

Woxis Portable Home Studio KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **ION TEKNOLOJİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **2.250.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **2.700.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


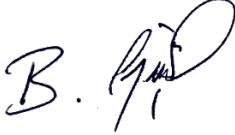



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Woxis Portable Home Studio** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **27/03/2023** ile **26/05/2023** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.ic/JHPPBO> 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.

ION TEKNOLOJİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Adı, Soyadı, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>ION TEKNOLOJİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ, 23/03/2023</p> <p>ION TEKNOLOJİ VE TİC.LTD.ŞTİ. Tuna Mh. 17. Cad. No:33 K/2 D/202 Kızılay/ANKARA Kerem Yılmaz / İZMİR Kerem Yılmaz / İZMİR / 445 054 75 10</p>	<p>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</p>

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 22/03/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 22/03/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 22/03/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 22/03/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 20/03/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Proje Hakkında Özet Bilgiler

Kapsam, Amaç ve Konusu	:	Woxis olarak hedefimiz, kompakt yapısı ile çok sayıda egzersize imkan veren ve Dijital Koçluk Uygulaması ile de kullanıcıyı tıpkı bir kişisel antrenör gibi yönlendirebilen dijital bir fitness ekipmanını satışa sunmaktır.
Ürün ve Hizmetler	:	Woxis 2,5 kg ağırlığıyla 30 kg'a kadar kuvvet üretebilen, taşınabilir ve çok yönlü bir fitness ekipmanıdır. Sahip olduğu mobil uygulama ile kullanıcıya özel dijital koçluk hizmeti sunarak gerçek bir antrenöre olan ihtiyacı ortadan kaldırır.
Kurulacak Girişim Şirketinin;		
Ticaret Unvanı	:	ION Teknoloji ve Ticaret Anonim Şirketi
Merkez Adresi	:	Tuna Mah. 1710 Sk. No:33 D:202 Karşıyaka/İzmir Karşıyaka / İzmir
Sermayesi	:	2.900.000 TL

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Fatih Onur
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	-Endüstriyel Ürün Tasarımı -Konsept Geliştirme - Prototipleme -CAD Modelleme -3D Render/Animasyon - UX -Ar-Ge -Proje Yönetimi

Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Orhan Vangölu
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	- Mekanik Sistem Bilgisi - İleri seviye 3D CAD modelleme ve mekanik tasarım yapma becerisi. - Statik ve dinamik analiz - Malzeme ve imalat bilgisi - Üretim ve imalat bilgisi - Torna, Freze, 3D printer v.b üretime yönelik makinelerin kullanımı.

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	2.700.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/JHPPBO
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	27/03/2023
Bitiş Tarihi	:	26/05/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1 TL ile 0.12 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 225000 TL ile 324000 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 2.700.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 1.040.000 TL 'si Üretim ve Ar-Ge Giderleri 01.07.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, 430.000 TL 'si Yönetici ve Personel Giderleri 01.07.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, 130.000 TL 'si Reklam ve Pazarlama Giderleri 01.07.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında, 125.000 TL 'si Mali, Hukuksal ve Teknik Danışmanlık Giderleri 01.07.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

105.000 TL'si

Diğer Giderler (Kira, Stopaj ve Aidat Giderleri)
01.07.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

70.000 TL'si

İşletme Giderleri (Haberleşme, Enerji ve Sarf Malzemeleri)
01.07.2023 - 01.01.2024 tarihleri arasında,

350.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve
Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtımı ve
Pazarlama Bedeli
01.07.2023 - 01.08.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Kısa Tanıtımı

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **27 Mart Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **25 Nisan Salı akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar %100'e kadar mevcut ortak Orhan Vangölü'nün hisselerinden dağıtılacaktır. Ek fonlama olma durumunda ise dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Orhan Vangölü ve Fatih Onur'un hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Yatırımcılarımıza Özel Woxis Home Studio İndirim Hediyesi Hakkında

Woxis Home Studio ürünümüzden sipariş vermek isteyen yatırımcılarımıza ilk 100 adet üründe 1. siparişlerine özel olarak liste fiyatlarımız üzerinden;

- 5.000 TL üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza **%5 indirim**,
- 10.000 TL üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza **%10 indirim**,
- 20.000 TL üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza **%20 indirim**,
- 30.000 TL üzeri yatırım yapan yatırımcılarımıza **%30 indirim** uygulanacaktır.

Önemli Bilgilendirme

Bu projeye olan inancımız ile;

- Firma ortakları olarak kampanya öncesi sermayemize toplam **640.000 TL katkıda bulduk**.
- TÜBİTAK'tan aldığımız, kampanya bilgi formunda detaylarını paylaştığımız ve bilançomuzda, sermaye yedeklerinin altındaki "Fonlar" kaleminde bulunan **678.088 TL**, yatırım turu sonunda toplanan fon ile birlikte sermayeye ilave edilecektir.
- Ayrıca Tübitak 1507 Ar-Ge projesinde alınan hibe yapılan harcamalar düşüldükten sonra sermayeye eklenecektir.

Woxis Nedir?

