

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **6.750.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **8.100.000 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.


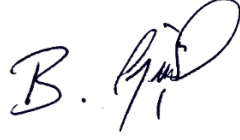



Yatırımcıların **Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **03/10/2022** ile **02/12/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/EVY7WP> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA 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.

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Semra İnce, 28/09/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p style="text-align: center;"><small>PACHAMAMA GIDA TARIM TEKSTİL DANIŞMANLIK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ Yatırım, Danışmanlık ve Ticaret Hizmetleri A.Ş. Mısırca V.D. 396 125 2635</small></p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 23/09/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 24/09/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 25/09/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 24/09/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 24/09/2022 	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

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık San.ve Tic.A.Ş.
Merkez Adresi	:	Ayazağa Mah. M.K.Atatürk Cad. 27/4 Sarıyer İSTANBUL
Telefon Numarası	:	+90 533 580 85 78
İnternet Sitesi	:	www.rawsome.com.tr

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Telefon Numarası	:	0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	8.100.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/EVY7WP
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	03/10/2022
Bitiş Tarihi	:	02/12/2022 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1259 TL ile 0.1509 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 850000 TL ile 1222500 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 8.100.000 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; 1.240.000 TL 'si Yeni Ürün Tasarımları, Ambalaj ve Hammadde Tedariği 01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında, 1.430.000 TL 'si Pazarlama Giderleri 01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında, 750.000 TL 'si Fuar Katılım Giderleri 01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında, 1.415.000 TL 'si Ekipman Yatırımı Giderleri (Konveksiyonel Fırın, Karıştırma Kazanı, Dolgulu Top Makinesi, Paketleme

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

makinesi)
01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında,

500.000 TL'si
Tesis İyileştirme Yatırımı Giderleri
01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında,

150.000 TL'si
Kurucu ve CEO Ücreti
01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında,

135.000 TL'si
İhracat Uzmanı Ücreti
01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında,

110.000 TL'si
Pazarlama ve Kalite Yönetimi Uzmanı Ücreti
01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında,

355.000 TL'si
Üretim Personeli Ücretleri - 5 Kişi
01.01.2023 - 01.07.2023 tarihleri arasında,

665.000 TL'si
Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli
01.01.2023 - 01.02.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık San.ve Tic.A.Ş.
Hukuki Statüsü	:	Anonim şirket
Merkez Adresi	:	Ayazağa Mah. M.K.Atatürk Cad. 27/4 Sarıyer İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	:	02.02.2018
Sermayesi	:	Kayıtlı Sermayesi 50.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 50.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	:	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	:	981965
Vergi Dairesi	:	Maslak
Vergi Kimlik Numarası	:	7190379557
Telefon Numarası	:	+90 533 580 85 78
İnternet Sitesi	:	www.rawsome.com.tr

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Sağlıklı Büyüyoruz** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Türkiye'nin ilk sağlıklı, vegan, glutensiz, şeker ilavesiz atıştırmalık üretici markası olarak bir dünya markası olma yolundayız. Daha emin ve hızlı büyümek için yatırımcılarımızla buluşmak istiyoruz.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 3 Ekim 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, **28 Ekim Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz kurucu Semra İnce'nin hisselerinden dağıtılacaktır.

Önemli Duyuru:

Güncel bilançomuzda sermaye yedeklerinde bulunan **551.983 TL** yatırım turu sonunda toplanan fon ile birlikte sermayeye ilave edilecektir. Bu turda yatırım yapan yatırımcılarımız tüm sermayeye, yatırım yaptıkları oranda ortak olacaktır.

Yatırımcılarımıza Ürünlerimizi Hediye Ediyoruz!

- **2.500 TL ve üzeri yatırıma:** 1 kutu 16'lı Rawsome bar paketi
- **5.000 TL ve üzeri yatırıma:** 4'lü Rawsome Granola ve Müsli paketi ve 1 kutu 16'lı Rawsome bar paketi
- **10.000TL ve üzeri yatırıma:** 1 kutu Home Office paketi, 1 kutu 16'lı Rawsome bar paketi ve 4'lü Granola ve Müsli paketi
- **25.000TL ve üzeri yatırıma** ise 1 yıl boyunca her ay 16'lı Rawsome karışık bar paketi hediye edilecek.

Kurumsal Markamız Pachamama Gıda Hakkında

Pachamama Gıda, tamamen doğal ve sağlıklı beslenme misyonu ile yola çıkmış, iyi bir yarın için bugün doğru işler yapmak üzere yola koyulmuş bir kadın girişimidir.

Global olarak **bilinçli beslenmenin farkındalığı**, **son tüketicinin daha temiz ve sağlıklı besin arayışı**, **vegan ve vejetaryen beslenmeye yönelim**, **doğal, sade ve esnek diyet tercihleri** faaliyet gösterdiğimiz sektörün hızla büyümesine yol açmaktadır.

Türkiye'nin **ilk vegan, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucu içermeyen, glutensiz** sağlıklı atıştırmalık "**üreten**" markası olarak, hem ülkemizde lider ve hem de global pazarda farklı satış kanallarında var olan bir **dünya markası** olmak amacımızla sağlıklı bir yola çıktık.

Neden Şirketimize Yatırım Yapmalıyız?

- İstanbul, Ayazağa'daki **1000m2 kapalı alana kurulu üretim tesisimiz**, fonlama sonrası alacağı yatırım ile, üretim kapasitesinin tamamını kullanabileceği bir modelle, ekibini geliştirerek, pazarlama faaliyetlerine güç vererek (yurt içi ve yurt dışı), **üretici olmasının verdiği rekabetçi fiyat avantajı** ile özellikle ihracat satışlarını kat ve kat arttırarak, satış içerisindeki **döviz gelirlerinin büyümesi sonucu** daha sürdürülebilir bir performansa ulaşacaktır.
- Şirketimize yatırım yapacak tüm yatırımcılarımız, yatırım turunda aldıkları aynı hisse oranı ile Avrupa'da kuracağımız şirketimizin de ortağı olmuş olacaklar.
- Rawsome, sağlıklı beslenme konusundaki duruşu, dünya standartlarındaki üretim tesisi ve ürünleri, çok kanallı satış stratejisi ile **yüksek marka bilinirliğine ulaşmıştır**.
- 3 farklı ürün kategorimizle Macrocenter mağazaları, Metro marketler, Eataly, Rossmann, Tchibo cafeler, Beltur cafeler ile ülke genelinde 300'den fazla benzin istasyonu, 250'den fazla organik ve doğal ürünler satışı yapan nokta, oteller ve spor merkezlerinde yer alıyoruz.
- Yurt dışında ise **Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'de tescilli markamızla 8 ülkeye** 2017 senesinden bu yana **ihracat** gerçekleştiriyoruz.
- **Sağlıklı atıştırmalık pazarı global olarak katlanarak büyüyor**. Ve biz de **tescilli markalarımız, yüksek üretim kapasitemiz ve dünya standardındaki üretim faaliyetimizle** bu pazarda ciddi bir büyüme öngörüyoruz. **Böylesi bir vizyona sahip şirketimizle yatırımcılarımızın global olarak hızla büyüyen bu pazara yatırım yapmaları için çok doğru bir zaman olduğuna inancımız büyük!**
- Global pazarlarda büyüyen bir marka olmak üzere **yatırımcılarla buluşmaya hazırız**.

Girişimimizi rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir?

