

Classest

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.1 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Fatih Koca** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **700.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **840.000 TL**'ye kadar artırılabilir.






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

Yatırımcıların **Classest** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **01/09/2021** ile **31/10/2021** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/T689RF> 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.

Fatih Koca Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Fatih Koca, 30/08/2021 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 24/08/2021 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Olca Alptuğ Akdağ , Yatırım Komitesi Üyesi 25/08/2021 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 30/08/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 27/08/2021 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 24/08/2021 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, HUKUKİ DURUM, BELGE VE ÖDÜLLER
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 28/08/2021 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Classest, yayına alındıktan sonra kısa süre içerisinde yüzlerce öğretmen ve öğrenciye ulaşmayı başarmıştır. Bir startup kültürü ile doğan Classest'ın nihai hedefi, "eğitimde eşitsizliği ortadan kaldıran en seçkin eğitim kurumu" olmaktadır.
Ürün ve Hizmetler	:	Classest, öğrenciler için en uygun öğretmenlerin belirlenerek özel derslerin verildiği online eğitim platformudur.
Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı	:	Uray Global Danışmanlık Bilişim ve Satış Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	:	Vadişehir Mh Nilüfer Cd No:109/A/15 Odunpazarı Eskişehir Odunpazarı / Eskişehir
Sermayesi	:	700.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Fatih Koca
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Girişimcilik, yazılım geliştirme, arayüz geliştirme, kullanıcı deneyimi tasarımı,

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Tuğba Koca
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Popüler muhasebe programları kullanım deneyimi, muhasebe programlarının API ile entegrasyon analizleri, dijital pazarlama ve satış araçları kullanım deneyimi

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Mehmet Sezer
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Stratejik planlama, planlı okul gelişim modeli, eğitim koordinatörlüğü, Marmara Üniversitesi - Eğitim Yönetimi Denetimi, Beykent Üniversitesi - Devlet ve Siyaset Yönetimi, Bahçeşehir Üniversitesi - Global Liderlik ve Siyaset

Platform Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Telefon Numarası	:	0 312 504 0808
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	840.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/T689RF
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	01/09/2021
Bitiş Tarihi	:	31/10/2021 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 şeklinde olup, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1 TL ile 0.12 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 70000 TL ile 100800 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 840.000 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 20.000 Pay (20.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 100.000 TL 'yi aşamaz. Nitelikli her bir yatırımcı için pay alımı asgari 500 Pay (500 TL) olup azami bir yatırım sınırı bulunmamaktadır.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 180.000 TL 'si Personel Ücretleri 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 135.000 TL 'si Pazarlama 01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında, 160.800 TL 'si Genel Yönetim

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında,

80.000 TL'si

AR-GE & Üretim

01.01.2022 - 01.06.2022 tarihleri arasında,

55.000 TL'si

Operasyonel Giderler (OPEX)

01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında,

24.200 TL'si

Müşavirlik

01.09.2021 - 01.09.2022 tarihleri arasında,

65.000 TL'si

Fonbulucu platform kullanım ücreti, Takasbank hesap ücreti, MKK, ticaret sicil - mali müşavirlik ücretleri, pay dağıtım bedeli

10.10.2021 - 11.10.2021 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Eğitimde başarılı bir geçmişe sahip miydiniz? Ya da neden başarılı değildiniz?

- "Matematik öğretmenimi sevememiştim. Bu yüzden matematiği de sevedim. Hayalini kurduğum şu bölümü de okuyamadım"
- "Komşumuz oğlunu A Okulu'na yazdırdı ve çok memnunnarmış. Biz de gittik yazdırdık. Ama biz, hiç memnun değiliz."

Yüksek ihtimalle kendinizden veya çevrenizdeki insanlardan böyle problemlere şahit olmuşsunuzdur. Bu böyle devam etmeli mi gerçekten?

Her yıl yüz binlerce çocuk, eğitim aldığı ortamına alışamadığından dolayı veya öğretmenleriyle iyi anlaşamadığı için derslerini sevmiyor ve maalesef eğitim hayatında başarılı olamıyor.

