

SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **20.000.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır.

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.


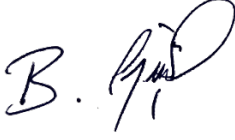



Yatırımcıların **SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **08/06/2023** ile **07/08/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/EDDPOW> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri 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.

SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Orkhan Isayev, 05/06/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>SHOPİVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p>SHOPİVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Oruçreis Mah. Tekstil Kent Cad. Blok No: 12/A İç Kapı No: 162 Eserler / İSTANBUL Abonelik V.D.: 769 225 9480</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 02/06/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 03/06/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 02/06/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 02/06/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 02/06/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
Merkez Adresi	: ORUÇREİS MAH. TEKSTİLKENT CAD. B BLOK NO: 12 A İÇ KAPI NO: 162 ESENLER/ İSTANBUL
Telefon Numarası	: +90 212 909 88 15
İnternet Sitesi	: www.shopiverse.com

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	: 20.000.000 TL
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/EDDPOW
Kampanya Süresi	: 60 Gün
Başlangıç Tarihi	: 08/06/2023
Bitiş Tarihi	: 07/08/2023 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	: Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.0545 TL ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 1090000 TL 'dir
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 20.000.000 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 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 14.000.000 TL 'si Personel Giderleri 01.08.2023 - 01.08.2024 tarihleri arasında, 3.000.000 TL 'si Fuar, Pazarlama, Reklam Giderleri 01.08.2023 - 01.08.2024 tarihleri arasında, 1.000.000 TL 'si Altyapı güçlendirme ve geliştirme 01.08.2023 - 01.08.2024 tarihleri arasında, 2.000.000 TL 'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli 01.08.2023 - 01.09.2023 tarihleri arasında giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: ORUÇREİS MAH. TEKSTİLKENT CAD. B BLOK NO: 12 A İÇ KAPI NO: 162 ESENLER/ İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 16.05.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 1.800.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 1.800.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Ticaret Sicil Numarası	: 3802475
Vergi Dairesi	: ATIŞALANI
Vergi Kimlik Numarası	: 7692259480
Telefon Numarası	: +90 212 909 88 15
İnternet Sitesi	: www.shopiverse.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **ShopiVerse Ecom SuperApp** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Türkiye'nin #1 global pazaryeri ve depo çözümü ShopiVerse, Unicorn yolculuğunda başarısına tüm değerli dostlarını ortak ediyor!

fonbulucu Gelecek GSYF 500.000 TL , Hakan Yıldız 100.000 TL, Mustafa Öner 1.000.000 TL Ebebek Grup CEO'su Halil Erdoğan 300.000 TL, SUSU Yatırım 100.000 TL yatırım yapacaklardır.

Alınan Yatırım Taahhütleri:

Yatırım Turu öncesi yapılan görüşmeler ve ön talep toplama çağrısı sonucunda 1.289 Yatırımcıdan toplam **10.032.044 TL** Ön Yatırım Taahhüdü alınmıştır. Ön Yatırım Taahhüdünde bulunan yatırımcıların taahhüt ettikleri tutarı veya daha fazlasını yatırmaları durumunda toplam yatırımları için (ilk 7 iş günü içerisinde) **%40 yerine %45** oranında bedelsiz pay alacaklardır. **Örnek Hesaplama:** 10.000 TL yatırım yapan bir yatırımcı normal şartlarda 545,26 adet pay alabileceken, ön taahhütte bulunması ve en az bu tutarı yatırması halinde 790,62 Adet pay sahibi olacaktır.

- Kampanyada ek fonlama uygulanmamaktadır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **8 Haziran Perşembe** saat 10:00 itibari ile **7 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%40 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 7 iş günü ile sınırlı olup, **16 Haziran Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

Örnek Hesaplama: 10.000 TL yatırım yapan bir yatırımcı normal şartlarda 545,26 adet pay alabileceken, 7 iş günü içerisinde bu tutarı yatırması halinde 763,36 Adet pay sahibi olacaktır.

Yatırımcılarımıza Öncelikli Çıkış Hakkı

Yatırım turu başarılı bir şekilde tamamlandıktan ve toplanan fonun girişim şirketine aktarıldığı tarihten itibaren 12 Ay sonra şirketin alacağı ilk yatırımda tüm yatırımcılara

paylarının en fazla %10'u kadar öncelikli çıkış hakkı verilecektir.

ShopiVerse Yatırımcılarına Hediyeler

- **2.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak yatırımcılarımıza "**A'dan Z'ye E-İhracat**" e-kitabı hediye edilecek.
- **5.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak yatırımcılarımıza "**A'dan Z'ye E-İhracat**" basılı kitabı hediye edilecek.
- **5.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak yatırımcılarımıza **2.950 TL değerinde "WORLDEF Prime"** 1 yıllık üyeliği hediye edilecek.
- **10.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak yatırımcılarımıza **Rusya'nın en büyük pazaryeri Ozon'da hesap açılışı** hediye edilecek.
- **20.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak yatırımcılarımıza **WORLDEF'in Ekim 2023'te düzenleyeceği World Ecommerce Forum Antalya** etkinliğine katılım bileti hediye edilecek. (Bu etkinlikte **otomobil çekilişi** yapılacaktır.)
- **20.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak ilk 100 yatırımcımıza **ShipEntegra'dan**, 2023 yılı sonuna kadar kullanabilecekleri **100\$** değerinde uluslararası kargo gönderim hakkı hediye edilecek.
- **50.000 TL** ve üzeri yatırım yapacak yatırımcılarımıza **Ozon, Fruugo, Etsy** hesap açılışı ve entegrasyonu hediye edilecek.

ShopiVerse Hakkında Önemli Metrikler

- ShopiVerse, **WORLDEF** ve **ShipEntegra** iştirakidir.
- ShopiVerse firması, bu yatırım turu kampanyasıyla Türkiye'deki ilk yatırım turuna çıkmaktadır. Şirketin planlarında, bir sonraki yatırımı globalden alarak, başta **Avrupa** olmak üzere **dünyaya açılmak** vardır.
- Üretici arayan **5 milyondan fazla** global e-ticaret satıcıları, ShopiVerse sayesinde e-ticarete uyumlu **100 binden fazla** Türk üreticilerin ürünlerini tedarik edebilirler. Böylece ShopiVerse, **7 trilyon dolarlık** global e-ticaret pazarında Türk üreticileri, doğrudan ve kolay bir şekilde e-ihracat yapabilir hale getirmektedir.
- Shopify'da **3 milyondan fazla e-ticaret yapan satıcı**, ürünlerini üreticilerden tedarik etmektedir. Ve bu pazarın toplam büyüklüğü Statista'ya göre 2026 itibariyle **476 milyar dolar** olarak öngörülmüştür. ShopiVerse Shopify entegrasyonu ile, ekosistemindeki e-ticaret yapan üreticileri bu büyüklükteki pazara açmaktadır.
- Son 1 yılda **50'den fazla firma**, **150'den fazla global pazaryeri mağazası** ile ShopiVerse sistemi üzerinden **3.000.000\$'dan fazla** e-ihracat yaptı.
- İçlerinde **Wayfair, Walmart, eBay, Amazon, Etsy, Zalando** gibi **52 farklı Global Pazaryeri** ile entegrasyon ve partnerlik yapıldı.
- **4 kıtada 20'den fazla ülkede 40'tan fazla e-ticaret deposu** ile entegrasyon ve partnerlik yapıldı.
- ShopiVerse yazılım çözümü ile elde edilecek önemli değerlere bakacak olursak; bir taraftan dünya çapında **hangi ürünler, nereye, kaç fiyattan, ne sıklıkta ve ne şekilde satıldığı** ile ilgili önemli bir **veritabanı** oluşmaktadır. Diğer taraftan bütün faturalama süreçleri ShopiVerse üzerinden yürütüleceği için **bilanço büyüklüğü** ve **faaliyet karlılığı** çok kısa bir süre içerisinde hedeflenen seviyeye ulaşacaktır.

ShopiVerse Nedir?

ShopiVerse, e-ticaret yapan üreticilerin ve e-ihracatçıların ihtiyacından yola çıkılarak oluşturulan, **Türkiye'nin #1** global pazaryeri ve yurtdışı depo yazılım çözümdür. Sınırötesi e-ticaret sürecinin tamamını **tek panelden** yönetme olanağı sunmaktadır. Yönetim ve operasyonu fiili olarak **Orxan Isayev (CEO)** ve **Fatih Gökmen (CTO)** tarafından yürütülmektedir. ShopiVerse sınırötesi e-ticaretin **Super App'i** rolünü üstlenmiştir. Firmalar ShopiVerse teknolojisiyle aşağıdaki fonksiyonlardan faydalanabilmektedir.

1. Envanter Yönetimi
2. Depo Yönetimi
3. Sipariş Yönetimi
4. Fiyat Yönetimi
5. Lojistik Yönetimi
6. Stok Yönetimi
7. İçerik Yönetimi
8. Pazaryeri Yönetimi
9. Ödeme Yönetimi
10. ERP Yönetimi
11. CRM Yönetimi
12. Raporlama
13. Mutabakat

İş Modelimiz

Temelde 2 model üzerine çözüm sunmaktadır;

1. **Satmak**
2. **Sattırmak**

ShopiVerse yukarıda belirtilen sorunlara 2 model (**Satmak ve Sattırmak**) kapsamında çözüm sunmaktadır. ShopiVerse teknolojisi sadece yerli firmalara değil, aynı zamanda global firmalara da çözüm sunmaktadır.