Woxis Home Studio taşınabilir bir fitness ekipmanıdır. Yaklaşık 2,5 kg ağırlığındadır ve 30 kilograma kadar kuvvet sağlayabilmektedir. Özel aparatları ile 200'den fazla egzersizi bir spor salonuna gitmeye gerek kalmadan kullanıcıya sunabilmektedir. Tüm bu fiziksel özelliklerinin yanında dijital koçluk uygulamasıyla kullanıcının antrenman verilerini analiz ederek kullanıcıya yol göstermekte ve bir eğitmene olan ihtiyacı azaltmaktadır.

Neden Bu Alanda Faaliyet Gösteriyoruz?

Günümüz gelişen teknolojisi insan gücüne olan ihtiyacı azalttığından insanın doğal yapısına uymayan hareketsiz bir yaşam biçimi oluşmaya başlamıştır. Özellikle kent yaşamının monotonluğu içinde sıkışıp kalan insanlar, yoğun iş temposu, baskı, yorgunluk gibi birçok olumsuz çevresel etkenin tesiri altında sağlıklı bir hayattan git gide uzaklaşmaya başlamıştır.

Woxis olarak amacımız inovatif fitness ekipmanları üreterek bu insanların motivasyonlarını arttırmak ve sağlıklı bir hayat tarzına ulaşmalarını sağlamaktır.

Dijital Fitness Ekipmanları Nedir?

Dijital fitness, sağlık ve sporda kullanılan dijital cihazlar, yazılımlar ve uygulamalardır. Giyilebilir cihazlar, fitness uygulamaları, dijital fitness cihazları olarak çeşitlendirebilirler.

Global ölçekte donanımsal ürünleri incelediğimizde bu ürünleri taşınabilir ve sabit ürünler olmak üzere iki ana kategoriye ayırabiliriz. Bu alanda son dönemde başarı gösteren firmalara **Tonal, Peloton, The Mirror, Forme, Maxpro, Whipr, Handygym** örnek olarak verilebilir.

Pazarda güç antrenmanlarına yönelik taşınabilir ekipmanlar olan **Maxpro ve Handygym** manuel olarak ayarlanan ağırlık veya direnç sistemine sahiptir. **Tonal** ve **Forme** gibi elektrik motor destekli direnç uygulayan sistemler ise daha kompleks fakat ev içi kullanıma yönelik sabit sistemlerdir. Her iki kategoride de ürünler ya bir mobil uygulama ile desteklenmekte ya da direkt ürün üzerindeki bir yazılım ile kullanıcılara antrenman içerikleri sağlamaktadır. Bu yazılımlar premium üyelik modelinde kullanıcılara sunulmaktadır.

Bugüne Kadar Neler Yaptık?

2018 yılında **TÜBİTAK BİGG** desteği ile ION Teknoloji ve Ticaret firmasını kurulmuştur. Spor salonlarında görmüş olduğumuz bazı yaralanma, sakatlanma ya da bir yardımcıya ihtiyaç duyma problemini çözmek için yola çıkmış ve bu alanda ilk iş fikrimiz olan **Robot Smith Machine**'nin prototipi hayata geçirilmiştir.

Bu prototip ile 2020 Haziran ayında **Sinan Güler Spor Girişimleri Hızlandırıcı Programı**'na seçilen altı girişimden biri olmuştur. Bu dönemde ağırlığını iyice hissettiren pandemi sebebiyle insanlar bireyselleşmiş, ev fitnessına yönelmiş ve spor alışkanlıkları bir anda değişmiştir. Bu gelişmeleri değerlendirilerek ve SGSA programı kapsamında iş fikrinin pivot edilmesi ihtiyacı fark edilmiştir ve **Woxis Home Studio** konsepti hayata geçirilmiştir. İlk konsept çalışmaları yapılmış ve ürün görseli ile beraber mekanik sistem tasarlanmıştır. Prototipleme çalışmaları başarılı bir şekilde gerçekleşince de patent başvuruları yapılmıştır. Ardından 2022 yılı başında **TÜBİTAK 1507 Ar-Ge desteği** alınarak MVP ürünler elde edilmiştir.

Kurucu ortaklar olarak, kent mobilyaları ve reklam panoları üreten bir firmanın Ar-Ge departmanında birlikte çalıştık Buradan sonra TÜBİTAK BiGG desteği alarak Woxis projesine

başladık. Birçok farklı projede beraber çalışma imkanı bulduğumuz Fatih Sezer (UX/UI) ve Öztürk Ekinci (Yazılım Geliştirme) bu projeye inanarak ekibe dahil olmuşlardır.

Yatırım Sonrası Kısa, Orta ve Uzun Vadede Hedeflerimiz Nelerdir?

