

DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ**'nin ihtiyaç duyduğu **4.500.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **5.400.000 TL**'ye kadar artırılacaktır.

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

Yatırımcıların **DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **21/01/2025** ile **07/03/2025** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/45RZ4A> 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.

DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Kerem Köktürk, 20/01/2025	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p>IDOK DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK SARILIK ANONİM ŞİRKETİ TALCA No:105/1 Sarıyer, İstanbul Tic.Sic.No:414608-5 Sarıyer VD:3090700638</p>	

fonbulucu.com

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/01/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/01/2025 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 20/01/2025 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Orhan Mutlu Topal , Yatırım Komitesi Üyesi 20/01/2025 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Mehmet Levent Hacısılamoğlu , Yatırım Komitesi Üyesi 20/01/2025 	FİNANSAL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Heypungi
Merkez Adresi	: Merkez Mahallesi Meserburnu Caddesi No 105/1 İstanbul/Türkiye
Telefon Numarası	: +90 212 242 37 84
İnternet Sitesi	: www.doksanalti.net

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	: invest.fonbulucu.com

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 5.400.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/45RZ4A
Kampanya Süresi	: 45 Gün
Başlangıç Tarihi	: 21/01/2025
Bitiş Tarihi	: 07/03/2025 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; 0.0703 TL ile 0.0841 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 316480 TL ile 454080 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 5.400.000 Adet olup, : Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	: 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.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 330.000 TL 'si Ürün Geliştirme 01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında, 350.000 TL 'si Teknolojik Alt Yapı Geliştirme 01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında, 2.000.000 TL 'si Reklam ve Pazarlama 01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında, 1.400.000 TL 'si Personel Gideri

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında,

360.000 TL'si

Platform Kullanım Ücreti

01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında,

60.000 TL'si

MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri

01.04.2025 - 01.04.2026 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Heypungi
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: Merkez Mahallesi Meserburnu Caddesi No 105/1 İstanbul/Türkiye
Kuruluş Tarihi	: 14.10.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 100.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 100.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: Ticaret
Ticaret Sicil Numarası	: 4146085
Vergi Dairesi	: SARIYER
Vergi Kimlik Numarası	: 3090700638
Telefon Numarası	: +90 212 242 37 84
İnternet Sitesi	: www.doksanalti.net

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Heypungi Dünyaya Açılıyor!** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Türkiye’de ailelerin en sevdiği çocuk kitap uygulaması Heypungi, global yolculuğuna başladı! Siz de bu benzersiz fırsatın bir parçası olun!

Türkiye’nin En Çok Önerilen Çocuk SuperApp’i: Heypungi

Heypungi, ailelerin en çok tercih ettiği mobil çocuk uygulamalarından biri olarak **çocuk kitapları kategorisinde 1. sıraya yükselmiştir!**

Apple Store ve Play Store’da yayımlandıktan sadece **6 ay gibi kısa bir süre** içerisinde Türkiye genelinde **100.000’den fazla indirme ile ailelerin** güvendiği ve severek kullandığı bir **mobil eğitim platformu** haline gelmiştir. Heypungi, çocukların gelişimlerini desteklerken aynı zamanda güvenilir bir ürün olduğunu da kanıtlamıştır.

Neden HEYPUNGI’ye Yatırım Yapmalısınız?

1. Hedef Pazardaki Güçlü Başlangıç ve Kanıtlanmış Potansiyel

Heypungi, yalnızca **6 ay gibi kısa bir sürede** Türkiye’de **100.000’den fazla aileye ulaşarak** kullanıcıların güvenini kazanmış ve sektörde kendini kanıtlamıştır. Heypungi, **ölçülebilir büyüme stratejisi** ve her **6 ayda bir yatırımcılarla paylaşılan detaylı raporları** sayesinde **şeffaflık** ve **güven** sunmaktadır. Bu düzenli raporlama süreci, yatırımcılarımızın girişimin performansını izlemelerine ve büyüme potansiyelimizi değerlendirmelerine olanak tanımaktadır.

2. Özgün ve Sınırsız Süreli İçerik Hakları

500’den fazla özgün içeriğimiz, sınırsız süreli telif haklarına sahiptir. Bu içerikler, hem **dijital platformlarda** hem de **basılı yayınlarda** düzenli ve sürdürülebilir gelir sağlamaktadır.

3. Global Tecrübe ve Güçlü Altyapı

Kurucularımızın **15 yıllık ticari geçmişi** ve **92 ülkeye ihracat tecrübesi**, Heypungi’nin **global pazarlara açılma stratejisini güçlendiren en önemli unsurlardır.**

4. Daha Fazla Kullanıcıya Daha Az Maliyetle Ulaşma

Optimize edilmiş pazarlama stratejilerimiz sayesinde, **1 dolar kullanıcı edinme maliyetiyle 5 dolar gelir** sağlanmaktadır. Bu verimlilik, iş modelimizin sürdürülebilirliğini ve karlılığını artırmaktadır.

5. (5-7) Yıllık Büyüme Planı ile Büyük Exit Hedefi

Heypungi, **5-7 yıllık stratejik büyüme planı** ile küresel pazarlarda lider bir marka haline gelmeyi ve bu süreç sonunda büyük **bir exit gerçekleştirmeyi** hedeflemektedir. Bu büyüme planı, kullanıcı tabanını genişletmek, içerik portföyünü çeşitlendirmek ve **globalde 21 ülkede pazar lideri** olmak üzere tasarlanmıştır.

Kampanya Hakkında Önemli Bilgilendirmeler

- Yatırım turumuz **21 Ocak 2025 Salı günü saat 10:00** 'da başlayacak ve **7 Mart 2025 Cuma günü saat 23.59'da sona erecektir. Toplam** kampanya süresi **45 gün olarak planlanmıştır.**
- Bu kampanyada minimum yatırım tutarı **500 ₺** olarak planlanmıştır.
- Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 15 (on beş) günü** içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave** bedelsiz pay verilecektir. Bu ön talep kampanyası 15 gün ile sınırlı olacaktır. 5 Şubat Çarşamba günü saat 23.59'a kadar geçerlidir.

Ön talep yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 15 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;

- En az **500 ₺ - 7.499 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay,**
- En az **7.500 ₺ - 24.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15 bedelsiz pay,**
- En az **25.000 ₺ ve 249.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20 bedelsiz pay**
- En az **250.000 ₺ ve 999.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25 bedelsiz pay**
- **1.000.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%30 bedelsiz pay.**

Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar kurucu ortakların hisselerinden oransal olarak aktarılacaktır.

- **Ön talep tutarından az yatırım yaparsam ne olur?**

Bildirilen ön talep tutarından daha az yatırım yapılması durumunda **%10 ilave bedelsiz**

pay hediyesinden faydalanılamayacaktır.

- **Ön talep tutarı kadar yatırım yaptıktan sonra fazla fonlama kaynaklı olası iade olur ve yatırım tutarım ön talep tutarımın altına düşerse ne olur?**

Fazla fonlama olması durumunda bedelsiz pay hediyesi şu şekilde uygulanacaktır: İlk olarak yapılan toplam yatırım miktarına bakılarak hak edilen bedelsiz pay hediyesi oranı tespit edilir. Örneğin 7500 TL yatırım yaparak %15 bedelsiz pay hediyesine hak kazandınız. Ardından iade sonrası yatırımcının gerçekleştirmiş olduğu yatırım miktarına bakılır örneğin 7456 TL tutarında yatırım gerçekleşmiştir. Olası iade sonrası kesinleşen yatırım tutarı üzerinden öncesinde hak edilmiş olan %15 oranı uygulanır ve ilgili hesaplamalar yapılır.

- **Ön talep tutarından fazla yatırım yaparsam ne olur?**

Bildirilen ön talep tutarından fazla yatırım yapılması durumunda %10 bedelsiz pay hediyesi sadece ön talep bildirilen tutar için elde edilecektir. Fazla tutar için varsa diğer kampanya bedelsiz pay hediyesinden istifade edilecektir.

1. Kanıtlanmış Başarı:

Heypungi, **ölçülebilir büyüme stratejisi** ve her **6 ayda bir yatırımcılarla paylaşılan detaylı raporları** sayesinde **şeffaflık** ve **güven** sunmaktadır. Bu düzenli raporlama süreci, yatırımcılarımızın girişimin performansını izlemelerine ve büyüme potansiyelimizi değerlendirmelerine olanak tanımaktadır.

Heypungi, **2023 yılının başında ilk yatırım turunu tamamladı**. Bu süreçte, şu an yönetim kurulu üyemiz olan melek yatırımcımızdan **100.000 dolar yatırım olarak** büyüme yolculuğuna güçlü bir adım attı.

2024 yılının sonunda, içerdeki melek yatırımcının yanı sıra yeni bir melek yatırımcıdan **75.000 dolar yatırım olarak**, içerik geliştirmeye ve teknolojilerini güçlendirmeye devam etti.

Heypungi'nin en büyük avantajı, **global pazarlara açılmak için sadece dil çevirileri ve güçlü bir pazarlama stratejisiyle**, operasyonel maliyet gerektirmeden hızlıca genişleyebilecek bir iş modeline sahip olmasıdır.

Ayrıca, **kullanıcı edinme maliyetlerini optimize eden stratejilerimiz** ve **kümülatif olarak her ay artan abonelik modelimiz**, sürdürülebilir gelir yaratmamızı sağlamaktadır. **500'den fazla içeriğimizin sınırsız süreli telif haklarına sahip olması**, bu içeriklerin hem dijital hem de basılı yayında düzenli gelir sağlamasına imkan tanımaktadır.

Bu sayede, **minimum bütçeyle maksimum verim** elde ederek kazanç sağlamaya devam edeceğiz.

Bu benzersiz büyüme hikayesinin bir parçası olun ve kazancınızı katlayın!

2. Özgün ve Sınırsız Süreli İçerik Hakları

Heypungi'nin tüm içerikleri, **tamamen özgün** olup, alanında uzman **çocuk edebiyatı yazarları, çocuk kitabı illüstratörleri ve seslendirme sanatçıları** tarafından, **ödüllü editörümüzün rehberliğinde** hazırlanmıştır. **Telif hakları süresiz** olarak tamamen Heypungi'ye aittir.

Platform, çocukların **zihinsel ve duygusal gelişimini destekleyen eğitici oyunlar, özgün kitaplar, etkinlikler ve dil öğrenme modülleri** gibi çeşitli içerikler sunmaktadır.

Heypungi, **4 bölümüyle rakipsiz bir uygulama** olarak ailelere **ekonomik ve kolay ulaşılabilir çözümler** sunmaktadır. Bu, platformun rakiplerinden ayrılmasını sağlayan önemli bir avantajdır.

500'den fazla özgün içeriğimiz, sınırsız süreli telif haklarıyla hem dijital platformlarda hem de basılı yayınlarda düzenli ve sürdürülebilir gelir sağlamaktadır.

3. Global Tecrübe ve Güçlü Altyapı:

Güçlü Kurucu Kadro ve Ticari Geçmiş

- **15 yılı aşkın ticari tecrübe** ve **92 ülkeye ihracat** tecrübesiyle farklı sektörlerde başarılı projelere imza atmış bir ekipten oluşmaktadır. Yurtdışındaki güçlü bağlantılarımız ve tecübemiz sayesinde doğru pazar seçimleriyle **hızlı ve etkin** büyümeyi hedefliyoruz.
- **Yıldız Teknik Üniversitesi Mentor Programı:** Kurucularımız, Yıldız Teknopark bünyesinde mentor olarak girişimcilere rehberlik ederek deneyimlerini aktarmaktadır.
- Kurucuları arasında **bir eğitimci anne** ve **kadın girişimci** bulunması, bu projeyi benzersiz kılan ve eğitimde toplumsal faydayı ön plana çıkaran önemli yapı taşlarındandır.
- Heypungi'nin yazılımından tasarımına, içerik kalitesinden finans ve iş geliştirmesine kadar tüm süreçlerinin **alanında uzman bir kurucu ekip** tarafından yürütülmesi, platformun hızlı büyümesini ve maliyet avantajını sağlayan temel unsurlar arasındadır. Bu güçlü ekip çalışması, Heypungi'yi hem yerel hem de global pazarda güçlü bir konuma taşımaktadır.