- Rawsome geliştirdiği ürünlerle **Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, vizyoner, yaratıcı, dinamik, bilgi ve tecrübe sahibi** olduğunu ispat etmiştir,
- Markalarını **Avrupa Birliği, ABD ve İngiltere'de tescil ettirmiş** ve global büyüme için gerekli en önemli adımı atmıştır,
- **Mevcut üretim tesisi, projede sunulan 5 yıllık planı gerçekleştirecek yapıda kurulmuştur** (yüksek üretim kapasitesine sahip makine parkı sahipliği),
- **Global olarak kabul görmüş ve uluslararası bilinirliği çok yüksek/ihracat için aranan ve ihracatı kolaylaştıran kalite belgesi BRC'ye A derecede sahiptir**,
- 6 senelik ömründe oluşturduğu **kaliteli ve özenli doğru gıda markası algısına sahiptir**,
- **Tecrübeli bir ekip** ile büyümektedir,
- Sektör için büyük bir yatırım kalemi olan **X-Ray cihazına sahiptir** (yabancı madde ayıklamasını yapabilen yüksek teknoloji ekipmanı)
- ABD'de ürün kategorisinde **Dünya 1.ligi ödülü** almıştır,

Neden "Kitle Fonlaması ile Yatırım" almak istiyoruz?

- Kitle fonlama ile hızla büyüyen bu pazarda global atımları atmak için çok hızlı hareket kabiliyeti sağlayacak olması,
- Hedef kitlemiz olan binlerce kişiye (yatırımcı/tüketici) kendimizi tanıtabilme imkanı sunması.

Tarihçe

• Pachamama Gıda, **tamamen doğal ve sağlıklı beslenme misyonu** ile yola çıkmış, 2016 yılında kurulmuş ve 2017 senesi ortasından bu yana Türkiye'de üretim ve satış faaliyeti gösteren bir gıda şirkettir.

. Ürünlerimiz tamamen **doğal, katkısız, şeker ilavesiz, glutensiz ve vegandır.**

• 5 farklı lezzette meyve ve kuruyemiş bar çeşidi ile başladığımız ve **ülkemizde ilk üreticisi olduğumuz** ürün gamımız, 2018 yılında **Türkiye'de bir ilk oluşturan fonksiyonel barlar** ile genişlemiştir. 2019 yılında ise yine şeker ilavesiz, glutensiz granola ve fonksiyonel granola ile çeşidini arttırmış, **2021 yılında ise yine Türkiye'de bir ilki yaratarak, içi fıstık, badem ve fındık ezmesi dolgulu meyve toplarını** ürün gamına dahil etmiştir.

. İlk üretim tesisi olan 120m2'lik atölyeden, sadece 1.5 sene içerisinde 2018 senesi başında **1.000m2 kapalı alana sahip, A derece BRC kalite sertifikasına sahip üretim tesisine** geçmiştir.

. Türkiye'de tescilli markası RAWesome'a ilave olarak, RAWMYGOD markasını **Avrupa Birliği, İngiltere ve Amerika'da tescillemiş**, kuruluşu itibariyle bir dünya markası olma vizyonuyla katıldığı yurt dışı fuarlar ile **2017 senesinde ihracata** başlamıştır.

. 2018 senesinde limited şirketten **anonim şirket yapısına** geçmiştir.

. 2018 senesinde Weconnect International tarafından ABD'de 26 ülke arasından ürün kategorisinde kadın girişimi olarak **Dünya 1.ligi ödülünü** kazanmıştır.

. 2018 yılını 1.700.000TL ciro ile tamamlarken, 2019 senesinde 2.200.000TL, pandemiye rağmen 2020'de 2.450.000TL ve 2021'de 4.555.000 TL ciroya ulaşmıştır. Ve 3. faaliyet senesi olan 2019 senesinde 16.495TL faaliyet karı gerçekleştirmiştir. Takip eden senelerde ise 2020 senesinde 91.000TL, 2021 senesinde 215.500TL faaliyet karı gerçekleştirmiştir.

• 2022 senesine gelindiğinde **8 ülkeye ihracat** yapan, **KKTC ,Almanya ve Kuveyt'de distribütörü** olan, kendi markalarının yanında pek çok yerli ve uluslararası markaya "**private label**" bar, meyve&yemiş topları ve granola üretimi gerçekleştiren pozisyona gelmiştir.

• 2022 yılına gelindiğinde 3 farklı kategoride **32 ürüne ulaşmıştır.**

• 2022 yılı sonunda 40 çeşit ürüne ulaşmış, %30'u ihracat olan **10,9 milyon TL ciro**

ve 900 bin TL karlılığa kendi kaynakları ile ulaşmış olacaktır.

Ürün ve Kanal Kırılımı

3 farklı kategoride 32 çeşit ürüne ulaşmış durumdayız. Aralık 2022 itibariyle ise 40 çeşit ürüne ulaşacağız. Ürün kategorilerimiz aşağıdaki gibidir;

1-Kuruyemiş ve meyve barları

2-Granola ve müsli

3-Kuruyemiş ve meyve topları (içi dolgulu ve dolgusuz)

2023 senesinde aşağıdaki kategoriler eklenecektir;

Organik barlar ve fonksiyonel karışımlar

Tüm ürünlerimiz vegan ve glutensiz beslenmeye uygundur, katkı maddesi, koruyucu, kıvam vericiler ve ilave şeker içermez.

Güncel olarak 5 ana satış kanalımız bulunmaktadır;

- E-ticaret kanalımız olan www.rawsome.com.tr ve pazaryerleri (Trendyol)
- Modern ticaret kanalı (Macrocenter, Metro Toptan Marketler, Eataly, Gratis mağazaları, Rossmann, Lifeco, benzin istasyonları gibi),
- 1 bölgesel distribütör aracılığıyla geleneksel ticaret kanalında 250'nin üzerinde organik ve doğal ürünler satışı yapan marketler ve satış noktaları
- HORECA (Tchibo Kafeler, Beltur Mağazaları, Hilton Otelleri vb.)
- Yurtdışı pazarlar

Ürünlerimiz :

Ürünlerimiz, günümüz insanının pratik tüketim ihtiyacına cevap verecek şekilde besleyici değerleri çalışılmış ve hammadde kalitesinden kesinlikle taviz vermeden üretilmektedir.

Tesisimiz glutensiz olup, periyodik yapılan analizlerle ürünlerimiz devamlı tetkik edilmektedir.

Ürünlerimiz geniş bir ihtiyaç aralığına yanıt verebilmektedir.

Yatırım Sonrası Kısa ve Orta Vadeli Planlarımız;

.: İhracatımızın artışını desteklemek için için altyapımızı güçlendirmeye, istihdam artışına ve gerekli üretim ekipmanlarını almaya odaklanacağız.

. 2022 senesi Ekim ayı ile oldukça kapsamlı ve güçlü bir dijital pazarlama faaliyetine başlayacağız,

. Güçlü gıda fuarlarına katılmak için bütçemizi artırarak, potansiyel müşteri havuzumuzu global olarak genişleteceğiz.

. Yönetim kadromuza satış ve ihracat fonksiyonları için uzman seviyesinde istihdam

oluşturacağız.

. Yeni ürün kategorilerimiz için tasarım ve üretim faaliyetlerini hayata geçireceğiz (organik çeşitler, içi dolgulu meyve ve yemiş topları, takviye gıda kategorisinde tozlar ve barlar , protein kurabiyeler, fonksiyonel çikolata çeşitleri)

. Yeni kategorilerimizi destekleyici ekipman yatırımı

İş Modeli

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi bir **Üretim** girişimi olup, **Tarım, Gıda** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Türkiye'nin ilk vegan, glutensiz, şeker ilavesiz, koruyucu ve katkı içermeyen kuruyemiş ve meyve barı , dolgulu kuruyemiş ve meyve topları , fonksiyonel atıştırmalıkları ve vegan / glutensiz granola üreticisi olarak, her zaman dünya standartlarında yaratıcı, rekabetçi sağlıklı atıştırmalıklar alanında bir **dünya markası olma vizyonu** ile yerli ve global pazarlarda yerimizi almak için çalışıyoruz.

