

# Yapisoft KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU


Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Ceyhun Sezer Coşkun** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **1.600.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.920.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.


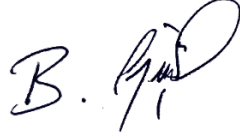



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Yapisoft** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **23/05/2022** ile **22/07/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/B2S9V1> 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.

Ceyhun Sezer Coşkun Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Ceyhun Sezer Coşkun, 20/05/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 20/05/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/05/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 20/05/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/05/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 20/05/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

## UYARI:

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

## 1. ÖZET

### Proje Hakkında Özet Bilgiler

<b>Kapsam, Amaç ve Konusu</b>	: Yapısoft; inşaat sektöründe faaliyet gösteren, hizmet alanı; konut, ticari alan üretimi, satışı ve şantiye operasyonları olan şirketlere yazılım ve teknolojik çözümler üretir.
<b>Ürün ve Hizmetler</b>	: Yapısoft; inşaat, konut ve gayrimenkul şirketlerine, tüm satış süreçlerini yönetip, müşteri ve finansal kayıtlarını takip edebilecekleri bir çalışma alanı sunan SaaS yapısıdır.
<b>Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı</b>	: Yapısoft Yazılım ve Danışmanlık A.Ş.
<b>Merkez Adresi</b>	: Fethiye Mh. Hüseyin Ormanlı Cd. No: 23 Ofis 313 Kat: 3 D: 302 Nilüfer - BURSA Nilüfer / Bursa
<b>Sermayesi</b>	: 1.600.000 TL

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

<b>Adı-Soyadı</b>	: Ceyhun Sezer Coşkun
<b>Uyruğu</b>	: Türkiye
<b>Uzmanlık Alanları</b>	: Dijital pazarlama ve satış operasyonları yönetimi. 10 yıllık şirket yöneticiliği.

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Muhammed Sağır
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	9 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end, mobil uygulamalar geliştirme ve ekip liderliği.

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Fatih Ök
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	6 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end servislerinin geliştirilmesi ve veritabanı yönetimi.

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Yatırımcı

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.920.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/B2S9V1">https://fnb.lc/B2S9V1</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	23/05/2022
Bitiş Tarihi	:	22/07/2022 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.12 TL</b> ile <b>0.144 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>192000 TL</b> ile <b>276480 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar <b>1.920.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>68.100 Pay (68.100 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10'u</b> kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>272.400 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; <b>485.000 TL</b> 'si Dijital Pazarlama - Reklam Tanıtım Giderleri 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, <b>75.000 TL</b> 'si Şirket Bilgisayar Donanım Giderleri 01.08.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, <b>96.000 TL</b> 'si Frontend Yazılımcı Ücreti 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, <b>192.000 TL</b> 'si Yönetici Ekip (CEO - CTO) Maaşları 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**300.000 TL'si**

Backend Yazılımcı Ücreti (2 Kişi)

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

**72.000 TL'si**

Satış Pazarlama Personeli Ücreti

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

**200.000 TL'si**

SGK ve Stopaj Giderleri - Muhasebe Giderleri

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

**180.000 TL'si**

Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.08.2022 - 01.09.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Kısa Tanıtımı

#### **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 23 Mayıs Pazartesi saat 10:00 itibari ile **15 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir.

Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Ceyhun Sezer Coşkun, Muhammed Sağır ve Fatih Ök'ün hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Yapısoft Nedir?**

**Yapısoft**; inşaat, konut ve gayrimenkul şirketlerine, tüm **satış süreçlerini** yönetip, müşteri ve finansal kayıtlarını takip edebilecekleri bir çalışma alanı sunan SaaS yapısıdır.

#### **Bugüne Kadarki Rakamlarımız**

- Bugüne kadar **20'den fazla** inşaat şirketi satış süreçlerinin yönetiminde **Yapısoft**'u tercih etti.
- **25 bin** müşteri, **12 bin** daire, **55** proje verisi kayıt altına alındı, işlendi, raporlandı ve **binlerce** sözleşme **Yapısoft** aracılığıyla oluşturuldu.
- Yaklaşık **2.5 milyar Türk Lirası** değerinde satış işlemi ve sonrasında gerçekleşen tahsilat sürecinde de **Yapısoft** vardı.

Yapısoft'un bugüne kadarki gelir-giderleri ARTI iKi İnternet Bilişim Teknoloji Hizmetleri LTD. ŞTİ. şirketimiz üzerinden yürütülmüştür.

#### **Neden Yapısoft'a Ayrı Şirket Kurarak İlerlemeye Karar Verdik?**

Yapısoft mevcut şirketimiz altında belirli bir marka bilinirliğine ulaştı.