4. Kullanıcı Kazanma Maliyeti Optimizasyonu

6 aylık süreçte, reklam denemeleri, piyasa araştırmaları ve kullanıcı kitlesi analizleri yapılmıştır. Bu süreçte, kullanılan çeşitli araçlar (tool'lar) ve globalde çalışan tüm reklam modellerinin detaylı analizleri ile **kullanıcı kazanma maliyetinin optimize edilmesi** sağlanmıştır.

- **Kullanıcı Kazanma Maliyeti (CAC): 4 USD**
- **Kullanıcı Başına Ortalama Gelir (ARPU): 20 USD**

Heypungi, kısa sürede Türkiye’de 100.000’den fazla ailenin indirdiği ve güvendiği bir mobil uygulama haline gelerek güçlü bir başlangıç yapmıştır. Bu başarı, global pazarlara açılma hedefimizin temelini oluşturmuştur

Bu veriler doğrultusunda, ilk yatırım turu ile elde edilecek finansman, **optimize edilmiş kullanıcı kazanma maliyetleri** sayesinde hızlı büyüme ve karlılık sağlayacaktır.

Her 1 USD’lik yatırım ile 5 USD gelir hedeflenmekte olup, bu oran platformun güçlü büyüme potansiyelini ve sürdürülebilirliğini kanıtlamaktadır.

5. 5-7 Yıllık Büyüme Planı ile Büyük Exit Hedefi ve Yatırım Getirisi!

Heypungi'nin başarısının arkasında; **15 yılı aşkın ticari tecrübesiyle, 92 ülkeye ihracat yapan kurucuları ve işine tutkuyla bağlı, güçlü bir kurucu ekip** bulunmaktadır.

5-7 yıllık büyüme planı doğrultusunda değerlememizi en üst seviyeye çıkarmayı ve **büyük bir exit gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.**

Bu hedef, güçlü bir vizyon, sağlam bir altyapı ve deneyimli ekibimizin uluslararası başarı odaklı çalışmalarıyla desteklenmektedir.

Küresel Eğitim Teknolojilerinde Heypungi’nin Büyüme Stratejisi

2030 yılına kadar küresel EdTech pazarının 605 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Dünyada 2-12 yaş aralığında 1.4 milyar çocuk bulunmakta ve aileler dijital eğitim çözümlerine hızla yönelmektedir.

- **Global Başarı Örnekleri:** Eğitim teknolojileri alanında Epic! Books, 2021 yılında 500 milyon dolarlık bir exit gerçekleştirmiştir. Bu değerlemenin temel sebebi yüksek kullanıcı sayısı ve güçlü global büyüme stratejisidir.
- **Türkiye’deki Potansiyel:** Türkiye’de değerlemesi 150 milyon USD’ın üzerinde olan benzer girişimler, sektörün hızlı büyüme kapasitesini ve yatırımcı ilgisini açıkça göstermektedir.

Heypungi, bu büyük pazardaki fırsatları değerlendirerek, yenilikçi ve güvenilir çözümlerle hedef kitlesine ulaşmayı amaçlamaktadır.

- **Global Büyüme Stratejisi:** Heypungi, kullanıcı tabanını genişletmek, içerik portföyünü çeşitlendirmek ve 21 ülkede pazar lideri olmak hedefiyle güçlü adımlar atmaktadır.
- **Sürdürülebilir Büyüme:** Hem dijital platformlarda hem de basılı yayınlarda sürdürülebilir gelir modelleri sunarak, global ölçekte hızlı ve karlı bir büyüme sağlamayı hedeflemektedir.

Bu vizyonla Heypungi, sadece küresel eğitim teknolojileri pazarında lider bir oyuncu olmakla kalmayacak, aynı zamanda yatırımcıları için yüksek bir getiri potansiyeli sunacaktır.

5 Yıllık Stratejik Büyüme Planı

• Heypungi, kısa sürede Türkiye’de **100.000’den fazla ailenin** indirdiği ve güvendiği bir mobil uygulama haline gelerek güçlü bir başlangıç yapmıştır. Bu başarı, global pazarlara açılma hedefimizin temelini oluşturmuştur.

- **Kullanıcı Kazanma Maliyeti (CAC): 4 USD**
- **Kullanıcı Başına Ortalama Gelir (ARPU): 20USD**

Bu veriler doğrultusunda, **ilk yatırım turu** ile elde edilecek finansman, kullanıcı edinme maliyeti optimize edildiğinden hızlı büyüme ve karlılık sağlayacaktır.

Her 1 USD’lik yatırım ile 5 USD gelir hedeflenmekte olup, bu oran platformun güçlü büyüme potansiyelini kanıtlamaktadır.

1. Yıl: Küresel Pazara İlk Adım

- Heypungi, kısa sürede Türkiye’de **100.000’den fazla ailenin indirdiği ve güvendiği** bir mobil uygulama haline gelerek güçlü bir başlangıç yapmıştır. Bu başarı, global pazarlara açılma hedefimizin temelini oluşturmuştur.
- **Hedef: İlk aşamada 7 ülkeye açılım** gerçekleştirilecektir. Bu ülkeler, hızlı kullanıcı kazanımı ve büyüme potansiyeli taşıyan pazarlar arasından seçilmiştir.
- **Kişiselleştirilmiş Kitap Satışı:** Kullanıcıların tercih ve ihtiyaçlarına yönelik kişiselleştirilmiş içerikler sunularak gelir modeli çeşitlendirilecektir.
- **Pazarlama:** İlk yatırım turu, **pazarlama faaliyetlerini hızlandırmak** için kullanılacaktır.

2. Yıl: Stratejik Büyüme

- **7 Yeni Ülkeye Açılım:** Pazar geri bildirimleri doğrultusunda stratejik iyileştirmeler yapılacaktır.
- **Yeni Dil Seçenekleri:** Platforma yeni dil seçenekleri eklenerek, farklı bölgelerdeki kullanıcılar hedeflenecektir.
- **Yaş Gruplarının Genişletilmesi:** 2-8 yaş aralığındaki mevcut içeriklere ek olarak **8-12 yaş grubu** için içerik geliştirme çalışmalarına başlanacaktır.
- **Yatırımcı Avantajı:** İlk yatırım turunda bizi destekleyen yatırımcılarımıza ikinci yatırım turunda **%20 ek paysağlanacaktır.**

3. Yıl: Global Erişim

- **Toplam 21 Ülke:** Kalan 7 ülkeye giriş yapılarak hedeflenen pazar erişimi tamamlanacaktır.
- **İçerik Geliştirme:** Yaş grupları ve içerik güncellemeleri hız kazanacak, kullanıcı tabanı genişletilecektir.

4. Yıl: Hızlı Büyüme ve Kullanıcı Bağlılığı

- **Kümülatif Büyüme:** Pazarlama faaliyetlerinin yoğunlaştırılmasıyla platformun büyüme hızı artırılabacaktır.

5. Yıl: Exit Hedefi

- **Hedef: 10 milyon kullanıcıya ulaşarak**, global pazarda çok yüksek bir değerlemeye erişilmesi planlanmaktadır.

Büyük Exit: 5-7 yıl içerisinde büyük bir exit gerçekleştirerek yatırımcılarımıza yüksek getiri sağlamayı hedeflemekteyiz

Heypungi'nin Stratejik Avantajları

Heypungi, 4 farklı startup potansiyeline sahip yenilikçi bir platformdur.

- **500'den Fazla Kitap ve Oyun:** Süresiz telif hakları Heypungi'ye ait olan içeriklerimiz, yatırımcılarımız için uzun vadeli bir değer sunmaktadır.
- **İçerik Ortaklığı:** Yatırımcılarımız, projedeki içeriklerin değerine ortak olarak, bu içeriklerin uzun vadeli kazanç potansiyelinden faydalanma şansı elde edecek.
- **Resimli ve Sesli Kitaplar**
- **Eğitici Oyunlar**
- **Aile Etkinlikleri**
- **Dil Öğrenimi**

3. 3 Aşamalı Büyüme Modeli

- **Risklerin Azaltılması:** Kademeli büyüme ile finansal riskler minimize edilir.
- **Stratejik Gelişim:** Her aşama, önceki adımlardan elde edilen verilerle optimize edilir.
- **Şeffaf Değer Artışı:** Yatırımcılarımız, büyüme sürecini somut verilerle takip ederek kademeli değer artışına tanıklık edeceklerdir.

Düşük Maliyet, Yüksek Gelir Modeli

Heypungi, maliyet verimliliğini ön planda tutan iş modeli sayesinde **düşük operasyonel maliyetlerle yüksek kazanç** elde etmeyi hedeflemektedir. Bu strateji, global pazarda hızla genişlemeyi mümkün kılan dijital altyapımız ve yenilikçi içerik yaklaşımımızla desteklenmektedir.

Dijital Altyapı: Hızlı ve Etkili Globalleşme

Heypungi'nin dijital altyapısı, mevcut içeriklerin **çok dilli desteğe kolayca uyarlanabilmesi** sayesinde **hızlı globalleşmeyi** mümkün kılmaktadır.

Dil seçeneklerinin artırılması ve **teknolojik altyapımızın esnek yapısı**, dünyanın farklı bölgelerinde **geniş bir kullanıcı kitlesine** ulaşmamızı sağlamaktadır. Bu durum, hem kullanıcı memnuniyetini hem de global gelir potansiyelimizi artırmaktadır.

Kurumsal İş Birlikleri ile Çeşitlenen Gelir Modelleri

Heypungi, okullar, bankalar, hastaneler ve diğer kurumsal firmalarla gerçekleştirdiği stratejik işbirlikleri sayesinde gelir modelini çeşitlendirmektedir.

B2B Gelir Modeli:

Heypungi, okullarla yapılan anlaşmalar, kurumsal abonelik modelleri ve sponsorluk işbirlikleri sayesinde sürdürülebilir bir gelir modeli oluşturmuştur. Bu stratejik ortaklıklar, uygulamanın finansal sağlamlığını desteklerken, markanın hem yerel hem de global ölçekte bilinirliğini artırmaktadır. Eğitim kurumlarına ve kurumsal firmalara yönelik çözümlerimiz, hem kullanıcı deneyimini zenginleştirirken hem de uzun vadeli büyüme hedeflerimize güçlü bir zemin hazırlamaktadır.

Kümülatif Büyüme: Sürdürülebilir Gelir ve Kullanıcı Bağlılığı

Heypungi'nin düzenli abonelik modeli, **kullanıcıların uzun vadeli bağlılığını sağlamakta ve sürdürülebilir bir gelir akışı yaratmaktadır.**

Kullanıcı deneyimini sürekli olarak geliştiren, içeriklerini düzenli aralıklarla güncelleyen bu model, sadece yeni kullanıcılar kazanmayı değil, mevcut kullanıcıların uygulamada daha uzun süre kalmasını da teşvik etmektedir. Böylece, gelirler kümülatif olarak artarken, markanın değeri de sürekli olarak yükselmektedir.

Heypungi Değer Önerileri

Heypungi, çocuklar için güvenli, eğitici ve eğlenceli bir dijital alan sunmayı hedefleyen, pedagojik değerlere ve yaratıcı düşünceye odaklanan bir mobil çocuk uygulamasıdır.

2-8 yaş arası çocuklara yönelik hazırlanan Heypungi, resimli ve sesli özgün kitaplar, eğitici oyunlar, aile etkinlikleri ve İngilizce-İspanyolca yabancı dil öğrenme modüllerini kapsayan zengin içerikleriyle çocukların zihinsel ve duygusal gelişimini destekler.

Heypungi, bugünün teknolojiyle büyüyen çocuklarını ekranlardan uzak tutmak yerine, onların gelişimlerini olumlu yönde etkileyecek, güvenli ve yaratıcı içeriklerle donatılmış bir platform sunar. Merkezine edebiyatı ve pedagojik bakış açısını koyan Heypungi, çocukların hem eğlenerek öğrenmesini hem de yaratıcı düşünce ve

farkındalık kazanmasını sağlar.