Her çocuk, içerisinde sayısız potansiyele sahiptir. Çocukların özgüvenli biçimde kendi cevherlerini keşfedebilmesi ve akademik olarak da donanımlı hale gelebilmesi için onlarla doğru iletişim kurmasını bilen ve onları doğru biçimde yönlendirmesi gereken öğretmenlere ihtiyaç vardır. Verilecek eğitimin günümüz şartlarına uygun olması için modern araçlara, sürdürülebilir motivasyona ve kontrol desteklerine sahip bir ortamda sağlanması gereklidir. Hem bu seviyede eğitimler verebilecek seçkin öğretmenler topluluğunun olduğu, hem her öğrencinin durumu ve ihtiyaçları için en uygun öğretmeni belirleyen bir sistemin olduğu hem de özel ders için gerekli olan her şeyin düşünüldüğü bir ortam harika olmaz mıydı?

Şanslısınız! Artık bu ihtiyaçlar için harika bir çözüm var: **Classest**.

Classest, seçkin öğretmen topluluğuna sahip, öğrencileri için en uygun öğretmenlerin belirlendiği, tek çatı altında canlı ders, sınav ve eğitim koçluğu programlarıyla uzun soluklu eğitimlerin verildiği bir online eğitim platformudur.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Classest, öğretmen edinimini kendi geliştirdiği teknolojilerle özel analizler yaparak sağlamaktadır. Akıllı öğretmen eşleştirme teknolojisi ile de öğrencileri için akademik ve pedagojik bakımdan en uygun öğretmeni kolaylıkla belirleyebilmektedir.

Eğitim kurgusuna öğrenci ve öğretmenlerinin yanı sıra öğrenci velilerini de ekleyerek

eğitimde sürdürülebilir başarı vadeden bir ortam kurmaktadır. Her öğrencisine akademik beceriler yönünden pozitif değerler katmasının yanında onlara dünya vatandaşlığı kültürünü aşılama gayreti gütmektedir.

Classest, yayına alındıktan sonra kısa süre içerisinde yüzlerce öğretmen ve öğrenciye ulaşmayı başarmıştır. Bir startup kültürü ile doğan Classest'ın nihai hedefi, "eğitimde eşitsizliği ortadan kaldıran en seçkin eğitim kurumu" olmaktır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Nedir?

Classest, öğrenciler için akademik ve pedagojik bakımdan en uygun öğretmenlerin belirlendiği, yüksek imaja ve profesyonel başarılarla sahip öğretmenlerden oluşan eğitimci topluluğuna sahip, kendi geliştirdiği sanal sınıflarında canlı ders, sınav ve eğitim koçluğu programlarıyla uzun soluklu eğitimlerin verildiği bir online eğitim platformudur.

Hangi Hizmetler Veriliyor?

İlkokul, ortaokul, lise düzeyinde eğitim hizmeti verilmektedir. Ayrıca üniversite sınavlarına hazırlık, lise giriş sınavlarına hazırlık, yabancı dil sınavlarına hazırlık, profesyonel yeterlilik sınavlarına hazırlık programları da yer almaktadır.

Hizmetler Nasıl Sağlanıyor?

Classest'ta eğitim hizmetleri, bire bir veya küçük gruplar halinde verilmektedir. Tüm hizmet süreci, tamamen dijital ortamda sağlanmaktadır.

Hizmet Süreci Nasıl İşliyor?

Eğitim hizmeti kapsamında verilen özel dersler, Classest ekibi tarafından geliştirilen sanal sınıflarda canlı yayında yapılır. Canlı yayınlarda öğrencilerin katılımını, bağlantı bilgilerini, durumunu, pedagojik ön analizlerini yapan sistemler kullanılır.

Öğrenciye uygun öğretmen belirleme özelliği ile öğrenci adayı adına temel akademik ve pedagojik bilgiler alınır. Bu bilgiler ışığında öğrenci için en uygun öğretmen belirleriz. Öğrenci adayı veya öğrenci velisi istediği öğretmenden de eğitim almaya başlayabilir.

Öğretmenlerle ilk önce ücretsiz bir tanışma dersi yapılır. Öğretmenler, öğrencilerini tanışma derslerinde akademik olarak analiz eder ve bu çerçevesinde haftalık çalışma ve ders programı belirlerler.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Hedef Sektör ve Pazarlar

Classest, “Eğitim” sektörüne bağlı “Özel Ders” alt sektöründe faaliyet göstermektedir. 3 yıllık periyotta “Online Özel Ders Pazarı” birincil hedef pazar olacaktır. Classest, sunduğu teknik altyapı ürünleriyle Eğitim Teknolojileri (**EdTech**) çözümleri sunan bir e-öğrenme (e-learning) platformudur. 2020'den bu yana tüm dünyayı etkisi altına alan COVID 19 Pandemi'si nedeniyle EdTech pazarındaki girişimlerin ticaret hacimlerinde %60'a varan büyüme gözlenmiştir.