Kısa vadede, fonlamanın başarılı tamamlanması ile mevcut limited şirketini anonim şirkete çevireceğiz. Çekirdek ekibimizi yazılım ve sosyal medya pazarlama alanlarında genişleteceğiz. Montaj ve test faaliyetlerini gerçekleştirebileceğimiz ayrıca ar-ge faaliyetlerinde kullanılacak ekipmanları barındıracak bir atölye ve ofis kiralayacağız. Yapılan prototip ile CE sertifikasyon ve test süreçleri tamamlandıktan sonra 2023 yılı sonuna kadar **100 adet Home Studio** ürününü üreteceğiz. Üretim sürecine paralel olarak yurt içi satış kanalları oluşturulacak ve pazarlama faaliyetlerinde bulunulacaktır. B2C’de online kanallar, B2B’de ise butik fitness salonları, kişisel antrenörler ve inşaat projeleri ile birebir görüşmeler yapılacaktır. Yurtiçi pazarda yapacağımız satışlar sonrası alacağımız müşteri geri bildirimleri ile ürünümüzü geliştirip tüm satış altyapısı kurulmuş bir marka olmayı hedefliyoruz.

Orta vadede ise yapılan ürün satışları ile elde edilecek gelirlerle beraber yeni bir yatırım turuna çıkarak sermayemizi güçlendirmeyi planlıyoruz. Global pazara açılmak için kullanacağımız bu sermaye ile yurt içi ve yurt dışı pazarında “CES” gibi öncü fuarlarda yer alarak Woxis’i dünyaya tanıtacağız. Bu tanıtım çalışmaları sonrasında **Kickstarter** kampanyamızı gerçekleştirerek **Avrupa ve Kuzey Amerika** satışlarımızı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Makina parkurunu genişletip fason parçaların bir kısmını bünyemize çekeceğiz ve **600 adet** ürün üretip stoklarımızı arttıracacağız. Dijital koçluk uygulamasında ise yapay zeka alt yapısını ekleyerek premium üyelik modelini aktif edeceğiz ve gelirlerimizi arttıracacağız. Yurtiçi pazarda **DMO** ile görüşerek kamu kurumlarına da satışlar yapacağız.

Uzun vadede üretim sayımızı 1250 adete yükseltip **Dubai, Katar**, Uzak Doğuda ise **Güney Kore** gibi pazarlara açılmak istiyoruz. Home Studio için akıllı saat ve sensör teknolojilerinin entegrasyonu ile kullanıcı veri analizinin arttırmayı, ayrıca VR ve oyunlaştırma ile ek satış içeriklerinin oluşturulmasını hedeflemekteyiz. Bunlara ek olarak diğer ürünümüz olan **Woxis Pro**’nun da satışına başlayıp 25 adet satmayı planlıyoruz.

Neden Paya Dayalı Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?

- Bugüne kadar projemizi Kamu fonları ve proje danışmanlık gelirleri ile üretim aşamasına getirdik. Hedefimiz pazara hızlı bir giriş yapmak ve bu sektörde öncü bir kuruluş olmak olduğundan, üretim yapmaya ve ekibimizi büyütmeye ihtiyacımız vardır. Bunun içinde hızlı bir finansman kaynağına ulaşmamız gerekmektedir. Bu finansmanı sağlamanın da en uygun yönteminin kitle fonlaması olduğunu düşünüyoruz.
- Kitle fonlaması ile yatırım almak bize her açıdan hız kazandıracak. Sadece ihtiyacımız olan finansalı değil; aynı zamanda yüzlerce yatırımcımızın bize güvendiğini göstererek çalışmalarımızda daha hızlı işbirliklerine de koşacağız.
- Ürünün önemli değer önerisi de tüketiciler içindir. Ürünümüzü geliştirirken tüketicilerle yüz

yüze konuşarak onların problemlerine ve beklentilerine göre ürünümüzü şekillendirdik. Bu sebeple kitleler üzerinden yatırım almanın doğru olacağına karar verdik.

Neden Yatırım Yapmalısınız ?

Fitness sektörü, pandeminin de etkisiyle hızlı bir dijital dönüşüm sürecine girdi. Buna ek olarak spor alışkanlıkları **kişilerin ihtiyaçlarına göre** şekillenmeye başladı. Yoğun hayat temposu içinde fitness zincirleri de müşterilerine daha esnek hizmetler sunar hale geldi. Bu dijitalleşen ve bireyselleşen sektörde Woxis ekibi olarak 15 yıllık Ar-Ge tecrübemiz ile ileri seviyede inovatif ve yerli bir teknoloji geliştirdik. Amacımız kısa zaman içinde bu yenilikçi ürünü hem ülkemizde hem de global pazarda satışa sunarak dijital fitness sektöründe önde gelen markalardan biri olmaktır.

Pazar verisine bakıldığında fitness sektöründe bir değişim olduğunu görebiliriz. Avrupa’da spor salonu gelirleri 2019 yılında 29 milyar Euro iken, 2022 yılında **%40 düşerek** 17 milyar Euro’ya gerilemiştir. Buna ek olarak Türkiye’deki dijital fitness sektörüne baktığımızda 2025 yılında **%23.7’lik bir büyüme** beklenmektedir. Fitness merkezlerinin çoğunun, çevrimiçi dersler sunarak ve evde egzersiz için fitness uygulamalarını entegre ederek **“dijital fitness”** trendine uyum sağlaması ve böylece abone sayısını artırması bekleniyor.