Tarihçe

Heypungi: Dijital Eğitim ve Çocuk Gelişiminde Bir İlham Kaynağı

2022: Fikirden Gerçeğe Heypungi, çocukların dijital eğitim alanındaki ihtiyaçlarını karşılamak ve ailelere güvenilir bir alternatif sunmak amacıyla 2022 yılında fikir olarak geliştirildi. Projenin temelinde, çocukların zihinsel, duygusal ve sosyal gelişimini destekleyecek çözümler sunma vizyonu yatıyor. Bu amaca ulaşabilmek için çocuk psikologları, pedagojik uzmanlar, tasarımcılar ve yazılım geliştirme profesyonellerinden oluşan, alanında uzman bir ekip bir araya getirildi. Bu ekip, çocuklara hem eğlenceli hem de öğretici bir deneyim sunacak özel bir platform oluşturmak için birlikte çalıştı.

2023: Teknik Altyapının Geliştirilmesi 2023 yılında Heypungi'nin yazılım geliştirme süreci resmen başlatıldı. Bu süreçte, çocukların pedagojik ihtiyaçlarına öncelik veren bir yaklaşımla platformun temel altyapısı tasarlandı. İçerikler, uzman eğitmenler ve deneyimli yazarlar tarafından özenle geliştirildi. Teknik detaylar tamamlandı, kullanıcı deneyimini ön plana alan bir uygulama hayata geçirildi. Bu dönemde, Heypungi'nin benzersiz içerik yelpazesi ve yenilikçi yaklaşımıyla sektörde fark yaratması hedeflendi.

2024 (Mayıs): Hızlı Büyüyen Bir Başarı Hikayesi Heypungi, Mayıs 2024 itibariyle aktif reklam faaliyetlerine başladı ve kısa süre içinde büyük bir ilgi gördü. Yalnızca 6 ay gibi bir sürede 100.000'den fazla indirme sayısına ulaşarak, Türkiye'nin en çok sevilen çocuk uygulamalarından biri oldu. Bugün Heypungi, Türkiye'nin en prestijli teknoloji parkı olan Yıldız Teknik Üniversitesi Yıldız Teknopark'ın desteklediği bir proje olarak gelişimini sürdürmektedir. Platform, bu konuyla hem güvenilirliğini hem de yenilikçiliğini bir kez daha kanıtlamıştır.

Türkiye'de Bir İlk: Kitap, Oyun ve Dil Eğitimi Bir Arada

Heypungi, kitap, oyun ve dil eğitimini tek bir platformda buluşturan **Türkiye'deki ilk uygulama** olarak ailelere kolay ulaşılabilir ve ekonomik bir çözüm sunmaktadır.

2024 yılı boyunca **İş Bankası, Akbank, Garanti BBVA, Pluxee, Liv Hospital ve Medical Park uygulaması Happ Health** gibi kurumsal firmalarla yapılan iş birlikleri

sayesinde daha çok aileye ulaşıldı ve harika geri dönüşler alındı.

Heypungi, Türkiye'nin en büyük tekno parklarından biri olan **Yıldız Teknopark'ın girişimleri** arasında yer almakta olup, burada teknoloji ve inovasyon alanında önemli destekler almaktadır.

Ayrıca, **TİM-TEB Girişim Evi'nin** değerli girişimleri arasında bulunmuş ve bu platformda global açılım için stratejik bağlantılar kurma fırsatı yakalamıştır. Bu süreçte, **Startups to Exports (S2E) programı** kapsamında aldığı eğitimlerle **uluslararası pazarlara açılma stratejilerini güçlendirmiştir.**

Heypungi, aynı zamanda **Girişimcilik Vakfı ve Ünlü&Co iş birliğiyle düzenlenen Kadın Teknoloji Girişimci Akademisi'nde yer alarak**, sektörün önde gelen uzmanlarından eğitimler ve rehberlik almıştır.

Bu programda kurulan değerli bağlantılar, **global yolculuğumuzda önemli bir itici güç olmuş ve uluslararası alandaki hedeflerimize ulaşmada yeni kapılar açmıştır.**

Yenilikçi bakış açımız ve güçlü iş birliği ağımız sayesinde, **Heypungi olarak global büyüme yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.**

Neden Heypungi'ye Yatırım Yapmalısınız?

"Türkiye'de ailelerin en sevdiği çocuk kitap uygulaması Heypungi, global yolculuğuna başladı! Siz de bu benzersiz fırsatın bir parçası olun!"

Heypungi, dijital eğitim ve çocuk gelişimi alanında benzersiz bir konumda yer alan, hızlı büyüme potansiyeline sahip bir girişimdir. İşte Heypungi'ye yatırım yapmanız için güçlü nedenler:

EdTech (Eğitim Teknolojileri) Sektöründeki Konumu

Heypungi, küresel eğitim teknolojileri sektöründe kendisine sağlam bir yer edinmiştir. 2030 yılına kadar 605 milyar USD'ye ulaşması öngörülen EdTech sektörü, dijital dönüşümün etkisiyle hızla büyümekte ve bu alanda yenilikçi çözümler sunan girişimler için büyük fırsatlar barındırmaktadır. Heypungi, çocukların eğitimi ve gelişimi için özel olarak tasarlanmış benzersiz içerikleri ve kullanıcı dostu platformuyla bu büyüme potansiyelinden maksimum fayda sağlamayı hedeflemektedir.

Sektördeki Yüksek Değerleme Potansiyeli

Global ölçekte maksimum değerlemeye ulaşmayı hedefleyen Heypungi, EdTech alanında büyük bir oyuncu olma yolunda ilerliyor. Benzer uygulamalardan biri olan Epic! Books'un 2021 yılında 500 milyon USD değerlemeyle exit yapması, bu sektördeki potansiyelin somut bir göstergesidir. Heypungi, içerik kalitesi, inovatif iş modeli ve global erişim stratejileriyle bu başarıyı tekrarlamayı ve sektörde lider bir marka haline gelmeyi amaçlamaktadır.

Global Açılım ve Stratejik Büyüme

Heypungi, uluslararası pazarlara açılma sürecini etkin bir şekilde yürütmekte olup, bu süreçte sadece dil çevirileri ve etkili bir pazarlama stratejisi ile operasyonel maliyetlerini minimumda tutmaktadır. Esnek ve yenilikçi iş modeli sayesinde Heypungi, küresel çapta hızlı bir şekilde büyüebilme yeteneğine sahiptir. Global aboneliklerden gelir elde etmeye yönelik stratejik adımlarla, uluslararası alanda daha fazla kullanıcıya ulaşmayı ve uygulamanın bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz.

Güçlü Yönetim ve Tecrübeli Kurucular

Heypungi'nin başarı hikayesinin ardında deneyimli ve vizyoner bir yönetim ekibi bulunmaktadır. Kurucu ortaklardan Kerem Köktürk, 15 yılı aşkın tecrübesiyle uluslararası ticaret ve finans yönetiminde uzmanlaşmıştır. 92'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Kerem Köktürk, Heypungi'ye değerli bir uluslararası perspektif ve stratejik vizyon kazandırmaktadır. Bu güçlü liderlik, Heypungi'nin küresel pazarlarda sağlam bir yer edinmesini sağlamaktadır.

Yıldız Teknopark, TİM TEB Girişim Evi, Girişimcilik Vakfı ve Ünlü&Co KTGA Onayı ve Desteği

Yıldız Teknopark Desteği:

Heypungi, Türkiye'nin en büyük ve prestijli teknoparklarından biri olan **Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark** bünyesinde yer alan bir girişimdir. Teknopark tarafından sağlanan teknolojik altyapı, mentorluk ve iş geliştirme destekleri sayesinde, Heypungi hem teknolojik altyapısını güçlendirmiş hem de yenilikçi çözümler üretmiştir. Ayrıca, burada edinilen geniş iş ağı ve inovasyon odaklı yaklaşım, Heypungi'nin büyüme sürecine önemli katkılar sağlamaktadır.

TİM TEB Girişim Evi:

Heypungi, aynı zamanda **Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)** ve **Türk Ekonomi**

Bankası'nın (TEB) girişimcilik ekosistemine yönelik oluşturduğu TİM TEB Girişim Evi tarafından desteklenmektedir. Bu platform, girişimcilere finansal rehberlik, eğitim ve mentorluk gibi alanlarda eşsiz fırsatlar sunmaktadır.

Heypungi, burada aldığı eğitimlerle **iş modelini optimize etmiş, global açılım stratejilerini geliştirmiş ve potansiyel yatırımcılarla bağ kurma imkânı** elde etmiştir.

Girişimcilik Vakfı:

Heypungi, **Girişimcilik Vakfı** tarafından sunulan rehberlik ve finansman desteklerinden yararlanarak girişimcilik yolculuğunda güçlü bir adım atmıştır. Vakfın sağladığı network, girişimcilik ekosistemindeki deneyim paylaşımı ve yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesine yönelik motivasyon, **Heypungi'nin sürdürülebilir bir büyüme hedeflemesine** katkıda bulunmuştur.

Ünlü&Co KTGA (Kadın Teknoloji Girişimci Akademisi)

Heypungi'nin başarısı ve potansiyeli, Türkiye'nin önde gelen yatırım ve finans kuruluşlarından biri olan **Ünlü&Co** tarafından da takdir edilmiş ve desteklenmiştir.

Bu destek, Heypungi'nin finansal güvenilirliğini artırmış, yatırımcılarla güvene dayalı ilişkiler kurmasını sağlamış ve projelerinin ulusal ve uluslararası düzeyde tanınırlığını yükseltmiştir.

Pedagojik Güç ve Güvenilirlik

Heypungi'nin kurucuları arasında, çocuk gelişimi ve eğitim psikolojisi alanında uzmanlaşmış bir eğitimci anne ve kadın girişimci yer almaktadır. Bu durum, uygulamanın pedagojik değerlere uygun şekilde tasarlanmasını ve aile odaklı bir yaklaşım benimsemesini sağlamaktadır. Ailelerin güvenle tercih ettiği bir platform olan Heypungi, çocuklar için hem eğlenceli hem de eğitici içerikler sunmaktadır.

Alanında Uzman Bir Ekip

Kurucu ekip ve diğer ekip üyelerinin birikimi ve tecrübesi, uygulamanın yenilikçi özelliklerini sürekli olarak geliştirmesine olanak tanımaktadır.

Bu profesyonel yaklaşım, **Heypungi'nin hem yerel pazarlarda hem de global arenada büyük bir büyüme potansiyeline ulaşmasını** sağlamaktadır.

Ayrıca, maliyet avantajı sağlayan etkili iş modelleri sayesinde hızlı ve sürdürülebilir bir

büyüme hedeflenmektedir.

İş Modeli

DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ bir Teknoloji girişimi olup, **Eğitim** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Tüm Türkiye'dir**.

"Heypungi, çocuklar için güvenli bir dijital dünya, aileler için ise güvenilir bir rehberdir."

Çocuklar için güvenli, eğitici ve eğlenceli bir dijital alan sunmayı hedefleyen Heypungi, pedagojik değerlere ve yaratıcı edebiyata odaklanan bir mobil çocuk uygulamasıdır.

2-8 yaş arası çocuklara yönelik hazırlanan uygulamamız, **resimli ve sesli özgün kitaplar, eğitici oyunlar, aile etkinlikleri ve İngilizce-İspanyolca yabancı dil öğrenme** modüllerini kapsayan zengin içerikleriyle çocukların zihinsel ve duygusal gelişimini destekler.

"Heypungi, dijital dünyanın kontrolsüz içeriklerine çocuklarını maruz bırakmak istemeyen aileler için bir fırsat sunar. "

Bugünün teknolojiyle büyüyen çocuklarını ekranlardan uzak tutmak yerine, onların gelişimlerini olumlu yönde etkileyecek, güvenli ve yaratıcı içeriklerle donatılmış bir platformdur.

Merkezine edebiyatı ve pedagojik bakış açısını koyan Heypungi, çocukların hem eğlenerek öğrenmesini hem de yaratıcı düşünce ve farkındalık kazanmasını sağlar.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

1. Kontrolsüz Dijital İçeriklerin Yaratabileceği Riskler

Günümüzde çocuklar, dijital platformlarda içeriklere kolayca erişebilmekte ancak bu

içeriklerin birçoğu pedagojik açıdan uygun olmayabilmektedir. Ailelerin güvenli, eğitici ve eğlenceli içeriklere erişimde yaşadığı zorluklar büyük bir sorun teşkil etmektedir.

2. Çocukların İlgisini Çekebilecek Eğitici ve Etkileyici İçerik Eksikliği

Heypungi, çocukların hem eğlenebileceği hem de öğrenebileceği içeriklerin yetersiz olduğunu gözlemlemiştir. Özellikle zeka, duyu ve sosyal farkındalık gelişimini destekleyen, özgün hikayeler ve oyunlar sınırlı sayıda bulunmaktadır.