Global Pazar Büyüklüğü

2018'de yayınlanan Forbes'ın haberine göre 2025 yılında online eğitim pazarında **325 milyar dolar** ticaret hacmi bekleniyor. COVID-19 süreci dikkate alınarak Haziran 2020'de yayınlanan CNBC haberinde **350 milyar dolar** ticaret hacmi tahmini belirtildi.

İç Pazar Büyüklüğü

Türkiye'de hane halkının eğitim harcaması 2020 yılında **60 milyar TL**'dir. Eğitim harcamalarının yaklaşık %10'u özel ders ve tamamlayıcı eğitim harcamalarına yapıldı. Türkiye'de 2020 yılında online eğitimlere **1,5 milyar TL** harcandı.

TAM (Toplam Pazar)

Türkiye'deki özel ders ve tamamlayıcı eğitim pazarı. Ticaret hacmi yaklaşık **6 milyar TL** dir.

SAM (Ulaşılabilir Pazar)

Türkiye'de özel ders ve tamamlayıcı eğitimler kapsamında yapılan online eğitim pazarı. Ticaret hacmi yaklaşık **1,5 milyar TL**'dir.

SOM (Hedeflenen Pazar)

İlkokul, ortaokul ve lise seviyesinde eğitim hizmet almak isteyen ve gelir grubu bakımından

orta-üst seviyede bulunan ailelerin özel ders pazarı. Ticaret hacmi yaklaşık **650 milyon TL**'dir.

EdTech Girişimleri

Global pazarda 2019-2020 yılları arasında 162 e-learning girişimi kurulmuştur. Ve bu girişimlerin 67'si yatırım almıştır. [Crunchbase]

- Coursera, 2019'da 103 milyon dolar yatırım alarak değerlemesini 1 milyar doların üzerine çıkardı.
- Yerli girişim Kunduz 2018'de 2 milyon dolar yatırım aldı. Mayıs 2020'de İTK Ventures ve Startupfon ikinci bir yatırım yaptı.
- Byju's, Mart 2019'da, 5,4 milyar dolar değerlendirme ile dünyanın en değerli EdTech şirketi oldu. Decacorn olma yolunda.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

İş Modeli: B2C, B2B2C ve B2B

Gelir Modeli:

1. **Bireysel Satış:** Kurslar, platform üzerinden aylık ve haftalık aboneli modeli ile satılır. Her satıştan %15 komisyon alınır. (B2C)
2. **Kurumsal Satış:** Etüd, kamp ve takviye eğitimleri kapsamında eğitim kurumlarına yönelik sunulan lisans satışlarından gelir elde edilecektir. (B2B)
3. **Alt Yapı Satış:** SaaS modeline Classest'ta kullanılan birçok ürünü White Label olarak kullanımına yönelik lisans satışlarından gelir elde edilecektir. (B2B)
4. **Öğretmen Eğitimi:** Öğretmenlere dijital eğitim araçları, e-öğrenme, Z & Alfa kuşaklarına yönelik eğitimler, modern eğitim metotları gibi alanlarda verilecek eğitimlerdir. Bu eğitimlerden %30 komisyon ile gelir elde edilecektir. (B2C)

Kurs: Classest'ta her bir ders branşı, haftalık veya aylık periyotlarla paketlenir. Bu paketler, **kurs** olarak adlandırılır.

Şirket Yapısı:

Classest, mevcut durumda şahıs şirketi olarak faaliyet göstermektedir. Edinilecek finansal yatırım aşamasında şahıs firması ve **Classest** Marka'sı kurulacak anonim şirketine devredilecektir.

2.6. Proje Bütçesi

Projenin “İşletme Bütçesi”, “Yatırım Bütçesi”, “Gelir Kalemleri”, “Satış Hedefleri” ve “Nakit Akım

Tablosu”nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/T689RF#finance>

2.7. İzin ve Onaylar

Yoktur.

