

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ'nin ihtiyaç duyduğu 4.000.000 TL tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı 4.800.000 TL'ye kadar artırılabilir.

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


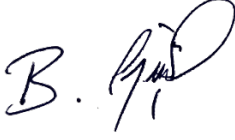



Yatırımcıların SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ'ne yönelik fon sağlama taleplerini, 26/09/2023 ile 25/11/2023 tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/FACSKE> adresli kampanya sayfası üzerinden GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.'ne iletmeleri gerekmektedir. 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.

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Yücel Arda Bayram, 25/09/2023	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
<p>SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM A.Ő. Kazımđık Mh. 296/2 Sk. No: 32 Beşevre / EİTİM Hesap No: 7570064771</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 22/09/2023 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 22/09/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 23/09/2023 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 22/09/2023 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER
Abdullah Sancak , Yatırım Komitesi Üyesi 22/09/2023 	FİNANSAL BİLGİLER, 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 beklentileri göstermektedir. Birçok faktör, girişim şirketinin ve platformun geleceğe yönelik beklentilerinin öngörülenden çok daha farklı sonuçlanmasına yol açabilecektir. Özellikle kar tahmin ve beklentileri gerçekleşebilecek olandan daha iyimser senaryoları içerebilir. Yatırımcıların, girişim şirketinin ticari hedeflerine ulaşamama riskinin bulunduğu ve bu tip şirketlere yapılan yatırımların oldukça yüksek riskler barındırdığı hususlarında bilgi sahibi olmaları gerekmektedir.

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Scoutli Teknoloji ve Yazılım Anonim Şirketi
Merkez Adresi	: KAZIMDİRİK MAH. 296/2 SK. NO: 33 BORNOVA/ İZMİR
Telefon Numarası	: +90 538 609 09 24
İnternet Sitesi	: https://www.scoutli.co/

Platform Hakkında Özet Bilgiler

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

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	: 4.800.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	: https://fnb.lc/FACSKKE
Kampanya Süresi	: 60 Gün
Başlangıç Tarihi	: 26/09/2023
Bitiş Tarihi	: 25/11/2023 Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.
Çıkarılacak Payların; Türü	: Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar : nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	: Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır. : Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; 0.1421 TL ile 0.1701 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 568568.84 TL ile 816682.608 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	: Toplam satışa sunulan Paylar 4.800.000 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 150.000 Pay (150.000 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım 600.000 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	: Toplanan fonun; 2.500.000 TL 'si Yönetici ve Personel Giderleri 01.11.2023 - 31.10.2024 tarihleri arasında, 1.000.000 TL 'si Pazarlama ve Reklam Giderleri 01.11.2023 - 31.10.2024 tarihleri arasında, 500.000 TL 'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli 01.11.2023 - 01.12.2023 tarihleri arasında

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ
İşletme Adı	: Scoutli Teknoloji ve Yazılım Anonim Şirketi
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: KAZIMDIRİK MAH. 296/2 SK. NO: 33 BORNOVA/ İZMİR
Kuruluş Tarihi	: 28.07.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 61.206 TL olup, Ödenmiş sermayesi 61.206 TL 'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İzmir Ticaret Odası
Ticaret Sicil Numarası	: 237445
Vergi Dairesi	: Hasan Tahsin
Vergi Kimlik Numarası	: 7570954771
Telefon Numarası	: +90 538 609 09 24
İnternet Sitesi	: https://www.scoutli.co/

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ'nin yürüttüğü **Esporun Veri Noktası** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

Scoutli, espor takımları için scouting, veri analizi ve takım yönetim platformu sunan, espor takipçileri için ise Fantezi Ligi uygulaması sunan bir veri platformudur.

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **26 Eylül 2023 Salı günü** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **23 Ekim 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Önemli Bilgilendirme

Şirketin bilançosunda sermaye yedekleri kaleminde bulunan toplam **2.131.216 TL**, yatırım turu sonunda **toplanan fon ile birlikte 61.206 TL**'lik mevcut sermayeye ilave edilecektir.

Scoutli Nedir?