- İstanbul merkezli şirketimiz, planladığımız yatırım alma aşaması ardından daha da **güçlendirilecek satış ve pazarlama altyapımız** ile mevcut kalite ve rekabetçi satış koşullarımız ile **üretim kapasitesini tam olarak kullanarak, çok daha yüksek ciro ve karlı** şekilde büyüyecektir.
- **Şu anda faaliyet gösterdiğimiz 1,000m2 kapalı alana sahip olan üretim ve ofis alanımız**, 2 vardiya ve tam kapasite ile çalışabilecek durumdadır.
- **Halen 8 ülkeye ihracat yapmaktayız** ve bu sayı ile **ihracat yoğunluğumuzu %85 seviyesine** getirme hedefindeyiz. Bu durumda üretim faaliyetimizi en uygun **serbest bölgeye taşıyarak operasyonel ve hammadde maliyetlerimizin aşağıya çekilmesiyle çok daha rekabetçi** bir seviyeye getirmeyi hedefliyoruz.
- **4 senedir sahip olduğumuz A derece BRC kalite sertifikasının** bize verdiği ayrıcalık ile özellikle **uluslararası pazarda çok kolay ilerleyebilme imkanına sahibiz**. Ayrıca **Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'de markalarımızın tescilli olması** da önemle altını çizmek istediğimiz bir konudur.
- Fonlama sonrası katılmayı planladığımız **yurt dışı fuarlara katılımımız** ile potansiyelimizi kullanabileceğimiz yüksek ölçekli firmalarla tanışarak, kendimizi anlatma fırsatlarına sahip olacağız.
- Yine **konsept, AR-GE ve reçete çalışmalarını tamamladığımız 3 farklı kategorideki ürün/leri** de fonlama sonrası ambalaja sokacak ve hızla satış ve pazarlama faaliyetlerini başlatacağız.
- Türkiye merkezimize bağlı olarak **yurt dışı ofislerimizi 2023 senesinin ilk yarısında belirleyeceğimiz bir Avrupa ülkesinde, son çeyreğinde de ABD'de açmayı planlıyoruz**. Bu hamle ile hem Avrupa, hem de ABD pazarlarına girişimizi sağlayacak, hem de satış ağıımızı geliştirebileceğimiz büyük distribütörlere ulaşımımızı kolaylaştıracaktır.

Kategori / Ürün Listemiz;

- Kuruyemiş ve meyve barları (16 çeşit bar)
- Fonksiyonel kuruyemiş ve meyve barları (nütrasötik barlar) (10 çeşit bar)
- Granola ve müsliler (4 çeşit)
- İçi dolgulu meyve ve yemiş topları (6 çeşit top)

Tüm ürünlerimiz şeker ilavesiz, glutensiz, doğal, katkı ve koruyucu içermez.

Satış Kanallarımız;

5 satış kanalı üzerinden ilerliyoruz;

- Online olarak kendi web sitemiz www.rawsome.com.tr ve pazar yerleri (Trendyol)
- HORECA (Otel, restaurant ve cafeler)
- Modern ticaret kanalı (Macrocenter, Metro marketler, Rossmann, Eataly, benzin istasyonları)
- İhracat (8 ülke)
- Private label (özel marka yerli ve yabancı firmalara üretim-Tchibo, Gratis, Lifeco, bahs bar, Levom, Goodness, Feed Fransa gibi)

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- Yoğun çalışma temposuna sahip olan kişilerin beslenmesinin çoğunlukla gereken besleyicilikte ve içerikte olmaması ve bu öğünlerin genel olarak faydası olmayan (fast food) yiyeceklerle geçiştirilmesi.
- **Glutensiz, vegan - vejeteryan**, organik gibi beslenme tercihi olan kitlelerin bu besinlere ulaşmakta zorluk yaşaması ve bu besinlerin çeşitlerinin az olması
- Atıştırmalık olarak belirtilen "**snack food**" kategorisinde insanların sağlıklarına iyi gelecek ilave fonksiyonel faydaları içeren yiyeceklerin oldukça az olması
- Gıdaların yiyeceğimiz hale gelene kadar geçirdiği ısıtma işlemleri, kimyasal / katkı kullanımı ve benzeri süreçler ise besin değerlerini bize ulaşana dek neredeyse birer posaya getirmekte ve bu eksik / hatalı beslenme günlük hayatta sağlık sorunlarına yol açmaktadır.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Tamamen **glutensiz, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucu kullanmadan, ısıtma işlemi tabii olmadan**, kuruyemiş, kuru meyve ve baharatlarla hazırlanmış **vegan** atıştırmalık ürünler, yine aynı şekilde hammaddelerle hazırlanan grano ve müsliler.

Bir de tüm bu ürünlere 2019 yılında **Türkiye'de bir ilk olarak ürettiğimiz vitamin/mineral katkılı, farklı fonksiyonellere sahip "nütrasötikler"** (beyin fonksiyonlarına destek, bağırsak fonksiyonlarını düzenleyici, bağışıklık sistemine destek, adaptöjen görevi gören stres azaltıcı, çocuklar için multivitamin alerjen içermeyen ürünler gibi) kategorisini ekleyerek etki alanımızı büyüttük.

2023 senesinde ise **organik ürünler, tesisimizde üretimi mümkün olan takviye edici gıdalar, toz mix formatında hazır pratik kahvaltı ürünleri, protein destek ürünleri,**

vegan okolata kategorilerini devreye alarak kapsadığımız alanı büyötmeyi hedefliyoruz.

Değer Önerileri

Ürünlerimiz tamamen **doğal, katkı ve koruyucu bulundurmayan, şeker ilavesi içermeyen, glütensiz** olarak üretilmekte ve tüm yeni ürün çalışmalarımız da her zaman bu değer algısıyla gerçekleşmektedir.

Ürünlerimiz için kullandığımız hammaddelerimiz ve ambalaj malzemelerimiz, **hiçbir şekilde kaliteden taviz vermeden** tedarik edilmektedir.

Hiç bir işlemimizi fason yaptırmamakta ve tüm kontrolü kendi elimizde bulundurmaktayız.

Dünyada **nutrasötikler** (hem besin hem de sağlık katkısı olan ürünler) olarak adlandırılan ürünlerimiz ise, ihtiyaç ve arayışı olan kişiler için pratik birer **besin ve şifa** olmaktadır (protein, lif, vitamin/mineraller, beyin fonksiyonları için, bağırsak fonksiyonları için, diyabetler için meyvesiz ürünler gibi).

Gelişim Süreçleri Hakkında

Üretimimiz **2016 senesinde 120 m2'lik bir atölyede** tamamen doğal, glütensiz, şeker ilavesiz, koruyucu ve katkısız, vegan **5 reçete** ile başladı.

2017 senesinde katıldığımız ilk ve uluslararası dev organizasyon **ISM Köln fuarında** aldığımız başarılı sonuçlar ile **Almanya'ya ihracatımız** başladı. Aynı sene **RAWMYGOD** marka tescilimizi de **Avrupa Birliği, İngiltere ve ABD'de** gerçekleştirdik.

2018 senesinde, kadın girişimcileri destekleyen uluslararası organizasyon Weconnect International tarafından 26 katılımcı ülke arasında Amerika'da yapılan törende **ürün kategorisinde Dünya birinciliği ödölü aldık.**

Üretim tesisimiz 1,5 sene içerisinde bize yetemez oldu ve **2018 senesinde 1,000 m2 kapalı alana** sahip, halen içinde bulunduğumuz Ayazağa'daki tesisimize taşındık. Tesisimize **uluslararası kalite sertifikası BRC'yi** uzun bir çalışma sonucu aldık ve **4 senedir A seviyesinde** taşıyoruz.

Yeni tesisimize taşınırken limited olan şirketimizi **anonim şirket statüsüne taşıdık, yeni makine parkımız için yatırım yaptık** ve pek çok yerli ve yabancı markaya "**private label**" üretim yapmaya da başladık (Gratis, Tchico, Lifeco, Feed, ebebek, Levom gibi)

2019 senesinde FDA'e kayıtlı olarak **ABD'ye ilk ihracatımızı** gerçekleştirdik.