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Fatih Koca
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Selçuk Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.43
İş Deneyimi	: 2009’da ulusal bir televizyon kanalında grafik tasarımcısı olarak çalışma hayatına adım atmıştır. Sonrasında kariyerinde eğitim teknolojileri alanında yüzlerce projede görev yapmıştır. Yer aldığı projelerden bazıları Türkiye genelinde on binlerce insanın kullandığı web ve mobil uygulama projeleridir. Bu projelerde ürün yöneticisi ve iş yöneticisi olarak görev almıştır.
Uzmanlık Alanları	: Girişimcilik, yazılım geliştirme, arayüz geliştirme, kullanıcı deneyimi tasarımı,
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Tuğba Koca
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Anadolu Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.13
İş Deneyimi	: 2009 yılından bu yana çeşitli kurumlarda muhasebe, satış ve finans sorumlusu olarak görev aldı.
Uzmanlık Alanları	: Popüler muhasebe programları kullanım deneyimi, muhasebe programlarının API ile entegrasyon analizleri, dijital pazarlama ve satış araçları kullanım deneyimi
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Mehmet Sezer
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Anadolu Üniversitesi. Not Ortalaması: 3.65
İş Deneyimi	: Eğitim sektöründe 35 yıllık tecrübe
Uzmanlık Alanları	: Stratejik planlama, planlı okul gelişim modeli, eğitim koordinatörlüğü, Marmara Üniversitesi - Eğitim Yönetimi Denetimi, Beykent Üniversitesi - Devlet ve Siyaset Yönetimi, Bahçeşehir Üniversitesi - Global Liderlik ve Siyaset
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Fatih Koca	İş & Ürün Yöneticisi, Teknik Yönetici, Satış ve Pazarlama Sorumlusu	Yazılım geliştirme, arayüz geliştirme, iş modeli geliştirme, yalın startup modeli geliştirme, eğitim teknolojileri deneyimi, teknoloji tarafında 15 yıllık deneyim, daha önceki girişim deneyimleri.	Tuğba Koca ile evlilik.
Tuğba Koca	Satış ve Pazarlama Yöneticisi ve Satış Sonrası Destek Yöneticisi	Satış, muhasebe ve pazarlama, yalın startup modeli geliştirme, agile modelde büyüme stratejileri	Fatih Koca ile evlilik.
Mehmet Sezer	Eğitim Koordinatörü	35 yıllık tecrübe, stratejik planlama, planlı okul gelişim modeli, eğitim koordinatörlüğü, Marmara Üniversitesi - Eğitim Yönetimi Denetimi, Beykent Üniversitesi - Devlet ve Siyaset	Fikir ve proje aşamasında ve müşteri edinim aşamasında iş ortaklığı yapılmıştır.

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		Yönetimi, Bahçeşehir Üniversitesi - Global Liderlik ve Siyaset	
Alim Küçükpehlivan	İş geliştirme, organizasyon yönetimi ve finansal projeksiyon konularında danışmanlık yapmaktadır.	İş geliştirme, işletme yönetimi, büyüme stratejileri, kurumsal rekabet	Danışman ve müşteri
Hüseyin Özeke	Nakit akışı analizi, karlılık stratejileri, maliyet hesaplamaları	Satın alma, mali denetim, işletme yönetimi	Danışman
Uraz Yekeler	Satış, pazarlama, pazarlama bütçe yönetimi, alternatif satış ve pazarlama kanalları, iş geliştirme	İdari kararlar ve stratejilerde, teknoloji ve iş geliştirme, finansal planlama ve pazarlama yönetimi konusunda 7 yıllık deneyime sahip bir girişimci, startup ve teknoloji transfer danışmanı	Danışman

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Koca	420.000	60	60
Tuğba Koca	175.000	25	25
Mehmet Sezer	35.000	5	5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	70.000	10	10

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	700.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Koca	504.000	60	60
Tuğba Koca	193.200	23	23
Mehmet Sezer	42.000	5	5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	100.800	12	12
TOPLAM	840.000	100	100

Fatih Koca isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Lider Girişimci

Tuğba Koca isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Şirketin kurucu ortağı

Mehmet Sezer isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Şirketin kurucu ortağı ve Girişimin eğitim koordinatörü

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Classest platformunun tanıtım gücü ve iş hacminin büyütülmesi için ihtiyaç duyulan istihdam artışı ve daha büyük pazarlama bütçesine kitle fonlaması kampanyası ile hızlı biçimde ulaşmayı hedefliyoruz. Mevcut durumda Türkiye'nin önde gelen yatırım ağları ile iletişim halindeyiz. Yatırım ağları ile yapılan dış finansman ediniminin nihayete ulaşması ortalama 6 ay ila 2 yıl sürmektedir. Bu süre çerçevesinde zaman kaybetmeden Classest girişiminin hedeflenen ölçeklenmeye ulaşmasını istiyoruz.