- **Satmak iş modelinde** üreticiler ve satıcılar ShopiVerse'ün gelişmiş yazılım teknolojisi sayesinde ürünlerini ve stoklarını diledikleri kaynaktan havuza çekebilir. İlgili havuzdan Amazon, eBay, Walmart, Zalando, Etsy gibi 50 fazla satış kanalında listeleyebilirler. Ayrıca 20'den fazla ülkede faaliyet gösteren 40'tan fazla depo ile entegre bir şekilde çalışabilirler. ShopiVerse teknolojisi sayesinde, firmaların sınırötesi e-ticaret sürecinde **doğru depo, doğru fiyat, kolay entegrasyon, tam otomasyon** gibi çözümler sunulmaktadır. **Envanter, stok, fiyat, sipariş, lojistik yönetimi, uluslararası e-ticaret depoları, raporlama, yapay zeka tabanlı analitik pazar analizi tek panelden** kolay ve hızlı bir şekilde yönetilebilir. Geriye sadece ürünü üretmek veya tedarik etmek ve ilgili pazarlarda iletişimini yaparak satılması kalmaktadır.
- **Sattırmak' iş modelinde** üreticiler ShopiVerse'nin stok havuzuna eklenirler. Böylece üreticiler ShopiVerse sayesinde, Avrupa ve Amerika'da e-ticarete uyumlu üretici arayan 2 milyondan fazla Shopify ve pazaryeri satıcılarının kendilerine ulaşmasına açık hale

gelirler. Global satıcılar ShopiVerse panelinde listelenen üreticilerin ürünlerini kolay ve hızlı bir şekilde kendi Shopify mağazalarında ya da pazaryerlerinde listeleyebilirler. Böylece tüm sipariş, tedarik ve faturalaşıma süreçlerini üreticiler ve satıcılar tek panelden kolay bir şekilde yönetebilirler. Sattırma iş modelinde tüm faturalaşıma ShopiVerse üzerinden gerçekleştiği için ShopiVerse'nin **bilanço büyüklüğü geometrik** ölçüde artması öngörülmektedir. Bu modelde sadece Türkiye üretici ve satıcıları değil aynı zamanda yurtdışı firmalar da yer alacaktır. **Tüm dünyadan** birçok üreticinin ShopiVerse havuzuna üretmiş oldukları ürünleri girmesi planlanmıştır. **Dünya çapında 10 milyonlarca dolar** satış yapan **10 binlerce satıcı** da bu ürünleri mağazalarında listeleyebilmektedir. Burada önemli nüanslardan bir diğeri ise dünya çapında hangi ürün nerede üretiliyor, nereye, kaçtan, kime nasıl satış yapılıyor gibi birçok **VERİ** ShopiVerse tarafından işlenmektedir. Francis Bacon'un "Bilgi güçtür" sözünü "**Yorumlanabilir Bilgi Güçtür**" olarak ele alırsak, günün sonunda ShopiVerse'nin yüksek teknolojisi ile **yorumlanmış veri tabanı** elde edilmektedir. Ayrıca Statista 2023 Mart verilerine göre 2026 yılı itibariyle **Sattırma** iş modelinin dünya genelinde **476 Milyar dolar** pazar büyüklüğüne ulaşacağı öngörülmektedir. ShopiVerse'in sadece **Sattırma** iş modelinde bile dünya çapında **büyük fırsat** bulunmaktadır. ShopiVerse olarak 2027 yılına kadar bu pazar payından %1,2 pay alarak Türkiye'den bu alanda bir **Unicorn** daha çıkarmayı hedefliyoruz.

Partnerlerimiz

eBay, Walmart, Ozon, Wayfair, Amazon, Etsy, Zalando, Allegro, UPS, DHL, Fedex, Aras, Cdek, ShipEntegra, Oplog, Horoz, Shopify, T-Soft, Ikas, Ticimax...

Alacağımız yatırımı nasıl kullanacağız, neden yatırım almak istiyoruz?

Kitle fonlama kullanımında temel iki neden bulunmaktadır. Bunlardan biri kitle fonlama ile ShopiVerse'ye ortak olacak kişi ve firmaların marka elçileri olarak markaya değer katması öngörülmektedir. Diğer bir önemli değer, elde edilecek finansal kaynak ile 3 senelik hedeflenen projeksiyon, 1 seneye indirgenecek ve zaman satın alınmış olacaktır. Elde edilecek fon ile mevcut yazılım ve pazarlama ekibi daha da güçlendirilecek, uluslararası marka bilinirliğinin artırılması daha da hız kazanacaktır.

ShopiVerse'in Son Kullanıcı İçin Faydaları

- Global satıcıların **uluslararası üreticilere** kolay ulaşımı,
- Üreticilerin ürünlerini **global pazarlarda** satışının sağlanması,
- Konsolidasyon kaynaklı **maliyet avantajı**,
- Sınırötesi e-ticaret **sürecinin otomasyonu**,
- İnsan kaynaklı **hataların minimizasyonu**,
- Sınırötesi e-ticaret sürecinde **verimlilik artışı**,
- **Tek panelden** bütün sürecin **kolay yönetimi**,
- Ekosistemde faaliyet gösteren **firmalara kolay ulaşım**,
- Sınırötesi e-ticaret konusunda doğru kişilerden **mentörlük** alma imkanı,

- Tüm sürecin kolay bir şekilde **anlık raporlaması**.

ShopiVerse'in Sağladığı Çözümler

- Firmalar sınırötesi e-ticaret sürecinde kullanacakları ERP, CRM, Fulfillment, Lojistik, Ödeme, Uluslararası Pazaryerleri araçlarını **tek panelden**, kolay ve hızlı bir şekilde yönetebiliyor.
- Global Satıcılar, ShopiVerse'nin sürekli büyüyen **uluslararası üretici veritabanına** erişebiliyor ve uluslararası mağazalarını, depolarını sisteme entegre ederek kolay ve hızlı bir şekilde ilgili üretici ürünlerini kendi satış kanallarında listeleyebiliyor.
- Üreticiler, ShopiVerse'nin sürekli büyüyen **uluslararası satıcı veritabanına** erişebiliyor ve ürünlerini global çapta faaliyet gösteren satıcılara sunabiliyor. Sistem entegrasyonu sayesinde bütün operasyonel sürecini otomatize edebiliyor.
- Bütün operasyonel süreç ShopiVerse Teknolojisi ile yapıldığı için konsolidasyon kaynaklı **maliyet minimizasyonu** sağlanabiliyor. ShopiVerse'nin WORLDEF ve ShipEntegra iştiraki olması sebebiyle edindiği deneyim ve network sayesinde sınırötesi e-ticaret sürecinde yanlış adım atılmasının önüne geçilmiş oluyor. Hem zamandan, hem de paradan tasarruf edilmiş oluyor.
- **Yapay Zeka tabanlı analitik yazılım çözümü** sayesinde kolay ve hızlı bir şekilde pazar, rakip ve ihtiyaç analizi yapılabiliyor ve bu doğrultuda doğru ürünü, doğru pazara, doğru fiyatla ve doğru şekilde sunulması sağlanıyor.
- ShopiVerse'nin detaylı ve sürekli genişletilen **eğitim ve etkinlik veritabanı** sayesinde sınırötesi e-ticaret yapan veya yapmak isteyen firmalar doğru bilgiye kolay ulaşabiliyor ve deneyim paylaşımlarından faydalanabiliyor.

Rakiplerden Temel Farklılıklar

- Sınırötesi e-ticaret sürecindeki bütün operasyonel yazılımların **tek panelden** yönetim imkanı,
- **5 dilde** konuşan yazılım,
- **Yapay zeka** tabanlı analitik yazılım çözümü,
- **Güncel** yazılım teknolojisi,
- **Esnek** yazılım teknolojisi,
- WORLDEF ile daha **geniş networke** ulaşabilme potansiyeli,
- Deloitte **FAST50** listesine **1 numaradan** giren ShipEntegra'nın e-ihracat lojistik tecrübesi
- **Güçlü, inanmış ve adanmış** kalifiye ekip.

Bundan sonrası için hedeflerimiz neler?

Kısa vadede Türkiye'de, orta vadede dünya genelinde faaliyet gösteren, sınırötesi e-ticaret ekosisteminin tamamının ihtiyacına tek noktadan hizmet sunabilecek yazılım teknolojisi olma hedeflenmektedir. Dünyanın dört bir yanında faaliyet gösteren üreticilerin, global satıcıların, global pazaryerlerinin, lojistik firmalarının, e-ticaret depolarının ShopiVerse teknolojisi ile bir araya gelerek, tüm sınırötesi e-ticaret süreci otomatize edilecektir. Bu sayede ShopiVerse sadece Türkiye'nin değil, dünyanın ihtiyacına çözüm sunarak **E-Ticaretin Super App'i** konumuna ulaşacaktır. 2027 yılı

itibariyle, birçok ülkede satış ve operasyon süreçleri yöneten ve ilgili bölgelerde lokalleşerek güçlenen yapıya bürünecektir.

Tarihçe

WORLDEF Nedir?

WORLDEF 2016 yılında faaliyetine başladı ve gelmiş olduğumuz noktada Avrupa'nın e-ticaret alanında en büyük etkinliklerini gerçekleştirmektedir. **İngiltere dış işleri bakanı Jack Straw, Luxemburg başbakanı Jean Claude Juncker gibi isimleri konuşmacı olarak** misafir eden WORLDEF, 10. WORLD ECOMMERCE FORUM'da ulusal ve uluslararası 100 bin ziyaretçinin katılmasını planlamaktadır. Sadece Türkiye ve Azerbaycan'da değil, Dubai'de, ABD'de, Almanya ve İngiltere'de forumlar planlanmaktadır. Türkiye'nin e-ticaret ve e-ihracat alanında #1 numaralı etkinlik ve yayıncılık şirketi olarak sadece özel sektöre değil, aynı zamanda kamu alanında da desteklerini sunmaktadır. Faaliyete başladığı zamanlarda e-ticaret alanında faaliyet gösteren firma sayısı 50.000 civarında iken, bugün (2023) Ticaret Bakanlığının açıkladığı verilere göre 10 kat artarak 548.000 civarlarına ulaşmıştır. WORLDEF'in düzenlediği etkinlikler, WORLDEF Business School'un vermiş olduğu eğitimler, ELC (Ecom Leaders Club) faaliyetleri sayesinde Türkiye'de e-ticaret ve e-ihracat konusunda ciddi farkındalık oluşmuş ve ekosisteme katkı sağlanmıştır. ShopiVerse'nin kurucu ortağı ve CEO'su Orxan ISAYEV de WORLDEF bünyesinde aktif görev edinmiş ve faaliyeti süresinde 50.000'den fazla girişimci ve firmaya eğitim vermiştir.

Diğer yandan Türkiye'nin e-ticaret alanında faaliyet gösteren en büyük perakende ve üretici markalarıyla değerlendirmeler yapılmıştır. Ve bunun sonucunda e-ihracat süreçlerinin otomatize edilmesi ihtiyacı tespit edilmiş ve ShopiVerse projesi doğmuştur. Dolayısıyla ShopiVerse, tamamen ihtiyaç doğrultusunda ortaya çıkmış ve markaların dünya pazarlarında hızlı ve verimli bir şekilde e-ticaret faaliyetlerini yürütebilmeleri için somut çözümler sunmuştur.

ShopiVerse'ün bir diğer ortağı **2022'de Deloitte FAST50 listesine %8500 büyüme hızıyla** bir numaradan giren **ShipEntegra**'dır. E-İhracat lojistiği alanında sektörün öncü firmalarındandır ve bünyesinde hali-hazırda **50.000'den fazla e-ihracatçı** girişimci ve firma e-ihracat lojistiği ihtiyacını karşılamaktadır. Ayrıca ShipEntegra **Amazon, eBay ve Etsy'de lojistik partneri olarak akredite edilmiş tek Türk teknoloji şirkettir.**

2021 Yılı Mayıs ayında temeli atılan yazılım, tam 1 yıl sonunda POC (Proof of Concept) yapılabilir duruma getirilmiş ve 2022 Mayıs ayında ShopiVerse Teknoloji ve Yazılım A.Ş. olarak resmi kuruluşu yapılmıştır. 2022 Mayıs ayından itibaren yazılım

testlerine başlanmış ve 2023 Mayıs ayına kadar başarılı bir şekilde testlerden geçmiştir. Finansal olarak yazılım firmalarında 2-3 yıllık bir başabaş noktası piyasa beklentisi mevcut iken, ilk yılın sonunda başabaş noktasına ulaşmayı başarmıştır. 1 yıllık test sürecinde %90 Türkiye firmaları ve %10 yurtdışı firmaları yer almıştır. 2023 yılının ikinci yarısından itibaren %90 oranında yurtdışına odaklanması hedeflenmektedir.