3. Çocukların Bilinçlenmeye Açık Olduğu Alanlarda Yetersiz Materyal

Heypungi, çocukların iklim krizi, cinsiyet eşitliği, farklılıklara saygı ve hayvan hakları gibi konular hakkında düşünmeye ve öğrenmeye açık olduğunu, ancak bu alanlarda uygun içeriklerin eksik olduğunu fark etmiştir.

4. Teknoloji ve Eğitim Arasındaki Köprünün Güçsüzlüğü

Teknolojinin içine doğan yeni nesil için, onları teknolojiden uzaklaştırmadan ancak gelişimlerine olumlu katkı sağlayacak şekilde dijital içeriklerin sunulması gerektiği tespit edilmiştir. Bu, çocukları pasif bir tüketici olmaktan çıkarıp aktif bir öğrenici haline getirme ihtiyacını doğurmuştur.

Heypungi, bu sorunları çözmek için çocuklara özel, güvenli, eğitici ve yaratıcı bir dijital platform sunma hedefiyle geliştirilmiştir. Çocukların sadece eğlenmesini değil, aynı zamanda düşünmesini ve öğrenmesini sağlayan bir yaklaşımı benimsemiştir.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Heypungi, çocukların güvenli, eğitici ve eğlenceli içeriklere erişimini kolaylaştıran yenilikçi bir dijital platform olarak, tespit ettiği sorunlara şu çözümleri sunmaktadır:

1. Güvenli ve Eğitici Dijital Bir Ekosistem

Heypungi, tüm içeriklerini çocuk psikologları ve eğitim uzmanları rehberliğinde hazırlayarak ailelerin çocuklarına gönül rahatlığıyla sunabileceği bir platform oluşturmuştur. Zararlı veya uygunsuz içeriklerin tamamen filtrelendiği güvenli bir alan sunar.

2. Zengin ve Çeşitli İçerikler

Heypungi, 2-8 yaş arası çocukların hem eğlenmesini hem de öğrenmesini sağlayan geniş bir içerik yelpazesi sunar. Platformdaki içerikler, şu ana bölümleri kapsar:

- **Kitaplar:** Pedagojik değerlere uygun, çocukların zeka ve sosyal becerilerini geliştiren hikayeler.
- **Eğitici Oyunlar:** Problem çözme, dikkat ve odaklanma gibi becerileri geliştiren interaktif oyunlar.
- **Aile Etkinlikleri:** Ailelerin çocuklarıyla birlikte zaman geçirebileceği yaratıcı aktiviteler.
- **Dil Eğitimi Modülü (Pungilingo):** Çocukların yabancı dil becerilerini oyun tabanlı bir

şekilde geliştiren özel içerikler.

3. Sosyal Sorumluluk ve Fırsat Eşitliği

Heypungi'nin gelecek yıllardaki hedefi, dezavantajlı bölgelerdeki çocuklara ücretsiz abonelikler sunarak eğitimde fırsat eşitliği yaratmaktır. Ayrıca, sponsorlu içerikler ve sosyal sorumluluk projeleriyle çocuklara kitap ve eğitici materyaller ulaşmayı hedeflemektedir.

4. Önemli Değerler ve Bilinçlendirme

Heypungi, içeriklerinde çocukların anlayabileceği bir dilleri, **geri dönüşümün önemi**, **cinsiyet eşitliği**, **farklılıklara saygı ve hayvan hakları** gibi önemli konulara yer vererek erken yaşta farkındalık yaratmayı amaçlar. Çocukların bu konular hakkında düşünmesini ve bilinçlenmesini sağlarken, eğlence ve mizahı içeriklerinden eksik etmez.

Heypungi, teknolojiyle büyüyen yeni nesil için onları teknolojiden koparmadan, aksine teknolojiyi eğitimle harmanlayarak olumlu bir deneyim sunar.

Heypungi'nin Misyonu

Heypungi'nin bulduğu çözüm, yalnızca çocukların dijital içeriklerden faydalanmasını sağlamakla kalmayıp, çocukların gelişim süreçlerine anlamlı katkılar sunmayı hedefler. Çocuklar için **güvenli bir dijital dünya**, aileler için ise **güvenilir bir eğitim platformu** yaratma misyonuyla hareket eder.

Heypungi, tespit ettiği sorunlara çözüm üreterek, dijital eğitimin ve çocuk gelişiminin geleceğini yeniden şekillendiriyor.

Değer Önerileri

Türkiye'de Bir İlk! Kitap, Eğitici Oyun ve Dil Eğitimi Bir Arada!

Heypungi, Türkiye'de **çocukların zihinsel, duygusal ve dilsel gelişimlerini desteklemek için kitap, eğitici oyun ve dil eğitimini bir arada sunan ilk mobil uygulama** olarak fark yaratıyor. Çocuk gelişimi uzmanları ve eğitimciler tarafından özenle tasarlanan bu platform, hem eğlendiriyor hem de öğretiyor. İşte bu benzersiz yaklaşımın detayları:

1. Kitaplarla Hayal Gücüne Yolculuk

Heypungi'nin kitap bölümü, çocukların hayal gücünü geliştirmek ve okuma alışkanlığı kazandırmak amacıyla yaş gruplarına uygun içerikler sunar.

Zengin Hikaye Seçenekleri: Yeni Nesil Çocuklar İçin Özenle Hazırlanmış İçerikler

Heypungi, çocukların ilgisini çekecek macera hikayeleri ve öğretici öykülerle dolu bir hikaye dünyası sunar. Seçilen tüm konular, yeni nesil çocukların ihtiyaç ve ilgi alanlarına hitap edecek şekilde titizlikle belirlenmiştir.

- **Tematik Zenginlik:** Hikayeler; **geri dönüşüm, sürdürülebilirlik, problem çözme, duygularını ifade etme** gibi çocukların hem eğleneceği hem de öğrenebileceği temaları işler.
- **Yaş Grubuna Uygun İşleniş:** Tüm hikayeler, çocukların bilişsel ve duygusal gelişimlerine uygun şekilde hazırlanmıştır.
- **Sanatsal ve Teknik Detaylar:** Seçilen renk paletlerinden seslendirme tonlarına kadar, çocukların dikkatini çekecek ve duygusal bağ kurmasını sağlayacak titiz bir çalışma uygulanmıştır.
- **Etkileşimli Deneyim:** Çocuklar, hikayelerdeki karakterlerle bağ kurarken, okuma ve öğrenme keyfi artar.

2. Eğitici Oyunlarla Öğrenirken Eğlenmek ve Ailecek Etkinliklere Katılmak

Heypungi'nin eğitici oyunları, çocukların problem çözme, dikkat, odaklanma ve yaratıcılık gibi becerilerini geliştirir.

- **Yaş Uygun Oyunlar:** 2-8 yaş grubundaki çocukların bilişsel gelişimlerini desteklemek için tasarlanmıştır.
- **Farklı Zeka Türlerine Hitap Eden Oyunlar:** Mantıksal, sözel, görsel ve sosyal zekayı geliştiren içerikler sunulur.
- **Aileyle Oynanabilir Aktiviteler:** Aile bireylerinin çocuklarla birlikte vakit geçirebileceği eğlenceli etkinlikler.

3. Dil Eğitimiyle Küçük Yaşta Yabancı Dil Yetkinliği

Heypungi'nin dil eğitim bölümü, çocukların **yabancı dil becerilerini erken yaşta kazanmasını** hedefler.

- **Yaş Grubuna Uygun İçerik:** 2-8 yaş çocuklar için temel kelime bilgisi, basit cümle yapıları ve telaffuz çalışmaları içerir.
- **Oyunlaştırılmış Öğrenme:** Çocuklar, oyun oynarken **İngilizce** ve **İspanyolca** yeni kelimeler öğrenir.
- **Etkileşimli Aktiviteler:** Görseller, seslendirmeler ve mini görevlerle dil öğrenimini eğlenceli hale getirir.

Neden Türkiye'de Bir İlk?

Heypungi, üç farklı öğrenme kategorisini bir arada sunarak diğer platformlardan ayrılır:

1. **Kapsamlı Yaklaşım:** Çocukların kitap okuma alışkanlığını teşvik ederken oyunlar ve dil eğitimiyle çok yönlü bir gelişim sunar.
2. **Çocuk Psikolojisine Uygun Tasarım:** İçeriklerin tamamı çocuk gelişimi ve aile eğitim psikolojisi konusunda uzman bir ekip tarafından hazırlanmıştır.
3. **Ebeveyn Dostu Deneyim:** Aileler, çocuklarının gelişimini uygulama üzerinden kolayca takip edebilir.

1. Güvenli ve Pedagojik İçerik

- Heypungi, içeriklerini çocuk psikologları ve eğitim uzmanlarının rehberliğinde hazırlar.
- Aileler için güvenilir bir platform sunar, çocukları zararlı veya uygunsuz içeriklerden korur.

2. Eğitici ve Eğlenceli Deneyim

- Çocukların öğrenirken eğlenebileceği interaktif oyunlar, hikayeler ve etkinlikler içerir.
- Farklı zeka türlerini destekleyen içerik çeşitliliği ile çocukların bilişsel, duygusal, sosyal ve dil gelişimine katkı sağlar.

3. Aile ve Çocuk Arasında Köprü Kurma

- Aile bireylerinin çocuklarla birlikte keyifli zaman geçirebileceği aile etkinlikleri sunar.
- Ebeveynler, çocuklarının gelişim süreçlerini Heypungi üzerinden kolayca takip edebilir.

4. Teknoloji ile Eğitim Buluşması

- Yapay zeka destekli içerik üretimine geçerek ve kişiselleştirilmiş öğrenme deneyimi sunmayı hedefler.
- Teknolojinin içine doğmuş nesiller için eğitim ve eğlenceyi harmanlayan yenilikçi bir platformdur.

5. Dijital Eğitimde Fırsat Eşitliği

- Dezavantajlı bölgelerdeki çocuklara ücretsiz abonelikler sunarak her çocuğun nitelikli eğitime erişmesini hedefler.
- Sponsorlu içeriklerle sosyal sorumluluk projelerini destekler.

6. Önemli Değerler Üzerine Farkındalık

- Geri dönüşümün önemi, sürdürülebilirlik, farklılıklara saygı gibi önemli konular hakkında çocukları bilinçlendirir.
- Çocuklara bu tür ciddi meseleleri “onların diliyle” anlatırken eğlence ve mizahı ihmal etmez.

7. Global ve Yerel Bilinirlik

- Heypungi, Türkiye'nin yanı sıra global pazarda da varlığını güçlendiren bir platformdur.
- Beynelmillel kültürleri tanıtan içeriklerle çocukların dünya vatandaşlığı bilincini geliştirmeyi amaçlar.

Gelişim Süreçleri Hakkında

1. Sorunun Belirlenmesi ve Fikir Aşaması

Heypungi'nin geliştirilme süreci, çocukların dijital dünyada güvenli ve eğitici içeriklere erişimde yaşadığı sorunların tespiti ile başladı. Ailelerin çocuklarını zararlı içeriklerden koruyarak eğitici ve eğlenceli bir deneyim sunma ihtiyacı üzerine yoğunlaştı.

2. İçerik Geliştirme Süreci

Heypungi'nin en önemli unsurlarından biri, çocuklara uygun ve pedagojik açıdan değerli içerikler geliştirmektir. Bu süreç şu adımlardan oluşur:

- **Uzman Ekip Çalışması:** Çocuk psikologları, eğitim uzmanları, yazarlar, çizerler ve teknoloji uzmanlarından oluşan bir ekip tarafından içeriklerin planlanması ve hazırlanması.
- **Eğitici ve Eğlenceli Yaklaşım:** Kitaplar, oyunlar ve etkinlikler, çocukların zeka ve sosyal becerilerini geliştirirken eğlenmelerini sağlayacak şekilde tasarlanır.
- **Güncellenen İçerikler:** Heypungi, düzenli aralıklarla yeni içerikler ekleyerek platformun zenginliğini artırır.