2019 senesinde yine Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, **nutrasötik kategorisinde** ürün reçeteleri hazırlayarak, ilk fonksiyonel bar ve granolaları ürettik. Ürünlerimiz bu

aşamada **Macrocenterlar, Tchibo, Rossmann, Gratis, Watsons** , pek çok doğal ve organik dükkanlar, benzin istasyonlarında ve pek çok otelde yerini aldı.

Pandemide satışlarımız yaşam koşullarına rağmen negatif değil tam tersi yurt dışı ve içi pozitif yönde etkilendi.

Bu dönem oluşturduğumuz "**home office**" paketimiz çok sevildi.

2021 senesinde yine bir ilk içi fıstık ve findık ezmesi dolgulu meyve ve yemiş toplarını ürettik. Bu sene Ekim ayında bu ürünün daha büyük porsiyonda paketlerini de satışa sunacağız.

Bugüne geldiğimizde 36 kendi ürünümüz ve 33 private label ürüne ulaştık ve **8 ülkeye ihracat** yapar konuma geldik.

Üretim Süreçleri Hakkında

Kuruyemiş ve meyve barı üretim hattımız başlangıçta küçük kapasiteli ve düşük teknolojiye sahip bir ekipman idi.

2018 senesinde yeni tesisimize geçerken kapasitesi vardiyada 1 ton işleyecek bir makine yatırımı yaptık. Bu esnada ayrıca elektrikli konvansiyonel fırını, dolgulu top işleme makinesi ve dikey toz dolum makinelerini de satın aldık. Eylül ayının içinde dolgulu top makinemizin kapasitesini de yeni makine alımımızla, yeni ürün ve yeni müşterilerimiz gereği büyüterek yeniliyoruz.

Bar üretimimiz hiç bir ısıl işlem uygulamadan, böylece özenle tedarik edilmiş doğal hammaddelerin besin değerinin kaybolmadan hazırlanıp paketlenmesini sağlayan bir makine hattıdır. Ürünler kazanlarda hazırlanır ve bantta istenen gramaj ve şekil bilgisinin makineye tanımlanması ile - geniş bir gramaj üretim esnekliği aralığında üretilir ve yürüyen banttan geçerek el değmeden paketlenir. Ardından da bandın sonundaki kritik kontrol noktamız olan X-Ray cihazında yabancı madde kontrolüne tabi olur.

Granola için de endüstriyel bir elektrikli konveksiyon fırını ile aylık 10 ton kapasitede üretim yapabiliyoruz. Şekersiz ve glutensiz üretim hattımızdan çıkan granola ürünü, yürüyen paket kaynak ve tarihleme bandımızda paketlenip X-Ray kontrolü sonrası satışa sunulmaktadır.

İçi dolgulu kuruyemiş ve meyve topları için ise 2022 Ekim ayı başında kapasitemizi arttırarak yeni bir makine alımı gerçekleştirecektir. Bununla beraber aylık 25 ton üretim yapabilir duruma gelmiş olacaktır. Bu hatta da yine gramajını ayarlayabildiğimiz boydaki tercihe göre dolgulu veya dolgusuz toplar üretilip, paketlenip satışa sunulmaktadır.

Tesisimizde bulunan dikey toz dolum makinemiz de çok yüksek bir dolum kapasitesine sahip olup, yatırım sonrası lansmanını gerçekleştireceğimiz vitamin/mineral/süper gıda toz karışımları için devreye alınacaktır.

Yan Ürünler Hakkında

Yatırım sonrası şu an **tüm reçete ve ambalaj hazırlıklarını tamamladığımız yan ürünleri** şu şekilde sıralayabiliriz;

- **Takviye edici ve fonksiyonel desteği olan toz karışımlar**
- **Organik barlar** (bu kategori özellikle dünyada çok aranan ve yüksek değeri olan bir ürün olup, 3 farklı reçete ile hızla satışa sunulacaktır)
- **Öğün barlar** (sadece ara öğün/atıştırmalık değil, bir öğünde alınabilecek tüm ihtiyacın tüketiciye sağlandığı tam bir öğün yerine geçecek barlar.)
- Toptan alımını gerçekleştirdiğimiz hammaddelerimizin karışımlarıyla oluşacak **kuruyemiş ve meyve mix atıştırmalık paketleri**
- **Kinoa barlar** (meyve yemeyen / meyve şekeri tüketmek istemeyenler için reçetelerini ve tadım analizlerini tamamladığımız, besin değeri çok yüksek kıymetli kinoa hammaddesini baz olarak kullandığımız 2 çeşit baharatlı kinoa bar)
- Ve **marka algımıza uygun** kendi tesisimizde üretmeyip, onayladığımız ve denetimlerimizden geçen farklı üreticilerle ürettirebileceğimiz **fonksiyonel içecekler** (fermente probiyotik kombucha çayı), **protein kurabiyeler, şeker ilavesiz vegan çikolatalar.**

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Ürünlerimiz için takip ettiğimiz ve A seviyede taşıdığımız kalite belgemizin de yol gösterdiği gibi; glüten analizi, mikrobiyolojik analizler, besin değerleri analizleri yaptırmaktayız.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

AR-GE faaliyetlerimizde önceliklendirmelerimizi dünyayı takip ederek (ziyaret, literatür takibi, okumalar) gerçekleştiriyoruz.

Bunu da ürünün sadece kendisi için değil, ambalaj ve tüm takip ettiğimiz süreçler için gerçekleştiriyoruz.

- Ürün raf ömrümüz 12 ay gibi uzun bir süre olmakla beraber, özellikle ihracat için daha uzun raf ömürlerinin sağlayacağı avantajı bilerek, doğal bir bitkisel hammadde ile 6 aydır Nanomik firması ile denemeler ve testler yapıyoruz. Geldiğimiz noktada 18 aylık raf ömrüne ait testi ekte paylaşıyoruz. Bu konuda tüm ürünlerimizi içeren testlerin devamı ile ilgili projemiz devam etmekte olup, 2022 sene sonuna kadar tamamlamayı hedeflemiş bulunuyoruz.
- Yeni kategorimiz fonksiyonel toz karışımlar için reçete çalışmalarımız tamamlandı ve besin analizleri aşamasına gelindi. Bu kategori özellikle hızlı tempolu yaşamda bireylerin temel besin, vitamin ve mineral ihtiyaçlarını bir pakette (1 haftalık ambalajda 7 güne özel birer paket şeklinde) almalarına olanak sağlayacaktır.
- Diğer yeni kategorimiz vegan ve şeker ilavesiz çikolataları, lokal kuruyemiş ve kuru meyvelerle hazırladığımız reçetelerin bize özel üretim yapacak olan üreticimizle bu sene sonunda hayata geçireceğiz.

Önceki Satışlar Hakkında

Satışlarımız 2017'den bu yana aşağıdaki şekilde gerçekleşmiştir;

Sene Satış - TL

2017 1.592.000

2018 1.790.821

2019 2.267.137

2020 2.449.037

2021 4.555.880

2022 senesi planlanan satış 10,9 milyon TL'dir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

2021 senesinde global sağlıklı atıştırmalık pazarı büyüklüğü 85,6 milyar \$'a ulaştı ve **2022'den 2030'a kadar %6,6'lık bir CAGR ile 153 milyar \$'a genişlemesi bekleniyor.**

Sağlıklı atıştırmalık pazarı, özellikle pandemiden bu yana daha hızla yükseldi. Tüketiciler **sağlık konusunda daha bilinçli hale geldikçe**, lezzetli ancak besleyici ürünlere ihtiyaç ve yönelim artıyor. Ayrıca **tedarik zincirindeki sürat, global hareket kabiliyetindeki pratiklik artışı, perakende zincirlerinin e-ticareti de satış kanallarına dahil etmesi** de pazarın büyümesini destekliyor.

COVID-19 salgını, insanların yemeye yönelik tutumlarını değiştirdi. Bu nedenle, sayısız sağlıklı atıştırmalık nişlerindeki son yenilikler yükselişte ve bu eğilim, müşterilerin sağlık, rahatlık ve lezzet sunan atıştırmalık tercihlerinden ilham alıyor.