4.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

180.000 TL'si Personel Ücretleri amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **135.000 TL'si Pazarlama** amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **160.800 TL'si Genel Yönetim** amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **80.000 TL'si AR-GE & Üretim** amacıyla **01.01.2022 - 01.06.2022** tarihleri arasında, **55.000 TL'si Operasyonel Giderler (OPEX)** amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **24.200 TL'si Müşavirlik** amacıyla **01.09.2021 - 01.09.2022** tarihleri arasında, **65.000 TL'si Fonbulucu platform kullanım ücreti, Takasbank hesap ücreti, MKK, ticaret sicil - mali müşavirlik ücretleri, pay dağıtım bedeli** amacıyla **10.10.2021 - 11.10.2021** 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 %6'sı yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin (ek fonlama hesaba katılmaz) onbinde 3'ü + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

Kampanya sonunda toplanan fondan elde edilecek net gelir toplanan fonun %90 ila %92'si

aralığında gerçekleşektir.

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Fatih Koca Girişim Şirketinin gelir kalemleri Kurs (B2C - 1. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2BC - 1. Yıl - Yurtiçi) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 1. Yıl - Yurtiçi) , Express (B2C - 1. Yıl Yurtiçi) , SaaS - LMS (B2B - 1. Yıl - Global) , Kurs (B2C - 2. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2C - 2. Yıl - Global) , Kurs (B2BC - 2. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2BC - 2. Yıl - Global) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 2. Yıl - Yurtiçi) , Express (B2C - 2. Yıl Yurtiçi) , Express (B2C - 2. Yıl Global) , SaaS - LMS (B2B - 2. Yıl - Global) , Kurs (B2C - 3. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2C - 3. Yıl - Global) , Kurs (B2BC - 3. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2BC - 3. Yıl - Global) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 3. Yıl - Yurtiçi) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 3. Yıl - Global) , Express (B2C - 3. Yıl Yurtiçi) , Express (B2C - 3. Yıl Global) , SaaS - LMS (B2B - 3. Yıl - Global) , Kurs (B2C - 4. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2C - 4. Yıl - Global) , Kurs (B2BC - 4. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2BC - 4. Yıl - Global) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 4. Yıl - Yurtiçi) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 4. Yıl - Global) , Express (B2C - 4. Yıl Yurtiçi) , Express (B2C - 4. Yıl Global) , SaaS - LMS (B2B - 4. Yıl - Global) , Kurs (B2C - 5. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2C - 5. Yıl - Global) , Kurs (B2BC - 5. Yıl - Yurtiçi) , Kurs (B2BC - 5. Yıl - Global) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 5. Yıl - Yurtiçi) , Öğretmen Eğitimi (B2C - 5. Yıl - Global) , Express (B2C - 5. Yıl Yurtiçi) , Express (B2C - 5. Yıl Global) ve SaaS - LMS (B2B - 5. Yıl - Global) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 841.277.500 TL ciro yapması planlanmaktadır.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

- Yatırıma duyulan ihtiyacın olması.
- Pazarlama kabiliyetlerinin güçlendirilmesine ihtiyaç olması.
- Operasyonel olarak güçlendirilmesi adına yönetim ekibinin küçük kalması.
- Yazılım ve sunucu alt yapısı MVP sürümünde ve teknik ekip büyütülmeye ve geliştirilmeye ihtiyacının olması.
- Coğrafi konum nedeni ile ticari anlamda büyüme hızı yurtdışındaki imkanlara göre daha yavaş olması.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

- Eğitim sektörünün rekabetin en yoğun olduğu sektörlerden birisi olması.
- Pazara giriş bariyerinin düşük olması.
- Son 25 yılda eğitim sektöründe sık aralıklarla farklı regülasyonların uygulanması.
- Son yıllarda Türkiye'de döviz kurunun stabil olmaması.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

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

5.4. Diğer Riskler

Yoktur.

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklinde olup, Çıkarılan payların %10 ve üzerinde satın alan Nitelikli Yatırımcılar için İmtiyazlı Pay Senetleri verilecektir.