Bu süreçten sonra Yapısoft'un büyümesine odaklanıp, teknik ve satış ekibini mevcut şirketten ayırma ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

Bununla birlikte Yapısoft'un gelir-gider dengesini daha iyi kurgulamak, personellerin sadece bu proje dikeyinde çalışmalarını sağlamak, inşaat sektörü alanında daha fazla pazarlanabilir ürünler ortaya çıkarmak için şirket kurmanın doğru olacağına karar verdik.

Ayrıca Yapısoft'a yatırım yapmak isteyen yatırımcıları da resmi ortak yapabilmek için Yapısoft A.Ş.'ni kurma ihtiyacı ortaya çıktı.

### **Neden Yapısoft'a Yatırım Yapmalısınız?**

Türk inşaat ve konut sektörü büyüyen Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biridir.

Bu duruma karşın inşaat sektöründeki dijital dönüşüm adaptasyonu yeterli seviyede gelişmemiştir.

İnşaat sektörünün kendi içerisindeki rekabet gün geçtikçe arttığından bu alanda faaliyet gösteren firmaların üretimden satış aşamasına kadar olan tüm aşamalarını en doğru şekilde analiz edip, fiyatlamaları zaruri hale gelmiştir.

Bu gelişmeler neticesinde inşaat şirketleri, süreç yönetimlerinde yazılımsal ve teknolojik alt yapılara daha fazla ihtiyaç duymaktadır.

Yapısoft olarak bu alanda yaşanan dijital dönüşüm sürecinin ilk akla gelen kalıcı hizmet sağlayıcısı durumuna gelmek istiyoruz.

Sizleri de bu büyümenin bir parçası olarak Yapısoft yatırımcıları arasına katılın.

### **Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?**

İnşaat sektöründe faaliyeye gösterip Yapısoft'a ortak olmak isteyen firmalar oldu.

Hizmet almakta olan diğer inşaat şirketlerinin kaygı duyacağını düşünerek bu tip birebir ortaklıklara sıcak bakmadık.

Kitlesele fonlama ile şeffaf ve denetlenebilir bir yapı oluşacağı için potansiyel yatırımcıların bu şartlarda yatırım yapabileceklerini düşünüyoruz.

Bu sayede hizmet alan şirketlerin kaygılarını ortadan kaldıracğıız.

Kitlesele fonlama ile oluşacak komünitenin satış-pazarlama sürecinde müşteriye daha kolay ikna edebilecek bir etken olması ve bunun yanı sıra organik olarak büyüme ve daha fazla kişiye



ulaşma imkanı sunması.

Kitlesel fonlama ile yüzlerce farklı görüşteki yatırımcıyı ikna etmiş olmanın sağlayacağı motivasyon.

### **Yatırım Sonrası Kısa, Orta ve Uzun Vadede Neler Yapmak İstiyoruz?**

Yatırım turunun başarılı sonuçlanması durumunda kısa vadede;

- Yapısoft A.Ş. kuruluşu,
- Ekibimize yeni çalışma arkadaşlarının dahil edilmesi,
- Satış ve pazarlama ekibinin kurulması,
- Pazarlama faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi

Orta vadede;

- Yurt dışında faaliyet sürdüren Türk inşaat şirketlerine yönelik pazarlama çalışmalarının yapılması,
- Keşif ve Şantiye yazılımlarının tamamlanıp satışa hazır hale getirilmesi,
- Yan ürünler için Ar-Ge çalışmalarının başlatılması

Uzun vadede;

- Yapısoft'u global alanda pazarlanabilir duruma getirmek ve yabancı müşterilerin hedeflenmesi,
- Ar-Ge sonucunda oluşan yeni ürün ve hizmetlerin hayata geçirilmesi,
- İnşaat ve gayrimenkul sektöründe Yapısoft'u otorite marka haline getirmek

### **Her Alanda Yapısoft**

Pazarda yarattığımız güven ve edindiğimiz sektörel tecrübe ile **Yapısoft**'u inşaat sektöründe faaliyet gösteren, hizmet alanı; konut / ticari alan üretimi, satışı ve şantiye operasyonları olan şirketlere **yazılım** ve **teknolojik** çözümler sunan bir **marka** haline getirmek istiyoruz.

Bu hedefle uzun vadede inşaat sektöründe faaliyet sürdüren şirketlerin;

- **Keşif** (İmalat Öncesi),
- **Şantiye Yönetimi**,
- **Satış ve Satış Sonrası**

aşamalarında kullanabilecekleri, organizasyon yeteneklerini üst seviyeye taşıyacak, yüksek verimlilik sunan **3 yeni SaaS** ürününü **Yapısoft** çatısı altında toplayarak bu alanı **domine edecek** ve **yüksek karlılık** sağlayacak bir şirket haline getireceğimize inanıyoruz.