Uzun çalışma saatleri ve stresli yaşam tarzlarından oluşan kurumsal kültürle birlikte harcanabilir gelirdeki artış, yeme alışkanlıklarında bir değişime yol açtı. Ve son zamanlarda tüketici davranışlarındaki değişim nedeniyle, talep küçük porsiyonlarda paketlenmiş **daha sağlıklı, şekersiz, vegan ve düşük kalorili** atıştırmalıklara doğru kayıyor. Bu, endüstrinin büyümesini sağlayan önemli bir trend ve **alışkanlık** olacağı konusunda hiçbir şüphe yok.

Yeni çağ müşterileri, beslenme ihtiyaçlarını karşılayan ve aynı zamanda damak zevklerini de tatmin eden besleyici ve ekonomik atıştırma seçenekleri istiyor. Mondelez Int. tarafından 2020 yılında yapılan bir araştırmaya göre, dünyadaki yetişkinlerin yaklaşık %59'u gün boyunca birkaç büyük öğün yerine birden fazla kısa öğün tüketmeyi tercih ediyor. Bağışıklık, sindirim, hafıza, kilo kaybı veya enerji gibi yaşa özel gereksinimleri veya endişeleri ele almanın yanı sıra, belirtilen sağlık ve beslenme kriterlerini karşılayan atıştırmalıklar, sağlıklı atıştırmalık üreticileri tarafından geliştirilmekte ve böylece pazarın büyümesi desteklenmektedir. Elbette konu dünya devlerinin dikkatini çekti ve PepsiCo Mart 2022'de sektöre girdi.

Rekabet Hakkında

Ülkemizde içinde bulunduğumuz sektörü şekillendiren oyuncular şöyle sınıflandırılabilir;

- Büyük Üreticiler: bunlar ya markalarına bu alanda üretici firmalar bulup ürünlerini ürettiriyorlar ya da KOBİ ölçeğinde firmaları satın alıp onların kapasitesini tam kullanmak ya da arttırmak yoluyla bu hızla büyüyen pazara giriyorlar (Peyman, Unilever, Ülker, Kellogs gibi).
- Üretimini kendisi yapan KOBİ'ler: Kendi markalarını ürettiriyorlar.
- Üretimi yapmayıp marka yaratan ve ürününü fason ürettiren firmalar.

Dünyaya baktığımızda ise bildiğimiz devler, başarılı gördüğü markaları/üreticileri satın alıp inorganik şekilde pazara girmeyi tercih ediyorlar.

Örneğin 2019 senesinde Unilever, İngiliz atıştırmalık markası Graze markasını, 2021 senesinde Mondelez Int. Amerika'da doğal içeriklerle atıştırmalık ve vegan çikolata üreten Hu Products Inc.'i 250 milyon \$'a satın alarak pazara girmiştir.

Rekabetteki firmalardan farkımız;

- Ürünlerimize sadece atıştırmalık / ara öğün olarak değil, **şifa ve fonksiyonel fayda sağlayacak (nutrasötik)** en doğal rutinimiz olarak da bakmamız ve bu alanda devamlı yeni ürün geliştirme motivasyonumuzdur.
- Bu alanda sahip olduğumuz **bilgi, eğitim ve hızımız** da bizleri ayrı bir yere koymakla beraber, ürünlerimize ve tüketicilerimize olan **dürüstlük ve samimiyetimiz** en önde gelen değerlerimizdendir.
- Ayrıca markalarımızın **Avrupa Birliği, ABD ve İngiltere'de tescilli olması** da yine öne çıkan farklarımızdandır.
- **Mevcut makine parkımız ve glutensiz üretim yapan tesisimiz**, 5 yıllık büyüme planımızı destekleyecek yapıdadır.
- **Makine parkımızdaki X-ray cihazımız**, özellikle doğal hammadde kullandığımız için kaliteli son ürüne ulaşmamızı sağlayan yabancı madde ayıklama ünitesi olarak üretim kalitemize verdiğimiz önemi göstermektedir,

- Uluslararası yüksek kabul gören **BRC kalite sertifikamız** (A derecede 4 senedir sahibiz),
- Hali hazırda **8 ülkeye ihracat** yapıyor olmamız

Hedef Kitle Hakkında

- Bilinçli beslenmeye önem veren herkes,
- Gluten intoleransı veya çölyak rahatsızlığı olanlar
- Vegan, vejetaryen , peskataryen, ketojenik beslenmek isteyenler
- Sporcu beslenmesi ihtiyacı olan ya da enerji verici ve yüksek protein ve yüksek lif içeren besin ihtiyacı olan kişiler
- Bağışıklığını güçlendirmek isteyenler
- Besin alerjileri olanlar
- Detoks veya bir diyet programını destekleme ihtiyacı olanlar
- Hayvansal protein kaynaklarına alternatif arayanlar
- Yoğun iş ve yaşam programları nedeniyle sağlıklı öğün alternatifleri ve atıştırma alternatifleri arayanlar
- Ekstra enerji ve odaklanma ihtiyacı hissedenler
- Isıl işlem görmeyen, çiğ gıda tüketenler (raw)
- Endüstriyel tarımdan veya kişisel ihtiyaçlardan kaynaklanan besin eksiklikleri için genel beslenme desteği arayanlar (protein, vitaminler, mineraller ve antioksidanlar) ve bu ihtiyaçları için laboratuvar yapımı sentetik vitamin ve beslenme haplarından kaçınanlar
- Anneler, çocuklar
- Temelde atıştırma ara öğününden sağlıklı olmasını bekleyen, ek faydalar isteyen herkes.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Kendi üretim tesisine sahibi olma
- A seviye BRC kalite sertifikası sahibi olma ve bu sayede ihracat için yolları açabilme imkanı
- ABD, Avrupa Birliği ve İngiltere'de marka tesciline sahip olma, ABD için FDA'e kayıtlı olma
- Müşteri tarafından kazanılan kaliteli ve özenli marka algısı
- ABD'de kazanılan ürün kategorisinde Dünya 1.liği ödülü
- Yüksek üretim kapasitesi (%400 arttırma imkanı) ve büyüme alanına (%200 üretim alanı genişletebilme) sahip olma
- Geniş ürün yelpazesi üretebilme kabiliyeti
- Fonksiyonel, Nutrasötik atıştırma kategorisinde öncü üretici ve ürün yaratıcı olma
- Rekabetçi fiyat sunabilme, hızlı reçete oluşturma kabiliyeti
- Uzun raf ömürlü ürün üretebilme
- Kritik kontrol ekipmanları yatırımı yapmış olma (X-ray cihazı gibi)
- Yalın ve verimli organizasyonumuz

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Mevcut distribütör ağının yeterince geniş olmaması
- Öz sermaye eksikliği
- İhracat ve satış ekibi eksikliği
- Pazarlama bütçesi eksikliği

Fırsatlar Nelerdir?

- Şirket kuruluşundan bu yana bir pazarlama bütçesi olmadan bugüne gelmiştir ve iyi çalışılmış bir bütçe ile satış ve karlılığını hızla arttıracaktır
- Global olarak sağlık odaklı beslenme önem kazanmış ve pandeminin de etkisiyle önem ve popüleritesini arttırmıştır
- Perakende zincirlerinin e-ticareti de satış kanallarına dahil etmesi
- Uzun çalışma saatleri ve stresli yaşam tarzlarından oluşan kurumsal kültürle birlikte harcanabilir gelirdeki artış, yeme alışkanlıklarında bir değişime yol açtı
- Özel beslenme ihtiyacı olan, kişiselleştirilmiş gıdaya ihtiyacı olan (alerjik bünyeler, artan bağışıklık kaynaklı hastalıklar, diyabet, çölyak vb.) popülasyonun artması
- Beslenme ile ilgili bakış açısının ve beslenme alışkanlıklarının değişmesi ile beraber kişilerin atıştırmalık ihtiyaçlarını haftalık/aylık planlamaları ve buna bağlı alım yapma ihtiyaçları
- İhracatımızın artışı ile beraber üretimin en uygun bir Serbest Bölge'ye taşınarak, maliyet optimizasyonu ve ihracat prosesi kolaylaştırılması

Tehditler Nelerdir?