3. Teknolojik Geliştirme Süreci

Heypungi'nin dijital altyapısı, kullanıcı dostu bir deneyim sunmak için titizlikle tasarlanmıştır:

- **Yazılım Geliştirme:** Mobil uygulama, Unity gibi güçlü yazılım teknolojileri kullanılarak geliştirilmiştir.
- **Görsel ve Hareketli Tasarımlar:** Kitap illüstrasyonları ve oyun görselleri, çocukların ilgisini çekecek şekilde hazırlanmıştır.

4. Test ve Geri Bildirim Süreci

- **Pilot Uygulama:** Heypungi, farklı yaş gruplarından çocuklarla test edilerek kullanıcı deneyimi optimize edilmiştir.
- **Geri Bildirim:** Aileler ve çocuklardan alınan geri bildirimler doğrultusunda içerik ve kullanıcı arayüzü geliştirilmiştir.

Üretim Süreçleri Hakkında

1. Globalleşme ve Sürekli Gelişim

- **Uluslararası Pazarlama:** Heypungi, Türkiye'den başlayarak global pazarda varlığını güçlendirme sürecine girmiştir.
- **Yerelleştirme:** Farklı ülkelerdeki ailelerin ve çocukların ihtiyaçlarına uygun içerikler geliştirmek için yerelleştirme çalışmaları yapılmaktadır.
- **Yatırım ve Ölçeklendirme:** Heypungi, yatırımcı desteği ile içeriklerini artırmayı ve daha geniş kitlelere ulaşmayı hedeflemektedir.

2. Sürekli Yenilik ve İyileştirme

Heypungi, hem teknolojik altyapısını hem de içeriklerini sürekli olarak güncelleyerek kullanıcı deneyimini iyileştirmeyi hedefler.

- **Yeni Bölümler:** Aile etkinlikleri, dil öğrenme modülü gibi yeni özellikler platforma eklenmektedir.
- **Veri Analizi ve Kullanıcı İstatistikleri:** Kullanıcı alışkanlıkları ve ihtiyaçları analiz

edilerek, gelecekteki geliştirmeler planlanır.

Yan Ürünler Hakkında

Yapay Zeka ile Kişiselleştirilmiş Kitap Üretimi

Heypungi'nin yan ürünü olarak geliştirebileceği "**Yapay Zeka Destekli Kişiselleştirilmiş Kitap Üretimi**", hem çocuklara eşsiz bir öğrenme deneyimi sunacak hem de ailelerin çocukları için benzersiz hikayeler oluşturmasını sağlayacaktır. Bu teknoloji, kişiselleştirme ile çocukların hayal gücünü desteklerken, onların ilgisini çekebilecek bireysel içerikler sunmayı amaçlar.

Nasıl Çalışır?

- Aileler, uygulama üzerinden çocuklarının yaşını, ilgi alanlarını (hayvanlar, uzay, macera, doğa vb.), en sevdikleri karakter türlerini veya özel bir hikaye temasını (arkadaşlık, cesaret, paylaşım vb.) seçer.
- Dileyen aileler, çocuklarının fotoğrafını veya belirli kişisel özelliklerini (saç rengi, göz rengi gibi) girerek hikayelerdeki ana karakterin çocuklarıyla benzer olmasını sağlayabilir.

Yapay Zeka Destekli Hikaye Oluşturma:

- Yapay zeka, kullanıcıdan alınan bu girdilere göre dinamik bir hikaye oluşturur. Hikaye; metin, illüstrasyon ve seslendirme olmak üzere tamamen kişiselleştirilmiş bir formatta üretilir.
- Yapay zeka, çocuğun seçilen yaş grubuna uygun dil kullanımı ve pedagojik öğelerle içerik oluşturur.

Görsel ve Hareketli Hikayeler:

- Hikaye içindeki karakterlerin görselleri, çocuğun özelliklerine göre otomatik olarak oluşturulur. Örneğin, çocuğun fotoğrafı yüklendiyse, karakter yapay zeka ile bu görsele benzer şekilde tasarlanır.

Seslendirme ve Okuma Deneyimi:

- Aileler, hikayeyi uygulama üzerinden kendi sesleriyle kaydedebilir veya yapay zeka tarafından üretilen profesyonel bir seslendirme seçeneğini kullanabilir.
- Çocuğun adı, hikaye boyunca kişiselleştirilmiş bir şekilde yer alır. Örneğin: "Ali, cesur bir şekilde ormana ilerledi."

Çıktı Formatları:

- **Dijital Format:** Kitap, uygulama üzerinden okunabilir veya indirilebilir.
- **Basılı Format:** Talep edilirse, kişiselleştirilmiş hikaye fiziksel bir kitap olarak basılarak aileye gönderilebilir.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Heypungi uygulaması, kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkarmak ve içeriklerin güvenilirliğini sağlamak amacıyla **sürekli güncellenmekte** ve geliştirilmekte. Teknik ve tasarımsal analizler, yazılım ekibimiz, eğitim uzmanları ve çocuk psikologları

rehberliğinde gerçekleştirilmektedir.

Bu süreçte:

- **Eğitim Uzmanları ve Çocuk Psikologlarının Katkısı:** İçerikler, çocukların gelişimsel ihtiyaçlarına uygun olup olmadığı yönünden detaylı bir şekilde incelenir. Tasarımlar, çocukların yaş gruplarına uygun görsel ve pedagojik standartlara göre değerlendirilir.
- **Düzenli Test ve Geri Bildirim:** Uygulama, belirli aralıklarla kullanıcılar üzerinde test edilerek geri bildirimler toplanır ve iyileştirmeler yapılır.
- **Teknolojik Güncellemeler:** Yazılım altyapısı, güncel teknolojilere uyum sağlayacak şekilde düzenlenir ve yeni özelliklerle zenginleştirilir.

Bu analiz süreçleri, Heypungi'nin güvenli, eğitici ve eğlenceli bir dijital platform olarak çocuklara ve ailelere en iyi deneyimi sunmasını sağlar.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Yapay Zeka ile Kişiselleştirilmiş Kitap Üretimi

Heypungi, Yıldız Teknik Üniversitesi Yıldız Teknopark'ta gerçekleştirdiği Ar-Ge çalışmaları kapsamında, "Yapay Zeka Destekli Kişiselleştirilmiş Kitap Üretimi" projesini hayata geçiriyor. Bu yenilikçi proje, çocuklara eşsiz bir öğrenme deneyimi sunmayı hedeflerken, ailelerin çocukları için tamamen onların ilgi alanlarına uygun, benzersiz hikayeler oluşturmaya olanak tanıyacaktır.

Yapay zeka destekli bu teknoloji, çocukların hayal gücünü ve öğrenme motivasyonunu desteklerken, onların ilgisini çekecek bireysel içerikler üretmek üzere tasarlanmıştır. Heypungi'nin bu Ar-Ge çalışması, dijital eğitim alanında çocuklara yönelik kişiselleştirilmiş deneyimler sunma vizyonunu güçlendiren önemli bir adım niteliğindedir. Yıldız Teknik Teknopark'taki bu proje, Heypungi'nin pedagojik değerlerle teknolojiyi buluşturma hedefinin somut bir örneğidir.

Önceki Satışlar Hakkında

- **100.000 aileye ulaşarak** geniş bir kullanıcı tabanı oluşturmuş ve bu sayı sürekli artmaktadır.
- **Aktif 1.500 abone** ile düzenli gelir sağlayan bir platform haline gelmiştir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Türkiye EdTech Pazarı

- 2024 itibarıyla Türkiye EdTech pazarının toplam büyüklüğünün **1.5 milyar USD** olduğu tahmin edilmektedir. Bu rakamın her yıl **%10'dan fazla**

büyümesi beklenmektedir.

- Türkiye’de, eğitim teknolojileri alanında **150 milyon USD** değerlemeyi aşan girişimler, bu büyük potansiyeli değerlendirmekte ve sektörün hızlı büyümesine öncülük etmektedir.

Küresel EdTech Pazarı

- **2030 yılına kadar küresel EdTech pazarının büyüklüğünün 605 milyar USD’ye ulaşması** beklenmektedir. Bu, sektördeki yenilikçi uygulamalar ve dijitalleşme trendinin gücünü ortaya koymaktadır.
- Dünyada **2-12 yaş aralığında yaklaşık 1.4 milyar çocuk** bulunmaktadır. Aileler, çocukların eğitimine yönelik dijital çözümleri hızla benimsemektedir.

Global Başarı Hikayeleri ve Örnekler

- Globalde benzer bir uygulama olan **Epic! Books, 2021 yılında 500 milyon USD değerlendirme ile exit** yapmıştır. Bu başarı, **yüksek kullanıcı tabanı ve güçlü global büyüme stratejilerine** dayanmaktadır.
- Heypungi, Epic! Books gibi başarılı örneklerden ilham alarak global ölçekte güçlü bir oyuncu olmayı hedeflemektedir.

Rekabet Hakkında

Heypungi'nin farklı kategorilerde rakipleri bulunmaktadır; ancak **kitaplar, oyunlar, aile etkinlikleri ve dil eğitimi** olmak üzere **4 bölümü birden içeren bir rakibi bulunmamaktadır.**

Bu durum, Heypungi’yi benzersiz kılmaktadır.

Tek bir Heypungi'den 4 farklı uygulama çıkarabilirsiniz!

Kitaplar Kategorisi:

- **Global Rakip:** *Epic! For Kids* - ABD’nin en sevilen çocuk uygulamalarından biridir ve kitaplar kategorisindeki güçlü bir rakibimizdir.
- **Türkiye’den Rakip:** *Kidly* - Türkiye pazarında kitaplar kategorisindeki başlıca rakibimizdir.

Oyunlar Kategorisi:

- **Global Rakip:** *Kiddopia* - Çocuklara yönelik eğitici ve eğlenceli oyunlar sunan, dünya genelinde popüler bir uygulamadır.
- **Türkiye’den Rakip:** *MentalUP* - Türkiye pazarında çocuklar için eğitici oyunlar sunan en önemli rakiplerden biridir.

Aile Etkinlikleri Bölümü:

- Bu alanda doğrudan bir rakip bulunmamaktadır. Heypungi, aile bireylerinin birlikte keyifli vakit geçirmesini ve çocukların yaratıcılığını geliştiren etkinlikler sunarak bu kategoride fark yaratmaktadır.

Dil Eğitimi Bölümü (Pungilingo):

- **Global Rakip:** *Lingokids* - Dünyada popüler bir dil eğitimi uygulamasıdır ve bu alandaki başlıca rakibimizdir.
- **Türkiye’den Rakip:** Türkiye pazarında dil eğitimi alanında doğrudan bir rakibimiz bulunmamaktadır.

Heypungi, farklı kategorilerdeki rekabeti analiz ederek 4 bölümü entegre eden bir süper uygulama olma vizyonu ile sektörde fark yaratmaktadır.

Heypungi'nin Rekabet Avantajları

1. Güçlü ve Yetkin Ekip

- Heypungi'nin kurucuları arasında bir **eğitimci anne** ve bir **kadın girişimci** bulunması, projeye **toplumsal fayda odaklı** ve **pedagojik bir yaklaşım** kazandırmıştır.
- **Yazılım, tasarım, içerik geliştirme, finans ve iş geliştirme** gibi süreçlerin tamamı, uzman bir kurucu ekip tarafından yürütülmektedir.
- Heypungi'nin en büyük avantajlarından biri, **dışardan herhangi bir destek almadan** tüm süreçlerini ekip içinde çözebilmesidir. Bu, **maliyet avantajı sağlarken hızlı ve verimli büyümeye olanak tanır.**

2. Çok Yönlü İçerik ve Kullanıcı Dostu Deneyim

- Rakipler genellikle tek bir konuya odaklanırken (uyku öncesi hikaye, oyun ya da dil eğitimi), Heypungi, bu içeriklerin **hepsini bir arada sunarak** ailelere kolay ulaşılır ve ekonomik bir çözüm sunmaktadır.

- Çocukların **dil, mantık ve duygusal zeka** gelişimlerini hedefleyen bütüncül bir yaklaşıma sahiptir ve bu sayede her açıdan çocukların gelişimini destekler.

3. Ekonomik ve Erişilebilir Çözümler

- Heypungi, ailelere uygun fiyatlı bir çözüm sunarak **ekonomik erişim** sağlar.
- Çoklu içerik modeliyle ailelerin **birden fazla platform yerine tek bir uygulamadan faydalanmasına** olanak tanır.