**Globalda Yapısoft:**

Türkiye'de üretim yapan inşaat şirketlerinin organizasyon yapıları doğrultusunda üretilse de global ölçekte hizmet verme potansiyeline sahiptir.

Buna örnek olarak geçtiğimiz aylarda İsrail'de faaliyet sürdüren bir inşaat şirketine satışımızı gerçekleştirdik.

Bu süreçte siz değerli yatırımcıları heyecanımıza ortak olarak aramızda görmeyi çok isteriz.

Eğer siz de hazırsanız başlayalım!

## 2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

"İnşaat şirketleri uzun yıllardır çalışmalarını minimum teknolojik gereksinim ile gerçekleştirdiler ancak denetlenebilir ve sistemli büyüeyebilen yapıların kurulması ve yeni jenerasyona işlerin devredilebilmesi için dijital dönüşüm sürecinde adaptasyon hissetmektedirler."

**Yapısoft**; inşaat, konut ve gayrimenkul şirketlerinin, tüm **satış süreçlerini** yönetip, müşteri ve finansal kayıtlarını takip etmeleri amacıyla ortaya çıktı.

İnşaat sektörünün üç temel organizasyon aşamasından biri olan "**Satış ve Satış Sonrası**" alanında, bilinen sorunlara odaklanıp çözüm üreterek, sadece hizmet verdiği işletme sayısını değil aynı zamanda **Yapısoft** markasına olan güveni de arttırdı.

Yapısoft bu alanda Türkiye'de SaaS yapısıyla hizmet veren ilk proje olma özelliğini de taşıyor.

İlk günden itibaren ana hedefimiz **Yapısoft**'u bu alanda **yazılım** ve **teknolojik** çözümler üreten bir marka haline getirmektir.

Sadece "**Satış ve Satış Sonrası**" değil, **Keşif** ve **Şantiye Yönetimi** süreçlerinde de hizmet verecek 3 yeni SaaS ürününü **Yapısoft** çatısı altında Türkiye'in önde gelen sektörlerinden birisi olan inşaat alanına sunmayı planlıyoruz.

## 2.3. Ürün ve Hizmetler

Yapısoft'u inşaat sektörünün **dijital çatısı** olarak nitelendiriyoruz.

İlk hedefimiz SaaS modeli ile çalışan **Satış ve Satış Sonrası** yazılımının ulusal pazarlama faaliyetinin gerçekleştirip marka bilinirliğini arttırmaktır.

İlerleyen süreçte keşif, şantiye yönetimi ve satış alanına odaklanan üç yazılım ürününü bu çatı altında toplamayı planlıyoruz.

Bu sayede inşaat sektöründe faaliyet gösteren, hizmet alanı; konut / ticari alan üretimi, satışı ve şantiye operasyonları olan şirketlere tek çatı altında uçtan uca çözümler sağlamış olacağız.

Ayrıca AR-GE faaliyetleri dahilinde **İş Zekası (BI)** üzerine çalışmalar yaparak hem mevcut ürünlerin verimliliğini arttırmayı hem de yeni ürün modellerini Yapısoft çatısı altında kullanıma sunmayı hedefliyoruz.

### **Yapısoft SATIŞ ve SATIŞ SONRASI:**

Konut projelerinde satış ofisi yönetimini sağlayan yazılımdır. Müşteri hareketleri, satış durumları, satış personeli raporları, oluşan potansiyel satışların takibi, satış aşamasındaki finansal takip, sözleşme safhaları, hatırlatıcılar gibi satış ofislerinin tüm ihtiyaçlarını karşılar.

### **Yapısoft KEŞİF:**

İnşaat üretiminde keşif süreci genel anlamda tüm projenin maliyet hesabını oluşturur. Yapılan keşif ile ortaya çıkan maliyetin doğru olması, imalat aşamasındaki satın alma sürecini ve ortaya çıkan ürünün satış rakamını belirler.

Dolayısıyla keşif; mimari yapılar için hayati öneme sahip bir iş alanıdır.

Yapısoft KEŞİF; Bir yapıyı oluşturan inşaat kalemlerinin birimlerine göre miktarlarının hesaplanmasına ve yazılıma aktarılıp imalat sürecine geçişi sağlayan, Yapısoft'u oluşturan 3 ana üründen bir tanesidir.

### **Yapısoft ŞANTIYE:**

Yapı imalat sürecinde keşiften gelen verilerin satın almaya ve sahada uygulamaya aktarılması adımlarını genel olarak kapsamaktadır.

Şantiyede oluşan operasyon süreçlerinin takvimleştirilmesi, bununla paralel yürüyecek olan satın alma durumlarının takibi, sevkiyat ve depo durumları, taşeron hakedişleri ve puantaj gibi süreçlerin tümünü yöneten, aynı zamanda mali ve planlama sapmalarını takip eden üründür.

