

# TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **5.800.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **6.960.000 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.

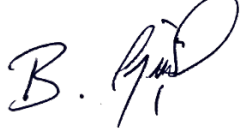
Yatırımcıların **TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **13/10/2025** ile **27/10/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/AZUCD9> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne 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.

| <b>TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR<br/>ANONİM ŞİRKETİ<br/>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi,<br/>Tarih ve İmza</b> | <b>Sorumlu Olduğu Kısım</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Emir İzzet Zengin,<br>10/10/2025                                                                                                    | BİLGİ FORMUNUN<br>TAMAMI    |

|                                                                                                                                                                                                                  |                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| <b>TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR<br/>ANONİM ŞİRKETİ</b><br><b>Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi,<br/>Tarih ve İmza</b>                                                                        | <b>Sorumlu Olduğu Kısım</b> |
| <p style="text-align: center;">TETO GAMES<br/>BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR A.Ş.<br/>Evliya Çelebi Mah. Sadi Komural Cad.<br/>İKSV Vahit Yılmaz Sokak No:2 Beşiktaş/İST.<br/>Büyükdere 34398<br/>T: 0212 250 00 00</p> |                             |

| <b>GLOBAL KİTLE FONLAMA<br/>PLATFORMU A.Ş.</b><br><b>Yatırım Komitesi Üyelerinin<br/>Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>                                       | <b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi<br/>08/10/2025</p>                      | <p>FAALİYET KONUSU VE İŞ<br/>MODELİ,<br/>SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ,<br/>GENEL GEREKÇE VE TEMEL<br/>BİLGİLER,<br/>RİSK FAKTÖRLERİ</p> |
| <p>Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi<br/>08/10/2025</p>                       | <p>SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ,<br/>ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI,<br/>FİNANSAL BİLGİLER</p>                                                  |
| <p>Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi<br/>08/10/2025</p>               | <p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>                                                                                                       |
| <p>Mehmet Levent Hacıslamoğlu , Yatırım Komitesi<br/>Üyesi<br/>08/10/2025</p>  | <p>FİNANSAL BİLGİLER,<br/>RİSK FAKTÖRLERİ,<br/>ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN<br/>BİLGİLER</p>                                        |
| <p>Bengisu Şenol , Yatırım Komitesi Üyesi<br/>08/10/2025</p>                   | <p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>                                                                                                       |

## UYARI:

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

## 1. ÖZET

### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

|                  |                                                                                         |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Ticaret Unvanı   | : TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ                                     |
| İşletme Adı      | : TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ                                     |
| Merkez Adresi    | : EVLİYA ÇELEBİ MAH. SADİ KONURALP CAD. IKS VAKFI NO: 5 İÇ KAPI NO: 2 BEYOĞLU/ İSTANBUL |
| Telefon Numarası | : +90 535 658 90 00                                                                     |
| İnternet Sitesi  | : <a href="https://tetogames.com/">https://tetogames.com/</a>                           |

### Platform Hakkında Özet Bilgiler

|                       |                                                                                  |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Ticaret Unvanı        | : GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.                                            |
| Merkez Adresi         | : Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A Çankaya Ankara Türkiye |
| 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             | : 6.960.000 TL<br>Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Kampanya Sayfası                  | : <a href="https://fnb.lc/AZUCD9">https://fnb.lc/AZUCD9</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Kampanya Süresi                   | : 14 Gün                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Başlangıç Tarihi                  | : 13/10/2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Bitiş Tarihi                      | : 27/10/2025<br><b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>                                                                                                                                                                                                                                               |
| Çıkarılacak Payların;<br>Türü     | : Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar<br>: <b>nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.</b>                                                                                                                                                                                                                                        |
| Nominal Değeri                    | : <b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b><br>: Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.026 TL</b> ile <b>0.031 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>151000 TL</b> ile <b>216000 TL</b> aralığında olacaktır.                                                                                                                           |
| Satış Fiyatı                      | : Toplam satışa sunulan Paylar <b>6.960.000</b> Adet olup,<br>: Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Asgari ve Azami Yatırım Tutarları | : Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>400.000 Pay (400.000 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım <b>1.500.000 TL</b> 'yi aşamaz. |
| Fon Kullanım Yeri                 | : Toplanan fonun;<br><b>2.000.000 TL'si</b><br>Global Pazarlama Faaliyetleri<br>01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında,<br><b>1.500.000 TL'si</b><br>Global Satış-Pazarlama-Operasyon Ekibi<br>01.04.2026 - 01.12.2026 tarihleri arasında,<br><b>1.000.000 TL'si</b><br>Türkiye Pazarlama Ekibi<br>01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında,<br><b>750.000 TL'si</b><br>Ürün Geliştirme     |

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

01.12.2025 - 01.12.2026 tarihleri arasında,

**400.000 TL'si**

Platform Kullanım Ücreti

01.12.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında,

**150.000 TL'si**

MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli

01.12.2025 - 31.12.2025 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Genel Bilgiler

#### Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

|                         |                                                                                          |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ticaret Unvanı          | : TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ                                      |
| İşletme Adı             | : TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ                                      |
| Hukuki Statüsü          | : Anonim şirket                                                                          |
| Merkez Adresi           | : EVLİYA ÇELEBİ MAH. SADİ KONURALP CAD. İKSV VAKFI NO: 5 İÇ KAPI NO: 2 BEYOĞLU/ İSTANBUL |
| Kuruluş Tarihi          | : 01.12.2021                                                                             |
| Sermayesi               | : Kayıtlı Sermayesi <b>240.000</b> TL olup, Ödenmiş sermayesi <b>240.000</b> TL'dir.     |
| Ticaret Sicil Müdürlüğü | : BEYOĞLU                                                                                |
| Ticaret Sicil Numarası  | : 342654                                                                                 |
| Vergi Dairesi           | : BEYOĞLU                                                                                |
| Vergi Kimlik Numarası   | : 8410926041                                                                             |
| Telefon Numarası        | : +90 535 658 90 00                                                                      |
| İnternet Sitesi         | : <a href="https://tetogames.com/">https://tetogames.com/</a>                            |

## 2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

### Hakkında

**TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ**'nin yürüttüğü **İnovatif Espor Turnuva Platformu** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

165000 den fazla oyuncuyu buluşturan ve Riot Games, Tencent, Krafton gibi devlerle çalışan TETO Games, teknolojiyle güçlenen espor platformunu global sahneye taşımak için desteğinizi bekliyor

### Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Kampanya süresi **15 (on beş) gün** olarak belirlenmiştir.
- Kampanya başlangıç tarihi: **13 Ekim Pazartesi** saat 10.00 olarak belirlenmiştir.
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 1000 ₺** olarak planlanmıştır.

### Neden TETO Games'e Yatırım Yapmalısınız?

#### 1.Türkiye'nin En Büyük Espor Platformu

TETO Games, 165.000'in üzerinde onaylı oyuncuyla Türkiye'nin en büyük dijital espor oyuncusuna ve gamer havuzuna sahip platformudur. Bugüne dek Riot Games, Tencent, Krafton ve Moonton gibi dünya devlerinin Vendor listesinde yer almış, Türkiye lisanslı organizasyonlarında aktif rol almış; 1.000'den fazla turnuva düzenleyerek kullanıcılarına sürdürülebilir rekabet deneyimi sunmuştur. TETO Games, sadece oyunculara değil, oyun firmalarına ve markalara da entegre çözümler sunan profesyonel bir ekosistemdir.

#### 2.Gelişmiş ve Ölçeklenebilir Teknoloji Altyapısı

Platform, oyun firmalarının API'leriyle entegre çalışan altyapısı sayesinde maç oluşturma, skor doğrulama, oyuncu kontrolü, ödül dağıtımı ve yayın entegrasyonunu uçtan uca otomatize eder. Aynı anda 100.000'den fazla ziyaretçiyi destekleyen teknik mimarisi sayesinde yüksek trafik altında bile kesintisiz hizmet sağlar. Roadmap'te yer alan yapay zekâ destekli hakem sistemi, anti-cheat modülü ve gelişmiş veri analitiği çözümleriyle, TETO Games teknolojiyi sektöre entegre eden öncü yapılardan biridir.

#### 3.Markalar ve Yayıncılarla Kanıtlanmış İş Birliği Kabiliyeti

Red Bull, Turkcell, Paycell, İninal, Ozan SuperApp ve BinBin gibi markalarla bugüne kadar gerçekleştirilen özel projeler sayesinde, TETO Games yalnızca teknik bir platform değil, aynı zamanda güçlü bir pazarlama ve genç kitle erişim kanalı haline gelmiştir. Yayıncılarla kurulan içerik odaklı iş birlikleri sayesinde Twitch, YouTube ve TikTok gibi platformlarda yüksek etkileşimli canlı yayınlar hayata geçirilmiş, hem içerik üreticilerine hem markalara görünürlük kazandırılmıştır.

#### 4.Bölgesel ve Küresel Büyüme Potansiyeli

2025 hedefleri arasında platformun İngilizce, Arapça ve diğer diller olmak üzere çok dilli hale getirilmesi, EMEA bölgesine açılım, yurt dışı ofis ve yayın stüdyosu kurulumu ile global B2B satış ekiplerinin oluşturulması yer almaktadır. TETO Games, Türkiye’de başarıyla uyguladığı altyapı ve içerik modelini, EMEA bölgesinde oyun firmalarına ve markalara ölçeklenebilir şekilde sunmaya hazırlanmaktadır.

#### 5.Yatırımcılara Uzun Vadeli Değer ve Sahiplik İmkânı

Bu kampanya ile yatırım yapanlar, TETO Games’in gelecek büyümesinden doğrudan pay alacak ve şirketin hissedarı konumuna geçecektir. Kâr payı dağıtımını yerine, şirketin operasyonel kârlılığa ve global değere ulaşması hedeflenmekte, uzun vadede exit, stratejik ortaklık veya halka arz gibi değer yaratacak potansiyel yollar planlanmaktadır. Erken dönemde yatırım yapanlar, bu büyümenin parçası olma şansı elde etmektedir.

### TETO GAMES NEDİR

TETO Games, espor sektörünün operasyonel sorunlarını teknolojiyle çözen, **yenı nesil bir espor altyapı sağlayıcısıdır**. Geleneksel olarak manuel, dağınık ve ölçülemeyen şekilde yürütölen turnuva süreçlerini dijitalleştirerek; oyun firmaları, markalar, yayıncılar ve oyuncular arasında verimli bir teknoloji köprüsü kurmaktadır.

#### Ne Sunar?

TETO Games, hem bireysel oyunculara hem de kurumsal iş ortaklarına **uçtan uca entegre bir turnuva platformu** sunar. Platformun temel bileşenleri şunlardır:

- **Maç Oluşturma ve Eşleştirme:** Oyunlara özel API’lerle entegre çalışan sistem üzerinden, oyuncular eşleştirilir ve maçlar otomatik olarak başlatılır.
- **Skor Doğrulama:** Yapay zekâ destekli skor kontrol modülü sayesinde skorlar güvenilir şekilde doğrulanır, manuel müdahale ihtiyacı minimuma iner.
- **Oyuncu Doğrulama:** Oyun içi kimlik kontrolü ile kural dışı katılımlar engellenir, adil rekabet sağlanır.
- **Ödöl Dağıtımı:** Papara ve bankalar ile entegre çalışan cüzdan sistemi sayesinde nakit ve dijital ödölleler otomatik şekilde oyunculara aktarılır.
- **Canlı Yayın Entegrasyonu:** Yayıncılar için özel panel ve grafik sistemleriyle Twitch, YouTube, TikTok gibi platformlara anlık yayın akışı sağlanır.

### "TETO GAMES" Kiminle Çalışır?

TETO Games, hem **oyun firmaları** hem de **markalar** için özelleştirilebilir çözümler üretir.

- Riot Games, Tencent, Krafton ve Moonton gibi firmalarla doğrudan entegrasyon sağlayarak lisanslı organizasyonlara altyapı sağlamaktadır.
- Turkcell, Red Bull, İninal, Ozan SuperApp, BinBin, Paycell gibi markalarla çalışarak genç hedef kitleye erişim sağlayan espor kampanyaları üretmiştir.

## Bugüne Kadar Neler Başardı?

- 165.000'in üzerinde onaylı oyuncu
- 1.000'den fazla online turnuva
- Türkiye'de "Always-ON" adını verdiği yıl boyu süren ilk ve tek espor turnuva serisi
- Yüksek trafikte dahi performans kaybı yaşamayan altyapı (aynı anda 100.000+ kullanıcı destekli)
- API entegrasyonları ile otomasyon, ölçülebilirlik ve şeffaflık sunan altyapı

## TETO Games Nasıl Konumlanır?

TETO Games bir "turnuva düzenleyici" değil, bir **"teknoloji sağlayıcıdır."** Platformun amacı; espor ve gaming alanında operasyonel süreçleri otomatikleştirmek, maliyeti düşürmek, kullanıcı deneyimini artırmak ve markalar ile oyun firmalarına veriye dayalı, uzun soluklu çözümler sunmaktır.

## Yerel ve Global Büyüme Stratejileri

TETO Games, Türkiye'de geliştirdiği teknolojik ve operasyonel başarı modelini, çok dilli platform ve bölgesel ekiplerle birlikte EMEA başta olmak üzere global pazarlara taşımayı hedeflemektedir. Büyüme stratejisi, hem B2C (oyuncu tabanı ve topluluklar) hem de B2B (markalar ve oyun firmaları) ölçeklenmesini esas alır.

### Yerel (Türkiye) Büyüme Stratejisi

- **Always-ON Serisi ile Yıl Boyu Turnuva Yapısı:** Türkiye'de dönemsel turnuvalar yerine yıl boyunca kesintisiz espor rekabeti sunan Always-ON modeli devam edecektir. Bu yapı ile hem oyuncu sadakati hem de sponsorluk sürekliliği artırılabilecektir.
- **Paralı Turnuva ve Premium Üyelik Sistemi:** 2025'te devreye alınacak bu yeni model ile oyuncular için ödüllü rekabet yapısı oluşturulacak, Data Driven Tech Esports projesi hayata geçirilecek; eş zamanlı olarak TETO Games'in gelir çeşitliliği artırılabilecektir.
- **Üniversite Ekosistemi ile Genç Oyuncu Gelişimi:** TETO Games Kampüs elçileri kurularak üniversite topluluklarıyla turnuva iş birlikleri artırılarak, marka kampanyalarıyla entegre gençlik odaklı organizasyonlar yaygınlaştırılacaktır.
- **Yayın Entegrasyonu ve İçerik Üretimi:** Profesyonel yayınlar için özel arayüzler, skor ekranları ve yayın kontrol panelleri ile turnuvaların eş zamanlı yayını sağlanacak; içerik üreticileri sistemin doğal parçası haline getirilecektir.
- **Oyun firmalarının yerel liglerini alma:** Partner oyunların Türkiyede ki yerel lig ITQ'larını kazanma ve büyük lig yönetimlerinden, sponsorlamalarından ek gelir elde edilecektir.