Hedef Kitle Hakkında

1. 2-8 Yaş Arası Çocuğu Olan Aileler

- **Eğitim ve Gelişim Odaklı Aileler:**
- Çocuklarının güvenli, eğitici ve eğlenceli içeriklerle büyümesini isteyen ebeveynler.
- **Dijital Dünyada Çözüm Arayan Aileler:**
- Çocuklarını kontrolsüz dijital içeriklerden korumak isteyen, güvenilir ve pedagojik bir platform arayan aileler.
- **Değer Odaklı Ebeveynler:**
- Çocuklarının dil, mantık ve duygusal zekalarını geliştirmek isteyen, aynı zamanda kolay ulaşılabilir ve ekonomik çözümleri tercih eden aileler.

2. Anaokulları ve Kreşler

- **Eğitim Kurumları:**
- Öğrencilerine eğitici, pedagojik ve dijital içerikler sunarak gelişimlerini desteklemek isteyen anaokulları ve kreşler.
- **Ebeveyn İletişimi:**
- Velilere çocuklarının gelişim süreçlerini destekleyecek ek materyaller sunmak ve ailelerin eğitim sürecine katılımını artırmak isteyen kurumlar.

3. Kurumsal İş Birlikleri (Oteller, Hastaneler, Bankalar)

- **Oteller:**
- Çocuklar için eğlenceli ve eğitici içeriklerle tatil deneyimini zenginleştirmek isteyen oteller.
- **Hastaneler:**
- Çocuk bekleme alanlarında güvenilir ve eğitici dijital içerikler sunarak ailelerin hastane sürecini kolaylaştırmayı hedefleyen kurumlar.
- **Bankalar:**
- Finansal okuryazarlık ve eğitici içeriklerle çocuklara yönelik sosyal sorumluluk projeleri geliştirmek isteyen bankalar.

4. İleri Hedef: 8-12 Yaş Grubu Çocuklara Sahip Aileler

- **Gelişim ve Yetenek Odaklı Aileler:**
- Çocuklarının mantık, problem çözme ve eleştirel düşünme becerilerini geliştiren içeriklere erişmesini isteyen aileler.
- **Eğitici ve Eğlenceli Maceralar Arayan Aileler:**
- Bu yaş grubunun bilişsel ve sosyal gelişimlerini desteklemek için eğitici kitaplar, macera oyunları ve grup etkinlikleri arayan ebeveynler.
- **Dijital Teknolojiye İlgili Duyan Çocuklar:**
- Daha karmaşık eğitim içerikleri ve dijital becerilere yönelik programlar sunarak 8-12 yaş grubuna hitap etmek.

Heypungi, **şimdiki hedef kitlesine ek olarak ileri vadede 8-12 yaş grubuna da hitap etmeyi**, bu yaş grubuna yönelik nitelikli içerikler geliştirerek platformunu büyütmeyi hedeflemektedir.

Eğitim ile teknolojiyi bir araya getirerek çocukların gelişimini destekleyen, her yaş grubuna uygun çözümler sunan bir platform olma vizyonunu taşımaktadır.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- **Güçlü Ekip:** Yazılım, tasarım, içerik geliştirme ve iş süreçlerini kendi içinde çözebilen uzman bir kurucu ekip sayesinde maliyet avantajı ve hızlı geliştirme süreçlerine sahiptir. ekip üyelerinin farklı disiplinlerdeki yetkinlikleri, iş süreçlerinde koordinasyonu ve yaratıcı çözümler üretme kabiliyetini artırır.
- **Çok Yönlü İçerik:** Kitap, eğitici oyunlar, aile etkinlikleri ve dil eğitimi modülleri gibi geniş içerik çeşitliliği ile rakiplerinden ayrışır.
- **Teknolojik Yenilik:** Yapay zeka destekli kişiselleştirilmiş kitap üretimi gibi yenilikçi projelerle farklılaşır.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Henüz uluslararası pazarda bilinirliğini tam anlamıyla oluşturamamış olması.
- Kullanıcı bağlılığını sürdürmek için güncellemelere duyulan ihtiyaç.
- Mevcut kitap ve oyun çeşitliliğinin artırılmaya ihtiyaç duyulması, daha fazla yaş grubuna hitap edecek içerik üretilmesi.

Fırsatlar Nelerdir?

- Ailelerin, çocuklarını kontrolsüz içeriklerden koruma talebi, pedagojik içeriklere olan ihtiyacı artırıyor. Heypungi, bu ihtiyaca cevap vererek ailelerin güvenilir dijital çözümlere ulaşmasını sağlar.

- Ekonomik ve kolay ulaşılabilir bir çözümler sunar. Kitap, oyun, aile etkinlikleri ve dil eğitimi gibi dört ayrı bölümü ile farklı yaş ve gelişim ihtiyaçlarına hitap edebilme imkanı.
- Okul öncesi dönem, bireyin hayatında en kritik gelişim sürecidir. Bu dönemde eğitim ile teknolojiyi birleştiren Heypungi, yeni nesil çocukların daha bilinçli, yaratıcı ve sağlıklı bireyler olarak yetişmesine katkı sağlarken, geleceğe yapılan en değerli yatırımı gerçekleştirmektedir.

Tehditler Nelerdir?

- Heypungi'nin uluslararası pazarda büyüme hedefi, globalde köklü ve güçlü rakiplerle rekabet etmeyi gerektirmektedir. Bu rakiplerin, geniş kullanıcı tabanı, marka bilinirliği ve yüksek bütçeli pazarlama stratejileri, Heypungi'nin global pazarda penetrasyonunu iyi kurgulamasını gerektirmektedir.
- Global pazarda yerelleştirme süreçlerinin karmaşıklığı ve farklı kültürlere uyum sağlama gerekliliği.
- Ekonomik dalgalanmalar ve tüketici harcamalarında kısıtlamalar. Küresel veya yerel ekonomik krizler, tüketici davranışlarını doğrudan etkileyebilir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Global Pazarlama Kampanyaları: Hedef ülkelerde sosyal medya reklamları, influencer işbirlikleri ve dijital pazarlama kampanyaları düzenlenerek marka bilinirliği artırılabilir.
- Kullanıcı bağlılığını artırmak için içeriklerin düzenli olarak güncellenmesi ve aktif pazarlama faaliyetleri.
- Yazarlar, çizerler ve oyun geliştiricilerle gelir paylaşımı modeliyle çalışarak içerik çeşitliliği hızla artırılabilir. Yapay zeka destekli araçlarla hikaye oluşturma süreçleri hızlandırılabilir.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Global rakiplerine göre daha erişilebilir ve esnek fiyatlandırma modelleri sunar.
- Yeni pazarlara giriş yapmadan önce küçük ölçekli pilot projelerle yerel kullanıcıların geri bildirimleri alınarak ürün optimize edilebilir.
- Farklı pazarlar: Ekonomik dalgalanmaların daha az hissedildiği ülkeleri hedefleyerek global gelirlerini artırabilir. Döviz kazancı: Yurt dışı gelirleriyle ekonomik dalgalanmaların etkisini dengeleyebilir.

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

2.4.1 Kurucu ortaklar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Kurucu Ortakları				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Kuruludan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
KEREM KÖKTÜRK	KURUCU ORTAK / YÖNETİCİ	Finans yönetimi Pazarlama Kurumsal İletişim	50.000	50
BİRKAN GÖL	Ortak	Yönetim Kurulu Üyesi	50.000	50

KEREM KÖKTÜRK ile ilgili;

Hizmet Sektörü, İnşaat Sektörü , Tarım Sektörlerinde 15 yıllık yatırımcı ve yönetici olarak bulundum. İstanbul Bağdat Caddesinde İnşaat yatırımlarım , İstanbul Bahçeşehir ve Sarıyerde Yemek Sektörü yatırımlarım ve İzmir Dikili'de Topraksız tarım yatırımlarımı tamamlamış bulunmaktayım. Bugüne kadar yüzlerce kişi çalıştırmış ve bundan sonraki bilgi birikimimi yeni sektörümüzde uluslararası başarıya ulaşmak üzere çalışmaktayım. Hali hazırda başta Türkiye , Amerika , Almanya, Hollanda, İspanya gibi birçok ülkede yayına başlamış durumdayız.

BİRKAN GÖL ile ilgili;

Heypungi yatırımcısı ve yönetim kurulu üyesidir. Kuzey Pharma ve Kuzey Farm şirketlerinin kurucusu ve CEO'su olarak 13 yılı aşkın süredir görev yapmaktadır. İlaç ihracatı alanında faaliyet gösteren Birkan, pazarlama stratejisi, iş geliştirme ve iş stratejisi konularında uzmanlaşmıştır. Beykent Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olup, İngilizce ve Almanca dillerine hakimdir.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
BİRKAN GÖL	A	12.600	12.6	12.6
KEREM KÖKTÜRK	A	31.920	31.92	31.92
MERT KÖKTÜRK	A	19.320	19.32	19.32
ECE KÖKTÜRK	A	11.760	11.76	11.76
GÜRKAN TÜMER	A	8.400	8.4	8.4
BERKE MEMİŞ	A	13.500	13.5	13.5
Özgür Çiçek	A	2.500	2.5	2.5
TOPLAM		100.000	100	100

BİRKAN GÖL ile ilgili;

Heypungi yatırımcısı ve yönetim kurulu üyesidir. Kuzey Pharma ve Kuzey Farm şirketlerinin kurucusu ve CEO'su olarak 13 yılı aşkın süredir görev yapmaktadır. İlaç ihracatı alanında faaliyet gösteren Birkan, pazarlama stratejisi, iş geliştirme ve iş stratejisi konularında uzmanlaşmıştır. Beykent Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olup, İngilizce ve Almanca dillerine hakimdir.

KEREM KÖKTÜRK ile ilgili;

Heypungi mobil çocuk uygulamasının kurucu ortağı ve Doksanaltı Dijital Yayıncılık A.Ş.'nin CEO'sudur. Finans, fizibilite çalışmaları ve iş analizi alanlarında uzmanlaşmış bir iş insanı olan Köktürk, İstanbul Ticaret Üniversitesi Matematik Bölümü mezunudur. Kariyerine 2009 yılında başlamış ve inşaat sektöründe yöneticilik deneyimi kazanmıştır. 2013 yılından itibaren Kbk yapı'da genel müdür olarak görev yapmaktadır. Dijital girişimcilik ve tarım sektöründe de aktif olan Köktürk, Kuzey Farm Yönetim Kurulu Üyesi olarak faaliyet göstermekte ve Yıldız Teknik Üniversitesi Startup Mentor programında mentorluk yapmaktadır

MERT KÖKTÜRK ile ilgili;

Heypungi'nin kurucu ortaklarından biri olup, kreatif direktörlük görevini

üstlenmektedir. Uygulamanın tüm tasarım ve grafik çalışmalarını yöneterek, Heypungi'nin kullanıcı dostu ve görsel olarak etkileyici bir platform haline gelmesini sağlamaktadır. Yaratıcı vizyonu ve tasarım odaklı yaklaşımıyla, uygulamanın çocuklara hitap eden eğlenceli ve eğitici bir deneyim sunmasına katkıda bulunmaktadır. 2015 yılında Mimarlık bölümünden mezun olmuş, aldığı kreatif eğitimlerle grafik tasarım alanında uzmanlaşmıştır. 2022 yılının Ekim ayından itibaren Heypungi'de Kreatif Direktör olarak görev yapmaktadır.

ECE KÖKTÜRK ile ilgili;

Çocuk gelişimi ve aile eğitim psikolojisi üzerine aldığı uzmanlık eğitimleriyle, çocuklara ve ebeveynlere yönelik nitelikli dijital içerikler sunan Heypungi'nin kurucu ortağıdır. Bir kadın girişimci olarak Heypungi'nin hayata geçirilmesi ve içerik seçiminde önemli rol oynamaktadır. Girişimcilik yolculuğunda kadın liderliğini ön plana çıkararak, global pazarlara açılma ve yenilikçi çözümler üretme misyonunu taşımaktadır. 2009 yılından itibaren eğitimci olarak çeşitli kurumlarda görev yapmıştır. Çocuk gelişimi üzerine aldığı eğitimler ve kazandığı tecrübelerle Heypungi'de içerik direktörlüğü görevini üstlenmiştir.