## 2.4. Sektör ve Pazar Analizi

### Yerel Pazar Büyüklüğü

TCMB Sektör Bilançoları raporuna göre 2020-4 yılı itibarı ile bina inşaatı (F-41) alanında 91.949 firma faaliyet göstermektedir.

Hukuki yapı dağılımı;

A.Ş. : 13.618

LTD. : 72.290

Diğer (Adi Ort., İş Ort., KOOP) : 6.041

Ölçek Dağılımı

Mikro Ölçekli : 73.190

Küçük Ölçekli : 16.108

Orta Ölçekli : 2.386

Büyük Ölçekli : 265

Bu şirketlerde toplam çalışan sayısı 681.278'dir.

### Global Pazar Büyüklüğü

15,171.8 Milyar Dolar

### TAM (Toplam Ulaşılabilir Pazar)

91.949 İnşaat Firması

### SAM (Hizmet Verebileceğimiz Pazar)

91.684 İnşaat Firması

### SOM (Hedeflediğimiz Pazar)

## 89.298 İnşaat Firması

İnşaat ve Gayrimenkul Sektörü 2020 yılından itibaren küresel bir risk olan salgından etkilenmiş olmasına rağmen 2021 başı itibarıyla toparlanmaya başlamıştır.

Türk inşaat ve konut sektörü büyüyen Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olmaya devam edecektir. Demografik ve ekonomik gelişmeler göz önüne alınıp dünya ile kıyaslandığında sektörün daha çok potansiyel içerdiği görülmektedir.

TÜBİSAT 2021 raporunda belirtilen CDNetworks kaynağına göre inşaat sektöründe global alanda gerçekleştirilebilecek olan akıllı uç bilişim pazar büyüklüğünün 2025 yılında **4 ila 11 Milyar USD** aralığında olması tahmin edilmektedir.

Küresel inşaat pazarının son dönemdeki dünya ekonomisinde oluşan dalgalanmalar ve siyasi sorunlar kaynaklı yaşadığı olumsuzluklara rağmen 2019'da **19.3 Milyar USD**, 2020 yılında ise **15.2 Milyar USD** değerinde proje üstlenen Türk şirketleri 2021 yılına olumlu başlangıç yapıp aynı şekilde ilerlemiştir.

Sektörün rekabet gücünün korunması için dijitalleşme gündeminin gerisinde kalmaması aksi halde bu alandaki gecikmenin telafisinin oldukça güç olacağı görünmektedir.

Türk müteahhitlerin başarılarının sürdürebilmeleri için salgın sonrası dönemde dijitalleşme yarışına katılmalarını sağlayacak bir ekosisteme ivedilikle ihtiyaç bulunmaktadır.

## 2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Sunulan ürünlerden en az birini ilk defa kullanmak isteyen inşaat şirketi Yapısoft çatısı altına girmiş olacaktır.

Bu aşamadan sonra ihtiyaç duyduğu anda çatı altındaki diğer ürünleri de kiralama modeli ile kullanmaya başlar.

Başlangıçta Yapısoft çatısı altında SaaS modeli ile hizmet verecek üç temel ürün olacaktır.

Bu ürünlerin pazarlanabilir temel niteliği kullanıcı ve proje sayısıdır.

Kullanıcı ve proje sayısı arttıkça işletmenin çarpan oranı negatif olarak düşecek, birim başı satın alma maliyeti dolayısıyla daha aşağı inecektir.

Örneğin 2 bloklı bir konut projesi üretmek isteyen inşaat şirketi Yapısoft'a üye olarak ilk projesini başlatmak için Keşif yazılım hizmetini aktif hale getirir.

Bu projenin inşaat şirketi tarafından 2 yıl içerisinde bitirilmesi hedeflenmektedir.

Keşif yazılımı proje başına aylık 5.000 ₺ olarak fiyatlandırılır.

Bunun için işletmenin 2 adet ek kullanıcı hesabı oluşturduğunu varsayalım.

Bu kullanıcılar için de aylık toplamda 380 ₺ ödeme yapacaktır.

Bu hizmeti 6 ay boyunca kullandığını varsayarsak 32.280 ₺ ödeme yapması gerekecektir.

Proje başlangıcının 3. ayından itibaren inşaat firmasının Keşif sürecine paralel olarak Satış ve Satış Sonrası hizmetini aktif hale getirilip, geriye kalan 18 ay boyunca kullandığını ve bunun için de iki adet kullanıcı hesabı oluşturduğunu varsayalım.

İşletme 18 ay boyunca kullandığı Satış ürününü 25.580 ₺ ödeyecektir.