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1 TL** ile **0.12 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **70000 TL** ile **100800 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı

- %60 Fatih Koca
- %35 Tuğba Koca
- %5 Mehmet Sezer

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı

- %60 Fatih Koca
- %25 Tuğba Koca
- %5 Mehmet Sezer
- %10 Nitelikli/N.Olmayan Yatırımcılar

Ek (%20) Fonlama Durumunda Ortaklık Yapısı

- %60 Fatih Koca
- %23 Tuğba Koca
- %5 Mehmet Sezer
- %12 Nitelikli/N.Olmayan Yatırımcılar

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

gerçekleşen fark ile pay satışları primli gerçekleştirilmektedir. Bu sayede yapılacak sermaye artışına girişimin mevcut pay sahipleri katılmazlar.

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **840.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

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

Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek payların tüm ortaklık hak ve koşulları 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 Yatırımcıların Genel Kurullarda oy hakları vardır. Yapılan kampanyada çıkarılan payların en az %10'u oranında pay alan Nitelikli Yatırımcıların, şirketin yönetim kurulunda yer alması amacıyla, Yönetim Kurulu Üyesi teklif edebilir. Yönetim Kurulu üyeliği teklifinin kabulü Genel Kurulun uhdesindedir.

Nitelikli Olmayan yatırımcıların Genel Kurullarda oy hakları yoktur. Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar için B Grubu Paylar çıkarılacaktır.

Girişimci ve/veya Girişim Şirketi ortakları için A Grubu Paylar çıkarılacaktır.

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 onuncu fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/T689RF> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 20.000 Pay (20.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması veya kayıt yaptıktan sonra değiştirilmesi kaydıyla beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 100.000 TL'yi aşamaz.

Nitelikli her bir yatırımcı için pay alımı asgari 500 Pay (500 TL) olup azami bir yatırım sınırı bulunmamaktadır.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

Başarılı olsun olmasın tüm kampanyalarda toplanan tüm fonlar Emanet Yetkilisi

Takasbank'ta adınıza bloke edilir ve gerekli prosedürler gerçekleşene kadar Girişim Şirketini aktarılmaz. Hedeflenen fonun toplanamaması durumunda ödemeniz ödeme yönteminiz dikkate alınarak hesabınıza veya kredi kartınıza bir kesinti olmadan iade edilir.

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

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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 platforma kayıt oldukları anda e-YATIRIMCI ve e-CAS sistemlerine de otomatik kayıt olduklarından adlarına kaydileştirilen payları buradan takip edebilirler.

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin (ek fonlama hesaba katılmaz) onbinde 3'ü + 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 %6'sı kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için KDV dahil 1500 TL ödeme yapmıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	:	Beştepe Mah. Nergiz Sok. No:7-2/110 Via Flat İş Merkezi Ofis:C11 Yenimahalle Ankara
Listeye Alınma Tarihi	:	08.04.2021
Sermayesi	:	6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	:	3
Başarısız Kampanya Sayısı	:	0
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	:	1.776.000 TL
Telefon Numarası	:	0 312 504 0808
İnternet Sitesi	:	invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	4.500.000	75	75
Hakan Yıldız	B	1.500.000	25	25
TOPLAM		6.000.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	6.000.000	100
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Av. Dr. Ahmet Keşli	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	6.000.000	100
Olca Alptuğ Akdağ	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim ve Ekonomi	0	0
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi	İşletme ve Finans	0	0

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
	Üyesi			
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	0	0