- Finansal olarak yetersiz kalabilme -cash shortage - (satışta uzayan, satın almalarda kısalan vadeler)
- Pazarlama bütçesinde yetersiz kalma
- Eksik tanıtım ile hak edilen farkındalığı yaratamama
- Atıştırmalık kategorisinde ucuz fiyatlı ve sağlıksız içerikli ürünlerin varlığı
- Hammaddelerin çoğunun ithal olması

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Distribütör görüşmeleri (yurt içi ve yurt dışı)
- Dijital pazarlama için 6 aylık yeni bir sözleşme ile çalışmaya başlama (Eylül 2022 itibariyle)
- Devlet Hibe ve Destekleri araştırma ve temin edebilme
- KOSGEB ve Ticaret Bakanlığı destek ve hibelerinden faydalanmak için yeni bir danışmanlık firması aracılığıyla çalışmaya başlama (Eylül 2022 itibariyle)
- Ekibi güçlendirme

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Pazarlama faaliyetlerini devreye alma (digital ajans ile anlaşma)

- Pazarlama ajansı ile kazan-kazan çalışma prensibi ile çalışma
- Çek kullanımını devreye alma
- Daha ekonomik (gramaj, reçete farklılıkları) ürün reçetelerini devreye alma
- Lokal hammadde kullanımını artırarak ürün reçeteleri geliştirilmesi
- Hammadde ve ambalaj tedariki için yedek/alternatifli tedarikçilerle çalışılması
- İhracata yoğunlaşma ve global satış hacmini büyütme

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)	(%)
Semra İnce	Kurucu Yönetici - Genel Müdür	Şirket kuruluşu, fikir, konsept ve ürün geliştirme (reçeteler ve ambalaj tasarımları dahil) ve dünyadaki gelişmeleri takip etme, yeme içme sektörü tecrübelerinin aktarımı, ihracat operasyonu hayata geçirme, finansman, satış ve pazarlama , üretim fonksiyonlarını yürütme	50.000	100

Semra İnce ile ilgili;

1969 doğumlu, İzmir DEÜ Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunudur. Ardından Marmara Üniversitesi MIS eğitimi (Management Information Systems), 2015 Institute of Integrative Nutrition (Bütünsel Beslenme) üzerine eğitim alarak Health Coach olmuştur. Kariyeri 26 sene çeşitli uluslararası firmalarda (Procter&Gamble, Beiersdorf, Dia, Alshaya, Caffè Nero) mesleğini yaparak tamamlamıştır. Kariyerinin son 15 senesini Alshaya Group (Strabucks, Le Pain) ve Caffè Nero 'da kazanılan tecrübe ile tamamlamıştır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

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

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur.	100	50.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **500** Adet, birim nominal değeri **100 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Semra İnce	Yönetim Kurulu Başanı	02/02/2018	2557 Gün	50.000	100

Semra İnce hakkında;

İzmir D.E.Ü Endüstri Mühendisliği ve USA IIN (Institute of Integrative Nutrition – Bütünsel Beslenme Enstitüsü) Health Coaching eğitimi aldım. 26 senelik kariyerimde Procter&Gamble, Beiersdorf, DiaSA, D&R, Shaya Mağ. ve Caffè Nero'da yöneticilik yaptım. Kariyerimin son 15 senesini yeme-içme sektöründe geçirdim ve bu dönem Starbucks gibi ikonik markaların insan hayatına olabilen etkisini görerek, bunun insan sağlığına pozitif etki yaratabileceğine konsantre oldum. 2015 senesinde emekli olarak, yurt dışında yaptığım araştırma ve çalışmalar sonrasında aldığım “Bütünsel Beslenme” eğitimimi de yanıma alarak, kendi girişimimi “sağlıklı yaşamı desteklemek” üzerine kurdum. 2016 senesinde ilk ürün reçetelerimi oluşturup, atölyemde üretime başladım. 2016'dan günümüze aldığımız ödüller, büyüyen yurt içi ve dışı ticaretimiz bizi 2018 senesinde yeni üretim tesisi ve makine parkı yatırımına yöneltti. Hedefimiz ülkemizden bir dünya markası çıkarmak.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Ceren Özata	Genel Müdür Yardımcısı	. Üretim planlama ve üretim yönetimi . AR-GE . Personel Yönetimi . Verimlilik Yönetimi	0	0

Ceren Özata hakkında;

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Kimya Bölümü mezunudur. Kariyerinde büyük ölçekli gıda üretimi yapan firmalarda üretim alanında ciddi tecrübeye sahiptir. Elvan Gıda'nın farklı şehirlerdeki üretim tesislerinde 12 seneye yakın tecrübeye sahiptir. Sırasıyla Cici Çikolata'da 3,5 sene Üretim Mühendisliği ve Şefliği, Balaban Gıda'da 6 seneye yakın İşletme Şefliği, Elvan Gıda'da 3 seneye yakın Üretim Müdürlüğü görevlerini yerine getirmiştir. 2021 senesi başı itibariyle şirketimizde Genel Müdür Yardımcılığı görevini başarıyla sürdürmektedir.

12 seneyi aşkın bir gıda üretim ve işletme yönetimi tecrübesine sahiptir. Özellikle birden fazla üretim hattı ve 200 üzeri personel yönetim ve idaresi konusunda yetkindir. Üretim verimliliği, ekipman yönetimi konusuna detaylı olarak hakimdir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Semra İnce	.Şirket vizyonu ve misyonu için önderlik ve koçluk yapmak .Yeni kategori ve ürün geliştirme amaçlı kaynakları takip etmek, uyarlamak ve uygulama .Satış ve Pazarlama faaliyetlerini yürütmek ve yönetmek .Finansman Yönetimi .Maliyet ve karlılık yönetim	Uzmanlık alanım perakende sektöründe tedarik zinciri yönetimi, satın alma, ürün geliştirme, maliyet ve karlılık kontrol ve takibi. Aldığım üst düzey yönetim görevlerim sebebiyle kazandığım ekip, hedef ve bütçe yönetimi.	Şirket kurucusu, genel müdürü ve şirket sözcüsü olarak görev almaktayım.
Ceren Özata	. Üretim planlama ve verimli yönetimi . Personel yönetimi ve takibi . Kalite yönetimi ve takibi . İdari işler yönetimi . Belgelendirme işlemleri takibi ve yönetimi	. Üretim planlama ve üretim yönetimi . AR-GE . Personel Yönetimi . Verimlilik Yönetimi	Şirketin Genel Müdür Yardımcısıdır.
Büşra Şiren	.Üretim fonksiyonu yönetimi .Satınalma planlaması .Kalite süreçleri takibi	6 senedir şirketimizde Gıda Mühendisi olarak görev yapmaktadır.	.Gıda Mühendisimizdir

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Musa Polat	.Teknik olarak üretim ile ilgili tüm ekipmanların sorumluluğu .Üretimin verimliliği .Teknik olarak ekip idaresi	.18 sene büyük ölçekli üretim firmalarında formenlik, makine operatörlüğü ve üretim amirliği yapmıştır.	Personel
Esra Saatçi	.Ön muhasebe faaliyetleri .İdari işler .Alternatif tedarikçi araştırma faaliyetleri .Raporlamalar Mali müşavirimiz ile koordinasyonu sağlamak Ay kapanışlarını gerçekleştirmek Tahsilatları ve ödemeleri takip etmek	.Ön muhasebe tecrübesine sahip olup, farklı şirketlerde 7 seneye varan bir muhasebe ve yönetici asistanlığı tecrübesine sahiptir.	Personel
Üretim Personelleri	.Tek vardiyada yüksek performans ve kalitede üretim faaliyetini gerçekleştirmek Üretim, Mal kabul, iade, sevkiyat, kalite süreçlerinin uygulanması	.Gıda üretimi tecrübesine sahip bir ekibimiz olup, uzun soluklu şekilde bizlerle çalışmaktadırlar.	Personeller