Scoutli, espor takımlarının ve koç ekiplerinin scouting ve analiz süreçlerini optimize etmek amacıyla kurulmuş, hali hazırda **gelir elde eden**, 3 yatırım turunda toplamda **100.000 dolar yatırım alan** ve **güçlü bir ekibe** sahip SaaS gelir modeli ile faaliyet gösteren bir yazılım şirkettir. **Dünyanın en hızlı büyüme oranlarından birine sahip (CAGR %26)** espor pazarında faaliyet gösteren girişim şirketi **Counter-Strike: Global Offensive (CSGO)**, **PUBG: Battlegrounds**, **League of Legends**, **VALORANT**, **PUBG Mobile** gibi dünya çapında aylık **800 milyon oyuncu** sayılarına ulaşan **espor takımları** ve **koç ekiplerinin standardize edilmiş bir oyuncu keşfetme süreci** olmaması sebebiyle Scoutli tam bu noktada çözüm üretmektedir. Yaratılan **40 farklı veri noktasına dayanan oyuncu değerlendirme algoritması** ile **takımların scouting süreçlerini standardize etmektedir** ve oyuncuların kolay şekilde keşfedilmesini sağlamaktadır.

Scoutli İş Modeli

SaaS, DaaS ve Ajans olmak üzere 3 iş modeline dayanmaktadır.

- SaaS tarafından **espor takımları, koç ekipleri ve espor oyuncularına** aylık ve yıllık abonelik bazında hizmet vermektedir.
- DaaS (Data as a service) tarafında ise prodüksiyon şirketlerine sunduğu **API hizmetleriyle, prodüksiyon şirketlerinin turnuva yayınlarını daha interaktif hale getirmesine** olanak sağlamaktadır.
- Ajans modelinde temsil edilen **oyunculardan aylık olarak komisyon** almaktadır. Scoutli'nin şu an Hindistan, Avustralya, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri, Fas, Almanya, İspanya, İngiltere, Meksika, Amerika ve Kanada olmak üzere **11 ülkeden aboneleri bulunmaktadır**. Bunun yanında ajans tarafında **13 ülkeden 55'in üzerinde oyuncuyu** temsil etmektedir.

Neden Yatırım Yapmalısınız?

- Yatırım turunun başarılı bir şekilde tamamlanması halinde girişim şirketi faaliyetlerini globaldeki **operasyonunu güçlendirebilmek** nedeniyle ABD ve Dubai'de şirketler kurulacaktır. Yatırımcılar **yurtdışında kurulacak 2 şirketin de ortağı** olmuş olacaktır.
- Uzun vadeli hedefler doğrultusunda **şirketin değerlemesinin 200 milyon dolara ulaşması ve 100x'lik bir yatırımın geri dönüşü** söz konusu olması.
- Scoutli, **hızla büyüyen espor pazarında veri alanına erkenden giren** ve pazar payı bakımından avantajlı konumda olan bir şirkettir. Önümüzdeki 5 sene içerisinde espor'un pazar büyüklüğü, **geleneksel sporlar ile direkt rekabet edebilecek** hale gelecektir.
- **Global markalar bu alandaki fırsatları görerek yatırım yapmakta** ve ekosisteminin büyümesini hızlandırmaktadır. Elimizde bulundurduğumuz **oyuncu, takım ve maç verileri, mevcut pazardaki en geniş veri tabanlarından** biri konumundadır.
- Hali hazırda geliştirdiğimiz ve kullanıma sunduğumuz **yapay zeka destekli maç analiz aracımızla** beraber, gelecekte bu maç verilerini de kullanarak çok daha kapsamlı bir yapay zeka aracı geliştirmeyi hedefliyoruz.

Bugüne Kadar Neler Başardık?

- **45 espor takımı** veri tabanımızı ve **ileri düzey analiz yöntemlerimizi** kullanarak oyuncu seçim süreçlerini, maç analizlerini ve mevcut kadrolarının takibini yapmaktadır.
- Veri tabanlarında **32.500'ten fazla espor oyuncusunun ve 350.000'den fazla maç verisi** bulunmaktadır. Kapsamlı veri tabanımız ile espor sektörünün tamamına yakınına analiz ederek kapsamlı bir analiz imkânı sunabilmekteyiz.
- Şimdiye kadar analiz ürünlerimizle **12 ülkeden 45 espor takımıyla çalıştık** ve çalışmaya devam ediyoruz. Singapur takımı **Bleed Esports**, Hindistan takımı **Gods Reign**, Manchester United futbolcusu **Casemiro'nun takımı Case Esports**, EGN Esports, Amerika takımı **Oxygen Esports**, Avustralya takımı **95x Esports**, Brezilya takımı **MIBR**, VCT 2023: Game Changers EMEA Series 1 turnuvası şampiyonu **G2 Gozen**, **Evil Geniuses GC**, **ZETA Gaming** ve çeşitli Amerikan üniversite takımları bulunuyor. Hizmet verdiğimiz diğer takımlar **Venezuela, Ekvador, Meksika** gibi bölgelerde de faaliyet gösteriyor.
- Bunun yanında oyuncu ajansımızda **13 ülkeden 55'ten fazla espor oyuncusunu temsil ediyoruz** ve temsil ettiğimiz oyuncu sayısı bakımından en büyük ajanslar arasında yer alıyoruz.