Keşif sürecinin tamamlanmasından itibaren inşaat tamamlanana kadar kalan 18 aylık sürede Şantiye Yönetimi yazılımını kullanan işletme, bunun için de ek 2 kullanıcı hesabı oluşturduğu varsayılırsa bu hizmet için 96.840 ₺ ödeme yapacaktır.

Bu senaryoya 2 sonunda üretim yapan inşaat şirketinden 154.700 ₺ net gelir elde etmiş olacağız.

Hedeflediğimiz inşaat şirketleri, yıl boyunca aynı anda 3 - 5 arasında proje üretmektedirler.

Üretim süreçlerinin tamamında Yapısoft'u tercih etmiş bir inşaat şirketinden yılda ortalama 300.000 ₺ gelir elde etmeyi hedefliyoruz.

## 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/B2S9V1#finance>

## 2.7. İzin ve Onaylar

Yoktur.

## 3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

### 3.1. Genel Bilgiler

#### Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Ceyhun Sezer Coşkun
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Uludağ Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.8
İş Deneyimi	:	Uludağ Üniversitesi End. Elektronik Bölümünden mezun oldu. 2008 yılında Google Adwords Partners programına dahil oldu. 2008-2010 yıllarında İnşaat sektöründe bilgi işlem müdürü olarak saha operasyonlarındaki dijital dönüşüm sürecinin ilk adımını attı ve ulusal büyük ölçekteki iki inşaat projesinde yer aldı. 2010 yılında Microsoft SAM sertifikası sahibi oldu ve bu alanda 2 yıl boyunca aktif rol aldı. 2012 yılından itibaren yazılım ve mobil uygulamalar alanında iş geliştiren kendi firmasında genel müdür olarak görev yapmaktadır. Yapısoft projesinde iş geliştirme ve müşteri ilişkilerini yürütmektedir.
Uzmanlık Alanları	:	Dijital pazarlama ve satış operasyonları yönetimi.10 yıllık şirket yöneticiliği.
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

#### Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Muhammed Sağır
------------	---	----------------

### Girişimci Hakkında Bilgiler

Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Süleyman Demirel Üni. Not Ortalaması: 2.8
İş Deneyimi	:	9 yıllık yazılım geliştirme kariyeri boyunca startup projeler, e-ticaret platformları ve kurumsal firmalar için şirket içi yazılım ürünleri geliştirme süreçlerinde yer aldı. Real-time yazılım çözümleri, veritabanı teknolojileri ve cloud yapılar alanında çalışmalar yapmaktadır. Aktif olarak back-end ve mobil platformlar için yazılım ürünleri geliştiriyor. Yapısoft'a yazılım ürünlerinin planlama ve geliştirme süreçlerinden sorumlu.
Uzmanlık Alanları	:	9 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end, mobil uygulamalar geliştirme ve ekip liderliği.
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

### Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Fatih Ök
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.8
İş Deneyimi	:	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri bölümünden mezun oldu. 6 yıldır yazılım projelerinde back-end servislerinin geliştirilmesi ve veritabanı yönetimi alanlarında çalışmalar yapmaktadır. Geliştirme yaptığı projeler arasında mobil uygulama servisleri, erp / crm yapıları ve e-ticaret platformları bulunuyor. Yapısoft'ta yazılım ürünlerinin back-end servislerinin ve veritabanı modellerinin geliştirilmesiyle sorumlu.
Uzmanlık Alanları	:	6 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end servislerinin geliştirilmesi ve veritabanı yönetimi.
Özgeçmişi	:	Ekte yer almaktadır.

### Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	Bilinmiyor. Not Ortalaması: 1
İş Deneyimi	:	Bilinmiyor



## Girişimci Hakkında Bilgiler

Uzmanlık Alanları	: Yatırımcı
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

## 3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Ceyhun Sezer Coşkun	İş geliştirme ve müşteri ilişkilerinin yürütülmesi, projenin başarılı olarak yürütmesi için orta ve uzun vadeli stratejik planlar yapmak, bu planların yürütmesi için çeşitli yönetim politikaları uygulamak.	Dijital pazarlama ve satış operasyonları yönetimi.10 yıllık şirket yöneticiliği.	Kurucu Ortak - CEO
Muhammed Sağır	Yazılım ürünlerinin planlanma ve geliştirme süreçlerinden sorumlu.	9 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end, mobil uygulamalar geliştirme ve ekip liderliği.	Kurucu Ortak - CTO
Fatih Ök	Yazılım ürünlerinin back-end servislerinin ve veritabanı modellerinin geliştirilmesiyle sorumlu.	6 yıllık yazılım geliştirme tecrübesi. Back-end servislerinin geliştirilmesi ve veritabanı yönetimi.	Yazılım Geliştirme Uzmanı
Ömer Faruk Altunal	Teknik Danışmanlık	12 yıllık şantiye yönetimi ve mimari danışmanlık hizmeti	Teknik Danışmanlık
Ümit Yaşar Türk	Yazılım ürünlerinin mobil uygulama katmanının geliştirilmesiyle sorumlu.	2 yıllık mobil uygulama geliştirme tecrübesi.	Mobil Uygulama Geliştirme Uzmanı
Yağmur Garip	UI/UX Designer	3 yıldır UI/UX Designer olarak yazılım projelerine	UI/UX Designer

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
		katılmakta.	