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/EVY7WP#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.06.2022
Dönen Varlıklar	1.993.913	3.132.132
Nakit ve Nakit Benzerleri	171.277	743.268
Kasa	34.746	12.221
Alınan Çekler	35.179	274.214
Bankalar	37.844	97.777
Gelecek Aylara Ait Giderler	0	123.974
Devreden KDV	7.913	180.213
İndirilecek KDV	18.285	18.285
Diğer KDV	34.266	17.324
Peşin Ödenen Vergi ve Fonlar	0	8.716
İş Avansları	3.044	10.544
Ticari Alacaklar	1.364.700	1.315.598
Alıcılar	469.790	927.143
Verilen Depozito ve Teminatlar	12.952	12.952

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.06.2022
Diğer Ticari Alacaklar	6.334	0
Ortaklardan Alacaklar	721.181	33.293
Diğer Çeşitli Alacaklar	154.443	342.210
Stoklar	457.931	1.073.262
İlk Madde ve Malzeme	166.705	576.535
Mamuller	18.265	122.290
Diğer Stoklar	237.806	234.538
Verilen Sipariş Avansları	35.155	139.899
Duran Varlıklar	588.639	524.437
Maddi Duran Varlıklar	491.360	467.180
Ticari Alacaklar	1.965	1.965
Tesis, Makine ve Cihazlar	764.322	764.322
Demirbaşlar	91.892	108.841
Birikmiş Amortismanlar	-385.683	-426.536
Gelecek Yıllara Ait Giderler	18.864	18.588
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	118.107	77.809
Haklar	41.617	41.617
Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri	1.629	1.629
Özel Maliyetler	339.445	339.445
Diğer Maddi Olmayan Duran Varlıklar	19.302	19.302
Birikmiş Amortismanlar	-283.886	-324.184
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.241.633	2.268.139

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.06.2022
Finansal Borçlar	466.127	932.946
Banka Kredileri	0	349.222
Uzun Vd.Kredi Anapara Tak. ve Faiz	83.283	163.286
Alınan Sipariş Avansları	35.342	8.416
Ödenecek Vergi ve Fonlar	73.014	181.381
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	18.073	28.107
Vd.Geç.,Ert.veya Tak.Ver.ve Diğ.Yk	202.534	202.534
Dönem Karı Vergi ve Diğ.Yas.Y.K.	53.881	0
Ticari Borçlar	652.952	1.240.037
Satıcılar	559.035	1.046.348
Diğer Ticari Borçlar	93.917	193.689
Diğer Borçlar	122.552	95.154
Personele Borçlar	119.802	92.004
Diğer Çeşitli Borçlar	2.750	3.150
Uzun Vadeli Yükümlülükler	497.803	537.120
Finansal Borçlar	497.803	537.120
Banka Kredileri	497.527	537.120
Gider Taahhukları	276	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	311.961	319.880
Ödenmiş Sermaye	50.000	50.000

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.06.2022
Sermaye Yedekleri	551.983	551.983
M.D.V. Yeniden Değerleme Artışları	283.841	283.841
Kayda Alınan Emtia Özel Karş. Hes.	268.142	268.142
Geçmiş Yıllar Karları	439.962	439.962
Geçmiş Yıllar Zararları	116.135	178.002
Net Dönem Karı	0	7.921
Net Dönem Zararı	61.866	0
AKTİF TOPLAMI	2.603.381	3.677.123
PASİF TOPLAMI	2.603.381	3.677.123

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.06.2022
Hasılat	4.620.891	3.426.050
Yurtiçi Satışlar	3.862.682	3.254.543
Yurtdışı Satışlar	920.892	161.557
Diğer Gelirler	62.405	27.979
Satıştan İadeler	-224.255	-17.692
Satış İskontoları	-833	-337
Satışların Maaliyeti	-3.192.109	-2.587.238
Satılan Mamuller Maliyeti	-3.192.109	-2.572.234
Satılan Ticari Mallar Maliyeti	0	-15.004

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	30.06.2022
Esas Faaliyet Karı	1.428.781	838.811
Brüt Satış Karı	1.428.781	838.811
Esas Faaliyet Zararı	-1.402.740	-809.307
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-204.065	-146.235
Genel Yönetim Giderleri	-1.198.675	-663.072
Finansman Giderleri (NET)	-38.840	-31.013
Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri	-38.840	-31.013
Vergi Giderleri	-53.881	0
Dönem Karı ve Diğer Yasal Yükümlülükler Karşılığı	-53.881	0
Olağandışı Kâr/Zarar	15.219	2.983
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	15.219	2.983
Olağan Kâr/Zarar	-10.405	6.447
Kambiyo ve Borsa Değer Artış Karları	151.772	9.997
Kambiyo ve Borsa Değ.Azalış Zararları	-162.177	-3.550
NET KAR/ZARAR	-61.866	7.921

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Fonlama sonrası, nakit akım tablosunda da görüleceği üzere mevcut iş planı için ek bir fon kaynağına ihtiyaç duyulmayacaktır. Güncel bilançomuzda sermaye yedeklerinde bulunan 551.983 TL yatırım turu sonunda toplanan fon ile birlikte sermayeye ilave edilecektir. Bu turda yatırım yapan yatırımcılarımız tüm sermayeye, yatırım yaptıkları oranda ortak olacaktır.

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

- RAWSOME Marka Tescili
- Rawmygod Marka Tescil Belgesi
- RAWMYGOD ABD Marka Tescil
- RAWMYGOD EU Marka Tescil

Ödül ve Başarılar

- Weconnect Women Entrepreneur of the Year

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlama kampanyası yürütülmesi ve paya dayalı modelin seçilmesinin temel sebebi, hızlı sonuç alabilme imkanı ve yurt dışından takip ettiğimize göre pratik bir süreç olmasıdır.

Banka kredisi bir dönem alınıp finansman sağlandı ancak şu an gerçekleşen faiz oranları (hem kredi hem de leasing için) oldukça yüksek ve bu oranlarda kredi kullanmayı sağlıklı bulmuyoruz.

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;

1.240.000 TL'si Yeni Ürün Tasarımları, Ambalaj ve HammadeTedarigi amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **1.430.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **750.000 TL'si Fuar Katılım Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **1.415.000 TL'si Ekipman Yatırımı Giderleri (Konveksiyonel Fırın, Karıştırma Kazanı, Dolgulu Top Makinesi, Paketleme makinesi)** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Tesis İyileştirme Yatırımı Giderleri** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **150.000 TL'si Kurucu ve CEO Ücreti** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **135.000 TL'si İhracat Uzmanı Ücreti** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **110.000 TL'si Pazarlama ve Kalite Yönetimi Uzmanı Ücreti** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **355.000 TL'si Üretim Personeli Ücretleri - 5 Kişi** amacıyla **01.01.2023 - 01.07.2023** tarihleri arasında, **665.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.01.2023 - 01.02.2023** 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 gerçekleşektir.