- **Counter-Strike: Global Offensive (CSGO), PUBG: Battlegrounds, League of Legends, VALORANT** gibi dünya çapında yüksek kullanıcı sayılarını ulaşan ve espor ekosisteminin tamamını oluşturan bu oyunların geliştiricileri güçlü iş birlikleridir.

Hedefler

Kısa Vadeli Hedefler (2024 Yılına Sonuna Kadar)

- Türkiye, MENA ve Asya Pasifik bölgesindeki takımların **50%'sini Scoutli müşterisi** yapmak.
- Global'de **150 bireysel müşteriye** ulaşmak.
- Fantezi Lig mobil uygulamasıyla **100.000** indirme elde etmek.
- Scoutli Wonders'ta (Ajans) **100** temsil edilen oyuncuya ulaşmak.
- Scoutli Wonders'ta (Ajans) temsil edilen oyuncuların **75%'ini** takımlara yerleştirmek.
- Offline etkinliklerle Türkiye'de espor ekosistemine yeni bir boyut ve bakış açısı kazandırmak.

Orta Vadeli Hedefler (2026 Yılına Sonuna Kadar)

- Avrupa ve Kuzey Amerika bölgesindeki takımların **50%'sini Scoutli müşterisi** yapmak.
- Dünya'da espor alanında faaliyet gösteren en büyük veri sağlayıcısı olmak.
- Ürettiğimiz içeriklerle espor ekosisteminde dokunduğumuz her iki kişiden birinin Scoutli'den haberdar olmasını sağlamak.
- Fantezi Lig uygulamasının **500.000** indirmeye ulaşması.
- Fantezi Lig uygulamamızla market liderliğimizi koruyarak, pazarlara özel stratejilerle sağlam temeller üzerine kurulmuş ülkelere özel topluluklar kurmak.

Uzun Vade (2028 Yılına Sonuna Kadar)

- Dünya'daki espor takımlarının **75%'i** tarafından aktif kullanılır konuma gelmek.
- Fantezi Lig uygulamasının **1.500.000** indirmeye ulaşması.
- Espor pazarında en yüksek market payına sahip veri analizi şirketi konumuna gelmek.
- **200 milyon dolar** şirket değerlemesine ulaşmak.
- Dünya'nın en büyük espor topluluğunu inşa etmek.

Espor Nedir?

Espor, elektronik sporların kısaltmasıdır ve video oyunlarının rekabetçi düzeyde spor müsabakalarına dönüştüğü bir spor dalıdır. Genellikle bilgisayar veya konsol oyunlarındaki profesyonel oyuncuların bir araya gelerek mücadele ettiği turnuvalardan oluşur. Bu turnuvalar internet ve bazen TV üzerinden canlı yayınlanır. **Yüz milyonlarca izleyicisi** bulunmaktadır. Geleneksel sporlara benzer bir yapıya sahiptir. Oyuncular, takımlar halinde veya bireysel olarak rekabet eder ve turnuvalarda ödül kazanma amacı güderler. Son yıllarda büyük bir popülerlik kazanmıştır. Profesyonel oyuncular, sponsorluklar, reklam anlaşmaları ve yayın gelirleri gibi kaynaklardan ciddi miktarda gelir elde edebilmektedir. Aynı zamanda, izleyiciler için

de büyük bir eğlence kaynağı haline gelmiş ve **milyonlarca kişi canlı yayınları veya kayıtları** izlemektedir. Gençler arasında özellikle büyük bir ilgi görmektedir ve bazı üniversiteler ve kolejler, öğrencilere spor bursları sunarak elektronik sporlar alanında yetenekli gençleri desteklemektedir.