2021 yılı Mayıs ayı itibariyle yazılımın temeli atılmış ve 1 sene boyunca yoğun bir şekilde yazılımın geliştirilmesine odaklanılmıştır. Akabinde 2022 Mayıs ayı itibariyle resmi olarak şirket kurulumu yapılmış ve marka ve patent hakları dahil bütün süreçler güvence altına alınarak sektöre lanse edilmiştir. Lanse edildiği ilk yılın sonunda finansal olarak başa baş noktasına ulaşmayı başarmıştır.

İş Modeli

SHOPIVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji** girişimi olup, **Yapay Zeka ve Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C**, faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

ShopiVerse, uluslararası e-ticaret ekosisteminin taleplerine yanıt veren bir yazılım çözüm platformudur. Temelde "Satmak" ve "Sattırmak" olarak iki iş modeline odaklanmaktadır.

ShopiVerse, **WORLDEF** ve **ShipEntegra** iştirakidir. İşletmenin yönetimi ve operasyonları, aynı zamanda kurucu ortaklar olan, **Orxan Isayev (CEO)** ve **Fatih Gökmen (CTO)** tarafından gerçekleştirilmektedir. ShopiVerse'in geçmişi, WORLDEF ile yakından ilintilidir.

ShopiVerse, yukarıda belirtilen ihtiyaçlara '**Satmak**' ve '**Sattırmak**' modelleri kapsamında çözümler sunar. Yazılım, sadece yerli firmalara değil, aynı zamanda uluslararası firmalara da hizmet vermektedir.

'Satmak' modelinde, üreticiler ve satıcılar, ShopiVerse'in ileri yazılım teknolojisi sayesinde istedikleri kaynaktan ürünlerini havuza ekleyebilir. Bu havuzdan **Amazon, eBay, Walmart, Zalando, Etsy gibi 50'den fazla** satış kanalında ürünlerini sergileyebilirler. **Envanter, stok, fiyat, sipariş, lojistik yönetimi, global e-ticaret depoları, raporlama ve yapay zeka destekli pazar analizi** gibi işlevler tek bir panel üzerinden kolayca ve hızlıca yönetilebilir. Kısacası, tüm sınırötesi e-ticaret işlemleri, ShopiVerse üzerinden tamamen otomatik bir şekilde yönetilebilir. Üreticilerin ve satıcıların yapması gereken tek şey, ürünlerini üretmek veya tedarik etmek ve ilgili pazarlarda pazarlama yaparak satışlarını gerçekleştirmektir.

Satış ve pazarlama konusunda yeterli bilgiye veya kaynağa sahip olmayan firmalar (ki bu, Türkiye'deki üreticilerin %97'inin en önemli sorunlarından biridir), ürünlerini ShopiVerse'in **SMS (ShopiVerse Manufacturer & Seller) Network Platformu** ile, dünya genelinde milyonlarca dolarlık satışlar gerçekleştiren satıcılara ulaşabilirler. Satıcılar aracılığı ile ürünlerini dünya çapında penetrasyonunu sağlayabilirler. Bir taraftan B2C olarak fayda sağlanırken, diğer taraftan bu penetrasyon üreticilere B2B tarafından da satışları artırma konusunda destek olmaktadır.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

- E-İhracat sürecinin karmaşıklığı,
- Global Satıcıların üreticilere ulaşmasındaki zorluklar,
- Üreticilerin Global satıcılara ulaşmasındaki zorluklar,
- Üreticilerin marka ve pazarlama iletişimi konusundaki eksiklikleri,
- Yüksek operasyonel maliyetler,
- Öngörülemeyen belirsizliklerin olması,
- Kalifiye işgücü eksikliği.

Bulunan Çözüm/Çözümler

- Firmalar sınırötesi e-ticaret sürecinde kullanacakları ERP, CRM, Fulfillment, Lojistik, Ödeme, Uluslararası Pazaryerleri araçlarını **tek panelden**, kolay ve hızlı bir şekilde yönetebiliyor.
- Global Satıcılar, ShopiVerse'nin sürekli büyüyen **uluslararası üretici veritabanına** erişebiliyor ve uluslararası mağazalarını, depolarını sisteme entegre ederek kolay ve hızlı bir şekilde ilgili üretici ürünlerini kendi satış kanallarında listeleyebiliyor.
- Üreticiler, ShopiVerse'nin sürekli büyüyen **uluslararası satıcı veritabanına** erişebiliyor ve ürünlerini global çapta faaliyet gösteren satıcılara sunabiliyor. Sistem entegrasyonu sayesinde bütün operasyonel sürecini otomatize edebiliyor.
- Bütün operasyonel süreç ShopiVerse Teknolojisi ile yapıldığı için konsolidasyon kaynaklı **maliyet minimizasyonu** sağlanabiliyor. ShopiVerse'nin WORLDEF ve ShipEntegra iştiraki olması sebebiyle edindiği deneyim ve network sayesinde sınırötesi e-ticaret sürecinde yanlış adım atılmasının önüne geçilmiş oluyor. Hem zamandan, hem de paradan tasarruf edilmiş olunuyor.
- **Yapay Zeka tabanlı analitik yazılım çözümü** sayesinde kolay ve hızlı bir şekilde pazar, rakip ve ihtiyaç analizi yapılabilir ve bu doğrultuda doğru ürünü, doğru pazara, doğru fiyatla ve doğru şekilde sunulması sağlanıyor.
- ShopiVerse'nin detaylı ve sürekli genişletilen **eğitim ve etkinlik veritabanı** sayesinde sınırötesi e-ticaret yapan veya yapmak isteyen firmalar doğru bilgiye kolay ulaşabiliyor ve deneyim paylaşımlarından faydalanabiliyor.

Değer Önerileri

Satıcılar ShopiVerse sayesinde kolay ve hızlı bir şekilde satış kanallarında ürünü sergileyebilir ve bütün sipariş süreçlerini tek panelden kolay bir şekilde yönetebilirler. Bu süreçte bütün ihracat faturalaşması ShopiVerse üzerinden gerçekleştirileceği için ShopiVerse'in **büyükülüğü geometrik** ölçüde artması öngörülmektedir. Bu modelde sadece Türkiye üretici ve satıcıları değil aynı zamanda yurtdışı firmalar da yer alacaktır. **Tüm dünyadan** birçok üreticinin ShopiVerse havuzuna üretmiş oldukları ürünleri girmesi planlanmıştır. **Dünya çapında 10 milyonlarca dolar** satış yapan **10 binlerce satıcı** da bu ürünleri mağazalarında listeledebilmektedir. Burada önemli nüanslardan bir diğeri ise dünya çapında hangi ürün nerede üretiliyor, nereye, kaçtan, kime nasıl satış yapılıyor gibi birçok **VERİ** ShopiVerse tarafından işlenmektedir. Francis Bacon'un "Bilgi güçtür" sözünü "**Yorumlanabilir Bilgi Güçtür**" olarak ele alırsak, günün sonunda ShopiVerse'nin yüksek teknolojisi ile **yorumlanmış veri tabanı** elde edilmektedir. Ayrıca Statista 2023 Mart verilerine göre 2026 yılı itibariyle **Sattırmak** iş modelinin dünya genelinde **476 Milyar dolar** pazar büyüklüğüne ulaşacağı öngörülmektedir. ShopiVerse'in sadece **Sattırma** iş modelinde bile dünya çapında **büyük fırsat** bulunmaktadır. ShopiVerse olarak 2027 yılına kadar bu pazar payından %1,2 pay alarak Türkiye'den bu alanda bir **Unicorn** daha çıkarmayı hedefliyoruz.

Güçlü Ekip

- Hali hazırda ekipte toplam **19 kişi** çalışmaktadır.
- Ekibin ortalama **yabancı dil bilgisi 2**'dir.
- Ekibin ortalama eğitim düzeyi **yüksek lisanstır**.
- Ekibin alanda ortalama **deneyimi 7,3 yıldır**.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Ürünün oluşumu, mevcut kurucu ortaklarından WORLDEF'in ELC kulübü ve Akademik Kurulunun çalışmalarına dayanmaktadır. Kulüp bünyesindeki dev perakende markalarla yapılmış çalıştay sonucunda ihtiyaç tanımlanmış ve bu doğrultuda yurtdışı çözüm yöntemleri de incelenerek yeni güncel ve esnek çözüm oluşturulmuştur.

Üretim Süreçleri Hakkında

2021 yılı Mayıs ayı itibariyle yazılımın temeli atılmış ve 1 sene boyunca yoğun bir şekilde yazılımın geliştirilmesine odaklanılmıştır. Akabinde 2022 Mayıs ayı itibariyle resmi olarak şirket kurulumu yapılmış ve marka ve patent hakları dahil bütün süreçler güvence altına alınarak sektöre lanse edilmiştir. Lanse edildiği ilk yılın sonunda finansal olarak başa baş noktasına ulaşmayı başarmıştır.

FAZ 1: İlk başta ağırlıklı olarak kurumsal firmalara ve sınır ötesi e-ticaret sürecinde ihtiyaç duyulan kaynakların çoğunluğuna sahip olan firmalara odaklanılmıştır. Fakat belirtilen hedef segmenti Türkiye'de pazarın %3'lük dilimini oluşturmaktadır.

FAZ 2: %97 dilim olan KOBİ ve Üretici segmenti için ise tamamen SAAS modeli olarak süreçlerin yürütülebileceği sistem geliştirilmiştir. Bu süreçte firmaların kolay bir şekilde sistem üzerinden hesaplarını oluşturabilmesi ve bu süreçteki bütün operasyonel çalışmalarını tek panel yönetebilmeleri sağlanmıştır.

FAZ 3: Bu aşamada global satıcılar ile global üreticilerin ShopiVerse'ün SMS Network Modeli (ShopiVerse Manufacturers & Sellers Network Model) ile bir araya getirilmesi amaçlanmaktadır ve bütün süreci yine SAAS otomasyon şeklinde yürütmeleri sağlanmaktadır.

FAZ 4:Yapay Zeka tabanlı içerik optimizasyonu, pazar analizi, rekabet analizi, fiyat analizi gibi birçok konuda yazılıma zeka katılmış firmaların satışlarını daha verimli bir şekilde artırmaları ve rekabette öne çıkmaları hedeflenmiştir.