### 3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ceyhun Sezer Coşkun	831.680	51.98	51.98
Muhammed Sağır	384.800	24.05	24.05
Fatih Ök	153.120	9.57	9.57
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	192.000	12	12
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	38.400	2.4	2.4
<b>TOPLAM</b>	<b>1.600.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Ceyhun Sezer Coşkun	964.608	50.24	50.24

<b>Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı</b>			
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>		<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Muhammed Sağır	446.208	23.24	23.24
Fatih Ök	177.408	9.24	9.24
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	276.480	14.4	14.4
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde Yirmi Bedelsiz Paylar	55.296	2.88	2.88
<b>TOPLAM</b>	<b>1.920.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Ceyhun Sezer Coşkun** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Lider Girişimci

**Muhammed Sağır** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Kurucu Ortak

**Fatih Ök** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Kurucu Ortak - Yazılım Geliştirme Uzmanı

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

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

## 4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

### 4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Yapısoft'u 3 yıl önce kendi özkaynaklarımız ile üretilip, hayata geçirdik. Anlanımızda edindiğimiz tecrübelerimiz ve yeni müşterilerimizin de katkıları ile gelişimimizi sürdürdük. Bu süreçte, oluşturmuş olduğumuz inşaat sektöründeki dijitalleştirme adımı, kullanıcılarımız tarafından benimsendi, dijitalleşmenin işlerini kolaylaştırdığının net olarak farkına vardılar. Yapısoft'u ulusal anlamda inşaat sektöründe bir marka haline getirmek için pazarlama faaliyeti yapmamız gerekliliği ile karşılaştık. Yaptığımız planlama karşılığında oluşan bütçeyi kendi öz kaynaklarımız ile karşılamamız mümkün olmadı. Sektörel bir yazılım olarak, yine sektör içinden bir büyük yatırımcının fonlaması ile hayata geçmemiz potansiyel müşterilerimiz için negatif etki yaratabilirdi. Bu fikir üzerinden hareket ederek bizim için doğru çözümün kitlesel fonlama ile olabileceğini düşündük. Ve hayal ettiğimiz ekosistemin kitlesel fonlama olacağından emin olduk. Özellikle twitter yayınlarında ki sinerjini ve fonlama için yapılan youtube yayınlarında oluşan pozitif etkini bizim bu alanda yatırım alacağımıza inancımızı arttırdı.

Fonbulucu'da başarılı olan girişimleri incelediğimizde, Yapısoft'un fonlanması için 45-60 günlük bir zaman aralığı belirlenmesini uygun olabileceği kanaatindeyiz. Bizim hedeflediğimiz noktaya ulaşmamıza yol açabilecek tutar 1.600.000 TL ile 1.900.000 TL ortalamasında bir rakamdır. Bu toplanan fon ile kendi alanımızdaki dikey tecrübemize ve mevcut müşterilerimizin kullanım sürekliliğine 1 yıl içerisinde büyük bir yol kat edeceğimize inanıyoruz.

Yapısoft'u alanında çatı bir marka haline getirip, planlanan ya da bu alanda iş akışımızda olmayan fakat zaman içerisinde oluşan istekler sebebi ile hayata geçebilecek ek fiziksel ürün ya da yazılımların da paydaşlarımızın menfaatine olacak şekilde hayata geçireceğiz.

### 4.2. Fon Kullanım Yeri

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

#### Toplanan fon;

485.000 TL'si Dijital Pazarlama - Reklam Tanıtım Giderleri amacıyla 01.08.2022 -

01.08.2023 tarihleri arasında, 75.000 TL'si **Şirket Bilgisayar Donanım Giderleri** amacıyla 01.08.2022 - 01.03.2023 tarihleri arasında, 96.000 TL'si **Frontend Yazılımcı Ücreti** amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 192.000 TL'si **Yönetici Ekip (CEO - CTO) Maaşları** amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 300.000 TL'si **Backend Yazılımcı Ücreti (2 Kişi)** amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 72.000 TL'si **Satış Pazarlama Personeli Ücreti** amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 200.000 TL'si **SGK ve Stopaj Giderleri - Muhasebe Giderleri** amacıyla 01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında, 180.000 TL 'si **Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla 01.08.2022 - 01.09.2022 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), kaydedişirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 1'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir.