GÜRKAN TÜMER ile ilgili;

Heypungi'nin yazılım altyapısını geliştiren ve uygulamanın başarısında önemli katkılar sağlayan isimlerden biridir. Alanında uzman ve deneyimli bir yazılım geliştiricidir. Bugüne kadar 250'den fazla yazılım geliştirme projesinde aktif rol alarak sektörün en yetkin isimlerinden biri haline gelmiştir. 2024 yılında Heypungi ekibine ortak olarak katılan Gürkan Tümer, yenilikçi yaklaşımları ve teknik uzmanlığıyla girişimin globalleşme yolculuğunda önemli bir rol üstlenmiştir. Uzmanlık Alanları: Objective-C, iOS Geliştirme Cocos2D iPhone framework, Çevrimiçi Etkileşimli Reklam Kampanyaları, iOS Etkileşim / UX Tasarımı

BERKE MEMİŞ ile ilgili;

Heypungi yatırımcısıdır. 10 yıldır Türk Hava Yollarında kaptan pilot olarak görev yapmaktadır. Aynı zamanda "İndirim Yayıncısı" adında bir mobil uygulamanında yatırımcısı ve kurucu ortaklarındandır.

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	Yok	1.000	100.000	100

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

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **100** Adet, birim nominal değeri **1.000 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **100.000 TL** olduğu görülmektedir.

2.5. Yönetim Kurulu ve Yöneticiler

2.5.1 Yönetim kurulu üyeleri hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Kerem Köktürk	Kurucu Ortak/ Yönetici CEO	14/10/2022	1096 Gün	31.920	31,92
Birkan Göl	Yönetim Kurulu Üyesi	14/10/2022	1096 Gün	12.600	12,60

Kerem Köktürk hakkında;

İstanbul Bağdat Caddesinde İnşaat yatırımlarım , İstanbul Bahçeşehir ve Sarıyer'de Yemek Sektörü yatırımlarım ve İzmir Dikili'de Topraksız tarım yatırımlarımı tamamlamış bulunmaktayım. Bugüne kadar yüzlerce kişi çalıştırmış ve bundan sonraki bilgi birikimimi yeni sektörümüzde uluslararası başarıya ulaşmak üzere çalışmaktayım. Hali hazırda başta Türkiye , Amerika , Almanya, Hollanda, İspanya gibi birçok ülkede yayına başlamış durumdayız.

Birkan Göl hakkında;

Heypungi yatırımcısı ve yönetim kurulu üyesidir. Kuzey Pharma ve Kuzey Farm şirketlerinin kurucusu ve CEO'su olarak 13 yılı aşkın süredir görev yapmaktadır. İlaç ihracatı alanında faaliyet gösteren Birkan, pazarlama stratejisi, iş geliştirme ve iş stratejisi konularında uzmanlaşmıştır. Beykent Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olup, İngilizce ve Almanca dillerine hakimdir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Birkan Göl	Yönetim Kurulu Üyesi	Finans	12.600	12,60
Kerem Köktürk	Kurucu Ortak/ Yönetici CEO	Finans ve İş Geliştirme	31.920	31,92

Birkan Göl hakkında;

Heypungi yatırımcısı ve yönetim kurulu üyesidir. Kuzey Pharma ve Kuzey Farm şirketlerinin kurucusu ve CEO'su olarak 13 yılı aşkın süredir görev yapmaktadır. İlaç ihracatı alanında faaliyet gösteren Birkan, pazarlama stratejisi, iş geliştirme ve iş stratejisi konularında uzmanlaşmıştır. Beykent Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olup, İngilizce ve Almanca dillerine hakimdir.

Kerem Köktürk hakkında;

CEO olarak görev yapmaktadır. Özellikle finans ve iş geliştirme konularında rol oynar.

İstanbul Bağdat Caddesinde İnşaat yatırımlarım , İstanbul Bahçeşehir ve Sarıyer'de Yemek Sektörü yatırımlarım ve İzmir Dikili'de Topraksız tarım yatırımlarımı tamamlamış bulunmaktayım. Bugüne kadar yüzlerce kişi çalıştırmış ve bundan sonraki bilgi birikimimi yeni sektörümüzde uluslararası başarıya ulaşmak üzere çalışmaktayım. Hali hazırda başta Türkiye , Amerika , Almanya, Hollanda, İspanya gibi birçok ülkede yayına başlamış durumdayız.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkinin Kaynağı
Birkan Göl	Yönetim kurulu üyesi	iş geliştirme, ihracat	yönetim kurulu üyesi

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Kerem Köktürk	Şirketin finansal yönetimini üstlenerek bütçeleme, finansal raporlama ve mali stratejilerin oluşturulmasından sorumludur. Ayrıca, büyüme stratejilerini planlayarak yeni pazar fırsatlarını değerlendirir ve iş geliştirme faaliyetlerini koordine eder.	Mayıs 2013'ten itibaren Kbk yapı'da Genel Müdürlük, Nisan 2018'den bu yana Kuzey Farm'da yönetim kurulu üyesi ve Ekim 2022'den itibaren Doksanaltı Dijital Yayıncılık/ Heypungi'nin kurucu ortakları arasında yer almaktadır.	Kurucu ortak/ CFO (Chief Financial Officer) ve CGO (Chief Growth Officer)
Ece Köktürk	Eğitim teknolojisi ve çocuk gelişimi konusundaki uzmanlığıyla, uygulamanın eğitici içeriklerinin tasarlanmasında aktif bir rol oynamaktadır. Marka iletişimi, sosyal sorumluluk projeleri ve iş ortaklıkları geliştirme süreçlerini yönetir.	2009 yılından itibaren eğitimci olarak çeşitli kurumlarda görev yapmıştır. Çocuk gelişimi üzerine aldığı eğitimler ve kazandığı tecrübelerle, 2022 yılının Ekim ayından itibaren Heypungi'nin kurucu ortağı ve içerik direktörlüğü yapmaktadır.	kurucu ortak-içerik direktörü
Mert Köktürk	Kurucu Ortak ve Kreatif Direktör olarak görev yapmaktadır. Heypungi'nin görsel estetiğini ve marka değerini güçlendirerek, uygulamanın kullanıcı deneyimini üst seviyeye çıkarmaktadır.	2015 yılında Mimarlık bölümünden mezun olmuş, aldığı kreatif eğitimlerle grafik tasarım alanında uzmanlaşmıştır. 2022 yılının Ekim ayından itibaren Heypungi'de Kreatif Direktör olarak görev yapmaktadır.	Kurucu ortak-kreatif direktör
Gürkan Tümer	2024 yılında Heypungi ekibine ortak olarak katılan Gürkan Tümer, yenilikçi yaklaşımları ve teknik uzmanlığıyla girişimin globalleşme yolculuğunda önemli bir rol üstlenmiştir.	Uzmanlık Alanları: Objective-C, iOS Geliştirme Cocos2D iPhone framework, Çevrimiçi Etkileşimli Reklam Kampanyaları, iOS Etkileşim / UX Tasarımı	2024 yılında Heypungi ekibine ortak olarak katılan Gürkan Tümer, yenilikçi yaklaşımları ve teknik uzmanlığıyla girişimin globalleşme yolculuğunda önemli bir rol üstlenmiştir.

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Ozan Avni Kaplan	Android Geliştirici	Java Object Oriented Programming, Android and Android Libraries(Retrofit, Firebase, Volley, Glide, Picasso, Gson ect), WebServices, VCS(Git), HTML, CSS	Heypungi mobil uygulamasının Android geliştirme süreçlerinde de aktif rol almaktadır.
Mercan Aytuna	editör/yazar	editör/yazar	editör/yazar
Enes Aba	Unity oyun geliştirici	oyun geliştirici	oyun geliştirici

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/45RZ4A#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.12.2024
Dönen Varlıklar	656.535	663.402
Nakit ve Nakit Benzerleri	85.430	163.858
Kasa / Banka	279	249
Devreden KDV	85.151	163.609
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	571.105	499.544
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.579.069	675.666
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	201.149	111.883
Diğer Borçlar	1.377.919	267.077
Ortaklara Borçlar	1.230.495	0

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.12.2024
Diğer Borçlar	147.424	267.077
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	-922.533	-12.265
Ödenmiş Sermaye	144.219	144.219
Ödenmiş Sermaye	100.000	100.000
Sermaye Düzeltmesi Olumlu Farkları	44.219	44.219
Sermaye Yedekleri	0	1.871.215
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	-1.066.753	-1.066.753
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	-960.947
AKTİF TOPLAMI	656.535	663.402
PASİF TOPLAMI	656.535	663.402

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.12.2024
Hasılat	899	72.796
Satışların Maliyeti	682	389.718

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2023	31.12.2024
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-1.024.949	-927.682
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	0	0
Olağan Kâr/Zarar	-1.024.949	-918.682
NET KAR/ZARAR	-1.034.961	-960.947

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

Belirtilmemiştir.

2.7. Hukuki Durum, Belge ve Ödüller

Hukuki Durum

Hukuki Durum

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

- Marka Tescil Belgesi
- 2024 Bilanço
- 2024 Gelir Tablosu

Ödül ve Başarılar

- TİM-TEB Girişim Evi S2E Programı
- Ünlü&Co -Girişimcilik Vakfı Kadın Teknoloji Girişimcileri Akademisi
- Yıldız Teknik Üniversitesi YTU Startup House Pre-Incubation Programı
- Yıldız Teknik Üniversitesi YTU Startup House Incubation Programı
- Yıldız Teknik Üniversitesi YTU Startup House Girişimi

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

- Heypungi, çocuklara yönelik güvenli, eğitici ve eğlenceli dijital içerik sunan bir mobil uygulama olarak ebeveynlerin ve eğitimcilerin ihtiyaçlarına çözüm sunmayı amaçlamaktadır. Dijital çağın gereksinimlerine uygun olarak geliştirilen Heypungi, çocuk gelişimine yönelik zengin içerikler, interaktif oyunlar, kitaplar ve dil eğitim modülleri ile dikkat çekmektedir. Bu proje, çocukların teknolojiye olan ilgisini eğitime yönlendirmeyi hedeflerken, aynı zamanda ailelerin çocukları için güvenli bir dijital alan arayışına yanıt vermektedir. Apple Store ve Play Store'da yayınlanmasından itibaren sadece 6 ayda 100.000'den fazla aile tarafından tercih edilmiştir. Çocuk kitapları kategorisinde Türkiye'de birinci sıraya yükselen Heypungi, hem kullanıcı deneyimi hem de içerik kalitesiyle sektörün öncüsü konumundadır. 2030 yılına kadar küresel EdTech pazarının büyüklüğünün 605 milyar USD'ye ulaşması beklenmektedir. Bu, sektördeki yenilikçi uygulamalar ve dijitalleşme trendinin gücünü ortaya koymaktadır. Heypungi, Epic! Books gibi başarılı örneklerden ilham alarak global ölçekte güçlü bir oyuncu olmayı hedeflemektedir.

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;

330.000 TL'si Ürün Geliştirme amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **350.000 TL'si Teknolojik Alt Yapı Geliştirme** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **2.000.000 TL'si Reklam ve Pazarlama** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **1.400.000 TL'si Personel Gideri** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **360.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** tarihleri arasında, **60.000 TL'si MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri** amacıyla **01.04.2025 - 01.04.2026** 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 sonrası Platform'un faturasına istinaden girişim şirketi tarafından ödenecektir

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

DOKSANALTI DİJİTAL YAYINCILIK ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri ABONELİK GELİRİ TÜRKİYE , ABONELİK GELİR AMERİKA , ABONELİK GELİRİ KANADA , ABONELİK GELİRİ AVUSTRALYA , ABONELİK GELİRİ BREZİLYA , ABONELİK GELİRİ İNGİLTERE , ABONELİK GELİRİ PERU , ABONELİK GELİRİ ŞİLİ , ABONELİK GELİRİ FRANSA , ABONELİK GELİRİ KOLOMBİYA , ABONELİK GELİRİ MEKSİKA , ABONELİK GELİRİ ALMANYA , ABONELİK GELİRİ BELÇİKA , ABONELİK GELİRİ AVUSTURYA , ABONELİK GELİRİ HOLLANDA , ABONELİK GELİRİ İSPANYA , ABONELİK GELİRİ NORVEÇ , ABONELİK GELİRİ İSVEÇ , ABONELİK GELİRİ İSVİÇRE , ABONELİK GELİRİ İRLANDA , ABONELİK GELİRİ FİNLANDİYA , YAPAY ZEKA KİTAP SATIŞI , OKUL ANLAŞMALARİ ve REKLAM GELİRLERİ kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 435.537.540 TL ciro yapması planlanmaktadır.