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

Ayrıca diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

KOSGEB ve Ticaret Bakanlığı Hibe ve Destek'ndan 500.000 TL tutarında bir finansmanın 30/06/2023 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Pachamama Gıda Tarım Tekstil Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Bar 2023 , Organik Bar 2023 , Dolgulu Toplar 2023 , Granola 2023 , Fonksiyonel Granola 2023 , Fonksiyonel karışımlar 2023 , Bar 2024 , Organik Bar 2024 , Dolgulu Toplar 2024 , Granola 2024 , Fonksiyonel Granola 2024 , Fonksiyonel Karışımlar 2024 , Bar 2025 , Organik Bar 2025 , Dolgulu Toplar 2025 , Granola 2025 , Fonksiyonel Granola 2025 , Fonksiyonel Karışımlar 2025 , Bar 2026 , Organik Bar 2026 , Dolgulu Toplar 2026 , Granola 2026 , Fonksiyonel Granola 2026 , Fonksiyonel Karışımlar 2026 , Bar 2027 , Organik Bar 2027 , Dolgulu Toplar 2027 , Granola 2027 , Fonksiyonel Granola 2027 ve Fonksiyonel Karışımlar 2027 kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 486.662.605 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

Büyük üretici firmaların bu kategoriye giriş bariyerlerinin düşük olması risk olarak görülebilir. Ancak yaşadığımız tecrübe kaynaklı belirtmek gerekir ki; bu firmaların ilgili kategorilere giriş şekilleri ağırlıklı olarak "private label" fason üretim yaptırmak şeklinde gerçekleşmektedir. Bu da bizim gibi kapasitesi yüksek ve kalite süreçleri uluslararası seviyede bir üretim tesisi için yeni müşteriler demek olmaktadır.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Üretimde kullanılan hammadde ve ambalaj malzemelerinin kaynağının çoğunlukla ithal olması ve fiyatlarının dövizle endeksli olarak belirlenmesi
- Atıştırmalık olarak büyük üreticilerin piyasaya sunduğu ve sağlıklı olmayan, düşük fiyatlı ürünlerin varlığı ve yaygınlığı
- Lojistik maliyetlerinin ürün fiyatındaki payının gitgide artması

Planlanan büyüme ve karlılığın gerçekleşmemesi, ülkemizde ve / veya global olarak ekonomiyi doğrudan etkileyebilecek negatif koşulların oluşmasıyla mümkün olabilecek gibi hissedilebilir. Ancak sağlıklı beslenme / gıda sektörü, her ne olumsuzluk yaşanırsa yaşansın, insanların "sağlıklı kalma ve uzun ömürle yaşama" temel ihtiyacı var olduğu sürece canlı ve büyüyen bir alan olacaktır. Dolayısıyla bu alanda bir risk ya da aksama olabileceğini düşünmüyoruz. Nitekim pandemi bizlere bunu çok net ve açık şekilde gösterdi. Bu dönemde mevcut müşterilerimizden gerçekleşen satışlar büyürken, yeni müşterilerimiz de (yurt içi ve yurt dışı) hayatımıza katıldılar. Özellikle yurt dışındaki potansiyel ve mevcut müşteriler, tedarik ağlarını genişletme ve maliyetlerini optimize etme ihtiyacı ile alternatif tedarikçiler bulmaya yönelerek dışarıya açıldılar.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1259 TL** ile **0.1509 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **850000 TL** ile **1222500 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Semra İnce: %100

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Semra İnce: %85

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12.5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %20 Bedelsiz Paylar: %2.5

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 3 Ekim 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, **28 Ekim Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz kurucu Semra İnce'nin hisselerinden dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Semra İnce: %82

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %15

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %20 Bedelsiz Paylar: %3

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 3 Ekim 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, **28 Ekim Cuma akşamı 23:59'da** sona

erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz kurucu Semra İnce'nin hisselerinden 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 **8.100.000** 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 Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/EVY7WP> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

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

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

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

fonbulucu.com

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	: 41
Başarısız Kampanya Sayısı	: 6
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 92.383.333 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.947.550	39.01	39.01
Hakan Yıldız	B	2.805.000	11	11
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
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
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
Abdülhakim Coşkun	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
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritoglu	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
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
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.363.500	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	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

6.4. Yatırım Komitesi

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

6.5. İnceleme Sonuçları

Pachamama Gıda, tamamen doğal ve sağlıklı beslenme misyonu ile yola çıkmış, 2016 yılında kurulmuş ve 2017 senesi ortasından bu yana Türkiye'de üretim ve satış faaliyeti gösteren bir gıda şirkettir. Tarım, Gıda Kategorisinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir Toplam 8.100.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, yoğun çalışma temposuna sahip olan kişilerin beslenmesinin çoğunlukla gereken besleyicilikte ve içerikte olmaması ve bu öğünlerin genel olarak faydası olmayan yiyeceklerle geçiştirilmesi probleminde odaklanmıştır. Gıdaların yiyeceğimiz hale gelene kadar geçirdiği ısı işlemler, kimyasal kullanımı besin değerlerini bize ulaşana dek neredeyse birer posaya getirmekte ve bu eksik beslenme günlük hayatta sağlık sorunlarına yol açmaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 5 farklı lezzette meyve ve kuruyemiş bar çeşidi ile 2016'da başlamıştır. Ürün gamı, 2018 yılında Türkiye'de bir ilk oluşturan fonksiyonel barlar ile genişlemiştir. 2019 yılında ise yine şeker ilavesiz, glutensiz granola ve fonksiyonel granola ile çeşidini arttırmıştır. 2021 yılında ise yine Türkiye'de bir ilki yaratarak, içi fıstık, badem ve fındık ezmesi dolgululu meyve toplarını ürün gamına dahil etmiştir. İlk üretim tesisi olan 120m2'lik atölyeden, 1.5 sene içerisinde 2018 senesi başında 1.000m2 kapalı alana sahip, A derece BRC kalite sertifikasına sahip üretim tesisine geçmiştir. Rawsome, meyve ve kuruyemiş barları haricinde takviye edici ve fonksiyonel desteği olan toz karışımlar, kuruyemiş ve meyve mix atıştırmalık paketleri üretmeyi planlamaktadır. Marka algısına uygun olarak farklı üreticilerle fonksiyonel içecekler, protein kurabiyeler, şeker ilavesiz vegan çikolatalar üretmektedirler. Rawsome, Türkiye'nin ilk vegan, şeker ilavesiz, katkı ve koruyucu içermeyen, glutensiz sağlıklı atıştırmalık markası olarak, hem ülkemizde lider ve hem de global pazarda farklı satış kanallarında var olan bir dünya markası olmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Rawsome, rekabet konumlanması olarak yüksek kabul gören BRC kalite sertifikası, Avrupa Birliği, ABD ve İngiltere'de tescilleri, ürünlere sadece atıştırmalık değil şifa ve fonksiyonel fayda sağlayacak şekilde üretmesiyle rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Züher, Fellas, Uni2go bulunurken global rakipleri arasında Kind, Larabar, Barclif, Rxbar gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, sağlıklı atıştırmalık pazarı değeri 85.6 milyar dolara ulaşmıştır. 2022 yılından 2030'a kadar %6,6'lık bir CAGR ile 153 milyar dolara kadar artış göstermesi beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve işletme giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 493 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.

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

6.6. Değerlendirme Politikası

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

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

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

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

- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

Platform çalışanları, kamuoyuyla, müşterilerle, işvereniyle, çalışma arkadaşlarıyla ve sermaye piyasasının diğer katılımcılarıyla ilişkilerinde bağımsız, dürüst, adil, yetkin, özenli, güncel

bilgilere dayalı, saygılı ve etik hareket eder. Bağımsızlık, Dürüstlük ve Adillik, Özen ve Titizlik, Sürekli Gelişim ve Mesleki Bilgilerini Güncelleme, Sır Saklama, Etik Düşünme gibi temel etik kuralları gözeterek çalışma düzenini sürdürür.

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (28016)
 - 4.2 Nolu Belge (14462)
 - 4.3 Nolu Belge (1258259)
 - 4.4 Nolu Belge (11060518)
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
 - 6.1 Nolu Belge (Semra İnce)
 - 6.2 Nolu Belge (Ceren Özata)
 - 6.3 Nolu Belge (Büşra Şiren)
 - 6.4 Nolu Belge (Musa Polat)
 - 6.5 Nolu Belge (Esra Saatçi)
 - 6.6 Nolu Belge (Üretim Personelleri)