Yan Ürünler Hakkında

E-Ticaretin süperappi olarak ShopiVerse, bu alanda ekosistemin ihtiyaç duyabileceği birçok farklı ürün modüllerini de orta ve uzun vadede devreye alacaktır. Global çapta faaliyet gösteren ShopiVerse yazılım teknolojisi, ödeme, lojistik, depo, erp, raporlama, analiz vb. konularda yapay zeka tabanlı çözümlerin sunulmasında da çalışmalarını yürütmektedir.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Projemiz ui/ux kullanıcı dostu arayüzü ile tasarlanmıştır.

Tamamen güvenli ve şifreli bir şekilde haberleşmektedir.

Veri güvenliği konusunda tamamen izole katmanlar kullanılmaktadır.

Projemizde ağırlıklı olarak aşağıdaki araçları kullanarak geliştirmektedir.

Araçlar Versiyon

Mysql 8.0.24

Quartz 3.3.2

Dapper 2.0.78

RestSharp 106.12.0

ServiceStack 5.11.0

.NetCore 3.1

jQuery 1.9.1

.Net Standart 2.0

Swagger 6.5.0

Visual Studio 19
GraphQL 4.6.1
FastReport 2022.3
Navicate 15.6
Fiddler 5.0
Postman 10.14.2
SoapUI 5.6.0
MySQL Workbench 8.0.33
Elasticsearch 8.8
MongoDB 1.36.4
Bootstrap 4.6.0

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

ShopiVerse sınırötesi e-ticaret yazılım çözümü olduğu için ve bu ekosistem sürekli canlı ve değişken olduğu için sürekli araştırma ve geliştirmeye açıktır. Yazılım, kendiliğinde orta ve uzun vadede gelebilecek talepler ve ihtiyaçlar da göz önünde bulundurularak esnek bir altyapı olarak geliştirilmiştir. Modüler yapısı sayesinde orta ve uzun vadede herhangi bir talep karşısında çok kolay bir şekilde talebi karşılayabilecektir. Yazılım, e-ticaretin süperapp'i olarak birçok alanda çözüm sunduğu için Ar-Ge olarak da ek çözüm modüllerinin geliştirilmesine ve hizmete sunulmasına uygundur. Bu yönde orta ve kısa vadede stratejik planlamalar ve hedefler ekipçe belirlenmekte ve kademeli bir şekilde hayata geçirilmektedir.

Önceki Satışlar Hakkında

Yazılım teknolojilerinde ülkemizde görülen durum, ilk 2-3 senede finansal olarak negatife düşülmesine rağmen ShopiVerse ilk senesinin sonunda başabaş noktasına gelmeyi başarmıştır. İlk sene toplam geliri 3,3 Milyon TL olmuştur.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Statista 2022 verilerine göre 2027 dünya e-ticaret hacmi **8 trilyon** doları aşacaktır. Diğer taraftan worldfactbook'un 2021 verilerine göre 2027 yılına geldiğimizde her **3 alışverişten 1'i** e-ticaret aracılığı ile gerçekleşecektir. Burada ShopiVerse'ün **Satmak İş Modeli** ile üreticiler, perakendeciler, satıcılar çok kolay bir şekilde bu pazardan pay

alabilirler.

Diğer taraftan ShopiVerse'nin ikinci modeli olan SMS Network Platform (ShopiVerse Manufacturers & Sellers Network Platform) sayesinde üreticiler, kendi ürünlerini satacak global satıcılar bulurken, satıcılar da hızlı bir şekilde e-ticaret bilen üreticilere ulaşabilmektedirler. Yine Statista'nın 2022 verilerine göre bu modelin dünya genelinde pazar büyüklüğü hali hazırda **240 milyar dolar**'dır. 2027 yılı itibarıyla bu pazarın **476 milyar dolara** ulaşması öngörülmektedir. ShopiVerse olarak bu pazardan %1,2'lik bir pazar payı aldığımızda Türkiye'den milyar dolar değerlemeli bir teknoloji şirketi, diğer adıyla **Turcorn** çıkarmış oluyoruz.

Rekabet Hakkında

Dünya genelinde pazarı incelediğimizde temelde iki tür yazılım çözüm sistemleri görebiliriz. Birinci türde özellikle 10 yıldan fazladır faaliyet gösteren, uluslararası borsalara akredite olmuş dev firmalardır. Bu firmalar birçok konuda ve özellikle hizmet sunabilmektedirler. Fakat bu firmaların temelinin 10-15 yıl önce atılmış olması, o zamanki ihtiyaçlar doğrultusunda şekillenmiş olması, günümüzde talep edilen beklentileri maalesef tam olarak karşılayamamaktadır. Diğer taraftan bu talepleri karşılamak için gerekli esnekliğe de sahip değiller maalesef. Çünkü hali-hazırda 10 binlerce firmaya hizmet veriyorlar ve mevcut yazılımda değişim sürecinde yapılacak ufak bir yanlışlık tüm sistemin kilitlenmesine ve dolayısıyla müşteri memnuniyetinin ve marka itibarının düşmesine sebebiyet verecektir.

Diğer taraftan ikinci tip firmaları ele alacak olursak, bu firmalar daha küçük çaplı ve sınırlı konularda odaklanmış, spesifik konularda entegrasyon veya çözüm sunan yazılımlardır. Bu yazılımlar da birçok konuda eş zamanlı olarak hizmet sunmadıkları için markaların ihtiyaçlarını tam şekilde karşılayamamaktadırlar. Aynı zamanda kaynakları sınırlı olduğu için, gelecek talepleri zamanında ve doğru bir şekilde karşılayabilecek yeterli esnekliğe sahip değiller.

Türkiye'de rekabet durumunu incelediğimizde, mevcutta e-ticaret ekosistemine bu çapta hizmet verme konusunda rakip firma bulunmamaktadır. Global rakipleri incelediğimizde, birçok firmayla karşılaşmaktayız fakat esneklik açısından ShopiVerse düzeyinde ve çapında hizmet verebilen rakip firmanın çok az olduğunu görüyoruz. Detaylı rekabet konumlamasını ekteki dosyadan inceleyebilirsiniz.

Hedef Kitle Hakkında

ShopiVerse e-ticaretin süperappi olarak aşağıdaki hedef kitlelerinin sınırötesi e-ticaret

sürecindeki ihtiyacını tam bir şekilde karşılamaktadır:

1. Üreticiler
2. Tedarikçiler
3. Perakende Markaları
4. Global Satıcılar
5. Global Lojistik Firmaları
6. Global E-Ticaret Depoları
7. Toptancılar
8. Dropshippingciler

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Yazılım, sınırötesi e-ticaret sürecindeki bütün operasyonel süreçleri tek panelden yönetim imkanı sunmaktadır.
- 5 dilde konuşan yazılım sayesinde sadece Türkiye'de değil, global çapta hizmet sunma potansiyeli taşımaktadır.
- Yapay zeka tabanlı analitik yazılım çözümü ile üretici ve satıcılar pazar bilgilerine daha hızlı ve kolay ulaşabiliyor, satışlarını daha verimli bir şekilde büyütme imkanı buluyorlar.
- Güncel yazılım teknolojisi sayesinde günümüzün ihtiyacını tam bir şekilde karşılamaktadır.
- Esnek yazılım teknolojisi ile ekosistemin birçok paydaşının ihtiyacını en doğru şekilde karşılayabiliyor.
- Şirketin kurucu ortaklarından olan WORLDEF ile daha geniş networke global çapta ulaşabilme imkanı bulunuyor.
- Bu konuda iddia ediyoruz: güçlü, inanmış ve adanmış kalifiye ekibe sahibiz.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Orta vadeli projeksiyonu daha kısa sürede hayata geçirebilmesi için gerekli yeterli bütçeye sahip değil.
- Özellikle global pazarlarda rekabet etmeyi hedef edindiği için zaman faktörü hayati önemli
- Orta ve uzun vadeli projeksiyonda yol haritasını netleştirmiştir. Fakat bu hedefe daha kısa sürede ulaşabilmesi için yeterli sayıda ekibe sahip değil.
- Markanın yeni olması nedeniyle uluslararası marka bilinirliği yeterli seviyede değil.

Fırsatlar Nelerdir?

- Dünyada genelinde sınırötesi e-ticaret pazarı hızla büyümektedir.
- Satıcılar ve üreticiler yazılımın maliyet avantajı sağlanmaktadır.
- Üreticilerin ve satıcıların kolay bir şekilde ürünlerini yurtdışı pazarlara açmaları sağlanmaktadır.

- Satıcıların üreticilere kolay ulaşarak kendi satış kanallarında hızlı entegrasyon ile satışını yapmaları sağlanmaktadır.
- Uluslararası büyük yazılım firmalarının projeyi satınalma olasılığı bulunmaktadır.
- Proje e-ticaretin süperappi olma yolunda sağlam adımlarla ilerlemektedir. Bu sayede farklı gelir modellerinin oluşacağı kesindir.
- Rakip firmaların yeterli fonksiyona sahip olmaması ShopiVerse'in hızlı bir şekilde pazarı domine etmesine yol açacak.

Tehditler Nelerdir?

- Ekosistem bağımlı olması risk olarak görülmektedir.
- Mevcut uluslararası rakipler daha eski olması ve marka bilinirliklerinin yüksek olması.
- Siber güvenlik konusu en önemli konulardandır. Özellikle altyapı ve ilgili kodun güvenliği yüksek seviyede sağlanması gerekir.
- Yazılım en değerli varlıklarından biri de kullanıcı verileridir. Bu verilerin güvenli bir şekilde barındırılması çok önemlidir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Yazılım ekibi yeterli sayıya ulaştırılacaktır.
- Operasyon ekibi yeterli sayıya ulaştırılacaktır.
- Uluslararası iletişim stratejisi uygulamaya alınacaktır. Fiziksel ve dijital iletişim kanalları kullanılacaktır. WORLDEF'in global etkinliklerinde aktif rol alınacaktır.
- İlk yıl kitle fonlama, ikinci yıl seri A, üçüncü yıl seri B yatırımı ile süreci hızlandırma hedeflenmektedir.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Uluslararası agresif iletişim stratejisi uygulamaya alınacak.
- Altyapının bağımsız kuruluşlar tarafından denetlenmesi ve ilgili açıkların belirlenerek bertaraf edilmesi sağlanacak.
- Model çeşitlemesi ile ekosistem bağımlı negatif faktörlerden minimum etkilenme sağlanacak.