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

### 4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Ceyhun Sezer Coşkun Girişim Şirketinin gelir kalemleri SATIŞ ve SATIŞ SONRASI - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 1. yıl , KULLANICI LİSANSI - 1. yıl , SATIŞ ve SATIŞ SONRASI - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 2. yıl , KULLANICI LİSANSI - 2. yıl , SATIŞ ve SATIŞ SONRASI - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 3. yıl , KEŞİF - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 3. yıl , ŞANTIYE - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 3. yıl , KULLANICI LİSANSI - 3. yıl , SATIŞ ve SATIŞ SONRASI - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 4. yıl , KEŞİF - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 4. yıl , ŞANTIYE - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 4. yıl , KULLANICI LİSANSI - 4. yıl , SATIŞ ve SATIŞ SONRASI - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 5. yıl , KEŞİF - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 5. yıl , ŞANTIYE - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 5. yıl , KULLANICI LİSANSI - 5. yıl , Entegrasyon ve Ek Geşitirme Hizmetleri ve SATIŞ ve SATIŞ SONRASI (Vers 1) - Proje Başlı Lisanslama Bedeli - 1. yıl kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 353.057.750 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

Yapısoft'un ana hedefi inşaat sektörüne uçtan uca bir çözüm üretmektir. Keşif, üretim ve satış süreçlerinde oluşan tüm veri akışının doğru sağlanması ve analizinin hassas yapılması gerekmektedir.

Dolayısıyla geliştirme sürecindeki en büyük zorluk sahadaki birden fazla gerçekleşen çalışma şeklini ve alışkanlıklarını derleyip en doğru ve hatasız bir şekilde yazılımsal bir ürün haline getirmektir.

Oluşan bu iş akış organizasyonunun planlama riskini en aza indirmek için; sektör tecrübesi olan kişilerden danışmanlık hizmeti alıyor ve mevcut müşterilerimizden geri beslemeler topluyoruz.

### 5.2. Sektöre İlişkin Riskler

İnşaat sektörü, standart bir iş akışının olduğu varsayılan fakat özele indirildiğinde şirket bazlı bir çok farklı çalışma modelinin uygulandığı bir alandır.

Şu an mevcut piyasada olan modellere net bir çözüm sağlayan, doğrulanmış ve çalışır SaaS ürün bulunmamaktadır.

İnşaat sektörünün değişime direnç gösteren yapısı ile oluşturacağımız iş modeline adaptasyonunun zaman alabileceğini en büyük risk olarak görüyoruz.

Birinci faz dijital dönüşümü daha yeni deneyimleyen inşaat sektöründe Yapısoft ürününün kullanılmaya başlanması ve genç jenerasyon işgücünün teknoloji adaptasyonunun yüksek olması, sektördeki iş akışlarının standardize edilmesini ve otomatikleştirilmesini sağlayacaktır. Bir örnekle açıklanacak olursa; sektörün bünyesinde risk olarak addedilen dijitalleşmeye direnci kırılarak, ürün Pazar penetrasyonu yükseldiğinde; saha ekibi ve mühendisler için nitelikli olma kriterlerinden bir tanesi Yapısoft ürünlerini kullanabilmek olacaktır. Autocad ve benzeri dizayn yazılımları nasıl vazgeçilmez hale geldiyse; saha ekibinin başarısının belirlenmesini sağlayan kriterlerden birisi de Yapısoft ürünleri okur-yazarlığı olacaktır.

### 5.3. Paylara İlişkin Riskler

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

### 5.4. Diğer Riskler

Yoktur.



## 6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.12 TL** ile **0.144 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **192000 TL** ile **276480 TL** aralığında olacaktır.

#### **Planlanan Ortaklık Yapısı:**

Ceyhun Sezer Coşkun: %60.73

Muhammed Sağır %28.1

Fatih Ök: %11.17

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

Ceyhun Sezer Coşkun: %51.98

Muhammed Sağır: %24.05

Fatih Ök: %9.57

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

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

## **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 23 Mayıs Pazartesi saat 10:00 itibari ile 15 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Ceyhun Sezer Coşkun, Muhammed Sağır ve Fatih Ök'ün hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

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

Ceyhun Sezer Coşkun: %50.24

Muhammed Sağır: %23.24

Fatih Ök: %9.24

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %14.4

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2.88

## **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 23 Mayıs Pazartesi saat 10:00 itibari ile 15 iş günü içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara %20 fazladan pay verilecektir.