ION Teknoloji ve Ticaret olarak 2018 yılında başladığımız bu yolda günümüze kadar farklı kamu fonları ve çeşitli alanlarda verdiğimiz Ar-Ge danışmanlık gelirleri ile iki ürünümüzü MVP aşamasına kadar getirdik. Bu süreçte Woxis projesine ait **iki farklı patent başvurumuz**, tescilli **yeni bir markamız** ve **iki adet tasarım tesciline** sahip olduk. Girişimcilik ekosisteminde öncü kurumlardan (**İTÜ Çekirdek, Sinan Güler Spor Girişimleri Hızlandırıcı Programı**) aldığımız destekler ile sürecimizi doğru adımlar atarak kurguluyoruz. Bu aşamaları başarıyla tamamladıktan sonra kitlesel fonlama ile yatırımcılarla buluşarak birlikte büyümeyi hedefliyoruz.

2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu

Woxis olarak hedefimiz, kompakt yapısı ile çok sayıda egzersize imkan veren ve Dijital Koçluk Uygulaması ile de kullanıcıyı tıpkı bir kişisel antrenör gibi yönlendirebilen dijital bir fitness ekipmanını satışa sunmaktır. Ürün yaklaşık 2.5 kg ağırlığıyla küçük bir çantaya kolayca sığacak ebatlarda olup 30 kg’a kadar kuvvet uygulayabilmektedir. Farklı aparatları ile 200’den fazla antrenman yapmaya imkan vererek kullanıcının bir spor salonundan elde ettiği tüm verimi almasını sağlamaktadır. Dijital koçluk uygulaması ile kullanıcının antrenman geçmişini analiz ederek kişiye özel antrenman içerikleri sunar ve bu sayede de kullanıcının bir antrenöre olan ihtiyacını azaltır.

Kısa vadede ürünün üretimine dair planımız; donanıma ait mekanik parçaların fason üretim ile plastik parçalar, montaj ve yazılımın ise girişim bünyesinde gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Uzun vadede satış adetleri yükselmesi ile fason üretimin de firma bünyesinde yapılması hedeflenmektedir.

Ticarileşmede ilk aşamada yurt içi pazar hedeflenmekte, online ve birebir satışlar yapılması planlanmaktadır. İlk satışlar ile kullanıcı testleri yapılarak geri bildirimler toplanacak sonrasında ise global pazara açılacaktır. Global pazara açılmada Kickstarter ve Indiegogo gibi platformlar kullanılarak talepler toplanacaktır.

2.3. Ürün ve Hizmetler

Woxis Home Studio taşınabilir, dijital ve kablolu bir fitness ekipmanıdır. Bluetooth bağlantı özelliğiyle de Woxis için hazırlanan mobil uygulamayla birlikte çalışmaktadır. Bu mobil uygulama kullanıcının fiziksel durumunu ve egzersiz geçmişini göz önünde bulundurarak kullanıcıya dijital koçluk yapmaktadır. Ayrıca uygulama içerisinde bulunan antrenman içerikleri ile kullanıcıların hareketleri ve duruş pozisyonlarını doğru yapmaları sağlanır.

Bu ürün fikri pandemi sebebiyle değişen spor alışkanlıklarının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. 2020 yılında ilk konsept çalışmaları başlatılmış ve ürün görseli ile beraber mekanik sistem tasarlanmıştır. Bu süreç içerisinde dört adet prototip yapılmış ve kuvvet üretimi için en uygun sistemin manyetik sistem olduğu belirlenmiştir. Hazırlanan bu prototipler hedef kitle ile test edilmiş ve kullanıcı doğrulamaları yapılmıştır. Prototipleme çalışmaları başarılı bir şekilde gerçekleşince de patent başvuruları yapılmış ve PCT/TR2022/050020 numarası ile süreç olumlu bir şekilde devam etmektedir. Ardından 2022 yılı başında TÜBİTAK 1507 desteği alınarak MVP ürünler elde edilmiştir.

Yoğun iş temposu sebebiyle spor salonlarına gidemeyen beyaz yaka çalışanlar, çocuklu anneler, özel ders veren kişisel antrenörler ve evde spor yapmayı tercih eden fakat çok da geniş alanlara sahip olmayan, gelir düzeyi orta-üst bireylere bu ürünün satılması planlanmaktadır. İnternet kanalları, sosyal medya pazarlamaları ve birebir görüşmeler gerçekleştirerek ürünü son kullanıcıya ulaştırmayı planlamaktayız.

Gelir modelimizin temelini üyelik sistemi oluşturmaktadır. Yani öncelikle donanımı kullanıcıya ulaştırmayı, elde edilen üyelikler ile de sürekli ve büyüyen bir gelir modeli elde etmeyi planlamaktayız. Ayrıca yapılacak olan aparat satışları da gelirlerimizin büyümesine katkıda bulunacaktır.

Woxis, dijital fitness ekipmanları üretmek vizyonu ile ortaya çıkmış bir markadır. Amacımız klasik fitness ekipmanlarını dijital alt yapılarla birleştirerek insanların bir yardımcıya ya da bir antrenöre olan ihtiyacını minimize edip spor için motivasyonlarını yükseltmektir. Bu sebeple ilerleyen dönemlerde var olan diğer fitness ekipmanlarının da dijital alt yapılarla birleştirilerek satışlarının yapılması planlanmaktadır.