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)	(%)
WORLDEF VENTURES TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş.	ShopiVerse Kurucu Ortak	WORLDEF'in sektördeki marka bilinirliği, geniş bağlantıları, repütasyonu ve de doğrudan kurucu ortağı olması sebebiyle ShopiVerse, sadece 1 yıl gibi kısa bir süre içerisinde yüksek marka bilinirliğine ulaşmıştır. WORLDEF'in sadece Türkiye dahilinde değil, yurtdışında düzenlediği etkinliklerde de ShopiVerse aktif rol almaktadır. Bu sayede Shopiverse'nin marka bilinirliğine ve penetrasyonuna yüksek katkı sağlamaktadır. Ayrıca ShopiVerse, WORLDEF'in kamuyla olan sık ilişkileri sayesinde, ülke genelinde faaliyet gösteren üretici ve tedarikçilere hızlı ve etkili bir şekilde işbirlikleri yapabilmektedir.	810.000	45
Ali Ceylan	ShopiVerse Kurucu Ortak	ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman olarak katkılar sunmaktadır.	360.000	20
Fatih Gökmen	ShopiVerse Kurucu Ortak / CTO	Sektörün en eski ve en büyük entegratör firmalarından olan AYEN Software firmasındaki geçmiş deneyimi	270.000	15

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		nedeniyle, e-ticaretin yazılımla koordineli bir şekilde çalışması, tüketici deneyimi tarafında beklentilerin doğru bir şekilde analiz edilmesi ve ihtiyaç doğrultusunda ürün geliştirme konusunda büyük deneyime sahiptir. ShopiVerse yazılım teknolojisinin yazılım altyapısının kurucusu ve ana geliştiricisidir. Aynı zamanda yazılım ekibini yönetmektedir.		
Orxan Isayev	ShopiVerse Kurucu Ortak / Lider Girişimci	ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurucu ortaklarından. ShopiVerse'ün gelişimi ve global pazarlarda doğru bir şekilde konumlandırma stratejisini yönetmektedir. Aynı zamanda ShopiVerse firmasında CEO'luk görevini icra etmektedir.	180.000	10
Alparslan Yıldız	ShopiVerse Kurucu Ortak	ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman olarak katkılar sunmaktadır.	90.000	5
Mustafa Çolak	ShopiVerse Kurucu Ortak	ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman	90.000	5

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		olarak katkılar sunmaktadır.		

WORLDEF VENTURES TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. ile ilgili;

WORLDEF 2016 yılında faaliyetine başladı ve gelmiş olduğumuz noktada Avrupa'nın e-ticaret alanında en büyük etkinliklerini gerçekleştirmektedir. İngiltere dış işleri bakanı Jack Straw, Luxemburg başbakanı Jean Claude Juncker gibi isimleri konuşmacı olarak misafir eden WORLDEF, 10. WORLD ECOMMERCE FORUM'da ulusal ve uluslararası 100 bin ziyaretçinin katılmasını planlamaktadır. Sadece Türkiye ve Azerbaycan'da değil, Dubai'de, ABD'de, Almanya ve İngiltere'de forumlar planlanmaktadır. Türkiye'nin e-ticaret ve e-ihracat alanında #1 numaralı etkinlik ve yayıncılık şirketi olarak sadece özel sektöre değil, aynı zamanda kamu alanında da desteklerini sunmaktadır. Faaliyete başladığı zamanlarda e-ticaret alanında faaliyet gösteren firma sayısı 50.000 civarında iken, bugün (2023) Ticaret Bakanlığının açıkladığı verilere göre 10 kat artarak 548.000 civarlarına ulaşmıştır. WORLDEF'in düzenlediği etkinlikler, WORLDEF Business School'un vermiş olduğu eğitimler, ELC (Ecom Leaders Club) faaliyetleri sayesinde Türkiye'de e-ticaret ve e-ihracat konusunda ciddi farkındalık oluşmuş ve ekosisteme katkı sağlanmıştır. ShopiVerse'nin kurucu ortağı ve CEO'su Orxan ISAYEV de WORLDEF bünyesinde aktif görev edinmiş ve faaliyeti süresinde 50.000'den fazla girişimci ve firmaya eğitim vermiştir.

Ali Ceylan ile ilgili;

ShopiVerse'ün bir diğer ortağı 2022'de Deloitte FAST50 listesine %8500 büyüme hızıyla bir numaradan giren ShipEntegra'dır. E-İhracat lojistiği alanında sektörün öncü firmalarındandır ve bünyesinde hali-hazırda 50.000'den fazla e-ihracatçı girişimci ve firma e-ihracat lojistiği ihtiyacını karşılamaktadır. Ayrıca ShipEntegra Amazon, eBay ve Etsy'de lojistik partneri olarak akredite edilmiş tek Türk teknoloji şirkettir.

Fatih Gökmen ile ilgili;

1991 yılında Bursa şehrinde doğdu. Lise öğrenimini veritabanı programcılığı bölümünde tamamladı. Ön lisans eğitimini Selçuk üniversitesi bilgisayar programcılığı bölümünde 1. olarak bitirdikten sonra lisans eğitimini Anadolu üniversitesi işletme bölümünde tamamladı. 10. yıla yakın süredir yazılım geliştirici olarak iş hayatında tecrübeler edindi. Bir çok takım çalışmasında projeler geliştirerek öğrenmeye ve öğretmeye ilke edindi. Yazılım geliştirme konusunda deneyimli bir isimdir. İlk iş tecrübesini Kardil Language School'da Bilgi İşlem Sorumlusu olarak

edinmiştir. Daha sonra, Emartek Elektrik Elektronik Makine Mühendislik Ltd.Şti'de Bilgi İşlem Personeli olarak çalışmıştır. Uludağ Üniversitesi Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde Element Bilgisayar Ltd.Şti'de Yazılım Geliştirme Uzmanı olarak görev yapmıştır. Bu pozisyonda JavaScript, SQL Server, Postgresql, Oracle, Sqlite, HTML, Css, JQuery, Web Servis, C# gibi teknolojileri kullanmıştır.

Orxan Isayev ile ilgili;

1985 yılında Azerbaycan'ın Bakü şehrinde doğdu. Lisans eğitimini İTÜ İşletme Mühendisliği bölümünde Yüksek Lisans Uluslararası Ticaret alanında tamamladı. İlk doktorasını Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Uluslararası ilişkiler, ikinci doktorasını Anadolu Üniversitesi Pazarlama alanında devam ettirdi. İngilizce, Rusça, Türkçe, Azerice olmak üzere 4 dili akıcı şekilde konuşmaktadır. 2020 yılından itibaren Ticaret Bakanlığı Lisanslı E-Ticaret Eğitmenidir. Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı E-İhracat Eğitmenidir. Türkiye'de "E-İhracatın Hocası" Olarak Tanınmaktadır. 4 yıl süre içerisinde 50.000'den fazla kişiye e-ihracat eğitimi vermiştir. Tutyakala.com sitesini 2013 yılında kurmuş ve 2018 yılında başarılı bir şekilde Exit etmiştir. Ayrıca "A'dan Z'ye E-İhracat", "Ticarette Dijital Dönüşüm ve E-Ticaret", "Dijitale Kalpten Bağlı Marka" kitaplarının yazarıdır. Bosch and Siemens Firmasında pazarlamadan, satış planlamaya, ürün yönetiminden bölge direktörlüğüne kadar bir çok alanda 10 yıl profesyonel deneyim edinmiştir. Hali hazırda WORLDEF firmasının Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda ortağıdır. ShopiVerse firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürüdür. 15 yıldan fazla e-ticaret deneyimine sahiptir.

Mustafa Çolak ile ilgili;

ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman olarak katkılar sunmaktadır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
WORLDEF VENTURES TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş.	A	810.000	45	32.16
Ali Ceylan	B	360.000	20	33.33
Fatih Gökmen	A	270.000	15	10.71
Orxan Isayev	A	180.000	10	7.14
Alparslan Yıldız	B	90.000	5	8.33
Mustafa Çolak	B	90.000	5	8.33
TOPLAM		1.800.000	100	100

WORLDEF VENTURES TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş. ile ilgili;

WORLDEF 2016 yılında faaliyetine başladı ve gelmiş olduğumuz noktada Avrupa'nın e-ticaret alanında en büyük etkinliklerini gerçekleştirmektedir. İngiltere dış işleri bakanı Jack Straw, Luxemburg başbakanı Jean Claude Juncker gibi isimleri konuşmacı olarak misafir eden WORLDEF, 10. WORLD ECOMMERCE FORUM'da ulusal ve uluslararası 100 bin ziyaretçinin katılmasını planlamaktadır. Sadece Türkiye ve Azerbaycan'da değil, Dubai'de, ABD'de, Almanya ve İngiltere'de forumlar planlamaktadır. Türkiye'nin e-ticaret ve e-ihracat alanında #1 numaralı etkinlik ve yayıncılık şirketi olarak sadece özel sektöre değil, aynı zamanda kamu alanında da desteklerini sunmaktadır. Faaliyete başladığı zamanlarda e-ticaret alanında faaliyet gösteren firma sayısı 50.000 civarında iken, bugün (2023) Ticaret Bakanlığının açıkladığı verilere göre 10 kat artarak 548.000 civarlarına ulaşmıştır. WORLDEF'in düzenlediği etkinlikler, WORLDEF Business School'un vermiş olduğu eğitimler, ELC (Ecom Leaders Club) faaliyetleri sayesinde Türkiye'de e-ticaret ve e-ihracat konusunda ciddi farkındalık oluşmuş ve ekosisteme katkı sağlanmıştır. ShopiVerse'nin kurucu ortağı ve CEO'su Orxan ISAYEV de WORLDEF bünyesinde aktif görev edinmiş ve faaliyeti süresinde 50.000'den fazla girişimci ve firmaya eğitim vermiştir.

Ali Ceylan ile ilgili;

ShopiVerse'ün bir diğerk ortağı 2022'de Deloitte FAST50 listesine %8500 büyüme hızıyla bir numaradan giren ShipEntegra'dır. E-İhracat lojistiğı alanında sektörün öncü firmalarındandır ve bünyesinde hali-hazırda 50.000'den fazla e-ihracatçı girişimci ve firma e-ihracat lojistiğı ihtiyacını karşılamaktadır. Ayrıca ShipEntegra Amazon, eBay ve Etsy'de lojistik partneri olarak akredite edilmiş tek Türk teknoloji şirketidir.

Fatih Gökmen ile ilgili;

1991 yılında Bursa şehrinde doğdu. Lise öğrenimini veritabanı programcılığı bölümünde tamamladı. Ön lisans eğitimini Selçuk üniversitesi bilgisayar programcılığı bölümünde 1. olarak bitirdikten sonra lisans eğitimini Anadolu üniversitesi işletme bölümünde tamamladı.10. yıla yakın süredir yazılım geliştirici olarak iş hayatında tecrübeler edindi. Bir çok takım çalışmasında projeler geliştirerek öğrenmeye ve öğretmeye ilke edindi. Yazılım geliştirme konusunda deneyimli bir isimdir. İlk iş tecrübesini Kardil Language School'da Bilgi İşlem Sorumlusu olarak edinmiştir. Daha sonra, Emartek Elektrik Elektronik Makine Mühendislik Ltd.Şti'de Bilgi İşlem Personeli olarak çalışmıştır. Uludağ Üniversitesi Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde Element Bilgisayar Ltd.Şti'de Yazılım Geliştirme Uzmanı olarak görev yapmıştır. Bu pozisyonda JavaScript, SQL Server, Postgresql, Oracle, Sqlite, HTML, Css, JQuery, Web Servis, C# gibi teknolojileri kullanmıştır.