7.5. İnceleme Sonuçları

Classest, öğrenciler için akademik ve pedagojik bakımdan en uygun öğretmenlerin belirlendiği, yüksek imaja ve profesyonel başarılarla sahip öğretmenlerden oluşan eğitimci topluluğuna sahip, kendi geliştirdiği sanal sınıflarında canlı ders, sınav ve eğitim koçluğu programlarıyla uzun soluklu eğitimlerin verildiği bir online eğitim platformudur. Classest bir Teknoloji Projesi olup, Eğitim , Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B ve B2C'dir. Projenin Kapsam, Amaç ve Konusu Classest, öğretmen edinimini kendi geliştirdiği teknolojilerle özel analizler yaparak sağlamaktadır. Akıllı öğretmen eşleştirme teknolojisi ile de öğrencileri için akademik ve pedagojik bakımdan en uygun öğretmeni kolaylıkla belirleyebilmektedir. Eğitim kurgusuna öğrenci ve öğretmenlerinin yanı sıra öğrenci velilerini de ekleyerek eğitimde sürdürülebilir başarı vadeden bir ortam kurmaktadır. Her öğrencisine akademik beceriler yönünden pozitif değerler katmasının yanında onlara dünya vatandaşlığı kültürünü aşılama gayreti gütmektedir. Classest, yayına alındıktan sonra kısa süre içerisinde yüzlerce öğretmen ve öğrenciye ulaşmayı başarmıştır. Bir startup kültürü ile doğan Classest'ın nihai hedefi, "eğitimde eşitsizliği ortadan kaldıran en seçkin eğitim kurumu" olmaktır. İlkokul, ortaokul, lise düzeyinde eğitim hizmeti verilmektedir. Ayrıca üniversite sınavlarına hazırlık, lise giriş sınavlarına hazırlık, yabancı dil sınavlarına hazırlık, profesyonel yeterlilik sınavlarına hazırlık programları da yer almaktadır. Classest'ta eğitim hizmetleri, bire bir veya küçük gruplar halinde verilmektedir. Tüm hizmet süreci, tamamen dijital ortamda sağlanmaktadır. Eğitim hizmeti kapsamında verilen özel dersler, Classest ekibi tarafından geliştirilen sanal sınıflarda canlı yayında yapılır. Canlı yayınlarda öğrencilerin katılımını, bağlantı bilgilerini, durumunu, pedagojik ön analizlerini yapan sistemler kullanılır. Öğrenciye uygun öğretmen belirleme özelliği ile öğrenci adayı adına temel akademik ve pedagojik bilgiler alınır. Bu bilgiler ışığında öğrenci için en uygun öğretmen belirleriz. Öğrenci adayı veya öğrenci velisi istediği öğretmenden de de eğitim almaya başlayabilir. Öğretmenlerle ilk önce ücretsiz bir tanışma dersi yapılır. Öğretmenler, öğrencilerini tanışma derslerinde akademik olarak analiz eder ve bu çerçevesinde haftalık çalışma ve ders programı belirlerler. 2019 yılında 36469 sayılı tescil ile Markasını tescillemiştir. Anadolu Üniversitesi çatısı altında yer alan Arinkom TechUp+ Programı'na katılım hakkı, İstanbul Ticaret Odası bünyesinde yer alan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin Kuluçka Programı'na katılım hakkı, İstanbul Teknik Üniversitesi çatısı