2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Global fitness pazarının büyüklüğü 2022 yılında 190 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır.

Ev fitness sektörü ise pandemi sürecinde yükselişe geçmiş ve 15,1 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır.

Dijital fitness ise yıllık %33,1 büyüme hızıyla fitness sektörünün en hızlı büyüyen alanıdır.

Küresel ev fitness ekipmanı pazar büyüklüğünün, 2022'de **15,1 milyar dolar** iken, 2023'te %9,3'lük büyüme oranıyla **16,55 milyar dolara** çıkması beklenmektedir.

Deloitte 2022 raporlarına göre kullanıcı alışkanlıkları pandemi sonrasında değişiklik gösterdi. Spor salonu gelirleri 2019 yılında 29 milyar Euro iken, 2022 yılında **%40 düşerek** 17 milyar Euro'ya gerilemiştir.

- Bireyler egzersizlerini sadece fitness kulüplerinde yapmak yerine dış mekan ve evlerinde de yapmaya başladılar.
- Butik stüdyolar ve evde kullanılan fitness ekipmanları önem kazandı.
- Bunlara ek olarak Y kuşağı fitness sektöründe de dijitalleşmeye başladı.

Yurtiçi spor merkezleri pazarına bakıldığında **375 milyon dolarlık** bir ciro ile son 10 yılda hızla büyüdüğü görülmektedir. Yaklaşık olarak ise **500 binin üzerinde aktif üye ve 1,340 adet tesis** bulunmaktadır.

Avrupa pazarında ise (Türkiye dahil olmak üzere) **63 binden fazla spor salonu ve 56 milyondan fazla üye** bulunmaktadır. Ancak Avrupa pazarındaki trendlere bakıldığında spor salonları dahil pazar oyuncularının dijitalleşme ve bireyselleşmeye yönelik girişimlerde bulunacağı öngörülmektedir.

Bu veriler ışığında Türkiye pazarında kısa vadede B2B, orta ve uzun vadede ise B2B ve B2C hedeflenmiştir. B2B kanalında hedeflenen müşteriler özel antrenörler, butik spor salonları, toplu konutlar ve orta ölçekli otellerdir. B2C'de ise online satış kanalları kullanılarak fitness sporcuları, beyaz yaka çalışanlar ve çocuklu ebeveynler yer almaktadır.

2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli

Girişimin iş modelinin temelini B2B ve B2C oluşturmaktadır. B2B iş modelinde Fitness Merkezleri, Amatör ve Profesyonel Spor Kulüpleri, Fizyoterapi ve Rehabilitasyon Kurumları, Kişisel Antrenörler ve Butik Spor Salonları ile iş birlikleri hedeflenmektedir. Bu kurumlar ile birebir görüşmeler ve ürün tanıtım demolarının yapılması planlanmaktadır. Bu kurumların sahip olduğu potansiyel müşteri kanallarına da ulaşım sağlanacaktır.

B2C iş modelinde ise hedef kitlede bahsi geçen bireysel müşteri segmentine reklam ve

pazarlama kampanyaları ile ulaşım sağlanacaktır. Sosyal medya reklamları, içerik üreticiler ve kullanıcı blogları bu hedef kitleye ulaşımımızdaki temel araçlar olacaktır. Ürün satışı ise kendi internet platformumuz üzerinden yapılacaktır.

2.6. Proje Bütçesi

Projenin “İşletme Bütçesi”, “Yatırım Bütçesi”, “Gelir Kalemleri”, “Satış Hedefleri” ve “Nakit Akım Tablosu”nu da içeren finansal bilgilerine aşağıdaki kutu içerisinde bulunan linkten erişebilirsiniz.

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

2.7. İzin ve Onaylar

Hukuki Durum

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

3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Bilgiler

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Fatih Onur
Uyruğu	:	Türkiye
Öğrenim Durumu	:	İzmir Ekonomi Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.96
İş Deneyimi	:	İzmir Ekonomi Üniversitesi Endüstriyel Tasarım mezunudur. Kent mobilyası sektöründe öncü olan Günel Alüminyum firmasında ar-ge departmanında endüstriyel tasarımcı olarak çalışmıştır. Bu süreçte pek çok farklı projenin konsept tasarımdan kullanıcıya ulaşana kadar olan tüm süreçlerinde elektronik, mekanik ve üretim gibi farklı ekiplerle çalışarak yönetmiştir. 2015 yılında ION Mühendislik ve Tasarım firmasının ortağı olarak faaliyete başlamıştır. Sektörde farklı alandaki pek çok firmaya tasarım, prototipleme ve üretim süreçleri konusunda danışmanlık hizmeti vermiştir. 2018 yılında Tübitak Bigg desteği alınmış ve dijital fitness ekipmanları alanında çalışmalar yapılmaktadır.
Uzmanlık Alanları	:	-Endüstriyel Ürün Tasarımı -Konsept Geliştirme -

Girişimci Hakkında Bilgiler

	Prototipleme -CAD Modelleme -3D Render/Animasyon - UX -Ar-Ge -Proje Yönetimi
Özgeçmişi	: Ekte yer almaktadır.

Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Orhan Vangözü
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Ege Üniversitesi. Not Ortalaması: 77

İş Deneyimi

	Ege Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü lisans ve Dokuz Eylül Üniversitesi Üretim Yönetimi Bölümü Yüksek lisans mezunudur. İş hayatına Kent Mobilyaları Sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın Ar-Ge bölümünde başlamıştır. İlk zamanlar ürünlerin statik hesaplarını yaparak başlanan iş hayatına daha sonra mekanik tasarım ve proje yöneticisi olarak devam etmiştir. Yaklaşık dokuz yıllık bir deneyim sonunda kendi işini kurmak amacıyla 2015 yılının sonlarında istifa etmiş ve Ortağı Fatih Onur ile beraber mühendislik ve tasarım alanında ilk şirketlerini kurmuşlardır. 2018 yılı başlarında TÜBİTAK Desteği ile Teknoloji alanında yeni bir kuruluş oluşturulmuş ve hala teknoloji alanında çalışmalar yapmaktadırlar.
--	--

Uzmanlık Alanları

	- Mekanik Sistem Bilgisi - İleri seviye 3D CAD modelleme ve mekanik tasarım yapma becerisi. - Statik ve dinamik analiz - Malzeme ve imalat bilgisi - Üretim ve imalat bilgisi - Torna, Freze, 3D printer v.b üretime yönelik makinelerin kullanımı.
--	---

Özgeçmişi

	: Ekte yer almaktadır.
--	------------------------

3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Fatih Onur	Ürün fikir ve konseptlerinin geliştirilme süreçlerini yönetmektedir. Özellikle 3d baskı ile prototipleme süreçlerini yürütmektedir. Bu süreçte farklı alanlarda tasarımcı odaklı düşünce tekniklerini kullanarak ekibi yönlendirmektedir.	-Endüstriyel Ürün Tasarımı - Konsept Geliştirme - Prototipleme -CAD Modelleme -3D Render/Animasyon -UX - Ar-Ge -Proje Yönetimi	Lider Girişimci
Orhan Vangözü	Kurucu Ortak olarak Mali ve İdari işlerin yürütülmesi, teknik alanda da ürünlerin mekanik tasarımlarının yapılması, parçaların üretilmesi ve montajlanması gibi alanlarda çalışmalar yapmaktadır.	- Mekanik Sistem Bilgisi - İleri seviye 3D CAD modelleme ve mekanik tasarım yapma becerisi. - Statik ve dinamik analiz - Malzeme ve imalat bilgisi - Üretim ve imalat bilgisi - Torna, Freze, 3D printer v.b üretime yönelik makinelerin kullanımı.	Kurucu Ortak
Öztürk Ekinci	Ürünlerin Yazılımsal gereksinimlerini yapan kişidir. Ve Ürünün uygulamasını da yapmakla görevlidir.	- Software Developer	Personel
Ahmer Fatih Sezer	Fiziksel ve Dijital ürün ile ilgili tüm product süreçleri ile ilgili gerekli tasarımsal ve deneyim süreçlerinin uygulanması.	- Ui/Ux Designer - Product Designer	Personel
Ezgi Ezdar Onur	Kurumsal işbirlikleri, yatırımcı ilişkileri, büyüme stratejileri ve ekosistem yönetiminden sorumludur.	- İş Modeli Tasarımı - Yatırım Süreçleri - Ekosistem Geliştirme - Proje Yönetimi - Design Thinking	Personel
Yasin Yüzbaşıoğlu	-Literatür araştırmalarının yapılması -Antrenman içeriklerinin oluşturulması - Performans ve doğrulama	-Biyomedikal Mühendisliği - Hareket Analizi -Biyomekanik - Hentbol Erkek Milli Takımları (A, Genç, Yıldız) Performans	Danışman

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
	ölçümlerinin yapılması	Antrenörlüğü	

3.3. Kurucu Ortaklar

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Onur	1.276.000	44	44
Orhan Vangözü	1.276.000	44	44
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	290.000	10	10
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar	58.000	2	2
TOPLAM	2.900.000	100	100

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Fatih Onur	1.429.520	42.8	42.8
Orhan Vangözü	1.429.520	42.8	42.8

Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	400.800	12	12
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar	80.160	2.4	2.4
TOPLAM	3.340.000	100	100

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

Orhan Vangözü isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;
Kurucu Ortak