Orxan Isayev ile ilgili;

1985 yılında Azerbaycan'ın Bakü şehrinde doğdu. Lisans eğitimini İTÜ İşletme Mühendisliği bölümünde Yüksek Lisans Uluslararası Ticaret alanında tamamladı. İlk doktorasını Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Uluslararası ilişkiler, ikinci doktorasını Anadolu Üniversitesi Pazarlama alanında devam ettirdi. İngilizce, Rusça, Türkçe, Azerice olmak üzere 4 dili akıcı şekilde konuşmaktadır. 2020 yılından itibaren Ticaret Bakanlığı Lisanslı E-Ticaret Eğitmenidir. Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı E-İhracat Eğitmenidir. Türkiye'de "E-İhracatın Hocası" Olarak Tanınmaktadır. 4 yıl süre içerisinde 50.000'den fazla kişiye e-ihracat eğitimi vermiştir. Tutyakala.com sitesini 2013 yılında kurmuş ve 2018 yılında başarılı bir şekilde Exit etmiştir. Ayrıca "A'dan Z'ye E-İhracat", "Ticarette Dijital Dönüşüm ve E-Ticaret", "Dijitale Kalpten Bağlı Marka" kitaplarının yazarıdır. Bosch and Siemens Firmasında pazarlamadan, satış planlamaya, ürün yönetiminden bölge direktörlüğüne kadar bir çok alanda 10 yıl profesyonel deneyim edinmiştir. Hali hazırda WORLDEF firmasının Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda ortağıdır. ShopiVerse firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürüdür. 15 yıldan fazla e-ticaret deneyimine sahiptir.

Alparslan Yıldız ile ilgili;

ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman olarak katkılar sunmaktadır.

Mustafa Çolak ile ilgili;

ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman olarak katkılar sunmaktadır.

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	(A) Grubu pay sahiplen, Türk Ticaret Kanununun 479/3. maddesi saklı kalmak kaydıyla genel kurul toplantılarında her bir paya karşılık 3(üç) oy kullanma hakkına sahiptir.	100	1.260.000	70
B	Nama	(B) Grubu pay sahipleri ise Türk Ticaret Kanununun 479/3. maddesi saklı kalmak kaydıyla genel kurul toplantılarında her bir paya karşılık 7 (yedi) oy kullanma hakkına sahiptir. Ayrıca, (B) grubu pay sahiplerine, şirket yönetim kurulu üyelerinin belirlenmesinde de imtiyaz hakkı tanınmıştır. Buna göre, şirket yönetim kurulunun belirlenmesinde ve seçilmesinde yönetim kurulu üye sayısının en az yarısı (B) Grubu Pay sahiplerinin önerdiği adaylar arasından seçilecektir. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı, Genel Kurul tarafından (B) Grubu pay sahiplerinin gösterdiği aday/adaylar arasından seçilir. Seçimin biziatihi yönetim kurulu tarafından yapılması durumunda da başkanın (B) Grubu payları temsil eden kişiler arasından seçilmesi zorunludur.	100	540.000	30

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A ve B** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **12.600** Adet, birim nominal değeri **100 TL** olan ve B Grubunda **5.400** Adet, birim nominal değeri **100 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **1.800.000 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)	(%)
Orxan Isayev	Lider Girişimci /Yönetim Kurulu Başkanı Vekili	16/05/2022	1127 Gün	180.000	10
Ali Ceylan	Yönetim Kurulu Başkanı	16/05/2022	1127 Gün	360.000	20

Orxan Isayev hakkında;

1985 yılında Azerbaycan'ın Bakü şehrinde doğdu. Lisans eğitimini İTÜ İşletme Mühendisliği bölümünde Yüksek Lisans Uluslararası Ticaret alanında tamamladı. İlk doktorasını Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Uluslararası ilişkiler, ikinci doktorasını Anadolu Üniversitesi Pazarlama alanında devam ettirdi. İngilizce, Rusça, Türkçe, Azerice olmak üzere 4 dili akıcı şekilde konuşmaktadır. 2020 yılından itibaren Ticaret Bakanlığı Lisanslı E-Ticaret Eğitmenidir. Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı E-İhracat Eğitmenidir. Türkiye'de "E-İhracatın Hocası" Olarak Tanınmaktadır. 4 yıl süre içerisinde 50.000'den fazla kişiye e-ihracat eğitimi vermiştir. Tutyakala.com sitesini 2013 yılında kurmuş ve 2018 yılında başarılı bir şekilde Exit etmiştir. Ayrıca "A'dan Z'ye E-İhracat", "Ticarette Dijital Dönüşüm ve E-Ticaret", "Dijitale Kalpten Bağlı Marka" kitaplarının yazarıdır. Bosch and Siemens Firmasında pazarlamadan, satış planlamaya, ürün yönetiminden bölge direktörlüğüne kadar bir çok alanda 10 yıl profesyonel deneyim edinmiştir. Hali hazırda WORLDEF firmasının Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda ortağıdır. ShopiVerse firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürüdür. 15 yıldan fazla e-ticaret deneyimine sahiptir.

Ali Ceylan hakkında;

ShipEntegra'nın kurucu ortaklarından olması, sektördeki e-ihracat deneyimi, Amazon, Etsy, eBay gibi pazaryerlerinin Türkiye'de doğrudan lojistik partneri olması, e-ihracat alanında 50.000'den fazla firmaya hizmet vermesi nedeniyle ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurulum ve yürütme sürecinde stratejik danışman olarak katkılar sunmaktadır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Orxan Isayev	Lider Girişimci/CEO	E-Ticaret, E-İhracat, Pazarlama, Yönetim, Uluslararası Ticaret	180.000	10
Fatih Gökmen	CTO	Yazılım	270.000	15

Orxan Isayev hakkında;

1985 yılında Azerbaycan'ın Bakü şehrinde doğdu. Lisans eğitimini İTÜ İşletme Mühendisliği bölümünde Yüksek Lisans Uluslararası Ticaret alanında tamamladı. İlk doktorasını Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Uluslararası ilişkiler, ikinci doktorasını Anadolu Üniversitesi Pazarlama alanında devam ettirdi. İngilizce, Rusça, Türkçe, Azerice olmak üzere 4 dili akıcı şekilde konuşmaktadır. 2020 yılından itibaren Ticaret Bakanlığı Lisanslı E-Ticaret Eğitmenidir. Milli Eğitim Bakanlığı Onaylı E-İhracat Eğitmenidir. Türkiye'de "E-İhracatın Hocası" Olarak Tanınmaktadır. 4 yıl süre içerisinde 50.000'den fazla kişiye e-ihracat eğitimi vermiştir. Tutyakala.com sitesini 2013 yılında kurmuş ve 2018 yılında başarılı bir şekilde Exit etmiştir. Ayrıca "A'dan Z'ye E-İhracat", "Ticarette Dijital Dönüşüm ve E-Ticaret", "Dijitale Kalpten Bağlı Marka" kitaplarının yazarıdır. Bosch and Siemens Firmasında pazarlamadan, satış planlamaya, ürün yönetiminden bölge direktörlüğüne kadar bir çok alanda 10 yıl profesyonel deneyim edinmiştir. Hali hazırda WORLDEF firmasının Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda ortağıdır. ShopiVerse firmasının Kurucu Ortağı ve Genel Müdürüdür. 15 yıldan fazla e-ticaret deneyimine sahiptir.

Fatih Gökmen hakkında;

1991 yılında Bursa şehrinde doğdu. Lise öğrenimini veritabanı programcılığı bölümünde tamamladı. Ön lisans eğitimini Selçuk üniversitesi bilgisayar programcılığı bölümünde 1. olarak bitirdikten sonra lisans eğitimini Anadolu üniversitesi işletme bölümünde tamamladı. 10. yıla yakın süredir yazılım geliştirici olarak iş hayatında tecrübeler edindi. Bir çok takım çalışmasında projeler geliştirerek öğrenmeye ve öğretmeye ilke edindi. Yazılım geliştirme konusunda deneyimli bir isimdir. İlk iş tecrübesini Kardil Language School'da Bilgi İşlem Sorumlusu olarak edinmiştir. Daha sonra, Emartek Elektrik Elektronik Makine Mühendislik Ltd.Şti'de Bilgi İşlem Personeli olarak çalışmıştır. Uludağ Üniversitesi Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde Element Bilgisayar Ltd.Şti'de Yazılım Geliştirme Uzmanı olarak görev yapmıştır. Bu pozisyonda JavaScript, SQL Server, Postgresql, Oracle, Sqlite, HTML, Css, JQuery, Web Servis, C# gibi teknolojileri kullanmıştır.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Orxan Isayev	CEO	E-ticaret, e-ihracat, işletme ve pazarlama konularında 15 yıldan fazla profesyonel deneyime sahiptir.	Kurucu Ortak
Fatih Gökmen	CTO & Senior Software Developer olarak ShopiVerse panelinin tüm yazılım ve geliştirme süreçlerini yürütmekte ve yazılım ekibine liderlik etmektedir.	Asp.Net,C#,HTML,JAVA,PHP,JavaScript,CSS,MS Visual Studio,PIC Programlama,Jquery, Web Servis,Rest Api, MVC, OOP, Solid Principles, Rabbitmq, Redis,Postman, GraphQL, SoapUI, Fiddler, Katmanlı Mimari, Sunucu yönetimi, Quartz, ERP Entegrasyonu, .Netcore	Shopiverse'un iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Sedat Ateş	Şirketin operasyon, satış ve iş geliştirme departmanlarından sorumlu yöneticisidir. Yönetimsel süreçlerin tamamında yer almaktadır.	E-ticaret, e-ihracat, dijital pazarlama, yönetim, operasyonel süreç yönetimi, perakende, pazarlama.	Shopiverse'un iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Erkil Bağlan	Şirketin iletişim, marka konumlandırması ve dijital varlıklarından sorumlu yöneticisidir. Marka ve kurumsal kimlik	Pazarlama, stratejik marka ve iletişim, dijital mecralar, e-ticaret, marka yönetimi, satış iletişimi ve yönetimi proje yönetimi, sosyal medya yönetimi, halkla ilişkiler.	Shopiverse'un iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	çalışmalarını, reklam ve iletişim çalışmalarını yönetir.		katılmıştır.
Enes Yeşilyurt	Operasyon yönetiminden ve takımından sorumludur. Projeyi bütünsel olarak organize etme ve gerekli insan kaynağını yönetimini idare etmektedir.	Proje yönetimi, uluslararası şirket kurulumu, mağaza açılışları, finans, ödeme yöntemleri, e-ticaret, e-ihracat, global pazaryerleri.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Bengü Ülger	Şirketin Satış müdürü olarak satış operasyonlarından ve yönetiminden sorumludur. Fiyatlandırma, proje yönetimi, satış organizasyon yapısı ve müşteri ilişkileri yönetiminden sorumludur.	Satış yönetimi, e-ticaret, e-ihracat, liderlik, kampanya planlama, global pazaryerleri.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
İbrahim Nart	Uluslararası İş Ortaklığı ve İş Geliştirme yöneticisi görev almaktadır. Shopiverse'ün yapacağı tüm iş ortaklıklarının stratejik araştırması,	e-ticaret, dijital pazarlama, sınır ötesi e-ticaret, online global pazaryerleri, dijital dönüşüm.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	yürütülmesi, verimliliği ve devamlılığında sorumludur.		
Şenol Günaydın	Shopiverse panelinin yazılım geliştirmesinde sorumludur. Yeni proje ve geliştirmelerin yönetimi ile ekip içerisinde katkı sağlamaktadır.	Asp .Net Mvc, Web Api, .Net Core, Redis, Mysql, MsSQL, Nebim V3, Nebim Winner, Logo, Entity Framework, Dapper, RabbitMQ, ElasticSearch, React, Angular.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Gizem Kurnaz	Şirketimizde yazılım geliştirici olarak çalışmaktadır. Panel üzerinde geliştirilen projelerde görev almaktadır.	C#, Console, Windows form, MSSQL Server, OOP, .NET, ASP.NET, MVC, HTML, CSS, JAVASCRIPT, ANDROİD STUDIO.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Ali Aytekin	Shopiverse panel yazılımında yazılım geliştirmeci olarak görev almaktadır.	C#, Console, Windows form, MSSQL Server, OOP, .NET, ASP.NET, MVC, HTML, CSS, JAVASCRIPT, ANDROİD STUDIO	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Mert Albayrak	Partner firmalarımızın	MS Office (Word, Excel, PowerPoint),Java & Python, FL Studio, Photoshop, Sketchup.	Shopiverse'ün iştiraki