### Bölgesel (EMEA) Büyüme Stratejisi

- **Çok Dilli Platform (İngilizce ve Arapça) Yayına Alınacak:** Platformun haliz hazırda aktif olan İngilizce dilinin yanına Arapça ve diğer bölge dilleri versiyonları 2025 yılı

içerisinde aktif edilerek EMEA (Orta Doğu, Kuzey Afrika, Doğu Avrupa) kullanıcılarına erişim sağlanacaktır.

- **Lokal Ofis ve Yayın Stüdyosu Kurulumu:** İstanbul merkezli olarak çalışacak profesyonel yayın stüdyosu ve operasyon merkezi, hem Türkiye'deki etkinliklerin kalitesini artıracak hem de bölgesel yayınlara ev sahipliği yapacaktır.
- **B2B Satış Ekibi ve Global Partnerlikler:** Oyun firmalarına özel skor doğrulama, anti-cheat API hizmetleri, bölgesel organizasyon ihaleleri, sponsorlamalar ve tanıtım için marketing ekipleri kurulacaktır. EMEA bölgesinde markalar ve partnerlerle iş birlikleri geliştirilecektir.
- **Oyun firmalarının bölgesel liglerini alma:** Partner oyunların EMEA bölgesindeki yerel lig ITQ'larını kazanma ve büyük lig yönetimlerinden, sponsorlamalarından ek gelir elde edilecektir.

### Global Büyüme Stratejisi (Uzun Vadeli)

- **Espor-SaaS Modeline Geçiş:** Anti Cheat, yayın modülleri, ödül sistemleri gibi çözümler, global oyun firmalarına veya organizatörlere SaaS (Software-as-a-Service) olarak sunulacaktır.
- **Global Oyun Firmalarına Teknik Altyapı Servisi:** TETO Games, Türkiye'de başarılı şekilde uyguladığı lisanslı turnuva altyapısını yurt dışındaki oyun firmalarına taşıyarak, yerel partner eksikliğini gideren çözüm sağlayıcı rolünü üstlenecektir.
- **Veri ve İçgörü Bazlı Raporlama Sistemleri:** Sponsorlar ve oyun firmaları için kullanıcı davranışı, görünürlük ve etkileşim raporları üreten dashboard sistemleri geliştirilecek, raporlama daha fazla ürünleşecektir.

### Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Hedefler

TETO Games, 2025 ve sonrası için hedeflerini üç ana faza bölerek hem operasyonel gelişimi hem de global açılım sürecini sistematik bir şekilde planlamıştır. Bu hedefler; kullanıcı sayısının artırılması, gelir modellerinin çeşitlendirilmesi ve teknoloji ihracatına dayalı global büyüme vizyonu ile şekillendirilmiştir.

### Kısa Vadeli Hedefler (0–12 Ay)

- **Çok Dilli Platformu Yayına Almak (İngilizce & Arapça):** TETO Games platformunun hali hazırda aktif olan İngilizce versiyonun yanında Arapça ve diğer bölge dilleri versiyonları devreye alınarak EMEA pazarında erişilebilirlik sağlanacaktır. Lokal kullanıcı deneyimi için arayüz ve içerikler de yerelleştirilecektir.
- **İstanbul'da Profesyonel Yayın Stüdyosu Kurulumu:** Turnuvaların daha kaliteli prodüksiyonla yayınlanması ve markalar için içerik üretiminin desteklenmesi amacıyla canlı yayın stüdyosu kurulacaktır.
- **Paralı Turnuva ve Premium Üyelik Sistemini Aktifleştirmek:** Oyunculara ödüllü turnuvalara katılabilecekleri, özel içeriklere erişebilecekleri bir premium sistem sunulacak; bu sayede kullanıcı bağlılığı ve gelir artışı sağlanacaktır.
- **İlk Global B2B Satış Ekiplerinin Kurulumu:** EMEA bölgesinde oyun firmalarına ve markalara hizmet verecek satış ve operasyon ekipleri kurulacak, ilk demo görüşmeler planlanacaktır.

## Orta Vadeli Hedefler (1–3 Yıl)

- **EMEA Bölgesinde En Az 3 Ülkede Operasyonel Partnerlik:** Yerel yayıncılar, espor organizatörleri ve oyun firmaları ile doğrudan çalışarak platformun bölgesel adaptasyonu sağlanacaktır. Lokal erişim ile oyuncu ve müşteri sayısı artırılacaktır.
- **Oyun Firmalarına ve Profesyonel Yayınlar Yönelik Skor ve Yayın Özelliklerini Ürünleştirilmesi:** Platformun altyapısal modülleri SaaS mantığıyla oyun firmalarına servis olarak sunulacak ve teknik çözüm sağlayıcı pozisyonu güçlendirilecektir.
- **Oyun Firmalarına Yönelik Anti-Cheat sisteminin geliştirilmesi:** Partner oyun firmalarına geliştirilen bu anti-cheat modülü pazarlanarak sektörde yalnızca platform olarak değil oyunlara entegre olarak TETO Games gücünü gösterecektir.
- **1 Milyon Kayıtlı Kullanıcı Hedefinin Aşılması:** Hem Türkiye hem de bölgesel pazarlarda yürütülecek kampanyalarla kullanıcı tabanı büyütülecek, TETO Games bölgesel ölçekte bilinen bir marka haline getirilecektir.
- **Yatırımcıya Sürdürülebilir Gelir Sağlayacak Ticari Modellerin Oturması:** Premium üyelikler, paralı turnuvalar, B2B lisanslama ve sponsorluk projeleri ile aylık tekrar eden gelir (MRR) yapısı oluşturulacaktır.

## Uzun Vadeli Hedefler (3–5 Yıl)

- **Espor Odaklı SaaS Teknolojilerini Globalde Ticarileştirmek:** Yayın modülü, skor API'si, anti-cheat, veri analitiği panelleri gibi teknolojiler, global ölçekte oyun firmalarına ve organizatörlere sunularak teknoloji ihracatı yapılacaktır.
- **MENA, Doğu Avrupa ve Uzak Doğu'da Bölgesel Ofisler Kurmak:** Stratejik bölgelerde yerel temsilcilikler açılarak operasyonlar hızlandırılacak, partner ilişkileri güçlendirilecektir.
- **Global Oyun Firmalarıyla Stratejik İş Birlikleri ve Satış Anlaşmaları Kurmak:** Entegre servis sağlayıcısı olarak oyun firmalarının bölgesel ve global projelerine altyapı sunmak için kurumsal satış kanalları oluşturulacaktır.
- **Exit (Satın Alma) Potansiyelinin Oluşturulması:** Operasyonel kârlılık, kullanıcı büyümesi ve global gelirle birlikte, şirketin potansiyel stratejik satın almaları veya borsa kotasyonuna uygun bir teknoloji şirketi haline gelmesi hedeflenmektedir.

## Tarihçe

TETO Games'in temelleri, 2020 yılında espor oyunculuğundan ayrılan Emir Zengin'in Türkiye'deki düzensiz, manuel ve kısa vadeli turnuva süreçlerine kalıcı bir çözüm üretme hedefiyle atıldı. 2021 yılında MVP testleri tamamlandı ve 2022 itibarıyla şirket resmen kurularak faaliyetlerine başladı.

### 2022 – Kuruluş ve İlk Yapılar

TETO Games, ilk yılında Riot Games'in Valorant ve Krafton'un PUBG: Battlegrounds oyunlarına özel otomasyon sistemi geliştirdi. Aynı yıl Papara entegrasyonu ile cüzdan altyapısı devreye alındı, KRAFTON'un vendor listesine girildi. İlk "Always-ON"

temelli turnuva serileri başlatıldı ve **kullanıcı sayısı 10.000'i aştı.**

### **2023 – Oyun Entegrasyonları ve İlk Marka İşbirlikleri**

TETO Games, Riot Games ile resmi lisanslı topluluk turnuvaları başlattı. League of Legends, Teamfight Tactics ve MLBB oyunları platforma dahil edildi. Epin satışına özel pazaryeri geliştirildi. PUBG MOBILE teknik entegrasyon yetkisi alındı. Ozan SuperApp ve BinBin ile iş birlikleri yapıldı, bu markalarla sponsorluk destekli özel turnuvalar düzenlendi. **Topluluk 60.000'i geçti.**

### **2024 – Global Partnerlikler ve Büyüme**

2024'te TETO Games, **Tencent'in resmi vendor'ı oldu** ve PUBG MOBILE'da Always-ON serisine başlandı. Riot Games, Krafton ve Moonton destekli turnuva projeleri geliştirildi. Turkcell sponsorluğunda M2CELL turnuvası, Red Bull ile MLBB M.E.O., İninal ile Wininal etkinlikleri düzenlendi. **Kullanıcı sayısı 100.000'i geçti.**

### **2025 – Uluslararası Açılım ve Fonlama Süreci**

2025 yılına, TETO Games olarak büyük hedeflerle başladık. Platformumuzu çok dilli hale getirerek EMEA bölgesine açılmak, küresel ölçekte turnuva operasyonları yürütebilmek ve teknoloji ihracatımızı artırmak için çalışmalarımıza hız verdik. Bu hedefler doğrultusunda 125.000 USD yatırım için kitle fonlama kampanyamızı başlattık.

Yapay zekâ destekli dijital hakem modülümüzün ilk versiyonunu platformumuza entegre ettik. Bu sayede turnuva süreçlerinin bir kısmını artık daha az insan müdahalesiyle, daha hızlı ve hatasız şekilde yürütebiliyoruz. Anti-cheat sistemi, CS2 entegrasyonu ve gelişmiş veri analitiği modüllerimiz hâlen yol haritamızda yer alıyor ve yılın devamında aktif etmeyi planlıyoruz.

Bu yıl ayrıca en önemli projelerimizden biri olan **Always-ON serisini** yeniden yapılandırdık. Haftalık elemeler, aylık büyük finaller ile partner oyun firmalarımız Krafton, Tencent, RIOT Games ile anlaşarak uzun soluklu ve sürdürülebilir bir etkinlik yapısı kurduk. (yeni oyunlar için görüşmelerimiz devam etmektedir.)

- **1. Sezon** (Ocak–Mart 2025) boyunca **Always-ON Serisi 4.000.000+ Gösterim elde etti.**
- **2. Sezonda** (Nisan–Haziran 2025) içeriklerimiz yalnızca kendi kanallarımız üzerinden **6.500.000+ gösterime** ulaştı.

*(3. parti yayıncılar, medya hesapları ve iş ortaklarımızın kanallarındaki erişimler bu rakamlara dahil değildir.)*

Always-ON, Riot Games, Tencent ve Krafton'un desteğiyle Türkiye'nin en büyük, en erişilebilir ve en sürdürülebilir dijital espor serisi haline geldi.

Aynı zamanda premium üyelik ve paralı turnuva sistemimizin teknik altyapısını kurmaya başladık. Global ölçekte daha fazla oyuncuya ulaşmak için operasyon ekibimizi büyütüyor, platformumuzu ölçeklemeye devam ediyoruz.

## İş Modeli

**TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ** bir **Teknoloji** girişimi olup, **Eğitim , Medya, Eğlence , Yapay Zeka , Yazılım ve Oyun** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B , B2C ve C2B** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global**'dir.

TETO Games tarafından yürütülen bu proje, espor turnuvalarını uçtan uca dijitalleştiren bir yazılım altyapısının geliştirilmesini, mevcut platformun çok dilli ve ölçeklenebilir hale getirilerek uluslararası pazarlara (özellikle EMEA bölgesine) açılmasını ve espor alanında teknolojiye dayalı yeni ürün ve hizmetlerin hayata geçirilmesini kapsamaktadır.

### Çıktı niteliğindeki ana ürün ve hizmetler:

- **Turnuva Otomasyon Platformu (mevcut):** Oyuncu kaydı, eşleştirme, skor takibi, turnuva kurgusu, ödül yönetimi ve raporlama süreçlerini dijitalleştiren web & mobil platform.
- **Yapay Zeka Destekli Dijital Hakem Modülü (aktif):** Maç sonuçlarını otomatik olarak analiz eden, kurallara uygunluğu denetleyen ve puanlama süreçlerini yöneten ilk versiyon devrede.
- **Anti-Cheat Sistemi (geliştirme aşamasında):** Turnuvalarda hile kullanımını tespit eden ve analiz eden, iç yapıya entegre AI destekli çözüm.
- **Data Driven Esports-Tech (roadmap):** Oyuncu davranışı, katılım oranları ve marka görünürlüğü gibi metrikleri ölçen, oyun firmalarına, espor takımlarına, oyunculara ve sponsorlara özel raporlama sağlayacak sistem.
- **Paralı Turnuva Sistemi (geliştirilecek):** Oyuncuların belirli bir giriş ücretiyle katılabileceği rekabetçi ve ödüllü turnuvalar altyapısı.
- **Çok Dilli Platform Yapısı:** Platformun Türkçe dışında İngilizce ve diğer EMEA dillerine çevrilerek farklı bölge kullanıcılarına sunulması.

### Geçmiş dönemde yapılan çalışmalar ve prototipler:

2022 yılında MVP olarak geliştirilen ilk versiyon, Riot Games ve Krafton ile test edilen pilot turnuvalarda başarıyla uygulandı. Sonraki süreçte yapay zekâ modülü ile skor analizi ve oyuncu eşleştirme sistemleri hayata geçirildi. 2023 ve 2024 yıllarında 200'den fazla büyük turnuva bu sistemler üzerinden başarıyla yürütüldü. Her turnuva sonrası alınan kullanıcı ve marka geri bildirimleriyle sistem düzenli olarak güncellendi.

### Araştırma, Geliştirme ve Üretim Programı:

Proje kapsamında 16 aylık bir geliştirme programı öngörülmektedir. Bu süreçte:

1. **İlk 3 ay:** Çok dilli altyapı ve paralı turnuva sisteminin ilk sürüm geliştirmesi.
2. **3–9. ay:** Premium üyelik ve Data Driven Tech modüllerinin devreye alınması.
3. **6–12. ay:** Tüm modüllerin entegrasyonu sırasında global lansman süreci ve operasyonel testler.
4. **9–16. ay:** Anti-cheat modülü temel yapısının kurulması.