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

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

4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Bu modelin seçilmesi öncesinde diğer platformlar için incelemeler yaptık. Kickstarter tarzı ödül bazlı platformlarda ürün satışı beklentisi olmakta bu da önemli miktarda sermaye gerektirmektedir. Ayrıca global ölçekte ciddi bir pazarlama çalışması için önemli derecede bilgi birikimi ve reklam gideri yapılması gerekmektedir. Ajanslarla işbirliği yapılması durumunda bu firmalar ödül ücreti üzerinden komisyon almaktadır ve bu da üretim için gerekli olan sermayeyi azaltmaktadır. Paya dayalı olan model ise donanım satışı yapacak girişimler için daha avantajlı görülmektedir. Burada elde edilecek fon ürünün üretilmesi ve satışa hazır hale getirilmesi aşamalarında kullanılabilirdi için çok daha etkili olmaktadır. Ayrıca platformun yurt içinde olması kampanya sürecinde pazarlama maliyetleri açısından çok daha ekonomik ve etkili olmaktadır. Ürün henüz fikir aşamasındayken çeşitli hızlandırıcı programları kapsamında yatırımcılarla görüşülmüş fakat her ne kadar girişim ilgi görse de yatırımcıların düşüncesi satış aşamasından sonra ölçeklenme için yatırım yapmak yönünde olmuştur. Bu sebeple ilk prototiplerimizi hayata geçirebilmek için Tübitak 1507 desteğine başvurulmuş ve bu destek kapsamında ürün MVP aşamasına getirilmiştir. Böylece yatırımcıların beklentisi karşılanmış olup fonbulucu platformu aracılığıyla da potansiyel yatırımcılarımıza ulaşmak istiyoruz.

4.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

1.040.000 TL'si Üretim ve Ar-Ge Giderleri amacıyla **01.07.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **430.000 TL'si Yönetici ve Personel Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **130.000 TL'si Reklam ve Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **125.000 TL'si Mali, Hukuksal ve Teknik Danışmanlık Giderleri** amacıyla **01.07.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **105.000 TL'si Diğer Giderler (Kira, Stopaj ve Aidat Giderleri)** amacıyla **01.07.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **70.000 TL'si İşletme Giderleri (Haberleşme, Enerji ve Sarf Malzemeleri)** amacıyla **01.07.2023 - 01.01.2024** tarihleri arasında, **350.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtımı ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.07.2023 - 01.08.2023**

tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

ION TEKNOLOJİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Woxis Basic Paket , Woxis Premium Paket , Ayarlanabilir Duvar Rayı , Açılı Bar Sistemi , Kürek Aparatı ve Mobil Uygulama Yıllık Üyelik Bedeli kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 209.377.900 TL ciro yapması planlanmaktadır.

4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Öz sermayenin az olması sebebiyle maliyetin düşük tutulması amaçlanmıştır. Bu sebeple ürünü meydana getiren parçalar CNC ve Torna gibi talaşlı imalat yöntemleri ile üretilmektedir. Bu durum maliyet ve zaman kaybına sebep olmakla birlikte hatalı imalatlar da gecikme riskini meydana getirebilmektedir. Ayrıca hammadde tedariki ile fiziksel bir ürün meydana getirildiğinden lokal veya küresel çapta, alım gücündeki dalgalanmalar, pazarın gidişatı vb. risk içeren parametrelerin etkileri satıştaki periyodik hacmi etkileyebilir.

5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Yerel piyasada donanım bazında dijital fitness ekipmanı sunan rakibimiz olmamasına rağmen dünyada uluslararası rakiplerimiz vardır. Rakip ürünlere kıyasla inovasyon yönünden ileride olmamıza rağmen, yatırım alıp projeyi istediğimiz hızda geliştiremezsek yurt dışı pazara açılışımız ile ilgili riskler meydana gelebilir. Dijital ev fitness ekipmanları pazarı her ne kadar büyük olsa da yeni gelişen bir alandır.

5.3. Paylara İlişkin Riskler

Şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde ikincil pazar noktasında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum bir likidite riskinin oluşmasına sebebiyet verebilir.

5.4. Diğer Riskler

Yoktur

6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1 TL** ile **0.12 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **225000 TL** ile **324000 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Orhan Vangölü: %65.40

Fatih Onur: %34.60

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Fatih Onur: %44

Orhan Vangölü:%44

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %10

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2

*Yatırım turu sonrasında önceden planlandığı şekilde Fatih Onur ve Orhan Vangölünün hisseleri eşit olacaktır.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **27 Mart Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **25 Nisan Salı akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar %100'e kadar mevcut ortak Orhan Vangölü'nün hisselerinden dağıtılacaktır. Ek fonlama olma durumunda ise dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Orhan Vangölü ve Fatih Onur'un hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Fatih Onur: %42.8

Orhan Vangözü:%42.8

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: %2.4

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **27 Mart Pazartesi** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **25 Nisan Salı akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar %100'e kadar mevcut ortak Orhan Vangözü'nün hisselerinden dağıtılacaktır. Ek fonlama olma durumunda ise dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Orhan Vangözü ve Fatih Onur'un hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **2.700.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler

Çıkarılacak paylar TTK ilgili mevzuatına göre çıkarılmıştır. Grubu ne olursa olsun Çıkarılacak Payların Birim Satış Fiyatları arasında bir fiyat farkı uygulanmamakla birlikte hak ve getireceği yükümlülükler ve bu hakların kullanım bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Temettü hakları tüm çıkarılan paylar için eşittir. Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin 16. Maddesinin 3. Fıkrasında 'Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin

imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.' Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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

6.3. Maliyetler hakkında bilgi

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

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 10.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 58
Başarısız Kampanya Sayısı	: 10
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 196.214.794 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	10.146.609	39.79	39.79
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Hakan Yıldız	B	1.330.941	5.22	5.22
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	765.000	3	3
Vahit Altun	B	765.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Güvenç Koçkaya	B	765.000	3	3
Yavuz Kuş	B	765.000	3	3
Hakan Yıldız	C	765.000	3	3
Mustafa Sak	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	429.165	1.68	1.68
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	255.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	255.000	1	1
Ahmet Güder	B	255.000	1	1
Yalçın Koçak	B	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Enis Yurdatapan	B	255.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Fatih Köleoğlu	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.500.000	100	100