3.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

4. RİSK FAKTÖRLERİ

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

4.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Heypungi, kullanıcı odaklı ve uzman bir kurucu ekip tarafından geliştirilen yenilikçi bir proje olduğundan, riskler oldukça düşük seviyede seyretmektedir.

- **Rekabet:** Dijital eğitim sektöründe, rakip platformların sayısının artması rekabeti yoğunlaştırabilir. Ancak, Heypungi'nin çok yönlü içerik yapısı ve pedagojik odaklı yaklaşımı bu riski minimize etmektedir.
- **Kullanıcı Tercihleri:** Trendlerin değişmesi ya da kullanıcıların dijital eğitim platformlarına ilgisinin azalması riski bulunmaktadır. Ancak, Heypungi'nin düzenli içerik güncellemeleri ve kullanıcı geri bildirimlerine dayalı iyileştirmeleri bu riski neredeyse ortadan kaldırmaktadır.
- **Regülasyonlar:** Ulusal ve uluslararası veri koruma ve çocuk içerik düzenlemelerinde yapılacak değişiklikler uyum süreçlerinde gecikmelere yol açabilir. Ancak, Heypungi'nin regülasyonlara uyum sağlayan altyapısı bu riskleri minimize etmektedir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Artan Rekabet: Dijital eğitim ve çocuk içerikleri alanında sürekli artan rekabet nedeniyle pazardan istenilen payın alınamaması veya hedeflerin daha geç gerçekleşmesi riski bulunmaktadır. Ancak Heypungi, çok yönlü içerik ve yenilikçi çözümleri ile bu riski en aza indirmektedir.

Trend Değişiklikleri: Çocuk içeriklerinde kullanıcı tercihleri ve trendlerin değişmesi, belirli türlere olan ilginin azalması gibi riskler yaratabilir. Heypungi, sürekli güncellenen içerikleri ve kullanıcı geri bildirimlerine dayalı geliştirme süreçleriyle bu değişimlere hızlı uyum sağlayabilmektedir.

Regülasyon ve Değerlendirme Riskleri: Çocuk içeriklerinde ulusal ve uluslararası regülasyonlar veya derecelendirme kuruluşlarının yapabileceği değişiklikler uyum süreçlerinde küçük gecikmelere neden olabilir. Ancak Heypungi, alanında uzman ekibiyle bu süreçleri etkin bir şekilde yönetmektedir.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

Heypungi'ye kitlesel fonlama kampanyası aracılığıyla yatırım yapan hissedarlarımız, ileride paylarını satmak istediklerinde, yeni oluşacak ikincil piyasa koşullarında hızlı hareket edemeyebilirler. Bu durum, likidite riskine yol açabilir. *Ancak, Heypungi'nin büyüme potansiyeli ve global pazardaki genişleme stratejileri doğrultusunda, bu riskin minimum düzeyde kalması beklenmektedir.*

4.4. Diğer Riskler

Yüksek Beklentiler: Kullanıcıların platformdan çok sayıda içerik ve sürekli yenilik beklemesi, hızlı cevap verilmesini zorunlu kılar.

Sadakat Eksikliği: Rakip platformlara geçişin kolay olması, kullanıcıların başka uygulamalara yönelmesine neden olabilir.

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; **0.0703 TL** ile **0.0841 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **316480 TL** ile **454080 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

KEREM KÖKTÜRK: 31,92%

MERT KÖKTÜRK: 19,32%

ECE KÖKTÜRK: 11,76%

BİRKAN GÖL: 12,60%

GÜRKAN TÜMER: 8,40%

BERKE MEMİŞ: 13,50%

ÖZGÜR ÇİÇEK: 2,50%

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

KEREM KÖKTÜRK: 29,047%

MERT KÖKTÜRK: 17,581%

ECE KÖKTÜRK: 10,7%

BİRKAN GÖL: 11,47%

GÜRKAN TÜMER: 7,64%

BERKE MEMİŞ: 12,29%

ÖZGÜR ÇİÇEK: 2,28%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 7,5%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: (Bedelsiz Pay) 1,5%

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre

son hesaplamalar yapılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

KEREM KÖKTÜRK: 28,47%

MERT KÖKTÜRK: 17,23%

ECE KÖKTÜRK: 10,49%

BİRKAN GÖL: 11,239%

GÜRKAN TÜMER: 7,493%

BERKE MEMİŞ: 12,042%

ÖZGÜR ÇİÇEK: 2,23%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 9,%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: (Bedelsiz Pay) 1,8%

Kampanya sırasında oluşacak tüm bedelsiz paylar da hesaplandıktan sonra arz oranına göre son hesaplamalar yapılacaktır.

Kampanya Hakkında Bilgilendirmeler

- Yatırım turumuz **21 Ocak 2025 Salı günü saat 10:00** 'da başlayacak ve **7 Mart 2025 Cuma günü saat 23.59'da sona erecektir. Toplam** kampanya süresi **45 gün olarak planlanmıştır.**
- **Bu kampanyada minimum yatırım tutarı 500 ₺** olarak planlanmıştır.
- Ön talep oluşturarak yatırım turunda en az bildirdiği ön talep tutarı kadar yatırımı kampanyanın **ilk 15 (on beş) günü** içerisinde yapan yatırımcılara yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak **%10 ilave bedelsiz pay** verilecektir. Bu ön talep kampanya 15 gün ile sınırlı olacaktır. 5 Şubat Çarşamba günü saat 23.59'a kadar geçerlidir.

Ön talep yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın yatırım turunun başlama tarihi itibari ile **ilk 15 gün** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile;

- En az **500 ₺ - 7.499 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%10 bedelsiz pay**,
- En az **7.500 ₺ - 24.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%15 bedelsiz pay**,
- En az **25.000 ₺ ve 249.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%20 bedelsiz pay**
- En az **250.000 ₺ ve 999.999 ₺** aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%25 bedelsiz pay**
- **1.000.000 ₺ ve üzeri** yatırım yapan aralığında yatırım yapan yatırımcıların yatırım tutarlarına verilecek paylara ek olarak ilave **%30 bedelsiz pay.**

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

5.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

5.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar invest.fonbulucu.com Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fnb.lc/45RZ4A> 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 alarak girişim şirketine ortak olan Nitelikli ve/veya Nitelikli Olmayan yatırımcıların payları Merkezi Kayıt Kuruluşunda adlarına kaydileştirilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

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

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

5.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %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 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 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 Çankaya Ankara Türkiye
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 102
Başarısız Kampanya Sayısı	: 23
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 784.319.323 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: invest.fonbulucu.com

6.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	7.266.423	28.5	28.5
Çekirdek Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.172.876	8.52	8.52
Merkez Girişim Danışmanlık A.Ş.	2.075.435	8.14	8.14
Faruk Bostancı	1.275.000	5	5
Duran Sarıkaya	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet Teyit Keşli	1.275.000	5	5
Diğer	8.887.816	34.85	34.85

Platform'un Ortaklık Yapısı			
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı		Oy Hakkı (%)
	Tutar (TL)	Oran (%)	
TOPLAM	25.500.000	100	100

6.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	30/04/2024	1.095 Gün	1.275.000	5
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	30/04/2024	1.095 Gün	255.000	1
Hakan Yıldız	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	7.266.423	28.52
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	2
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	30/04/2024	1.095 Gün	510.000	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
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	545.055	2.14
Orhan Mutlu Topal	Yatırım Komitesi Üyesi	İlaç, Tıp ve Yatırımcılık	510.000	2
Mehmet Levent Hacıislaınoğlu	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Heypungi, çocukların zihinsel ve duygusal gelişimini destekleyen yenilikçi bir dijital eğitim platformudur. Tüm içeriklerinin tasarımından yazılım geliştirmeye, pedagojik değerlendirmelerden pazarlama stratejilerine kadar tüm süreçleri kendi bünyesinde gerçekleştiren Doksanaltı Dijital Yayıncılık Anonim Şirketi tarafından geliştirilmektedir. Eğitim teknolojileri (EdTech) sektöründe faaliyet gösteren Heypungi'nin iş modeli B2B ve B2C'dir. Hedeflenen toplam fon miktarı 5.400.000 TL'dir (%20 ek fonlama dahil). Platform, kitaplar, eğitici oyunlar, aile etkinlikleri ve yabancı dil öğrenme modüllerini bir arada sunarak Türkiye'de kısa sürede 100.000'den fazla kullanıcıya ulaşmıştır. Apple Store ve Play Store'da yayımlandıktan sonraki 6 ay içerisinde geniş bir kullanıcı kitlesine erişmiştir. Rekabet durumu incelendiğinde, Heypungi'nin küresel rakipleri arasında Epic! Books (kitaplar), Kiddopia (eğitici oyunlar) ve Lingokids (dil eğitimi) bulunmaktadır. Türkiye pazarındaki rakipler arasında ise Kidly ve MentalUP yer almaktadır. Heypungi, kitap, oyun, aile etkinlikleri ve dil eğitimi bir arada sunarak rekabette farklı bir konumda yer almaktadır. Bu sayede, dört farklı kategoriye tek bir platformda birleştirilerek sunarak, rekabet avantajı sağlamaktadır. Heypungi'nin büyüme stratejisi, kullanıcı edinme maliyetini düşük tutarak gelirlerini artırmaya dayanmaktadır. Kullanıcı edinme maliyeti yalnızca 1 dolar iken, kullanıcı başına elde edilen gelir 5 dolardır. Ayrıca patentli içerik hakları, optimize edilmiş kullanıcı edinme maliyetleri ve global açılım stratejisi, rekabette öne çıkmasını sağlamaktadır. Pazarın durumu incelendiğinde, Eğitim teknolojileri sektörü, küresel çapta hızlı büyüme gösteren bir pazardır. 2024 itibarıyla Türkiye EdTech pazarının büyüklüğü 1,5 milyar USD olarak tahmin edilmekte ve yıllık büyüme oranı %10'un üzerinde seyretmektedir. Küresel EdTech pazarının ise 2030 yılına kadar 605 milyar USD'ye ulaşması beklenmektedir. Heypungi, Türkiye pazarında büyüyerek 100.000'den fazla kullanıcıya ulaşmış ve sağlam denebilecek bir temel oluşturmuştur.

Platformun hedefi, global pazarlara açılarak 21 farklı ülkede lider bir marka haline gelmektir. Globalde yaklaşık 1,4 milyar çocuğun (2-12 yaş) dijital eğitim çözümlerine ihtiyaç duyduğu göz önüne alındığında, Heypungi'nin global potansiyeli oldukça yüksektir. Finansal projeksiyon incelendiğinde, elde edilen fonun büyük bir kısmı pazarlama, reklam, teknolojik altyapı geliştirme için harcanacak olup ayrıca ürün geliştirme ve personel giderleri için kullanılacaktır. Beş yılın sonunda şirket, yüksek bir değerlemeye ulaşmayı ve 435.537.540 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.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Orhan Mutlu Topal	ŞERHİ YOKTUR.
Mehmet Levent Hacıslamoğlu	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 kurallar bağlıdır.

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

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

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

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. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (2023/076216)
 - 4.2 Nolu Belge (1)
 - 4.3 Nolu Belge (2)
 - 4.4 Nolu Belge (TİM-TEB Girişim Evi S2E Programı)
 - 4.5 Nolu Belge (Ünlü&Co -Girişimcilik Vakfı Kadın Teknoloji Girişimcileri

- Akademisi)
- 4.6 Nolu Belge (Yıldız Teknik Üniversitesi YTU Startup House Girişimi)
 - 5. Özgeçmişler
 - 5.1 Nolu Belge (Birkan Göl)
 - 5.2 Nolu Belge (Kerem Köktürk)
 - 5.3 Nolu Belge (Ece Köktürk)
 - 5.4 Nolu Belge (Mert Köktürk)
 - 5.5 Nolu Belge (Gürkan Tümer)
 - 5.6 Nolu Belge (Ozan Avni Kaplan)
 - 5.7 Nolu Belge (Mercan Aytuna)
 - 5.8 Nolu Belge (Enes Aba)