Proje sonunda TETO Games'in, yerel başarı modelini uluslararası pazara taşıyan; ölçeklenebilir, güvenli, kullanıcı dostu ve gelir odaklı bir espor altyapı sağlayıcısına dönüşmesi hedeflenmektedir.

## Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Espor ekosisteminde özellikle yerel pazarlarda karşılaşılan en büyük sorun, turnuva süreçlerinin büyük ölçüde **manuel, dağınık ve kısa vadeli çözümlerle yürütülmesidir**. Gerek oyun firmaları, gerekse markalar ve oyuncular; sürdürülebilir, şeffaf ve dijital altyapıya sahip bir turnuva sistemi bulmakta zorlanmaktadır.

TETO Games'in tespit ettiği başlıca sorunlar şunlardır:

1. **Dijitalleşme Eksikliği:** Turnuva kayıt, skor takibi, ödül dağıtımı gibi temel süreçlerin manuel veya kısmen dijital araçlarla yürütülmesi; operasyonel hatalara, zaman kayıplarına ve kullanıcı memnuniyetsizliğine yol açmaktadır.
2. **Dağınık Ekosistem:** Oyun firmaları, yayıncılar, kulüpler ve oyuncular farklı platformlar üzerinde parçalı şekilde hareket etmekte; verimlilik ve sürdürülebilirlik kaybolmaktadır.
3. **Kısa Vadeli Organizasyonlar:** Espor turnuvaları çoğunlukla tek seferlik, proje bazlı ve sürekliliği olmayan yapılar şeklinde kurgulanmaktadır. Bu durum hem oyuncu topluluğu gelişimini hem de marka yatırımlarının etkisini sınırlamaktadır.
4. **Veriye Erişim Sorunu:** Gerek oyuncular gerek markalar, geçmiş performanslar, oyuncu davranışları ve kampanya geri dönüşleriyle ilgili ölçümlenebilir veri setlerine ulaşmakta zorlanmaktadır.
5. **Canlı Yayın Entegrasyonu Eksikliği:** Turnuvaların büyük kısmı yeterli yayın desteği olmadan gerçekleştirilmekte, yayıncılar ve izleyicilerle etkileşim sınırlı kalmaktadır.
6. **Uluslararasılaşma Engelleri:** Yerel espor platformlarının çoğu, çok dilli altyapı ve bölgesel açılım stratejilerine sahip olmadığından uluslararası pazara ölçeklenememektedir.

TETO Games bu sorunları çözmek amacıyla uçtan uca dijital, modüler ve entegre bir turnuva altyapısı geliştirmiş; hem B2B hem de B2C odaklı iş modelleriyle pazardaki boşluğu doldurmayı hedeflemiştir.

## Bulunan Çözüm/Çözümler

TETO Games, espor ekosisteminde karşılaşılan manuel süreçler, kısa vadeli organizasyonlar, veri eksikliği ve yayın entegrasyonu gibi temel sorunları çözmek üzere; **tamamen dijital, otomasyona dayalı ve ölçeklenebilir bir espor turnuva platformu** geliştirmiştir.

Geliştirilen sistem, turnuva süreçlerini uçtan uca yöneten entegre bir yapıya sahiptir:

- **Otomatik Turnuva Yönetim Altyapısı:** Oyuncu kaydı, eşleştirme, skor hesaplama, puanlama ve ödül dağıtımı gibi süreçler insan müdahalesine gerek kalmadan yürütülebilmektedir.
- **Yapay Zeka Destekli Hakem Modülü:** Platforma entegre edilen yapay zeka altyapısı, skor doğrulama ve kurallara uygunluk analizini otomatik olarak gerçekleştirmektedir.
- **Çoklu Oyun Entegrasyonu:** Riot Games, Tencent, Krafton ve Moonton gibi firmaların API'leriyle doğrudan entegre olarak çalışan platform, PUBG MOBILE, VALORANT, League of Legends, MLBB, Teamfight Tactics ve Honor of Kings gibi oyunları desteklemektedir.
- **Canlı Yayın Entegrasyonu:** Yayıncıların turnuva anlarını gerçek zamanlı olarak kendi kanallarında yayınlamasına olanak tanıyan yapısıyla izleyiciyle doğrudan etkileşim sağlanmakta, içerik üretimi desteklenmektedir.
- **Veri Toplama ve Raporlama:** Platform üzerinden gerçekleşen tüm etkinlikler veri tabanına işlenerek hem oyuncular hem de marka iş ortakları için analiz edilebilir, raporlanabilir hale getirilmektedir.
- **Marka ve Oyuncu Buluşma Noktası:** Platform, markaların hedef kitleye ulaşabileceği özel kampanyalar, sponsorlu turnuvalar ve veri odaklı iş birlikleri sunarak reklam değerini maksimize etmektedir.
- **Çok Dilli ve Uluslararası Ölçeklenebilir Yapı (Geliştirme Aşamasında):** Roadmap kapsamında geliştirilen altyapı, platformun İngilizce başta olmak üzere çok dilli versiyonlarını destekleyecek şekilde genişletilmektedir.

TETO Games'in sunduğu bu çözümler, sadece turnuva organizasyonlarını dijitalleştirmekle kalmayıp; markaların, oyun firmalarının ve oyuncuların ortak değer yaratabileceği, sürekli gelişen bir dijital espor ekosisteminin temelini oluşturmaktadır.

## Değer Önerileri

TETO Games, geliştirdiği teknoloji tabanlı espor altyapısı ile oyun firmaları, markalar, yayıncılar ve oyunculara özgün ve ölçümlenebilir değerler sunmaktadır. Şirketin sunduğu hizmetler, yalnızca turnuva organizasyonlarını kolaylaştırmakla kalmamakta; aynı zamanda kullanıcı deneyimini iyileştiren, veriye dayalı ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturmaktadır.

### Oyuncular için:

- Kolay erişilebilir, kullanıcı dostu turnuva kayıt ve katılım altyapısı
- Otomatik eşleştirme ve puanlama ile adil, şeffaf rekabet ortamı
- Yayın entegrasyonu sayesinde canlı içerik üretimi ve görünürlük
- Oyuncuların gelişimini takip edebileceği istatistik ve başarı panelleri
- Roadmap kapsamında premium üyelik ve paralı turnuva sistemleri

### Markalar ve oyun firmaları için:

- Katılımcı verisi, erişim istatistikleri ve kullanıcı davranış analitiğiyle veri odaklı kampanya planlama
- Ödül dağıtımı, tema entegrasyonu ve sponsorluk kurgularını içeren esnek turnuva yapıları

- Hedef kitle segmentasyonu ile 130.000'den fazla onaylı oyuncu profiline doğrudan ulaşım
- Kampanya sonuçlarına ilişkin ölçülebilir ve detaylı raporlama altyapısı
- Sosyal medya ve canlı yayın entegrasyonları ile geniş görünürlük imkanı

#### **Yayıncılar, kulüpler ve topluluklar için:**

- Turnuva yayınlarını destekleyen altyapı ve içerik entegrasyonları
- Espor kulüplerine yönelik takım oluşturma, sıralama ve organizasyon modülleri
- Espor kulüplerinin data driven esports-tech teknolojisi ile yeni oyuncu keşfetmesine olanak
- Üniversite kulüpleri ve yerel topluluklarla entegre, oyuncu tabanını büyüten özel etkinlik sistemleri

#### **Stratejik ve uzun vadeli katkılar:**

- Çok dilli platform altyapısı ile EMEA bölgesine ölçeklenebilir bir yapı
- Otomasyon destekli düşük operasyonel maliyet ve yüksek verimlilik
- Yapay zeka, anti-cheat, API entegrasyonu gibi yüksek teknoloji odaklı altyapılar
- Oyun firmalarının büyük etkinliklerini üstlenmek
- Always-ON formatıyla yıl boyu devam eden, sürdürülebilir kullanıcı etkileşimi modeli

TETO Games'in sunduğu bu değer önerileri, sadece mevcut ihtiyaçlara çözüm getirmekle kalmamakta; aynı zamanda espor sektöründe veri, operasyon ve içerik süreçlerini merkezi bir yapı üzerinden yönetilebilir hale getirmektedir.

## **Gelişim Süreçleri Hakkında**

TETO Games, espor alanındaki operasyonel zorlukları dijital çözümlerle aşmak amacıyla 2021 yılında fikir aşamasında geliştirilmiş, 2022 yılında MVP (Minimum Viable Product) sürümüyle faaliyete başlamıştır. O zamandan bugüne platform; ürün, teknoloji, hizmet ve kullanıcı deneyimi anlamında birçok iteratif geliştirme sürecinden geçmiştir.

#### **Geçmiş Dönem Gelişim Aşamaları:**

**2021 – Konsept Geliştirme:** Espor sektöründeki manuel süreçlerin tespiti, platform mimarisinin kurgulanması ve ilk teknik demo çalışmalarının yapılması.

**2022 – MVP ve Temel Otomasyon Altyapısı:** Oyuncu kayıt, skor giriş ve manuel eşleştirme sistemleriyle ilk versiyonun devreye alınması. Riot Games ve Krafton iş birlikleriyle ilk gerçek turnuva organizasyonları gerçekleştirildi.

#### **2023 – Entegrasyon ve Ürün Genişlemesi:**

Oyun firmaları ile API entegrasyonlarının yapılması; League of Legends, PUBG MOBILE, MLBB, TFT gibi oyunların sisteme dahil edilmesi. Cüzdan entegrasyonu,

ödül dağıtımı ve pazaryeri modülleri platforma eklendi.

### **2024 – Operasyonel Ölçeklenme ve AI Tabanlı Modül Gelişimi:**

Yapay zeka destekli dijital hakem modülünün ilk sürümü geliştirildi. Kullanıcı sayısı büyük ölçüde arttı; canlı yayın entegrasyonları, partner markalar ve sponsorlarla çalışılan özel projeler hayata geçirildi.

### **Gelecek Dönem Planlanan Gelişim Aşamaları (2026 ve sonrası):**

**Çok Dilli Altyapı Geliştirmesi (2026 Q1):** İngilizce başta olmak üzere platformun çok dilli kullanılabilir hale getirilmesi ve EMEA bölgesine lokalizasyon sürecinin tamamlanması.

**Paralı Turnuva ve Premium Üyelik Sistemi (2026 Q2–Q3):** Oyuncuların belirli ücret karşılığında kendi tanımladıkları ödüllü turnuvalara katılabileceği paralı etkinlik sisteminin ve kişiye özel avantajlar sunan premium üyelik yapısının hayata geçirilmesi.

**Canlı Yayın ve İçerik Üretim Stüdyosu Kurulumu (2026 Q1–Q3):** Turnuvaların profesyonel şekilde yayınlanması, markalı içeriklerin üretilmesi ve global izleyiciye ulaşmak adına çok kameralı yayın ve içerik stüdyosunun kurulması planlanmaktadır.

**Anti-Cheat Sistemi ve Gelişmiş Güvenlik Modülleri (2026 Q3–Q4):** Espor turnuvalarında hileye karşı güvenliği sağlayacak yapay zeka destekli tespit altyapılarının sisteme entegrasyonu.

**Data Driven Tech-Esports (2026 Q4):** Oyuncu davranışları, marka erişimi ve turnuva performanslarına dair görselleştirilmiş ve dışa aktarılabilir analiz araçlarının geliştirilmesi.

Bu gelişim süreciyle birlikte TETO Games'in hedefi, yalnızca yerel ölçekte değil; uluslararası alanda da veri odaklı, teknolojik ve erişilebilir bir e-spor altyapısı sağlayıcısı haline gelmektir.

## **Üretim Süreçleri Hakkında**

TETO Games tarafından geliştirilen turnuva yönetim altyapısı, başta yazılım geliştirme süreçleri olmak üzere çok disiplinli üretim adımlarından geçerek şekillendirilmiştir. Şirketin sunduğu ürün, hizmet ve teknolojilerin üretiminde kullanıcı deneyimi,

güvenlik, performans ve ölçeklenebilirlik ön planda tutulmuştur.

### **Geçmiş Üretim Süreçleri:**

**MVP Geliştirme (2021–2022):** İlk etapta temel turnuva altyapısına odaklanılmış, frontend (React.js), backend (Node.js) ve veritabanı (PostgreSQL) teknolojileriyle hızlı prototipler üretilmiştir. Oyuncu kayıt sistemi, manuel eşleştirme ve skor giriş modülleri temel alınarak ilk canlı turnuvalar test edilmiştir.

**Oyun API Entegrasyonları ve Otomasyon (2022–2023):** Riot Games, Krafton ve Tencent gibi firmaların API'leriyle doğrudan entegrasyonlar geliştirilmiş; skorların otomatik çekilmesi, oyuncu doğrulaması ve sonuçların sistem tarafından hesaplanması mümkün hale getirilmiştir. Aynı dönemde cüzdan altyapısı ve dijital ödül modülü Papara ve Perdigital ile entegre edilmiştir.

**Modüler Servis Mimarisi (2023–2024):** Platform mikro servis yapısına geçirilerek ayrı ayrı modüller (turnuva yönetimi, yayın kontrol, oyuncu profili, raporlama vb.) birbirinden bağımsız geliştirilebilir hale getirilmiştir. Canlı yayın destek modülleri, yayıncı arayüzleri ve admin paneli üretime alınmıştır.

**Yapay Zeka Tabanlı İlk Modül (2024):** Skor doğrulama ve kurallara uygunluk kontrolü için geliştirilen yapay zeka destekli ilk hakem modülü test edilmiş ve platforma entegre edilmiştir. Bu süreçte veri etiketi, model eğitimi ve sistem içi karar destek altyapısı üzerinde çalışılmıştır.

### **Gelecek Dönem Üretim Planı (2026 ve sonrası):**

**Çok Dilli Sistem ve Lokalizasyon (Q1 2026):** Platformun tüm kullanıcı arayüzleri için çok dilli destek altyapısı geliştirilecek; İngilizce ve Arapça dillerinde tam uyumluluk hedeflenecektir.

**Canlı Yayın Stüdyosu ve Yayın Entegrasyon Altyapısı (Q1–Q3 2026):** Teknik ekip ve yayın ekibi koordinasyonu ile fiziksel bir stüdyonun kurulumu yapılacak; bu stüdyoda kullanılacak yayın altyapıları (vMix, OBS, Reji sistemleri) hazırlanacak ve platformla entegre edilecektir.