7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	12.242.550	48.01
Efe Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	10/02/2023	1.095 Gün	255.000	1
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Büşra Kalay	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	0	0

7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.752.550	48.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	127.500	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3

7.5. İnceleme Sonuçları

Woxis, zaman ve hijyen gibi sorunlardan dolayı spor salonlarını tercih etmeyen bireyler için kişisel koçluk, dijital antrenman içerikleri ve tüm ekipmanları tek bir yerde toplayan taşınabilir fitness stüdyosudur. Toplam 2.700.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. İnsanlar yoğun iş temposu, ev görevleri, ekonomi ve pandemi gibi sebeplerden dolayı spor alanındaki motivasyonlarını kaybetmekte ve bunun sonucunda da sağlıklı bir hayattan uzaklaşmaktadırlar. Bireyler spor yapmak istediklerinde ise spor salonlarına gitmeleri gerekir ve bunun için de ciddi bir zamanı bu aktiviteye ayırmak zorunda kalırlar. Ayrıca pek çok kullanıcının bulunduğu spor salonlarında antrenör gözetiminde egzersiz yapabilmek oldukça zor olmaktadır. Bireyler özel antrenör ile çalışmak istediklerinde ise oldukça yüksek bütçeler ayırmaları gerekmektedir. Woxis, bireylere evde, ofiste, bahçede kısacası istediği zaman ve istediği yerde nitelikli egzersiz yapma imkanı sunan, taşınabilir, çok yönlü ve uygun aparatları ile neredeyse bir spor salonunda yapılabilen tüm egzersizleri yapma imkanı veren ayrıca dijital koçluk uygulamasıyla da bir antrenöre olan ihtiyacı azaltan teknolojik bir ürün sunarak tüm bu problemlerin çözümünü sağlamaktadır. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2018 yılında TÜBİTAK BİGG desteği ile ION Teknoloji ve Ticaret firmasını kurulmuştur. Spor salonlarında görmüş olduğumuz bazı yaralanma, sakatlanma ya da bir yardımcıya ihtiyaç duyma problemini çözmek için yola çıkmış ve bu alanda ilk iş fikrimiz olan Robot Smith Machine'nin prototipi hayata geçirilmiştir. Bu prototip ile 2020 Haziran ayında Sinan Güler Spor Girişimleri Hızlandırıcı Programı'na seçilen altı girişimden biri olmuştur. Bu dönemde ağırlığını iyice hissettiren pandemi sebebiyle insanlar bireyselleşmiş, ev fitnessına yönelmiş ve spor alışkanlıkları bir anda değişmiştir. Bu gelişmeleri değerlendirilerek ve SGSA programı kapsamında iş fikrinin pivot edilmesi ihtiyacı fark edilmiştir ve Woxis Home Studio konsepti hayata geçirilmiştir. İlk konsept çalışmaları yapılmış ve ürün görseli ile beraber mekanik sistem tasarlanmıştır. Prototipleme çalışmaları başarılı bir şekilde gerçekleşince de patent başvuruları yapılmıştır. Ardından 2022 yılı başında TÜBİTAK 1507 Ar-Ge desteği alınarak MVP ürünler elde edilmiştir. Rekabet durumu incelendiğinde; Woxis, rekabet konumlanması olarak taşınabilir olması, dijital olarak ayarlar yapılabilmesi ve dijital koçluk uygulamasıyla rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında DeepSport, Ulive bulunurken global rakipleri arasında Maxpro Fitness, Tonal, TRX gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, küresel ev fitness ekipmanı pazar büyüklüğünün, 2022'de 15,1 milyar dolar iken, 2023'te %9,3'lük büyüme oranıyla 16,55 milyar dolara çıkması beklenmektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak üretim ve personel giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 212 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.

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

7.6. Değerlendirme Politikası

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

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

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

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

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

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

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

7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
 - 3.1 Nolu Belge (2021/0077339)
 - 3.2 Nolu Belge (PCT/TR2022/050020)
 - 3.3 Nolu Belge (2020/47468)
 - 3.4 Nolu Belge (1)
 - 3.5 Nolu Belge (2)
 - 3.6 Nolu Belge (İTÜ BİGBANG 2021 Yarı Final - Online Fuaye Girişimi)
 - 3.7 Nolu Belge (Sinan Güler Spor Girişimleri Hızlandırıcı Programı'na seçilen 6 girişimden biri olduk)
- 4. Yatırımcı Sunumu
- 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Fatih Onur)
 - 5.2 Nolu Belge (Orhan Vangözü)
 - 5.3 Nolu Belge (Öztürk Ekinci)
 - 5.4 Nolu Belge (Ahmer Fatih Sezer)
 - 5.5 Nolu Belge (Ezgi Ezdar Onur)
 - 5.6 Nolu Belge (Yasin Yüzbaşıoğlu)