altında yer alan İTÜ Çekirdek Kuluçka Programı'na katılım hakkı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türkiye Ekonomi Bankası'nın ortak iştiraki olan TİM-TEB Girişim Evi Programı'na katılım hakkı almıştır. Takımında konun uzmanları yer almakla birlikte proje danışmanlarının nitelikleri son derece yüksektir. Classest kurucu ortakları evlidir. Kendi çocuklarının eğitim geleceğini düşünürken çocukları için okul ve öğretmen arayışına girmişlerdir. Tercih etmeyi düşündükleri bazı okulların buldukları şehirden uzak olması, başarı portföyü yüksek seviyede olan öğretmenlere ulaşım problemi olması, modern dünyanın eğitim ihtiyaçlarını karşılayan eğitim ortamı bulamamaları nedenleriyle bu ihtiyacı farketmişlerdir. Birçok eğitimci ve akademisyenlerin desteğiyle yaptıkları fizibilite çalışmaları neticesinde bu problem ve ihtiyaçların kitlesel bir sorun olduğunu gözlemlemişlerdir. Kurucu ortak Fatih Koca'nın 10 yıllık EdTech alanındaki teknik deneyimi ile diğer kurucu ortak Tuğba Koca'nın kurumsal işletme yönetimi ve pedagoji alanındaki deneyimleri sayesinde Classest fikri için ilk adım atılmıştır. Bu süreç esnasında 2. çocuklarını bekleyen Tuğba ve Fatih Koca, "Eğitim, anne karnında başlar" teorisinden oldukça etkilenmişlerdir. Bunun üzerine Classest logosunda bunu yansıtan bir tasarım hazırladılar. Logodaki dış daire anne karnını ve içerideki daireler ise embriyoyu işaret etmektedir. Classest kurucu ortakları tarafından Temmuz 2018'de fikir aşaması süreci başlamıştır. İş modeli, çözümler, hizmet döngüsü, müşteri döngüsü, operasyon kurgusu, bütçe yönetimi, pazarlama kurgusu ve fizibilite ön çalışmaları taslak halinde oluşturulmuştur. Kasım 2018'de proje taslak planı ve ilk teknik dokümanları hazırlanmıştır. Mart 2019'da Classest ekibi ve uzman danışmanlar tarafından yazılım, arayüz ve sistem testleri yapılmaya başlanmıştır. Girişimin mevcutta satışları bulunmaktadır. Satış süreci şu şekilde gerçekleşmiştir: Kapalı grup satışlar ile ürün testleri, süreç kurgusu ve operasyon planları analiz edildi. Nisan 2020'de ilk satışlar başladı. İlk 6 ayda yüzlerce öğretmen ve öğrenciye ulaşıldı. 50'den fazla düzenli ödeyen müşteri 400'den fazla satış adedi 3000 saatin üzerinde canlı ders 12 binden fazla ziyaretçi 900'ün üzerinde kullanıcı kaydı Classest, "Eğitim" sektörüne bağlı "Özel Ders" alt sektöründe faaliyet göstermektedir. 3 yıllık periyotta "Online Özel Ders Pazarı" birincil hedef pazar olacaktır. Classest, sunduğu teknik altyapı ürünleriyle Eğitim Teknolojileri (EdTech) çözümleri sunan bir e-öğrenme (e-learning) platformudur. 2020'den bu yana tüm dünyayı etkisi altına alan COVID 19 Pandemi'si nedeniyle EdTech pazarındaki girişimlerin ticaret hacimlerinde %60'a varan büyüme gözlenmiştir. 2018'de yayınlanan Forbes'ın haberine göre 2025 yılında online eğitim pazarında 325 milyar dolar ticaret hacmi bekleniyor. COVID-19 süreci dikkate alınarak Haziran 2020'de yayınlanan CNBC haberinde 350 milyar dolar ticaret hacmi tahmini belirtildi. Türkiye'de hane halkının eğitim harcaması 2020 yılında 60 milyar TL'dir. Eğitim harcamalarının yaklaşık %10'u özel ders ve tamamlayıcı eğitim harcamalarına yapıldı. Türkiye'de 2020 yılında online eğitimlere 1,5 milyar TL harcanmıştır. Hedeflenen pazar büyüklüğü 650 Milyon TL'dir. Şirket beş yıl içerisinde 27 Milyon gider ile 842 Milyon TL bir gelir projeksiyonu sunmuştur. Eğitim hizmetlerinin özellikle pandemi döneminde daha çok uzaktan yapılması ile büyüyen sektörde faaliyet gösterebilmesi durumunda ölçeklenme şansının bulunduğu tahmin edilmektedir. Girişim şirketi 840.000 TL fona karşılık şirketinin %12'sini yatırımcılar sunmuş olup, nominal pay değerinin oluşacak fonlamanın toplamına göre 0.10 TL ila 0.12 TL aralığında oluşacaktır. Yatırımcıların 1 TL'lik pay için 8.33 TL ila 10 TL aralığında bir pay maliyeti oluşacaktır. Yatırım komitesi tarafından yapılan değerlendirme sonucunda 6 yatırım komitesinin tamamı oy birliği ile yayınlanmasına karar vermiştir.

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

7.6. Değerlendirme Politikası

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

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

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

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

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

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

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

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

Platform çalışanları ve ilişkide olduğu üçüncü taraf çalışanlarını, görevlerini ve mesleklerini en iyi şekilde yapmaya ve belirli kurallar çerçevesinde davranmaya zorlayan, çalışanlara rehberlik eden, ahlaki kuralları içeren, mesleki rekabeti düzenleyen ve hizmet ideallerini korumayı

amaçlayan, bu doğrultuda meslek üyelerine uymaları gereken ilke ve esasları gösteren, ilgili mevzuatta tanımlanan mesleki kurallar bağlıdır.

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

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

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

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

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Özgeçmişler
 - 4.1 Nolu Belge (Fatih Koca)
 - 4.2 Nolu Belge (Tuğba Koca)
 - 4.3 Nolu Belge (Mehmet Sezer)
 - 4.4 Nolu Belge (Alim Küçükpehlivan)
 - 4.5 Nolu Belge (Hüseyin Özeker)
 - 4.6 Nolu Belge (Uraz Yekeler)