**Paralı Turnuva Modülü ve Premium Üyelik Sistemi (Q2–Q3 2026):** Backend ve ödeme sistemleriyle uyumlu yeni modüller üretilerek, oyunculara özel ligler ve içerikler sunan katmanlı bir sistem devreye alınacaktır.

**Anti-Cheat ve Gelişmiş Güvenlik Modülleri (Q3–Q4 2026):** Sunucu taraflı veri analizi ile çalışan yapay zeka destekli anti-cheat altyapısı geliştirilecektir. Anlık veri akışını yorumlayarak olağandışı davranışları tespit eden sistemler üzerinde çalışılacaktır.

**Veri Analitiği ve Gelişmiş Raporlama (Q4 2026):** Oyuncu davranış analizi, turnuva performans metrikleri ve sponsor görünürlük analizlerini sunan görselleştirilmiş dashboard yapısının üretimi planlanmaktadır.

Tüm bu süreçler, çevik geliştirme metodolojileriyle (Agile, Scrum) yönetilmekte ve kullanıcı geri bildirimleriyle sürekli iyileştirme esasına dayanmaktadır. TETO Games'in ürün geliştirme yaklaşımı; yüksek erişilebilirlik, düşük hata oranı ve espor sektörüne özel esnek yapılar oluşturmayı temel almaktadır.

## Yan Ürünler Hakkında

TETO Games'in teknoloji üretim süreçleri doğrudan turnuva yönetimi, yayın entegrasyonu ve oyuncu etkileşimine odaklı olsa da, bu süreçlerin bir sonucu olarak bazı **dolaylı çıktılar ve yan ürünler** oluşmaktadır. Bunlar hem iç kullanım hem de potansiyel olarak ticarileştirilebilir niteliktedir:

**Yayıncı Entegrasyon Araçları:** Turnuvaların daha erişilebilir ve izlenebilir hale gelmesi için geliştirilen canlı yayın altyapı modülleri (yayıncı kontrol paneli, skor yansıtma ekranları, entegre görsel şablon sistemleri), ilerleyen dönemde bağımsız espor yayınlarına yönelik servis olarak sunulabilecek bir yan ürün niteliği taşımaktadır.

**Oyuncu Davranış Verisi ve İstatistik Altyapısı (Data Driven Tech-Esports):** Platformda biriken oyuncu performansı, tercihleri ve turnuva davranışları, oyun firmaları ve araştırma kurumları için kullanılabilecek anonimleştirilmiş veri analiz sistemlerine dönüştürülebilir.

**Anti-Cheat Davranış Tespit Altyapısı:** Geliştirilmekte olan anti-cheat modülü; oyuncuların sıra dışı oyun içi davranışlarını tanımlayan yapay zekâ destekli analiz altyapısı ile, ilerleyen aşamada farklı oyunlar ve platformlar için entegre edilebilecek bağımsız bir güvenlik hizmetine dönüşme potansiyeline sahiptir.

**Topluluk Yönetim Modülleri:** Takım oluşturma, oyuncu sıralama, istatistik bazlı rozet

ve seviye sistemi gibi özelliklerin geliştirilmesi, farklı platformlar için uyarlanabilecek gamification modüllerinin ortaya çıkmasına katkı sağlamaktadır.

**Otomatik Moderasyon ve Uyarı Sistemleri:** Turnuva ortamlarında geliştirilen hakaret/etik dışı davranışları algılayan uyarı sistemleri, daha geniş çapta çevrim içi topluluk platformlarında kullanılabilecek şekilde genişletilebilir.

**Uzun Vadeli Sosyal Mecra Potansiyeli:** Oyuncu profilleri, başarı geçmişi, takım bağlantıları ve etkileşim verileri üzerine kurulu altyapı sayesinde; TETO Games, gelecekte oyuncuların sosyal olarak bağ kurduğu, içerik üretebildiği ve kendi dijital kimliğini inşa ettiği **oyun odaklı bir sosyal platform** haline gelebilecek potansiyele sahiptir.

Bu yan ürünlerin bazıları TETO Games'in kendi operasyonel verimliliğini artırmak için kullanılmakta, bazıları ise ilerleyen dönemde bağımsız ürün olarak paketlenerek yeni gelir modellerine dönüştürülebilecek potansiyele sahiptir.

## Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

TETO Games tarafından geliştirilen platformun tüm bileşenleri, hem şirket içi teknik ekipler hem de kullanıcı geri bildirimleri doğrultusunda yürütülen tasarımsal analizlerle sürekli test ve iyileştirme süreçlerinden geçirilmektedir. Geliştirme süreci boyunca yapılan teknik kontroller, performans testleri ve deneyim analizleri, ürünün güvenli, erişilebilir ve ölçeklenebilir olmasını sağlamaktadır.

### Teknik Analizler:

- Yük ve performans testleri sonucunda platformun eş zamanlı 100.000+ kullanıcı trafiğini sorunsuz yönettiği doğrulanmış; altyapı optimizasyonları yapılmıştır.
- Riot Games, Tencent, Krafton ve Moonton API entegrasyonları test ortamlarında senkronizasyon, hata toleransı ve veri doğruluğu kriterlerine göre analiz edilmiştir.
- Papara ve Perdigital ile geliştirilen ödül dağıtım ve cüzdan sistemleri, ödeme akış senaryoları üzerinde güvenlik ve tutarlılık açısından test edilmiştir.
- Yapay zeka destekli skor doğrulama ve dijital hakem modülü, geçmiş turnuva verileriyle test edilmiş ve karar isabet oranı analiz edilmiştir.
- Anti-cheat sistemi için oluşturulan ilk prototip, kullanıcı davranış verisi üzerinden çalıştırılmış; oyun içi anomalilerin tespiti ve gerçek zamanlı izleme için ön testlere tabi tutulmuştur.

### Tasarım ve Kullanıcı Deneyimi (UX/UI) Analizleri:

- Turnuva kayıt ekranları, oyuncu profili, yayıncı arayüzleri gibi modüller için A/B testleri uygulanmış, kullanıcı geri bildirimlerine göre UI/UX tasarımları sadeleştirilmiştir.
- Farklı demografik gruplara yönelik yapılan kullanıcı testlerinde öğrenme eğrisi,

gezinme kolaylığı ve platform içi etkileşim süreleri ölçülmüştür.

- Mobil uyumluluk testlerinde Android ve iOS cihaz çeşitliliği dikkate alınmış, düşük donanımlı cihazlarda bile hızlı çalışan arayüzler oluşturulmuştur.
- Erişilebilirlik kapsamında renk kontrastı, yazı tipi dengesi ve görsel odaklı gezinme analizleri yapılmış; özellikle görme bozukluğu yaşayan kullanıcılar için alternatif tasarımlar geliştirilmiştir.

Tüm analiz ve test süreçleri, TETO Games'in kullanıcı odaklı ve teknik olarak güvenli bir platform geliştirme stratejisinin ayrılmaz parçası olarak yürütülmüştür. Her modül canlıya alınmadan önce işlevsel, teknik ve deneyimsel açıdan doğrulanmaktadır.

## AR-GE Faaliyetleri Hakkında

TETO Games, teknoloji tabanlı bir espor altyapı sağlayıcısı olarak faaliyetlerini doğrudan AR-GE merkezli yürütmektedir. Gerek mevcut platform bileşenlerinin geliştirilmesinde gerekse yeni nesil ürünlerin üretiminde sistematik araştırma, test ve yenilikçi teknoloji geliştirme süreçleri uygulanmaktadır.

### Bugüne kadar yürütülen AR-GE çalışmaları:

- Turnuva otomasyon sistemlerinin mimari tasarımı ve mikro servis yapısına geçirilmesi
- Riot Games, Tencent, Krafton ve Moonton API'leri ile veri senkronizasyonuna dayalı entegre sistemlerin geliştirilmesi
- Maç sonuçları ve eşleşme motorlarının yapay zekâ destekli ilk sürümlerinin geliştirilmesi
- Yayıncı kontrol paneli, canlı skor yansıtma sistemleri ve içerik entegrasyonu altyapılarının üretimi

### 2025 ve sonrası planlanan AR-GE hedefleri:

- Çok dilli altyapının geliştirilmesi ve yerelleştirme yönetim sisteminin devreye alınması
- Anti-cheat sisteminin yapay zekâ destekli oyun içi davranış analiz altyapısıyla birlikte üretimi
- Paralı turnuva ve premium üyelik sisteminin altyapısal tasarımı
- Oyuncu ve marka performansını analiz eden veri görselleştirme ve raporlama paneli geliştirilmesi
- Mobil cihazlarda performans optimizasyonu ve düşük donanımlı cihazlar için adaptif arayüz tasarımı

### Toplam yatırım tutarı ve dağılımı:

TETO Games, 2025-2026 yılında platformunu uluslararası ölçekte ölçekleyebilmek amacıyla toplam **125.000 USD yatırım** arayışındadır. Bu yatırımın kullanım planı aşağıdaki gibidir:

- **Global Pazarlama:** %37,8
- **Global Satış, Pazarlama ve Operasyon Ekibi:** %22,5
- **Ürün Geliştirme (AR-GE):** %27,0
- **Türkiye Pazarlama Faaliyetleri:** %12,6

Bu çerçevede, yaklaşık **33.750 USD** bütçe doğrudan ürün geliştirme ve AR-GE faaliyetleri için ayrılmıştır. Bu bütçe; yazılım geliştirme, yapay zeka mühendisliği, test

altyapısı, güvenlik çözümleri ve mobil optimizasyon gibi alanlarda kullanılacaktır.

## Önceki Satışlar Hakkında

### Önceki Satışlar ve İş Birlikleri

TETO Games bugüne kadar hem **B2B marka iş birlikleri** hem de **B2C oyuncu tarafı** üzerinden gelir elde etmiştir.

### Kurumsal Sponsorluk ve İş Birlikleri

- Turkcell, GNÇ, Paycell, Ozan SuperApp, İninal, Red Bull, GNÇ, Turkcell Gaming, Türkiye Sigorta, Türkiye Hayat Emeklilik ve Arnavutköy Belediyesi gibi Türkiye'nin önde gelen markaları ve kurumlarıyla etkinlik serileri, özel turnuvalar ve Always-ON ligleri organize edildi. Bu projelerde operasyonel yönetim, yazılım altyapısı ve yayıncılık hizmetleri TETO Games tarafından sağlandı.

### Turnuva Satışları ve Operasyon Hizmetleri

- PUBG MOBILE, VALORANT, MLBB gibi oyunların resmi partnerlikleri kapsamında doğrudan gelir elde edildi. Örneğin, **Always-ON Sezon 4** kapsamında 437.000 TL'lik ödül havuzu markalarla birlikte finanse edildi ve operasyonel gelir yaratıldı. Always-ON serisinde toplamda 2.000.000TL+ Ödül havuzu dağıtıldı ve ek gelirler elde edildi.

## 2.3. Sektör ve Pazar Analizi

### Pazar Hakkında

Dünya genelinde oyun ve espor sektörü, hem kullanıcı kitlesi hem de ekonomik hacim açısından hızla büyüyen en dinamik dijital pazarlardan biridir. 2023 yılı itibarıyla küresel oyun pazarının büyüklüğü 185 milyar doları aşarken, bu hacmin yaklaşık 1,5 milyar dolarlık kısmı doğrudan espor faaliyetlerinden oluşmaktadır. Espor pazarının yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) %8–10 aralığında seyretmektedir.

TETO Games'in faaliyet gösterdiği alan, bu büyümenin en çok ivme kazandığı segmentlerden biri olan **turnuva organizasyonu ve dijital espor altyapılarıdır**. Oyun firmalarının, markaların ve oyuncuların talepleri doğrultusunda daha ölçülebilir, daha sürdürülebilir ve daha katılımcı sistemlere olan ihtiyaç giderek artmaktadır.

Özellikle EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde, yerel espor altyapı sağlayıcılarının sayıca az olması; global markaların bu bölgelerdeki oyuncu kitlelerine ulaşmak için bölgesel partnerlerle çalışmasını zorunlu kılmaktadır. Bu da, TETO Games gibi lokalizasyon, operasyon ve teknoloji üretimi konusunda uzmanlaşmış platformlar

için önemli bir pazar fırsatı yaratmaktadır.

Türkiye özelinde bakıldığında ise;

- Toplamda 40 milyondan fazla aktif oyuncu
- 10 milyona yakın mobil oyuncu
- 2 milyondan fazla espor takipçisi
- bulunmakta, ülke genç nüfusu ve mobil penetrasyon oranı sayesinde espor tüketiminde bölgesel lider konuma yaklaşmaktadır.

TETO Games, bu pazarda sahip olduğu teknolojik altyapı, oyun firmaları ile kurduğu doğrudan iş birlikleri ve büyüyen oyuncu topluluğu sayesinde hem Türkiye'de lider konumunu güçlendirmeyi hem de EMEA pazarında espor çözümleri sunan bölgesel bir teknoloji markası olmayı hedeflemektedir.

## Rekabet Hakkında

TETO Games, **espor turnuva altyapıları ve organizasyon teknolojileri** alanında faaliyet göstermektedir. Bu alan hem küresel ölçekte hem de Türkiye özelinde giderek büyüyen, ancak teknoloji odaklı yerel oyuncuların sınırlı olduğu bir pazar yapısına sahiptir.

Ulusal Pazarda Rekabet:

Türkiye'deki espor faaliyetleri uzun süre ajans ve kulüp tabanlı, manuel sistemlerle yürütülmüş olup, teknoloji tabanlı platform sayısı oldukça sınırlıdır. TETO Games, **tam entegre ve API destekli altyapısı** ile Türkiye'de bu alanda aktif olarak faaliyet gösteren ilk şirkettir.

**Ulusal Rakipler:**

- **Challengermode TR, Battlefy (TR bazlı kullanım):** Global kökenli bu platformlar Türkiye'de sınırlı düzeyde kullanılmakta; yerelleştirme, marka/sponsor iş birlikleri ve yayın entegrasyonları açısından zayıf kalmaktadır.
- **Ajans Tabanlı Turnuva Organizasyonları:** Espor ajansları veya kulüpler üzerinden yürütülen etkinlikler büyük ölçüde manuel olarak ilerlemekte, operasyonel maliyet yüksek olmakta ve teknoloji üretimi sınırlı kalmaktadır.

TETO Games, bu alanda turnuva yönetimi, oyuncu cüzdan sistemi, API entegrasyonları, yapay zekâ destekli hakem sistemi ve canlı yayın uyumluluğu gibi unsurlarla **Türkiye'nin en gelişmiş ve kullanıcı odaklı espor teknolojisi sağlayıcısı** konumundadır.

Global Pazarda Rekabet:

Küresel ölçekte turnuva organizasyon teknolojileri sunan bazı platformlar faaliyet göstermektedir. Ancak bu platformların büyük kısmı genel kitleye hitap eden, sınırlı özelleştirme imkânı sunan çözümler üretmektedir.

### Global Rakipler:

- **Faceit / ESL:** Küresel ölçekte turnuva düzenleyen ve oyun firmalarıyla doğrudan partnerlik yapan firmalardır. Ancak çoğunlukla kendi projeleriyle sınırlı kalırlar.
- **Challengermode:** Avrupa merkezli bir sistemdir. Turnuva altyapısı güçlü olsa da, lokal destek, Türk oyuncu alışkanlıkları ve bölgesel ödeme sistemleri açısından sınırlı etkiye sahiptir.
- **Toornament, Battlefy, Stryda:** Otomasyon sistemleri gelişmiş olmakla birlikte, çoğunlukla template tabanlı sistemlerdir. Kendi iç API'leri dışında oyun firmalarıyla doğrudan entegrasyonlar veya sponsorluk entegrasyonu özellikleri sınırlıdır. TETO Games'in Rekabet Stratejisi:
- **Teknoloji Derinliği:** Otomatik turnuva altyapısı, API entegrasyonları, yapay zekâ destekli hakem sistemi ve skor doğrulama teknolojileri ile platformun derinliği artırılmıştır.
- **Yerleşmiş Kullanıcı Deneyimi:** Türkiye pazarı özelinde ödeme sistemleri (Papara, E-Pin), mobil uyumluluk, canlı yayın entegrasyonu ve yayıncı ekosistemiyle birebir uyumlu çözümler sunulmaktadır.
- **Oyun Firmalarıyla Doğrudan Çalışma Modeli:** Riot Games, Tencent, Krafton ve Moonton gibi firmaların resmi vendor'ı olarak doğrudan lisanslı organizasyon yürütme kabiliyeti sağlanmıştır.
- **B2B ve B2C Hibrit Model:** Hem oyunculara doğrudan hizmet sunulmakta hem de markalara ve oyun firmalarına esnek ve ölçülebilir altyapılar sağlanmaktadır.
- **Yayın ve İçerik Odaklı Yayılma:** Turnuva süreçlerinin eş zamanlı yayınlara entegre edilmesiyle hem içerik üretimi teşvik edilmekte hem de izleyiciye erişim sağlanmaktadır.

TETO Games'in ulusal pazardaki teknolojik liderliğini EMEA bölgesine taşıyarak, bölgesel çözümler sunan ilk espor altyapı sağlayıcısı olma hedefi doğrultusunda rekabet avantajı sağlaması beklenmektedir.

## Hedef Kitle Hakkında

TETO Games, espor turnuvalarını dijitalleştiren altyapılar geliştirerek oyun sektörüne hizmet vermektedir. Şirketin hedef kitlesi; hem bireysel oyuncular hem de kurumsal iş ortaklarından oluşan çok katmanlı bir yapıya sahiptir. Bu yapı, platformun hem B2C hem de B2B boyutta hizmet sunabilmesini sağlamaktadır.

### 1. Oyuncular (B2C Hedef Kitle):

- **Yaş Aralığı:** 14–30 yaş arası, aktif olarak rekabetçi mobil ya da PC oyunları oynayan bireyler
- **Kanal Tercihleri:** Mobil cihaz kullanımı yüksek; sosyal medya, Discord ve oyun içi topluluklar üzerinden etkileşim kurma eğilimindedirler
- **Motivasyon:** Ödül kazanmak, bireysel başarısını göstermek, takım kurmak, yayın yapmak, oyun kariyeri ve espor kariyeri oluşturmak
- **Yoğunluklu Oyunlar:** PUBG MOBILE, VALORANT, League of Legends, MLBB, Teamfight Tactics, Honor of Kings, CS2

- **Coğrafi Odak:** Türkiye başta olmak üzere MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) ve Doğu Avrupa ülkeleri
- **Topluluk Sayısı:** 2025 itibarıyla TETO Games platformunda 130.000'in üzerinde onaylı toplam kullanıcı bulunmaktadır

## 2. Kurumsal İş Ortakları (B2B Hedef Kitle):

- **Oyun Firmaları:** Riot Games, Tencent, Krafton, Moonton gibi doğrudan turnuva altyapısı hizmeti sunulan global geliştirici ve yayıncı firmalar
- **Markalar:** Gençlik odaklı kampanya yürütmek isteyen fintech, telekom, gıda-içecek ve mobil teknoloji firmaları (örnek: Turkcell, Red Bull, İninal, Ozan SuperApp)
- **Üniversite Kulüpleri ve Kamu Kurumları:** Gençlere yönelik dijital etkinlik düzenlemek isteyen STK'lar, belediyeler, gençlik müdürlükleri ve üniversite toplulukları

## Satış ve Pazarlama Kanalları

### Oyuncu kitlesine ulaşmak için kullanılan kanallar:

- **TETO Games Platformu:** Kayıt, turnuva takibi, profil yönetimi ve iletişim tek merkezde sağlanmaktadır
- **Sosyal Medya (Instagram, TikTok, Twitter):** Turnuva duyuruları, ödül içerikleri ve influencer iş birlikleriyle organik büyüme
- **Discord Toplulukları:** Oyuncu destek kanalları, topluluk yönetimi ve hızlı geri bildirim mekanizması
- **Yayıncı İş Birlikleri:** Yayıncıların kendi topluluklarına turnuva yönlendirmesi yapması, eş zamanlı içerik üretimi
- **E-posta ve Mobil Bildirimler:** Kişiselleştirilmiş duyurular ve yeniden katılım çağrıları

### Kurumsal hedef kitleye ulaşmak için kullanılan kanallar:

- **Doğrudan satış ve iş geliştirme:** Oyun firmaları ve markalarla birebir toplantılar, teklif dosyaları ve demo sunumlar
- **LinkedIn ve sektörel etkinlikler:** Network odaklı görünürlük, B2B pazarlama
- **Referans bazlı büyüme:** Mevcut iş birliklerinden elde edilen başarı hikayeleriyle yeni kurumsal müşterilere ulaşım
- **Raporlama & ROI göstergeleri:** Markalara turnuva sonrası görünürlük ve etkileşim verileri sunularak iş birliği devamlılığı sağlanmaktadır

## SWOT Analizi

### Güçlü Yönler Nelerdir?

- Türkiye'nin en büyük onaylı espor oyuncu havuzuna sahip olması (165.000+ onaylı kullanıcı) TETO Games, Türkiye'nin en geniş turnuva oyuncu veritabanını barındırarak marka ve oyun firmalarına hazır hedef kitle sunar.
- Oyun firmalarıyla resmi iş birlikleri ve doğrudan API entegrasyonları (Riot Games, Tencent, Krafton, Moonton) Platform; veri çekme, skor doğrulama, oyuncu eşleştirme gibi işlemleri doğrudan oyun firmaları ile entegre şekilde yürütebilen

ender yapılardan biridir.

- Yapay zekâ destekli turnuva yönetimi, yayın entegrasyonu ve otomatik ödül sistemi ile uçtan uca dijital altyapı Tam otomasyon sağlayan sistem, düşük maliyetli, hatasız ve yüksek hacimli turnuva yönetimini mümkün kılarak operasyonel avantaj sunar.

## Zayıf Yönler Nelerdir?

- Uluslararası pazarda henüz aktif kullanıcı ve müşteri tabanının bulunmaması Platform, Türkiye’de güçlü konuma sahip olsa da, EMEA bölgesine açılım henüz başlama aşamasındadır. Bu eksiklik, fonlama sonrası lokalizasyon, global ekip yatırımları ve partner oyun firmaları destekleriyle kapatılacaktır.
- Mobil uygulama tarafında kullanıcıya yönelik kişiselleştirme ve sosyal özelliklerin sınırlı olması Mevcut sistem güçlü bir altyapıya sahip olsa da, oyuncu profili, sosyal etkileşim, arkadaş ekleme gibi mobil-native özellikler roadmap’te geliştirilme aşamasındadır.
- Anti-cheat ve data driven esports-tech modüllerinin geliştirme sürecinin devam etmesi Platformda skor ve eşleştirme süreçleri otomatize edilmiş ve şeffaf güvenilirdir ancak cheating ve analitik tarafındaki yapay zekâ tabanlı modüller henüz prototip aşamasındadır.

## Fırsatlar Nelerdir?

- EMEA bölgesinde espor turnuva teknolojilerine yönelik yerel ve ölçeklenebilir çözümlerin eksikliği TETO Games, bölgedeki teknoloji odaklı turnuva altyapısı açığını kapatacak ilk oyunculardan biri olma avantajına sahiptir. Bu durum, hızla büyüyen bir pazarda bölgesel liderlik fırsatı sunmaktadır.
- Markalar için oyun odaklı, ölçülebilir ve genç kitleye doğrudan ulaşabilen kampanya altyapısı sağlama potansiyeli Platform; sponsorluk entegrasyonları, içerik yerleşimleri ve turnuva tabanlı kampanyalar ile markalara veri destekli, yenilikçi bir reklam alanı sunmaktadır.
- Oyun firmalarına yönelik teknik servis sağlayıcı konumuna evrilebilecek modüler teknoloji altyapısı Yapay zekâ destekli hakem sistemi, anti-cheat modülü ve data driven esports-tech gibi araçlar, oyun firmalarının kendi bölgelerinde lokal partner ihtiyacını karşılayabilecek nitelikte stratejik fırsatlar yaratmaktadır.

## Tehditler Nelerdir?

- Oyun firmalarının API erişim politikalarında değişiklik yapması veya entegrasyon kısıtlamaları getirmesi Platformun otomasyon ve skor doğrulama altyapısı oyun firmalarının API’lerine bağlıdır. API politikalarında yaşanabilecek değişiklikler, sistemin bazı fonksiyonlarını etkileyebilir.
- Genç kullanıcı kitlesinin dijital tüketim alışkanlıklarında ani değişim yaşanması Esport izleyici ve oyuncu alışkanlıklarının yeni platformlara (ör. TikTok Live, mobil içerik ağırlıklı yapılar) kayması, etkileşim stratejilerini etkileyebilir.
- Global platformların yerel pazarda agresif pazarlama bütçeleriyle giriş yapması Uluslararası espor platformlarının Türkiye ve EMEA bölgesine giriş yapması,

rekabeti artırabilir.

## Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Fonlama sonrası platform çok dilli hale getirilerek EMEA bölgesine lokalizasyon çalışmaları başlatılacaktır. İngilizce ve Arapça dil destekleri ile birlikte, bölgeye özel operasyon ekipleri kurulacak; oyun firmaları ve yayıncılarla yerel partnerlik görüşmeleri yürütülecektir. Bu sayede global kullanıcı kazanımı ve kurumsal iş birlikleri ivmelendirilecektir.
- 2025-2026 yılı içinde sosyal etkileşimler, rozet sistemi gibi özelliklerin mobil platforma entegre edilmesi planlanmaktadır. Kullanıcı deneyimini artıracak bu güncellemeler, oyuncu sadakati ve etkileşim oranlarını doğrudan artıracaktır.
- Anti-cheat sisteminin ilk sürümü 2025-2026 yılı içerisinde alınacaktır. Yapay zekâ destekli davranış analizi altyapısı ile turnuvalarda adil oyun ortamı sağlanacaktır. Aynı dönemde oyuncu davranışı, turnuva performansı ve sponsor görünürlüğünü analiz eden gelişmiş veri görselleştirme paneli (data driven tech-esports) de yayına alınarak markalara ve oyun firmalarına içgörü sunulacaktır.

## Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- TETO Games, mevcut API bağımlılığını azaltmak amacıyla alternatif veri işleme modülleri geliştirmeyi roadmap'ine dahil etmiştir. Ayrıca, resmi iş birlikleri ve vendor pozisyonları sayesinde bu tür değişiklikleri önceden görebilecek doğrudan iletişim kanallarına sahiptir.
- Şirket, genç oyuncuların içerik tüketim alışkanlıklarını düzenli olarak analiz etmekte ve özellikle TikTok, YouTube Shorts ve mobil canlı yayın gibi yeni platformlara entegre olabilecek yayın altyapıları üzerinde çalışmaktadır. Yayıncı destek programları, dinamik içerik kurguları ve esnek turnuva formatları ile genç kullanıcı ilgisi canlı tutulacaktır.
- TETO Games, yerelleştirilmiş ödeme sistemleri, Türkiye'ye özel kullanıcı alışkanlıklarına uygun arayüzleri ve doğrudan oyun firmalarıyla sağladığı API bağlantıları sayesinde uluslararası rakiplere kıyasla bölgesel üstünlüğe sahiptir. Kullanıcı sadakatini artırmak için turnuva içeriği + yayın desteği + ödül sistemini kapsayan entegre hizmet sunmaktadır. Fonlama sonrası pazarlama bütçesiyle bu avantaj güçlendirilecektir.

## 2.4. Kurucu Ortaklar, Ana Pay Sahipleri ve Sermayeyi Temsil Eden Paylar

### 2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları |               |                                                                                                                                                                                                                  |                  |     |
|--------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----|
| Adı-Soyadı /<br>Ticaret<br>Unvanı    | Görevi/Unvanı | Kuruluştan Bu Yana Şirket<br>Bünyesinde Üstlendiği Görevler                                                                                                                                                      | Sermayedeki Payı |     |
|                                      |               |                                                                                                                                                                                                                  | (TL)             | (%) |
| EMİR İZZET ZENGİN                    | CEO           | COO, CEO - TETO Games'in Kurucu Ortağı ve CEO'su olarak şirketin stratejik yönetimi, iş geliştirme, marka iş birlikleri, finansal süreçler ve uluslararası büyüme operasyonlarının koordinasyonundan sorumludur. | 12.000           | 24  |
| SERDAR ALTUNYURT                     | Finans        | Finans Yönetimi ve Hissedar                                                                                                                                                                                      | 102.600          | 43  |
| UTKU TAŞYÜREK                        | Hissedar      | Hissedar                                                                                                                                                                                                         | 12.000           | 24  |
| VOLKAN ŞENOL                         | CPO           | CPO olarak ürün stratejisi, kullanıcı deneyimi tasarımı ve ürün geliştirme süreçlerinin yönetiminden sorumludur.                                                                                                 | 4.500            | 9   |

#### EMİR İZZET ZENGİN ile ilgili;

Emir Zengin, Türkiye'nin en büyük espor platformu olan TETO Games'in kurucu ortağı ve CEO'sudur. Genç yaşta profesyonel espor oyunculuğu deneyimi edinen Zengin, sektörün eksikliklerini gözlemleyerek yenilikçi bir turnuva platformu kurma vizyonu ile yola çıkmıştır. TETO Games, bugün 160.000'den fazla kayıtlı oyuncu ve 10.000'den fazla espor takımı ile Türkiye'nin en büyük platformlarından biri haline gelmiştir. Şirket; PUBG MOBILE, VALORANT, Mobile Legends: Bang Bang gibi global oyunlarla turnuva serileri düzenlemekte, ayrıca Turkcell, Paycell, GNÇ, Red Bull, İninal gibi önemli markalarla iş birlikleri yürütmektedir. Emir Zengin, aynı zamanda Türkiye'de espor sektörünü ileriye taşımayı, yerel oyuncuları global arenaya hazırlamayı ve TETO Games'i Avrupa ile MEA bölgesinde büyütmeyi hedeflemektedir.

#### SERDAR ALTUNYURT ile ilgili;

Serdar Altunyurt, 25 yıla yakın deneyime sahip bir veri mimarı ve teknoloji lideridir. Kariyerinde Havelsan, Yurtiçi Kargo gibi kurumlarda yazılım uzmanı ve veritabanı yöneticisi olarak görev yaptıktan sonra, uzun süredir IBTech'te Lead Data Architect & Team Leader olarak çalışmaktadır. Türkiye'nin ilk CDMP (Certified Data Management Professional) sertifikalı uzmanı olan Altunyurt, veri yönetimi, veri yönetişimi, performans optimizasyonu ve kurumsal bankacılık veri mimarisi alanlarında önemli projelere liderlik etmiştir.

**VOLKAN ŞENOL ile ilgili;**

Kullanıcı deneyimi tasarımı ve Scrum alanında uzmanlaşmış, web ve mobil uygulamalar geliştirme konusunda tecrübeli bir tasarımcıdır. Multinet | Up, Parantez ve OfisPaneli gibi markalarla çalışarak kullanıcı etkileşimi, marka sadakati ve dönüşüm oranlarını artırmaya katkıda bulunmuştur. Şu anda iki girişim ve bir ajansı yönetmekte, projelerinde çevik (agile) yöntemleri aktif olarak kullanmaktadır.

## 2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı |                  |                |            |              |
|-------------------------------------|------------------|----------------|------------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı         | Sermayedeki Payı |                |            | Oy Hakkı (%) |
|                                     | Grubu            | Tutar (TL)     | Oran (%)   |              |
| ZAFER ŞAFAK TOKCANLI                | A                | 31.920         | 13.3       | 13.3         |
| ÖMER SUNER                          | A                | 12.000         | 5          | 5            |
| EMİR İZZET ZENGİN                   | A                | 57.000         | 23.75      | 23.75        |
| UTKU TAŞYÜREK                       | A                | 2.280          | 0.95       | 0.95         |
| VOLKAN ŞENOL                        | A                | 34.200         | 14.25      | 14.25        |
| SERDAR ALTUNYURT                    | A                | 102.600        | 42.75      | 42.75        |
| <b>TOPLAM</b>                       |                  | <b>240.000</b> | <b>100</b> | <b>100</b>   |

### ZAFER ŞAFAK TOKCANLI ile ilgili;

Zafer Şafak Tokcanlı, 20 yılı aşkın deneyime sahip bir teknoloji lideri, girişim mentoru ve melek yatırımcıdır. Kariyerinde Yurtiçi Kargo'da CTO, Multinet Up'ta CTO & CDO ve Multinet Inventiv'de CEO olarak dijital dönüşüm ve teknoloji yönetimi projelerine liderlik etmiştir. Son yıllarda startup ekosistemine yönelerek farklı girişimlere yatırım yapmış, ürün geliştirme ve dijitalleşme stratejilerinde mentorluk desteği sağlamıştır. Şu anda TETO Games'in board member'ı ve melek yatırımcısı olarak şirkete teknoloji ve strateji alanında katkı sunmaktadır.

### ÖMER SUNER ile ilgili;

Ömer Suner, Ozan Elektronik Para A.Ş.'nin Global CEO'sudur. Daha önce Ininal, Samsung Electronics Türkiye ve BNP Paribas (TEB)'ta görev almıştır. Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (ÖDED) kurucu üyesi ve yönetim kurulu üyesi olan Suner, aynı zamanda Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) yönetim kurulu üyesidir. 1976 yılında İstanbul'da doğan Ömer Suner, lisans eğitimini Yıldız Teknik Üniversitesi Ekonomi bölümünde tamamladıktan sonra eğitimine Yeditepe Üniversitesi MBA programında devam etmiştir. 2000 yılında Türk Ekonomi Bankası Alternatif Dağıtım Kanalları departmanı yöneticiliği ile kurumsal hayata adım atan Suner, finans sektöründe deneyim kazandıktan sonra Samsung Electronics Türkiye'nin pazarlama departmanında uzun yıllar üst düzey yöneticilik yapmıştır. Türkiye'nin ilk fintech'lerinden ininal'ın kurucu ekibinde yer alan Suner aynı zamanda şirketin CEO'luk görevini üstlenmiştir. Suner şu an Ozan Elektronik

Para A.Ş.'nin yönetim kurulu üyesi ve CEO'sudur.

**EMİR İZZET ZENGİN ile ilgili;**

Emir Zengin, Türkiye'nin en büyük espor platformu olan TETO Games'in kurucu ortağı ve CEO'sudur. Genç yaşta profesyonel espor oyunculuğu deneyimi edinen Zengin, sektörün eksikliklerini gözlemleyerek yenilikçi bir turnuva platformu kurma vizyonu ile yola çıkmıştır. TETO Games, bugün 160.000'den fazla kayıtlı oyuncu ve 10.000'den fazla espor takımı ile Türkiye'nin en büyük platformlarından biri haline gelmiştir. Şirket; PUBG MOBILE, VALORANT, Mobile Legends: Bang Bang gibi global oyunlarla turnuva serileri düzenlemekte, ayrıca Turkcell, Paycell, GNÇ, Red Bull, İninal gibi önemli markalarla iş birlikleri yürütmektedir. Emir Zengin, aynı zamanda Türkiye'de espor sektörünü ileriye taşımayı, yerel oyuncuları global arenaya hazırlamayı ve TETO Games'i Avrupa ile MEA bölgesinde büyütmeyi hedeflemektedir.

**VOLKAN ŞENOL ile ilgili;**

Kullanıcı deneyimi tasarımı ve Scrum alanında uzmanlaşmış, web ve mobil uygulamalar geliştirme konusunda tecrübeli bir tasarımcıdır. Multinet | Up, Parantez ve OfisPaneli gibi markalarla çalışarak kullanıcı etkileşimi, marka sadakati ve dönüşüm oranlarını artırmaya katkıda bulunmuştur. Şu anda iki girişim ve bir ajansı yönetmekte, projelerinde çevik (agile) yöntemleri aktif olarak kullanmaktadır.

**SERDAR ALTUNYURT ile ilgili;**

Serdar Altunyurt, 25 yıla yakın deneyime sahip bir veri mimarı ve teknoloji lideridir. Kariyerinde Havelsan, Yurtiçi Kargo gibi kurumlarda yazılım uzmanı ve veritabanı yöneticisi olarak görev yaptıktan sonra, uzun süredir IBTech'te Lead Data Architect & Team Leader olarak çalışmaktadır. Türkiye'nin ilk CDMP (Certified Data Management Professional) sertifikalı uzmanı olan Altunyurt, veri yönetimi, veri yönetişimi, performans optimizasyonu ve kurumsal bankacılık veri mimarisi alanlarında önemli projelere liderlik etmiştir.

### 2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar |      |            |                     |         |                 |
|----------------------------------------------------|------|------------|---------------------|---------|-----------------|
| Grubu                                              | Türü | İmtiyazlar | Nominal Değeri (TL) |         | Sermayeye Oranı |
|                                                    |      |            | Birim               | Toplam  |                 |
| A                                                  | Nama | Yoktur.    | 1                   | 240.000 | 100             |

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **240.000** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **240.000** TL olduğu görülmektedir.

#### A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

Yoktur

## 2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

### 2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri |               |                  |                       |                     |       |
|--------------------------------------------|---------------|------------------|-----------------------|---------------------|-------|
| Adı-Soyadı /<br>Ticaret Unvanı             | Görevi/Unvanı | Atanma<br>Tarihi | Kalan Görev<br>Süresi | Sermayedeki<br>Payı |       |
|                                            |               |                  |                       | (TL)                | (%)   |
| Emir izzet Zengin                          | CEO           | 02/08/2023       | 1096 Gün              | 57.000              | 23,75 |
| Volkan Şenol                               | CPO           | 02/08/2023       | 1096 Gün              | 34.200              | 14,25 |

#### Emir izzet Zengin hakkında;

2018 yılında espor oyuncusu olarak oyuncu topluluğunda tanınmaya başlayan Emir Zengin 2020 yılında espor oyuncu kariyerini bırakarak Denizbank, FastPay, Doritos gibi sektörlerinde önde gelen markalara Espor danışmanlığı sağlamış ve 2022 yılında TETO Games'in ilk adımlarını atmıştır.

#### Volkan Şenol hakkında;

Kullanıcı deneyimi tasarımı ve Scrum alanında uzmanlaşmış, web ve mobil uygulamalar geliştirme konusunda tecrübeli bir tasarımcıdır. Multinet | Up, Parantez ve OfisPaneli gibi markalarla çalışarak kullanıcı etkileşimi, marka sadakati ve dönüşüm oranlarını artırmaya katkıda bulunmuştur. Şu anda iki girişim ve bir ajansı yönetmekte, projelerinde çevik (agile) yöntemleri aktif olarak kullanmaktadır.

### 2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

| Girişim Şirketi'nin Yöneticileri |               |                                            |                     |       |
|----------------------------------|---------------|--------------------------------------------|---------------------|-------|
| Adı-Soyadı                       | Görevi/Unvanı | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel<br>Tecrübesi | Sermayedeki<br>Payı |       |
|                                  |               |                                            | (TL)                | (%)   |
| Emir İzzet Zengin                | CEO           | E-sports                                   | 57.000              | 23,75 |

### Emir İzzet Zengin hakkında;

2018 yılında espor oyuncusu olarak oyuncu topluluğunda tanınmaya başlayan Emir Zengin 2020 yılında espor oyuncu kariyerini bırakarak Denizbank, FastPay, Doritos gibi sektörlerinde önde gelen markalara Espor danışmanlığı sağlamış ve 2022 yılında TETO Games'in ilk adımlarını atmıştır.

Emir Zengin, Türkiye'nin en büyük espor platformu olan TETO Games'in kurucu ortağı ve CEO'sudur. Genç yaşta profesyonel espor oyunculuğu deneyimi edinen Zengin, sektörün eksikliklerini gözlemleyerek yenilikçi bir turnuva platformu kurma vizyonuyla yola çıkmıştır. TETO Games, bugün 160.000'den fazla kayıtlı oyuncu ve 10.000'den fazla espor takımı ile Türkiye'nin en büyük platformlarından biri haline gelmiştir. Şirket; PUBG MOBILE, VALORANT, Mobile Legends: Bang Bang gibi global oyunlarla turnuva serileri düzenlemekte, ayrıca Turkcell, Paycell, GNC, Red Bull, İninal gibi önemli markalarla iş birlikleri yürütmektedir. Emir Zengin, aynı zamanda Türkiye'de espor sektörünü ileriye taşımayı, yerel oyuncuları global arenaya hazırlamayı ve TETO Games'i Avrupa ile MEA bölgesinde büyütmeyi hedeflemektedir.

### 2.5.3 Ekip Üyeleri

| Ekip Üyeleri |                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                        |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Adı-Soyadı   | Üstleneceği Görev Sorumluluklar                                                                                                                                                                       | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi                                                                                                                                                                                                                                                                               | Girişimci ile İlişisinin Kaynağı                                                                       |
| Emir Zengin  | TETO Games'in Kurucu Ortağı ve CEO'su olarak şirketin stratejik yönetimi, iş geliştirme, marka iş birlikleri, finansal süreçler ve uluslararası büyüme operasyonlarının koordinasyonundan sorumludur. | Espor ve oyun sektöründe stratejik yönetim, iş geliştirme, marka iş birlikleri ve organizasyon yönetimi alanlarında uzmanlaşmıştır. TETO Games'in kurucu ortağı ve CEO'su olarak, ulusal ve uluslararası ölçekte espor turnuvaları, topluluk yönetimi ve marka entegrasyon projelerinde geniş bir tecrübeye sahiptir. | Şirketin kurucu ortağı ve yönetim kurulu üyesi olarak girişimle doğrudan ortaklık ilişkisine sahiptir. |
| Volkan Şenol | CPO olarak ürün stratejisi, kullanıcı deneyimi tasarımı ve ürün geliştirme süreçlerinin yönetiminden sorumludur.                                                                                      | Kullanıcı deneyimi tasarımı, ürün yönetimi ve çevik yöntemler (Scrum) konusunda uzmanlaşmıştır. Multinet   Up, Parantez ve OfisPaneli gibi                                                                                                                                                                            | Şirket ortağı ve Chief Product Officer (CPO) unvanıyla ürün stratejisi ve                              |

| Ekip Üyeleri         |                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                              |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Adı-Soyadı           | Üstleneceği Görev Sorumluluklar                                                                                                                                                | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı                                                            |
|                      |                                                                                                                                                                                | markalar için kullanıcı etkileşimi ve dönüşüm oranlarını artırmaya yönelik projelerde görev almış; farklı girişimlerde ürün geliştirme ve strateji süreçlerini yönetmiştir.                                                                                                                                                                                                            | geliştirme süreçlerini yönetmektedir.                                                        |
| Ömer Suner           | Mentor ve melek yatırımcı olarak TETO Games'in stratejik vizyonuna katkı sağlamakta, yatırımcı ilişkileri, iş geliştirme ve sektör bağlantılarında şirkete destek vermektedir. | Finansal teknolojiler, dijital pazarlama ve yatırım alanlarında uzmanlaşmıştır. Samsung, ininal ve Ozan'da üst düzey yönetici olarak görev yapmış; ödeme sistemleri, elektronik para ve dijital dönüşüm projelerinde 20 yılı aşkın deneyim kazanmıştır. Ayrıca çeşitli girişimlerde melek yatırımcı ve mentor olarak aktif rol almaktadır.                                             | TETO Games'e melek yatırımcı olarak iştirak etmekte ve Board Member olarak görev almaktadır. |
| Zafer Şafak Tokcanlı | Mentor ve melek yatırımcı olarak şirketin teknoloji stratejileri, dijitalleşme vizyonu ve iş geliştirme süreçlerine katkı sağlamaktadır.                                       | Bilgi teknolojileri, dijital dönüşüm ve ürün geliştirme alanlarında uzmanlaşmıştır. 20 yılı aşkın kariyerinde Yurtiçi Kargo'da CTO, Multinet Up'ta CTO & CDO ve Multinet Inventiv'de CEO olarak görev yapmış; büyük ölçekli dijitalleşme projelerine liderlik etmiştir. Son dönemde ise startup ekosisteminde melek yatırımcı ve mentor olarak çeşitli girişimlere destek vermektedir. | TETO Games'e melek yatırımcı olarak iştirak etmekte ve Board Member olarak görev almaktadır. |

## 2.6. Finansal Bilgiler

### 2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ'ne ait TFRS standartlarına uygun olarak şirket faaliyetlerinde önem arz eden veriler önceliklendirilerek hazırlanmış “Finansal Durum Tablosu” ile şirket hasılatının %10'unun üzerinde bakiyesi bulunan hesap kalemleri önceliklendirilerek hazırlanan “Gelir Tablosu” aşağıdaki sunulmuştur. Şirketin “İşletme Bütçesi”, “Yatırım Bütçesi”, “Gelir Kalemleri”, “Satış Hedefleri” ve “Nakit Akım Tablosu”nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linklerden erişebilirsiniz.

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/AZUCD9#finance>

[Güncel Bilanço](#)

[Güncel Gelir Tablosu](#)

### 2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

TETO Games, bugüne kadar özkaynak yatırımı ve marka iş birliklerinden elde ettiği gelirlerle büyümesini sürdürmüştür. Devam eden kitle fonlaması kampanyası, platformun ürünleşme ve bölgesel açılım hedefleri için kısa vadeli en önemli sermaye kaynağını oluşturmaktadır. Ek olarak, sponsorluk ve proje bazlı gelirler (Red Bull, Turkcell, İninal vb.) operasyonel giderleri destekleyici kısa vadeli fon akışını sağlamaktadır. Şirketin global büyüme stratejisi kapsamında; "Kurumsal yatırım fonları, Stratejik ortaklıklar (uluslararası oyun firmaları ve yayın platformları), Bölgesel yatırımcılar (MENA ve EMEA pazarlarında), SaaS gelir modeli üzerinden tekrar eden gelirler uzun vadeli fon kaynaklarını" oluşturacaktır. Mevcut fon kaynakları, kısa vadeli operasyonel yükümlülükleri karşılayabilecek seviyededir. Gelecek fon, özellikle premium üyelik sistemi ve global açılımın erken fazı için işletme sermayesini güçlendirecektir. Nakit akışı, sponsorluk ve proje bazlı gelirler ile düzenli turnuva operasyonlarından sağlanan gelirlerle desteklenmektedir. 2025 itibarıyla premium üyelik ve B2B SaaS satışlarının aktifleşmesiyle birlikte tekrar eden gelir yapısı (MRR) oluşacak ve nakit akışı sürdürülebilir hale gelecektir.

## 2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

### Hukuki Durum

#### Hukuk

Girişimin iş ve işlemleri için hukuki bir engel yoktur. Aleyhine açılmış bir dava bulunmamaktadır. Üçüncü taraflara açtığı bir dava yoktur.

### Patent, Lisans, Marka Tescil ve Belgeler

Belirtilmemiştir.

### Ödül ve Başarılar

Belirtilmemiştir.

### 3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

#### 3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR A.Ş., geliştirdiği teknoloji altyapısı ve büyüyen kullanıcı tabanı ile Türkiye'nin en büyük espor platformu haline gelmiş; şimdi ise bu başarıyı EMEA bölgesine taşıma hedefiyle stratejik bir ölçeklenme sürecine girmiştir. Bu büyüme planının sağlıklı ve sürdürülebilir biçimde gerçekleşebilmesi için şirket, **paya dayalı kitle fonlaması modelini** tercih etmiştir.

Kitle fonlaması kampanyasının yürütülmesinin temel gerekçeleri şu şekildedir:

- **Topluluğu ortaklığa dahil etme motivasyonu:** TETO Games, sadece bir teknoloji şirketi değil; aynı zamanda güçlü bir oyuncu topluluğuna sahip bir platformdur. Bu yapının sahiplenilmesini, kullanıcıların da bu büyümenin parçası olmasını sağlamak adına kitle fonlaması modelinin uygun olduğu değerlendirilmiştir.
- **Erken aşamada yatırımcı çeşitliliği oluşturma:** Yatırımcı yapısını genişletmek, espor sektörüne inanan bireysel yatırımcıları şirkete ortak ederek gelecekteki yatırım turlarında daha güçlü bir taban oluşturmak hedeflenmiştir.
- **Fon kullanımını doğrudan ürün ve büyüme odağına yönlendirme:** Bu fonlama modeli sayesinde alınacak yatırım, doğrudan ürün geliştirme, global pazarlama ve yeni ekip kurulumu gibi operasyonel büyümeye hizmet edecek şekilde yapılandırılmıştır.

**Kampanya Başarılı Olursa:**

**Ürün ve hizmetler:**

- Platformun çok dilli hale getirilmesi
- EMEA bölgesine açılım için lokal operasyonlar ve stüdyo kurulumu
- Paralı turnuva sistemi ve premium üyelik altyapısının geliştirilmesi
- Anti-cheat ve veri analitiği (data driven esports-tech) modüllerinin tamamlanması

**Girişim ve yatırımcılar için faydalar:**

- Şirketin uluslararası pazara açılması
- Kullanıcı sayısında ciddi büyüme
- Yeni B2B gelir kaynaklarının oluşması
- Yatırımcılara uzun vadeli değer yaratma potansiyeli taşıyan stratejik ölçeklenme süreci

TETO Games, kitle fonlaması kampanyasını sadece finansal bir araç olarak değil, aynı zamanda **topluluğunu ortaklığa dönüştürme ve kullanıcı tabanını markanın paydaşı haline getirme** stratejisinin bir parçası olarak görmektedir.

#### 3.2. Fon Kullanım Yeri

Fonlama Kampanyasının başarılı olması durumunda elde edilen fonlar aşağıda verilen şekilde ve sürelerde kullanılacaktır. Fonun kullanım süresi içerisinde her altı ayda bir ve her durumda fonun kullanımı tamamlandığında bağımsız denetim raporu hazırlanarak kampanya

sayfasında yayınlanacak ve ayrıca yatırımcılar ile paylaşılacaktır. Toplanan fonların ilan edilen amacına uygun olarak kullanılmasından yönetim kurulunun sorumludur.

### **Toplanan fon;**

**2.000.000 TL'si Global Pazarlama Faaliyetleri** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **1.500.000 TL'si Global Satış-Pazarlama-Operasyon Ekibi** amacıyla **01.04.2026 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Türkiye Pazarlama Ekibi** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **750.000 TL'si Ürün Geliştirme** amacıyla **01.12.2025 - 01.12.2026** tarihleri arasında, **400.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **01.12.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında, **150.000 TL'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.12.2025 - 31.12.2025** tarihleri arasında kullanılacaktır.

Kampanya sonrasında elde edilen brüt gelirden kampanya için yapılan giderler fatura karşılığı ödenecek olup, ayrıca Platform Kullanım Ücreti olan toplanan fonun KDV hariç %8'i yine fatura karşılığında ödenecektir.

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya öncesi 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)

### **3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri**

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

TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Global Proje Tip 1 (Mini Etkinlik) , Global Proje Tip 2 (Orta Sponsor Etkinlik) , Global Proje Tip 3 (Büyük Sponsor Etkinlik) , TR Proje Tip 1 (Mini Etkinlik) , TR Proje Tip 2 (Orta Sponsor Etkinlik) , TR Proje Tip 3 (Büyük Sponsor Etkinlik) , TR Proje Tip 4 (Sezonluk ITQ) , TR Proje Tip 5 (Dönemlik ITQ) , Global Proje Tip 4 (ITQ) , Üyelik gelirleri , Epin gelirleri , TR Özel yazılım geliştirme ve Global Özel yazılım geliştirme kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 1.201.470.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 3.4. Geçmiř Kampanyalar

Yoktur.

## 4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

### 4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

TETO Games'in teknoloji temelli ve hızlı büyüyen bir girişim olması, beraberinde bazı operasyonel ve yapısal riskleri de getirmektedir. Bu riskler farkında olunarak değerlendirilmekte ve her biri için önleyici ve iyileştirici stratejiler geliştirilmektedir:

#### **Teknik ekip bağımlılığı ve ürün geliştirme sürecine ilişkin süreklilik riski**

Yazılım geliştirme süreçlerinde teknik kadronun sürekliliği ve bilgi birikiminin korunması kritik önemdedir. Bu risk, ekip içi dökümantasyon ve rol yedekleme stratejileriyle yönetilmektedir.

#### **Yapay zeka destekli modüllerin erken aşamada olması**

Anti-cheat ve veri analitiği gibi sistemlerin henüz erken geliştirme aşamasında olması, bazı teknolojik hedeflerin planlanandan daha geç devreye alınmasına neden olabilir. Bu durumun önüne geçmek için MVP odaklı ilerleme modeli benimsenmiştir.

#### **Global operasyonlara geçiş sürecinde kurumsal kaynak yönetimi riski**

Fonlama sonrası çoklu pazara açılım süreci, operasyonel kapasiteyi zorlayabilir. Bu nedenle kaynak planlaması, ekip genişletme ve görev dağılımı konusunda kademeli büyüme stratejisi izlenmektedir.

#### **Kurumsal müşterilere sunulan servislerin SLA ve operasyonel güvenilirlik riski**

Markalar ve oyun firmalarına sunulan hizmetlerin teknik aksaklık yaşanmadan sürdürülebilmesi kritik önem taşımaktadır. Bu risk, altyapı tarafında yüksek erişilebilirlik sağlayan yedekli sunucu mimarisi ve canlı izleme sistemleriyle kontrol altına alınmaktadır.

#### **Gelir çeşitliliği ve kur dalgalanması riski**

Şirketin büyüme stratejisi başlangıçta B2B ağırlıklı olduğundan, gelir yapısı bazı dönemlerde daralabilir. Bu durum, paralı turnuva sistemlerinin ve premium üyelik modellerinin devreye alınmasıyla orta vadede dengelenmesi planlanan bir geçiş sürecidir. Ayrıca, kur etkilerini minimize etmek için TL ve döviz bazlı gelir kaynakları çeşitlendirilecektir.

## 4.2. Sektöre İlişkin Riskler

TETO Games'in faaliyet gösterdiği espor ve dijital oyun sektörü, yüksek potansiyele sahip olmakla birlikte belirli yapısal ve çevresel riskleri de barındırmaktadır. Bu riskler, girişimin stratejik planlarında dikkate alınmakta ve olası etkileri azaltmaya yönelik önlemler geliştirilmektedir.

### **Oyun firmalarının turnuva politikalarında değişiklik yapılması riski**

Espor ekosistemindeki platformlar büyük ölçüde oyun geliştiricilerinin API erişimleri, lisanslamaları ve topluluk yönetim stratejilerine bağlıdır. Firma politikalarında yaşanabilecek değişiklikler, turnuva operasyonlarına doğrudan etki edebilir. Bu risk, güçlü iş ilişkileri, resmi vendor statüleri ve alternatif entegrasyon çözümleriyle azaltılmaktadır.

### **Regülasyon ve yasal çerçevedeki belirsizlikler**

Türkiye ve EMEA bölgesindeki espor ve dijital ödeme sistemleri ile ilgili yasal altyapılar zaman zaman değişiklik gösterebilir. Örneğin, ödül dağıtımı, dijital cüzdan entegrasyonları veya veri saklama konularında yeni regülasyonlar gündeme gelebilir. Bu nedenle TETO Games, hukuk danışmanlığıyla birlikte tüm süreçleri mevzuata uygun olarak yürütmekte ve regülasyon takibi yapmaktadır.

### **Kullanıcı ilgisinin hızlı platform değişimi ve trendlere bağımlılık göstermesi**

Genç kullanıcı kitlesi, kısa sürede yeni platformlara (örneğin TikTok Live, Kick, Trovo) yönlenebilir ve içerik tüketim alışkanlıkları hızlı değişebilir. Bu durum platformun etkileşim stratejilerini etkileyebilir. TETO Games bu riski, yayın entegrasyonlarını dinamik tutarak ve yayıncı destek programlarıyla proaktif biçimde yönetmektedir.

### **Rekabetin artması ve büyük ölçekli platformların pazara girmesi riski**

Global ölçekte faaliyet gösteren espor platformlarının Türkiye ve bölge pazarına giriş yapma olasılığı, rekabeti artırabilir. Ancak TETO Games'in yerelleştirme, marka ilişkileri ve oyuncu sadakati konularındaki avantajları bu tehdide karşı güçlü bir bariyer oluşturmaktadır.

### **Sektörde mevsimsellik ve sponsor bağımlılığı riski**

Espor projeleri dönemsel yoğunluk gösterebilir ve bazı markaların bütçeleri takvime bağlı olarak şekillenebilir. Bu durum operasyonel dalgalanma yaratabilir. Bu risk, Always-ON gibi sürekli turnuva yapıları ve paralı lig sistemleriyle dengelenmektedir.

## 4.3. Paylara İlişkin Riskler

TETO GAMES BİLİŞİM ELEKTRONİK SPOR ANONİM A.Ş. tarafından yürütülecek

paya dayalı kitle fonlaması kampanyası kapsamında yatırımcılara sunulacak şirket payları, erken aşama teknoloji girişimlerine yapılan yatırımların doğasında bulunan çeşitli riskleri barındırabilir. Bu riskler aşağıda detaylı şekilde açıklanmıştır:

**Likidite riski:**

Şirket payları organize bir borsada işlem görmediğinden, yatırımcıların bu payları kısa vadede likide edebilmesi mümkün değildir. Payların satışı, devir veya ikincil piyasa oluşumu ancak şirket tarafından ileride oluşturulacak çıkış stratejileri veya yatırım turları aracılığıyla mümkün olabilecektir.

**Kar payı (temettü) riski:**

TETO Games, yatırımın ilk fazında elde edilen geliri büyük ölçüde ürün geliştirme, pazarlama ve operasyonel büyüme için kullanmayı planlamaktadır. Bu nedenle kısa vadede temettü dağıtımı öngörülmemekte, değer artışı potansiyeline dayalı uzun vadeli getiri hedeflenmektedir.

**Değer dalgalanması ve yatırımın geri dönüş süresi riski:**

Erken aşama girişimlerde şirket değeri zamanla artabileceği gibi, piyasa koşullarına, sektör dinamiklerine veya operasyonel performansa bağlı olarak değer kaybı da yaşanabilir. Bu nedenle yatırım getirisi uzun vadeye yayılmakta ve değer artışı garanti edilememektedir.

**Devir ve tedavül sınırlamaları:**

Yatırımcıların edineceği payların devri, Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerine ve şirket ana sözleşmesine tabidir. Bu nedenle pay devri işlemleri belirli hukuki prosedürlere bağlıdır ve serbest piyasada kolaylıkla işlem görmesi mümkün değildir.

**Azınlık pay riski:**

Yatırımcılara sunulacak paylar toplam sermayenin %10'unu aşmayacak şekilde planlanmıştır. Bu kapsamda yatırımcılar azınlık pay sahibi olacak, şirketin yönetim kontrolü ve stratejik karar süreçleri mevcut ortaklarda kalacaktır. Bu durum, yatırımcıların karar süreçlerine doğrudan katılımını sınırlayabilir.

**Yatırımın tahsil edilememe riski:**

Girişimlerin başarısızlıkla sonuçlanması halinde yatırım tutarının tamamı veya bir kısmı geri alınamayabilir. TETO Games, operasyonel sürdürülebilirlik ve stratejik büyüme hedefleri ile bu riski minimize etmeyi amaçlamakla birlikte, bu olasılık yatırımcının kendi risk iştahı çerçevesinde değerlendirilmelidir.

#### 4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

## 5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.026 TL** ile **0.031 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **151000 TL** ile **216000 TL** aralığında olacaktır.

#### Mevcut Ortaklık Yapısı:

SERDAR ALTUNYURT %42.75  
EMİR İZZET ZENGİN %23,75  
VOLKAN ŞENOL %14,25  
ZAFER ŞAFAK TOKCANLI %13,30  
ÖMER SUNER %5,00  
UTKU TAŞYÜREK %0,95

#### Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

SERDAR ALTUNYURT %41,681  
EMİR İZZET ZENGİN %23,156  
VOLKAN ŞENOL %13,89  
ZAFER ŞAFAK TOKCANLI %12,97  
ÖMER SUNER %4,88  
UTKU TAŞYÜREK %0,93  
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %2.5

#### Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

SERDAR ALTUNYURT %41,468  
EMİR İZZET ZENGİN %23,038  
VOLKAN ŞENOL %13,823  
ZAFER ŞAFAK TOKCANLI %12,901

ÖMER SUNER %4,850

UTKU TAŞYÜREK %0,922

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %3

## Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 1000 ₺ olarak planlanmıştır.

### 5.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **6.960.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### 5.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. 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 kaydedilecektir. Bu kaydediş 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 Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16'ncı maddesinin yedinci fıkrası kapsamında girişim şirketinin mevcut ortaklarının, kampanya sürecinin başladığı tarihi takip eden üç yıl içerisinde miras, mirasın paylaşımı, eşler arasındaki mal rejimi hükümleri, cebri icra ve nitelikli yatırımcılara veya kendi aralarında yapılacak devirler dışında paylarını devredemeyecekleri hükme bağlanmıştır.

## 5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](https://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/AZUCD9> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

Nitelikli olmayan bir yatırımcı kampanya özelinde asgari bir alım tutarı belirtilmemiş ise asgari **1 Pay (1 TL)** ve Azami **400.000 Pay (400.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **1.500.000 TL**'yi aşamaz.

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

### 5.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

Yatırımlarım bölümünde 'Beklemede' olarak görüntülenir.

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

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

### 5.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

### 5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %3,55 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

Fonlamanın başarılı olup olmadığına bakılmaksızın MKK (Merkezi Kayıt Kuruluşu), kaydileştirme işlemleri için açılan kampanya toplam fon talebinin binde 1'i + KDV tutarında ve fonların toplanarak bloke edilmesine aracılık eden İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), binde 5'i + BSMV tutarında işlem ücreti alacaktır. Tutarlar kampanya öncesi 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 %7'si kadar ödeme yapacaktır.

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 40.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

## 6. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 6.1. Genel Bilgiler

#### Platform Hakkında Genel Bilgiler

|                                |                                                                                     |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Ticaret Unvanı                 | : GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.                                               |
| Merkez Adresi                  | : Kızılırmak Mah. 1452. Sok. Next Level Loft Ofis No: 6/A<br>Çankaya Ankara Türkiye |
| Listeye Alınma Tarihi          | : 08.04.2021                                                                        |
| Sermayesi                      | : 42.000.000,00 TL                                                                  |
| Başarılı Kampanya Sayısı       | : 107                                                                               |
| Başarısız Kampanya Sayısı      | : 26                                                                                |
| Aracılık Edilen Fonlama Tutarı | : 815.530.916 TL                                                                    |
| Telefon Numarası               | : 0 312 504 08 08                                                                   |
| İnternet Sitesi                | : <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>                    |

### 6.2. Ortaklık Yapısı

| Platform'un Ortaklık Yapısı       |                  |          |              |
|-----------------------------------|------------------|----------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı       | Sermayedeki Payı |          | Oy Hakkı (%) |
|                                   | Tutar (TL)       | Oran (%) |              |
| Hakan Yıldız                      | 12.566.718       | 29.92    | 29.92        |
| Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş. | 3.578.855        | 8.52     | 8.52         |
| Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.   | 3.418.364        | 8.14     | 8.14         |
| Faruk Bostancı                    | 2.100.000        | 5        | 5            |
| Duran Sarıkaya                    | 4.195.800        | 9.99     | 9.99         |
| Ahmet Teyit Keşli                 | 2.100.000        | 5        | 5            |
| Diğer                             | 14.040.263       | 33.43    | 33.43        |

| Platform'un Ortaklık Yapısı |                  |          |              |
|-----------------------------|------------------|----------|--------------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı | Sermayedeki Payı |          | Oy Hakkı (%) |
|                             | Tutar (TL)       | Oran (%) |              |
| TOPLAM                      | 42.000.000       | 100      | 100          |

### 6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

| Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri |                  |               |                    |                  |       |
|------------------------------------|------------------|---------------|--------------------|------------------|-------|
| Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı        | Görevi/Unvanı    | Atanma Tarihi | Kalan Görev Süresi | Sermayedeki Payı |       |
|                                    |                  |               |                    | (TL)             | (%)   |
| Dr. Faruk Bostancı                 | YK Başkanı       | 30/04/2024    | 1.095 Gün          | 2.100.000        | 5     |
| Tolga Cem Seyfeli                  | YK Başkan Vekili | 30/04/2024    | 1.095 Gün          | 420.000          | 1     |
| Hakan Yıldız                       | YK Üyesi         | 30/04/2024    | 1.095 Gün          | 12.566.718       | 29.92 |
| Dr. O. Mutlu Topal                 | YK Üyesi         | 30/04/2024    | 1.095 Gün          | 840.000          | 2     |
| Umut Utku TAŞDEMİR                 | YK Üyesi         | 30/04/2024    | 1.095 Gün          | 840.000          | 2     |

### 6.4. Yatırım Komitesi

| Yatırım Komitesi Üyeleri    |                        |                                         |                  |      |
|-----------------------------|------------------------|-----------------------------------------|------------------|------|
| Adı-Soyadı                  | Görevi/Unvanı          | Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi | Sermayedeki Payı |      |
|                             |                        |                                         | (TL)             | (%)  |
| Bülent Gümüş                | Yatırım Komitesi Üyesi | Yazılım ve Teknoloji                    | 0                | 0    |
| Vahit Altun                 | Yatırım Komitesi Üyesi | Ekonomi ve Mali Analiz                  | 897.738          | 2.14 |
| Orhan Mutlu Topal           | Yatırım Komitesi Üyesi | İlaç, Tıp ve Yatırımcılık               | 840.000          | 2    |
| Mehmet Levent Hacıislamoğlu | Yatırım Komitesi Üyesi | Sermaye Piyasaları                      | 0                | 0    |
| Bengisu Şenol               | Yatırım Komitesi Üyesi |                                         | 0                | 0    |

## 6.5. İnceleme Sonuçları

TETO Games Bilişim Elektronik Spor A.Ş., e-spor sektöründe turnuva süreçlerini uçtan uca dijitalleştiren ve oyun firmalarının API'leriyle entegre çalışan altyapısıyla Türkiye merkezli bir teknoloji girişimidir. Maç oluşturma ve eşleştirme, skor doğrulama, oyuncu doğrulama, ödül dağıtımı ve canlı yayın entegrasyonunu otomatize ederek hem oyunculara hem markalara şeffaf ve ölçümlenebilir bir rekabet deneyimi sunar. 165.000'in üzerinde onaylı oyuncu, 1.000'den fazla turnuva ve Riot Games, Tencent, Krafton ile kurulu entegrasyonlar sayesinde TETO Games pazarda turnuva düzenleyicisi ve teknoloji sağlayıcısı olarak konumlanmaktadır ve iş modeli B2B, B2C ve C2B'dir. Hedeflenen toplam fon miktarı 6.960.000 TL'dir (%20 ek fonlama dahil). TETO Games, espor ekosisteminde bağımsız organizasyonların karşılaştığı yüksek operasyon yükü, manuel işleyiş, ölçülebilirlik eksikliği ve yayın entegrasyonu gibi temel sorunlara sürdürülebilir bir çözüm sunmaktadır. Çok dilli platform hedefi, yapay zeka destekli hakem sistemi, anti-cheat modülü ve veri analitiği ile hem oyuncular hem de oyun firmaları için uzun vadeli bir değer önerisi ortaya koyar. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; TETO Games'in Always-ON formatlı yıl boyu turnuva serileriyle güçlü bir kullanıcı etkileşimi yakaladığı, 100.000+ eşzamanlı ziyaretçiyi destekleyen bir altyapıya sahip olduğu, Papara ve benzeri entegrasyonlarla ödül ve cüzdan süreçlerini otomasyona bağladığı; ayrıca yapay zeka destekli dijital hakem modülünün ilk sürümünü platforma entegre ettiği görülmektedir. Red Bull, Turkcell, İninal, Paycell, Ozan SuperApp ve BinBin gibi markalarla yapılan projeler, şirketin yalnızca teknik değil aynı zamanda pazarlama ve genç kitle erişim kanalı olduğunu göstermektedir. Kısa vadede çok dilli yayın ve premium/paralı turnuva sisteminin devreye alınması, orta vadede EMEA'da operasyonel partnerlikler ve 1 milyon kayıtlı kullanıcı hedeflenmektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; küresel ölçekte Faceit, ESL, Challengermode gibi platformlar bulunsun da bu çözümlerin yerel pazar dinamiklerine uyum, ödeme sistemleri, yayın

entegrasyonu ve doğrudan oyun API'leri ile esnek entegrasyon alanlarında sınırlı kaldığı; TETO Games'in ise Türkiye'de tam entegre, API destekli ve yapay zeka tabanlı altyapısıyla ayrıştığı görülmektedir. Şirket B2C (oyuncu topluluğu ve turnuvalar) ve B2B (oyun firmaları ve markalar) odaklı hibrit iş modeliyle EMEA bölgesinde ölçeklenebilir bir teknoloji sağlayıcısı olma hedefini taşımaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde; 2023 itibarıyla küresel oyun pazarının 185 milyar USD büyüklüğe ulaştığı, espor segmentinin yıllık %8–10 aralığında büyüdüğü; Türkiye'de 40 milyon üzerinde aktif oyuncu ve 2 milyon üzerinde espor takipçisi bulunduğu görülmektedir. Bölgesel espor altyapı sağlayıcılarının sınırlı olması, yerelleştirme ve operasyon kabiliyeti olan platformlara fırsat yaratmaktadır; TETO Games bu boşluğu teknoloji, entegrasyon ve içerik odaklı yaklaşımıyla doldurmayı amaçlamaktadır. Finansal projeksiyon incelendiğinde; toplanacak fonun ağırlıklı olarak global pazarlama faaliyetlerine ve global satış-pazarlama-operasyon ekibine, harcanacağı; gelir modelinin ise paralı turnuvalar, premium üyelikler, sponsorluklar, B2B lisanslama ve SaaS modülleri ile çeşitlendirileceği öngörülmektedir. Şirket orta-uzun vadede aylık tekrar eden gelir (MRR) yapısına ulaşmayı ve teknolojiyi EMEA'ya ihraç etmeyi hedeflemektedir. Şirket beş yılın sonunda 3.345.250.000 TL ciro yapmayı hedeflemektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

| Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri |               |
|-------------------------------------------|---------------|
| Adı-Soyadı                                | ŞART/ŞERH     |
| Bülent Gümüş                              | ŞERHİ YOKTUR. |
| Vahit Altun                               | ŞERHİ YOKTUR. |
| Orhan Mutlu Topal                         | ŞERHİ YOKTUR. |
| Mehmet Levent Hacıslamoğlu                | ŞERHİ YOKTUR. |
| Bengisu Şenol                             | ŞERHİ YOKTUR. |

## 6.6. Değerlendirme Politikası

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.'ye ilgili mevzuata uygun olarak başvuru yapan Girişimci veya girişim Şirketinin Bilgi Formunun onaylanmasına ve Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) 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
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

## 6.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

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

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

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

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

## 6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

17.05.2023 tarih ve 2023/28 sayılı Kurul kararı gereğince Platform hakkında idari para cezası yaptırımı uygulanmıştır.

## 7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Özgeçmişler
  - 4.1 Nolu Belge ( Emir Zengin )
  - 4.2 Nolu Belge ( Volkan Şenol )
  - 4.3 Nolu Belge ( Ömer Suner )
  - 4.4 Nolu Belge ( Zafer Şafak Tokcanlı )