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	yazılım ekibi ile olacak iş süreçleri konusunda süreç analizlerinin oluşturulması ve iyileştirilmesi konusunda çalışmaktadır.		olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Aslı Çetin	Şirketin görsel iletişim tasarımlarından ve görsel iletişim öğelerinden sorumludur.	Grafik tasarım, marka görsel kimlik tasarımı.	Shopiverse'un iştiraki olduğu WORLDEF firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Fidan Hamidova	Shopiverse ile ilgili dijital ve basılı mecralarda içeriklerin üretilmesinden, metinlerin oluşturulmasın ve düzenlenmesinden sorumludur.	İçerik üretimi, reklam ve metin yazarlığı, kampanya metin yazımı, marka kimliği, basım ve iletişim.	Shopiverse'un iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Emin Yeter	Müşterilerin onboarding süreçlerinden sorumludur. Satıcıların hesap kurulumları ve pazaryeri entegrasyonları süreçlerinde görev	E-ticaret, e-ihracat, pazaryeri entegrasyonu, test ve geliştirme süreç yönetimi.	Shopiverse'un iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	almaktadır.		katılmıştır.
Tuççe Bozdağ	Global pazar araştırmaları, ürün araştırmaları, raporlama ve veri analizi konularında görev almaktadır.	İstatistik, veri analizi ve araştırmaları, veri segmentasyonu.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Ramiz Hamidov	ShopiVerse'de Operasyon Ekibi'nde Global Pazaryeri Uzmanı olarak görev yapan Ramiz, yurtdışı şirket kurulumu, ödeme sistemleri açılışı, marka tescil başvurusu ve pazaryeri hesaplarının açılışı konularında deneyimli olup, eğitimler vermektedir.	Global pazaryerleri, hesap açılışları, e-ticaret, e-ihracat.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Aysel Nur Demir	Operasyon departmanında müşteri ilişkileri ve proje destek sorumlusu olarak görev almaktadır. Hesap açılışları ve müşteri iş geliştirme	Pazaryerleri, e-ticaret.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	operasyonlarına destek vermektedir.		katılmıştır.
Serdar Kandu	Şirketin kilit müşteri yönetimi ve satışlarından sorumludur.	Satış yönetimi, global pazaryerleri, e-ticaret, e-ihracat, e-ticaret operasyonları	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Ramazan Bahçivancı	Şirketin satış operasyonlarında görev almaktadır.	Satış, fiyatlandırma, e-ticaret, e-ihracat.	Shopiverse'ün iştiraki olduğu Worldef firması bağlantısı ile yetenek olarak firma bünyesine katılmıştır.
Halil Erdoğan	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman
Emre İlban	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman
Mehmet Türkel	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman
Mehmet Metin Okur	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman	Stratejik Danışman
Ömer Nart	Kurucu Ortak	e-ihracat	Kurucu Ortak

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	Yatırımcı		
Ali Ceylan	Kurucu Ortak Yatırımcı	Yazılım	Kurucu Ortak
Alparslan Yıldız	Stratejik Danışman	Lojistik ve Operasyon	Stratejik Danışman
Mustafa Çolak	Stratejik Danışman	Yazılım	Stratejik Danışman

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

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

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.05.2023
Dönen Varlıklar	1.437.712	1.713.461
Nakit ve Nakit Benzerleri	755.286	1.478.064
Kasa	419.725	1.205.847
Bankalar	335.561	227.037
Devreden KDV	0	45.180
Ticari Alacaklar	682.426	25.397
Alıcılar	682.426	25.397
Stoklar	0	210.000
Verilen Sipariş Avansları	0	210.000
Duran Varlıklar	55.105	98.266
Maddi Duran Varlıklar	55.105	98.266
Demirbaşlar	55.105	98.266
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.129.052	1.557.077

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.05.2023
Finansal Borçlar	158.774	319.567
Ödenecek Vergi ve Fonlar	116.965	200.051
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	40.684	118.391
Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları	1.125	1.125
Ticari Borçlar	757.778	1.037.684
Satıcılar	59.333	130.504
Alınan Sipariş Avansları	698.445	907.180
Diğer Borçlar	212.500	199.826
Ortaklara Borçlar	212.500	0
Personele Borçlar	0	199.826
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	363.765	254.650
Ödenmiş Sermaye	360.000	1.800.000
Sermaye	1.800.000	1.800.000
Ödenmemiş Sermaye (-)	-1.440.000	0
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	3.765
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	3.765	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.05.2023
Net Dönem Zararı	0	-1.549.115
AKTİF TOPLAMI	1.492.817	1.811.728
PASİF TOPLAMI	1.492.817	1.811.728

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.05.2023
Hasılat	1.184.833	42.116
Yurtiçi Satışlar	1.137.500	307.586
Diğer Gelirler	47.333	39.615
Satıştan İadeler (-)	0	-305.085
Satışların Maaliyeti	-1.076.740	-1.121.524
Satılan Hizmet Maliyeti (-)	-1.076.740	-1.121.524
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-102.984	-41.762
Genel Yönetim Giderleri (-)	-102.984	-41.762
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	-1.125	0
Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşılıkları (-)	-1.125	0
Olağandışı Kâr/Zarar	-219	1.340
Diğer Olağandışı Gelir ve Karları	0	2.040

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	30.05.2023
Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)	-219	-700
Olağan Kâr/Zarar	0	0
NET KAR/ZARAR	3.765	-1.119.829

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Kampanya profilinde, şirketimizin daha önce aldığı ve kısa, orta ve uzun vadede başvurmayı planladığı teşvik ve hibe programlarıyla ilgili bilgiler yer almaktadır. Şirketimiz, fon kaynaklarının kullanımına ilişkin herhangi bir hukuki veya idari sınırlama altında değildir. Ayrıca, şirketimizin mevcut paydaşları, diğer üçüncü kişiler, kurumlar veya resmi idarelerle herhangi bir borcu bulunmamaktadır. Planlarımıza göre, alınacak olan fonlama sayesinde nakit akışı öngörülerimiz doğrultusunda faaliyet döneminin ilk 10 ayı içerisinde nakit yakma süreci tamamlanacak ve gelecekteki faaliyetlerimizi öz sermaye ve ikinci bir kitle fonlama kampanyasıyla yönetmeyi planlamaktayız. 2027 yılı itibariyle Türkiye'den bu alanda Unicorn çıkarmayı hedeflemekteyiz. Bu doğrultuda yan ürünlerin hızlı bir şekilde uygulamaya alınması ve global çapta marka bilinirliğinin daha da artırılması için yeni yatırım turları da duyurulacaktır. Şirket finansallarında belirtilen 30 Mayıs 2023 itibariyle Net Kar/Zararın (-)₺ 1.119.829 görünmesi ve alınan sipariş avanslarının ₺ 907.180 gösterilmesi kontrolümüz altındadır. ShopiVerse yazılım teknolojisini kullanan firmalar devlet teşviklerinden faydalanabilmektedirler. İlgili teşviklerden yararlanabilmek için belirli süreçlerden geçmektedirler. Bu süreçler ortalama 3-6 ay alabilmektedir. Bu dönemde ilgili firma ile sözleşme yapılmakta ve ön ödeme olarak %50 ödeme talep edilmektedir. Alınan avans ödemesinin faturalandırılması durumunda net kar/zarar durumu sıfırlanacak ve kalan %50 ödemenin alınması durumunda da net kar/zararın pozitif duruma geçecektir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

Girişimle ilgili herhangi bir yasal engel bulunmamaktadır ve yürütülen hiçbir hukuk davası mevcut değildir. Ayrıca, üçüncü şahıslara karşı başlatılmış herhangi bir dava da söz konusu değildir.

Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

- İngiltere Marka Tescili 35
- Türkiye Marka Tescili 35
- Türkiye Marka Tescili 42
- ABD Marka Tescili

Ödül ve Başarılar

- Fruugo İngiltere Partnerlik Sözleşmesi
- Tradebyte Almanya Partnerlik Sözleşmesi
- Noon Körfez Partnerlik Sözleşmesi
- Allegro Polonya Partnerlik Sözleşmesi
- Ozon Rusya Partnerlik Sözleşmesi
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Referans Mektubu
- Deloitte FAST50 ShipEntegra #1
- WORLDEF Faaliyet Raporu

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

ShopiVerse yazılım teknolojisinin kurucu ortakları WORLDEF ve ShipEntegra ortakları olması nedeniyle finansal açıdan güçlü bir altyapıya sahiptir. Fonlama talebinin oluşması esasen mevcut müşterilerin, partnerlerin ve ekosistemin diğer paydaşlarının talebi doğrultusunda gerçekleşmiştir. Kitle fonlama sayesinde belirtilen hedef kitleleri bir marka elçisine dönüştürülüyorken, daha orta ve küçük ölçekli yatırımcıların da bu fırsattan yararlanmalarına olanak sağlanmaktadır. Yapılacak fonlama ile mevcut ekibin daha da genişletilmesi ile yazılımın daha da hızlı geliştirilmesi planlanmaktadır. Ayrıca uluslararası marka bilinirliğinin artırılması için gerekli global iletişim faaliyetleri gerçekleştirilecektir.

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;

14.000.000 TL'si Personel Giderleri amacıyla **01.08.2023 - 01.08.2024** tarihleri arasında, **3.000.000 TL'si Fuar, Pazarlama, Reklam Giderleri** amacıyla **01.08.2023 - 01.08.2024** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Altyapı güçlendirme ve geliştirme** amacıyla **01.08.2023 - 01.08.2024** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.08.2023 - 01.09.2023** 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.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

SHOPİVERSE TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Kurulum Ücreti , Ciro Komisyon Geliri , SMS Network Model Geliri , WMS Komisyon Geliri , SFC Model Geliri ve Aylık Paket Modeli Geliri kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 4.120.267.000 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

Global Rakipler: Global rakiplerin uzun süredir faaliyet gösteriyor olması, marka bilinirliği anlamında ShopiVerse açısından risk teşkil etmektedir.

Siber Güvenlik: Global olarak hizmet sunacak ShopiVerse yazılım teknolojisi üzerinden üretici, satışı, ürün, fiyat, stok, depo gibi birçok bilgi barındırılacaktır. Bu bilgilerin güvenliğinin sağlanması hayati önemlidir. Bununla ilgili gerekli güvenlik önlemleri alınmıştır.

Döviz Kuru Risk Yönetimi: Artan döviz kuru karşısında toplanan fonlar, şirkete aktarılacak ancak sermayenin değer kaybetmemesi için USD ve/veya EURO hesabında tutulacaktır.

Satış/Pazarlama Risk Yönetimi: Geliştirilen ürünlerin pazara tanıtımı ve yeni kullanıcıların kazanımı için geleneksel ve dijital reklam mecraları kullanılacak. Doğru mecraların seçimi için medya satın alma ve planlama ajanslarından destek alınacaktır.

Denetim ve Raporlama Risk Yönetimi: Şirketin kuruluşu ile birlikte Bağımsız Denetim Şirketi ile anlaşarak belirli periyotlarla Bağımsız Denetim raporu hazırlatılarak kamuoyuna duyurulacaktır. Şirketin tüm süreçleri şeffaf, hesap verilebilir ve gerekli denetim standartlarına uygun şekildedir. Ayrıca Kitle Fonlaması Tebliği hükümlerine tabi olan şirketimizin bu hükümler çerçevesinde yükümlülükleri de yerine getirilecektir. fonbulucu Platformu Takip, İzleme ve Raporlama Birimi ise aylık olarak süreçleri izleyerek yatırımcılara özet raporlar sunacaktır.

Yatırım Risk Yönetimi: Kampanyada toplanan fona ilave olarak ilerleyen dönemlerde yeni sermaye ihtiyacı oluşması halinde tekrardan kitle fonlama kampanyası veya nitelikli yatırımcılardan sermaye ihtiyacı karşılanacaktır.

Ekip Sadakati: Şirketin mevcut ekibi ve yakın gelecekteki ekibi uzun vadeli olarak elde tutabilmesi de önemli konulardandır. Bununla ilgili de şirket bünyesinde ekibin motivasyonunu yeterli düzeyde tutacak ve şirket bağlılığını ve inancını pekiştirecek çalışmalar yürütülmektedir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Yazılımın SWOT analizinde de görüldüğü üzere, riskler arasındaki konulardan biri de sektör bağımlı bir çözüm olmasıdır. Global çözüm sunulduğu için ülkelerarası politik sıkıntılar, kültürel değişiklikler, fors majör durumlarının yaşanma ihtimali bu süreçte risk taşımaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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.

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.

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.0545 TL** ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **1090000 TL**'dir

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Worldef Ventures Teknoloji Yatırım A.Ş(A): %45

Ali Ceylan: %20

Fatih Gökmen(A): %15

Orxan Isayev(A): %10

Alparslan Yıldız(B): %5

Mustafa Çolak(B):%5

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Worldef Ventures Teknoloji Yatırım A.Ş (A): %41.85

Ali Ceylan: %18.60

Fatih Gökmen(A): %13.95

Orxan Isayev(A): %9.30

Alparslan Yıldız(B): %4.65

Mustafa Çolak(B):%4.65

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **8 Haziran Perşembe** saat 10:00 itibari ile **7 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%40 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 7 iş günü ile sınırlı olup, **16 Haziran Cuma akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına

aktarılabacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **20.000.000** 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/EDDPOW> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

Toplanan fonlar için Girişim Şirketine aktarılan veya size iade edilene kadar geçen süre içerisinde, Takasbank tarafından bir nemalandırma işlemi yapılmamaktadır. Ödemelerinizin

nemalandırılmayacağını ve nema talebinde bulunmayacağınıza dair Üyelik Sözleşmesinde hüküm bulunmamakta olup bu durumu işlem gerçekleştiren kişi kabul etmiş sayılır.

5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı 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 10.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

6.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 70
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 342.154.527 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 Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
Mehmet Özdamar	A	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
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozođlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Biliřim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçiođlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritiođlu	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
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Köleođlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuđ Ođuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	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	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	181.685	0.71
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 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	12.076.321	47.36
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	85.842	0.34
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14

6.5. İnceleme Sonuçları

ShopiVerse, e-ticaret yapan üreticilerin ve e-ihracatçıların ihtiyacından yola çıkılarak oluşturulan, global pazaryeri ve yurtdışı depo yazılım çözümüdür. Sınır ötesi e-ticaret sürecinin tamamını tek panelden yönetme olanağı sunmaktadır. Toplam 20.000.000 TL fona ihtiyacı söz konusudur. Satmak iş modelinde üreticiler ve satıcılar ShopiVerse'ün gelişmiş yazılım teknolojisi sayesinde ürünlerini ve stoklarını diledikleri kaynaktan havuza çekebilir. İlgili havuzdan Amazon, eBay, Walmart, Zalando, Etsy gibi 50 fazla satış kanalında listeleyebilirler. Ayrıca 20'den fazla ülkede faaliyet gösteren 40'tan fazla depo ile bütünleşmiş bir şekilde çalışabilirler. ShopiVerse teknolojisi sayesinde, firmaların sınırötesi e-ticaret sürecinde doğru depo, doğru fiyat, kolay entegrasyon, tam otomasyon gibi çözümler sunulmaktadır. Envanter, stok, fiyat, sipariş, lojistik yönetimi, uluslararası e-ticaret depoları, raporlama, yapay zekâ tabanlı analitik pazar analizi tek panelden kolay ve hızlı bir şekilde yönetilebilir. Geriye sadece ürünü üretmek veya tedarik etmek ve ilgili pazarlarda iletişimini yaparak satılması kalmaktadır. Satırmak iş modelinde üreticiler ShopiVerse'nin stok havuzuna eklenirler. Böylece üreticiler ShopiVerse sayesinde, Avrupa ve Amerika'da e-ticarete uyumlu üretici arayan 2 milyondan fazla Shopify ve pazaryeri satıcılarının kendilerine ulaşmasına açık hale gelirler. Global satıcılar ShopiVerse panelinde listelenen üreticilerin ürünlerini kolay ve hızlı bir şekilde kendi Shopify mağazalarında ya da pazaryerlerinde listeleyebilirler. Böylece tüm sipariş, tedarik ve faturalaşma süreçlerini üreticiler ve satıcılar tek panelden kolay bir şekilde yönetebilirler. Global çapta faaliyet gösteren ShopiVerse yazılım teknolojisi, ödeme, lojistik, depo, erp, raporlama, analiz vb. konularda yapay zekâ tabanlı çözümlerin sunulmasında da çalışmalarını yürütmektedir. Türkiye'de rekabet durumunu incelediğimizde, mevcutta e-ticaret ekosistemine bu çapta hizmet verme konusunda rakip firma bulunmamaktadır. Global rakipler incelendiğinde, birçok firmayla karşılaşmaktayız fakat esneklik açısından ShopiVerse düzeyinde ve çapında hizmet verebilen rakip firmanın çok az olduğu görülmektedir. Statista 2022 verilerine göre 2027 dünya e-ticaret hacmi 8 trilyon doları aşacaktır. Diğer taraftan worldfactbook'un 2021 verilerine göre 2027

yılına geldiğimizde her 3 alışverişten 1'i e-ticaret aracılığı ile gerçekleşecektir. 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 4 Milyar 142 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 çıkararak 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.

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 (UK00003849762)
 - 4.2 Nolu Belge (2022-166408)
 - 4.3 Nolu Belge (2021-179370)
 - 4.4 Nolu Belge (97814630)
 - 4.5 Nolu Belge (Fruugo İngiltere Partnerlik Sözleşmesi)
 - 4.6 Nolu Belge (Tradebyte Almanya Partnerlik Sözleşmesi)
 - 4.7 Nolu Belge (Noon Körfez Partnerlik Sözleşmesi)

- 4.8 Nolu Belge (Allegro Polonya Partnerlik Sözleşmesi)
- 4.9 Nolu Belge (Ozon Rusya Partnerlik Sözleşmesi)
- 4.10 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.11 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.12 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.13 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.14 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.15 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.16 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.17 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.18 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.19 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.20 Nolu Belge (Referans Mektubu)
- 4.21 Nolu Belge (Deloitte FAST50 ShipEntegra #1)
- 4.22 Nolu Belge (WORLDEF Faaliyet Raporu)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Orxan Isayev)
 - 7.2 Nolu Belge (Fatih Gökmen)
 - 7.3 Nolu Belge (Sedat Ateş)
 - 7.4 Nolu Belge (Erkil Bağlan)
 - 7.5 Nolu Belge (Enes Yeşilyurt)
 - 7.6 Nolu Belge (Bengü Ülger)
 - 7.7 Nolu Belge (İbrahim Nart)
 - 7.8 Nolu Belge (Şenol Günaydın)
 - 7.9 Nolu Belge (Gizem Kurnaz)
 - 7.10 Nolu Belge (Ali Aytekin)
 - 7.11 Nolu Belge (Mert Albayrak)
 - 7.12 Nolu Belge (Aslı Çetin)
 - 7.13 Nolu Belge (Fidan Hamidova)
 - 7.14 Nolu Belge (Emin Yeter)
 - 7.15 Nolu Belge (Tuğçe Bozdağ)
 - 7.16 Nolu Belge (Ramiz Hamidov)
 - 7.17 Nolu Belge (Aysel Nur Demir)
 - 7.18 Nolu Belge (Serdar Kandu)
 - 7.19 Nolu Belge (Ramazan Bahçivancı)
 - 7.20 Nolu Belge (Halil Erdoğan)
 - 7.21 Nolu Belge (Emre İlban)
 - 7.22 Nolu Belge (Mehmet Türkel)
 - 7.23 Nolu Belge (Mehmet Metin Okur)
 - 7.24 Nolu Belge (Ömer Nart)
 - 7.25 Nolu Belge (Ali Ceylan)
 - 7.26 Nolu Belge (Alparslan Yıldız)
 - 7.27 Nolu Belge (Mustafa Çolak)