Bu kampanya 15 iş günü ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Ceyhun Sezer Coşkun, Muhammed Sağır ve Fatih Ök'ün hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

### **6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler**

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **1.920.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

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

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

hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

## 6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/B2S9V1> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

Kampanya süresinin bitiş tarihinden önce hedeflenen fon tutarının toplanması durumunda

Platform dilediği anda kampanyayı sonlandırabilir. Bu durumu kampanyadan pay satın alan tüm yatırımcılar ve kampanya sahibi tarafından peşinen kabul edilmiştir.

## 6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

## 6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

### 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 gerçekleştirilene aittir.

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 3.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

## 7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 6.000.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 27
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 44.630.200 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5



<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
<b>TOPLAM</b>		<b>6.000.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 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	3.006.000	51.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	120.000	2
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	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	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

#### 7.5. İnceleme Sonuçları

Yapısoft; inşaat, konut ve gayrimenkul şirketlerinin, tüm satış süreçlerini yönetip, müşteri ve finansal kayıtlarını takip etmelerini sağlayan çalışma alanları sunan teknoloji şirkettir. Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B , B2C ve B2E'dir. Toplam 1.920.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, inşaat sektöründeki dijital dönüşüm adaptasyonu eksikliğini tamamlamaktadır. İnşaat sektörünün kendi içerisindeki rekabet gün geçtikçe artmaktadır. Ayrıca bu firmaların üretimden satış aşamasına kadar olan tüm aşamalarını en doğru şekilde analiz edip, fiyatlamaları zaruri hale gelmiştir. Bu gelişmeler neticesinde inşaat şirketleri, süreç yönetimlerinde yazılımsal ve teknolojik alt yapılara daha fazla ihtiyaç duymaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 20'den fazla inşaat şirketine ait 55 projenin satış ve satış sonrası süreçleri Yapısoft ile tasarlanmıştır. Girişim ekibi yıllardır ağırlıklı olarak inşaat sektöründe faaliyet sürdüren şirketlere kurum içi yazılım ürünleri geliştirmiştir. Yapısoft öncelikle SaaS modeli ile çalışan Satış ve Satış Sonrası yazılımının ulusal pazarlama faaliyetinin gerçekleştirip marka bilinirliğini arttırmayı planlamaktadır. İlerleyen süreçte keşif, şantiye yönetimi ve satış alanına odaklanan üç yazılım ürününü yapısoft çatısı altında toplamayı planlamaktadır. Yapısoft; inşaat, konut ve gayrimenkul şirketlerinin, tüm satış süreçlerini yönetip, müşteri ve finansal kayıtlarını takip etmelerini kolaylaştırmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Yapısoft, rekabet konumlanması olarak şirketlerin tercih ettiği ERP yapılarının yüksek donanım ve kurulum maliyetleri, eğitim masrafları, sürekli teknik destek ihtiyacı ve kısıtlı mobil erişim gibi zorlukları ortadan kaldıran bir yönetim sistemi sunmaktadır. Yurtiçi rakipleri arasında Yapıtaşı, SAP, PİR Cloud gibi firmalar bulunurken global rakipleri arasında Foundation Software, Buildertrend, Procore gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, 2020 yılında bina inşaatı (F-41) alanında 91.949 firma faaliyet göstermektedir. Demografik ve ekonomik gelişmeler göz önüne alınıp dünya ile karşılaştırıldığında Türk inşaat ve konut sektörü ülkenin lokomotif sektörlerinden biri olmaya devam edecektir. Küresel inşaat pazarının son dönemdeki dünya ekonomisinde oluşan dalgalanmalar ve siyasi sorunlar kaynaklı yaşadığı olumsuzluklara rağmen 2019'da 19.3 Milyar USD, 2020 yılında ise 15.2 Milyar USD değerinde proje üstlenen Türk şirketleri 2021 yılına olumlu başlangıç yapıp aynı şekilde ilerlemiştir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak pazarlama ve ekip giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, kurumsal satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 350 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

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

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
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"ni okuyup anladığını beyan etmek, aynı zamanda bu ilke ve davranış kurallarına uygun hareket edeceğine ilişkin taahhüt vermek ve bu taahhütleri Platform muhafaza etmek zorundadır.

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

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

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

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

## 7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
  - 3.1 Nolu Belge ( 2016/79680 )
  - 3.2 Nolu Belge ( Start-up Accelerator Program )
- 4. SWOT Analizi
- 5. Özgeçmişler
  - 5.1 Nolu Belge ( Ceyhun Sezer Coşkun )
  - 5.2 Nolu Belge ( Muhammed Sağır )
  - 5.3 Nolu Belge ( Fatih Ök )
  - 5.4 Nolu Belge ( Ömer Faruk Altunal )
  - 5.5 Nolu Belge ( Ümit Yaşar Türk )
  - 5.6 Nolu Belge ( Yağmur Garip )
  - 5.7 Nolu Belge ( Nitelikli Ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar )