve yönetilmesi. - Yazılım geliştirme süreçlerinde aktif olarak kod yazma ve ekibi konsolide etme. - Ekibin yazdığı kodları kontrol etme.	- Yazılım geliştirme - Sistem analizi - Projelendirme, bütçe oluşturma ve takip etme - Ekip yönetimi	Kurucu Ortak
Serkan Korkaç	- Ürünün Backend geliştirme süreçlerinin tamamlanması - Ürünün Frontend geliştirme süreçlerinin tamamlanması - Hata düzeltmelerinin ve üründe yapılacak iyileştirmelerin tamamlanması	Full Stack Yazılım geliştirici	Personel
Rahmi Kostik	- Ürünün Frontend geliştirme süreçlerinin tamamlanması - Ürünün Landing page ve kampanya sayfalarının Frontend geliştirme süreçlerinin tamamlanması - Ürünün Frontend kısmındaki hata düzeltmelerinin ve iyileştirmelerin yapılması	Frontend Yazılım geliştirici	Personel

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Ecem Nosel	- Ürünün sosyal medya sayfalarının yönetimini yürütülmesi - Ürünün globaldeki kitlesine ulaşabilmesi için içerik stratejilerinin planlanması	Sosyal Medya uzmanı	Personel

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Bayhan BAYRAMOĞLU	1.320.000	44	44
Sercan Oray	1.320.000	44	44
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	300.000	10	10
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	60.000	2	2
TOPLAM	3.000.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ahmet Bayhan BAYRAMOĞLU	1.540.800	42.8	42.8
Sercan Oray	1.540.800	42.8	42.8
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	432.000	12	12
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	86.400	2.4	2.4
TOPLAM	3.600.000	100	100

Ahmet Bayhan BAYRAMOĞLU isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

Sercan Oray isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

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

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Contentrain'in global pazarlara ulaşabilmesi ve gelecekteki yeni yatırımlarla şirket değerini artırabilmesi için Paya Dayalı Kitle Fonlaması modelini tercih etmeyi uygun görüyoruz. Kampanya sonrasında gerekli yatırımın toplanması durumunda ürünümüzün global pazarda agresif bir büyüme stratejisi uygulaması mümkün olacaktır.

Yurtiçinden ve özellikle yurt dışından görüştüğümüz büyük risk sermayesi fonları Contentrain'i şu anda yakından takip ediyorlar, makul bir süre içerisinde hedeflediğimiz büyümeyi gerçekleştirebilirsek ürünün daha da büyüebilmesi için ikinci yatırımı kısa sürede alabileceğimizi öngörüyoruz.

Contentrain global pazarda kabul gören ve yüksek kullanım potansiyeline sahip bir üründür bu bağlamda kısa sürede yüksek müşteri sayısına ulaşp yüksek değerlemeler ile exit olması en önemli hedeflerimizden bir tanesidir.

4.2. Fon Kullanım Yeri

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

264.000 TL'si CEO&CMO Ücreti amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 282.000 TL'si Frontend&Backend Yazılımcı Ücretleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 174.000 TL'si Pazarlama, Büyüme, Sosyal Medya Personel Ücretleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 190.000 TL'si SGK ve Vergiler amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 50.000 TL'si İletişim / Haberleşme Giderleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 100.000 TL'si Fuar ve Seyahat Giderleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 50.000 TL'si Temsil Giderleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 66.000 TL'si Ofis Kira Giderleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 1.260.000 TL'si Pazarlama Giderleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 36.000 TL'si Müşavirlik Giderleri amacıyla 01.02.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

25.000 TL'si Danışmanlık Giderleri amacıyla **01.02.2023 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **153.000 TL'si Ekipman&Demirbaş Gideri** amacıyla **01.02.2023 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **350.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.02.2023 - 01.03.2023** 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. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Ahmet Bayhan Bayramoğlu Girişim Şirketinin gelir kalemleri Starter Paket , Professional Paket ve Enterprise Paket (Lisans) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 156.766.436 TL ciro yapması planlanmaktadır.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Projenin yüksek potansiyeli göz önüne alındığında yatırım turu sonrasında yapılmaya başlanacak olan pazarlama faaliyetleriyle birlikte ölçeklenemez bir büyüme göstermesi, ilk aşamada çalışan sayısının yetersiz oluşundan dolayı bir risk unsuru olabilir. Bu tip ürünlerin ani popülarite kazanmaları, ani büyümeleri çok olası ve ekosistemde rastlanan bir durumdur.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Nitelikli yazılım geliştirici ihtiyacının her geçen gün arttığı yüksek teknoloji alanında hizmet veren ürünümüz için yeterli ve kaliteli istihdamın sağlanamaması. Mevcut nitelikli personellerin sürekli yurt dışına gitme ve oralarda çalışma istekleri.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

5.4. Diğer Riskler

Yoktur.

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

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

Planlanan Ortaklık Yapısı:

Ahmet Bayhan Bayramoğlu: %50

Sercan Oray: %50

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ahmet Bayhan Bayramoğlu: %44

Sercan Oray: %44

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

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

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **5 Aralık Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **30 Aralık Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ahmet Bayhan Bayramoğlu ve Sercan Oray'ın hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Ahmet Bayhan Bayramoğlu: %42.8

Sercan Oray: %42.8

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

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

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **5 Aralık Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **30 Aralık Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar ortaklar Ahmet Bayhan Bayramoğlu ve Sercan Oray'ın hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

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

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/DZ3XBO> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

Pay alım ekranında Kredi Kartı veya EFT seçeneği seçilerek pay satın alınması gerçekleştirilir. Pay satın alındığında ödeme doğrudan Takasbank'a ulaşır ve adınıza bloke edilir. Her bir yatırımcı ancak kendi adına düzenlenmiş bir kredi kartı veya kendisine ait bir banka

hesabından ödeme yapabilir. EFT seçeneği kullanılarak satın alınan paylar EFT'nin Takasbank'a ulaşması ve doğrulanması akabinde geçerlilik kazanır. Bu süre içerisinde işlem Profilinizde Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

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

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

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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.

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 7.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 46
Başarısız Kampanya Sayısı	: 8
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 123.094.855 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	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	1.840.941	7.22	7.22
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

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
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
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
Enis Yurdatapan	B	255.000	1	1

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

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	12.752.550	50.01
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.752.550	50.01
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

7.5. İnceleme Sonuçları

Contentrain, web sayfalarındaki içeriklerin oluşturulabilmesi ve yönetilebilmesi için geliştirilmiş kullanıcı dostu ve yenilikçi bir Headless CMS (Başsız İçerik Yönetim Sistemi)'tir. Yazılım kategorisinde yer almakta ve iş modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 3.600.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. İçerik yönetim sistemleri (CMS'ler), web sayfalarındaki içeriklerin kodlama bilgisine sahip olmadan da yönetilebilmesi için geliştirilmiş araçlardır. Ancak son yıllarda hayatımıza giren IOT, Mobil ve diğer platformların ihtiyaçları da düşünüldüğünde arayüz bağımsız içerik yönetim sistemlerine ihtiyaç duyulmuştur. Headless CMS'ler içeriklerin arayüzden bağımsız olarak pazarlama ekipleri, sosyal medya ekipleri, içerik yazarları gibi tüm paydaşlar için içerik yönetimini sağlamaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2022 yılı başında KOSGEB'den Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı dahilinde bir destek alınmıştır. Contentrain yayınlanmasının ardından geçen 6 aylık kısa periyotta dünya çapında 1000'e yakın kayıtlı kullanıcıya ulaşan bir ürün haline gelmiş olup güncel durumda kullanıcıların ortalama %80'i yurt dışı %20'si yurtiçindedir. Contentrain, "Template Market" (Hazır Şablon Pazarı) ile hem mevcut kullanıcı hedef kitlemizi genişletmeyi hedeflerken hem de farklı bir gelir modelini de aktif hale getirmeyi planlamaktadır. Contentrain, yazılım geliştiricilerin ve içerik üreticilerin deneyimine odaklanarak yazılım süreçlerini kısaltmayı, daha kolay hale getirmeyi ve dolayısıyla da projelerin bu yöndeki maliyetlerini düşürmeyi hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Contentrain, rekabet konumlanması olarak pratik ve temel ihtiyaçları olan kullanıcılara modern teknolojilerle çözüm sağlayarak pazardaki rakiplerinden ayrılmaktadır. Yurtiçi rakibi bulunmazken global rakipleri arasında Contentful, Kentico, Wordpress gibi firmalar bulunmaktadır. Contentrain, 2020 yılı verilerine göre yaklaşık 44 Milyar dolar seviyesinde bulunan İçerik Yönetim Sistemleri (CMS) pazarında faaliyetlerini sürdürecektir ve rekabet edecektir. Contentrain bu pazarın bir alt kırılımı olan Headless CMS kategorisinde yer almaktadır. Bu kategori ana kategori içerisindeki en hızlı büyümeyi gösteren kategoridir. Headless CMS pazarının büyüklüğü yine 2022 yılı verilerine göre 1 Milyar dolar civarında olup 2027 yılına kadar 3 Milyar dolar seviyesine ulaşması ve hatta aşması beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 159 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

7.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve 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.

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

politikamız tarafından düzenlenmektedir.

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

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (KOSGEB Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı)
- 4. Yatırımcı Sunumu
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Sercan Oray)
 - 5.2 Nolu Belge (Ahmet Bayhan Bayramoğlu)
 - 5.3 Nolu Belge (Serkan Korkaç)
 - 5.4 Nolu Belge (Rahmi Kostik)
 - 5.5 Nolu Belge (Ecem Nosel)