Fantezi Ligi Nedir

Fantezi Ligi, genellikle spor oyunlarıyla ilişkili bir oyun türüdür. Fantezi Ligi, **oyuncuların sanal bir takım kurmasına ve gerçek spor liglerindeki gerçek oyuncuların performanslarına** dayalı puanlar kazanmasına olanak tanır. En yaygın olarak bilinen ve popüler olan fantezi lig türü, futbol fantezi ligleridir, ancak hemen hemen her spor türü için fantezi ligleri mevcuttur. Scoutli, **sadece espor'a odaklanan ilk Fantezi Ligi uygulamasıdır.**

Futbol fantezi ligi örneğinden yola çıkarak, oyuncular, **gerçek dünya futbolcularından oluşan bir takım kurarlar.** Her oyuncu, **gerçek maçlardaki performanslarına bağlı olarak** puan kazanır veya kaybeder. Örneğin, bir futbolcu gerçek bir maçta gol atarsa, asist yaparsa veya penaltı kurtarırsa, bu durum fantezi lig oyuncusuna puan kazandırabilir. Oyuncular, takımlarını sezon boyunca yönetir, oyuncu transferleri yapar, taktikler belirler ve lig sıralamasında diğer oyunculara karşı rekabet eder. Bu durum espor oyunlarında da aynıdır. Oyuncular, oyun içindeki parametrelere dayanarak puan kazanır. Kullanıcı, bir takım sezon boyunca yönetir. Fantezi Ligi, **gerçek spor etkinliklerine olan ilgiyi artırır ve spor hayranları arasında popüler bir rekabet ve sosyal etkileşim ortamı** sağlar. Ayrıca, sporla ilgilenen kişilerin oyuncuları analiz etme, strateji geliştirme ve takım yönetme becerilerini geliştirmelerine olanak tanır.

Scoutli Nasıl Çalışır?

Scoutli, her SaaS platformu gibi üyelik ve abonelik bazlı sistemlere dayalıdır. Bir **takım yetkilisi, koç veya analisti** platforma kaydolduktan sonra **Scouting modülüyle** karşılaşır. Eğer **yeni oyuncular keşfetmek** için geldiyse burada oyuncuların ve takımların profillerini inceleyebilir, beğendiği oyuncuları takip edebilir, bildirimleri açarak oyuncunun ve takımın sonraki maçlarından haberdar olabilir. Eğer yetkili, takımın bir sonraki maçına hazırlık için giriş yaptıysa da yan menüdeki panellerden **gerekli analiz araçlarına erişebilir ve geçmiş maçlarını da analiz ederek sonraki maçlarına** hazırlanabilir.

Fantezi Ligi, gerçek spor etkinliklerine olan ilgiyi artırır ve spor hayranları arasında popüler bir rekabet ve sosyal etkileşim ortamı sağlar. Ayrıca, sporla ilgilenen kişilerin oyuncuları analiz etme, strateji geliştirme ve takım yönetme becerilerini geliştirmelerine olanak tanır. Fantezi Ligi, internet üzerinden çeşitli platformlar aracılığıyla oynanabilir ve genellikle arkadaş grupları veya büyük topluluklar arasında düzenlenen liglerde

rekabet edilir.

Tarihçe

2017 - Scoutli fikri kurucu Yücel Arda Bayram'ın Kanada'da Thompson Rivers University'de okurken, okul takımına oyuncu bulurken zorlanmasıyla ortaya çıkmıştır.

2020 Aralık - Yücel Arda Bayram kurucu ortaklığını yaptığı bir espor takımıyla bu problemin pazar fark etmeksizin hala giderilmediğini fark etmiş ve Scoutli'nin temellerini atmıştır.

2021 Haziran - Scoutli espor takımları için scouting platformu olarak başladı. 2021 Haziran'da 4 kişiyle başlayan macera, Temmuz ayında 6 kişiye ulaştı.

2022 Mart - Scoutli, 1905 Accelerator programı kapsamında Galatasaray Espor takımı ile ürünü test etme şansı bulmuştur. İlk ödeyen kullanıcısı Türkiye'nin önde gelen 2 espor kulübü olmuştur. Ardından direkt satış yöntemleriyle Avrupa ve MENA bölgelerinden müşteriler eklenerek, yeni coğrafyalara yayılmaya başlamıştır.

2022 Temmuz - Alesta Yatırım, Sertaç Özinal, Geometry Ventures ve Semiramis Kulak'tan **400.000 dolar değerlendirme ile 63.000 dolar yatırım aldı.**

2022 Kasım - Şirketin runway'ini uzatmak için **4 kişilik bir melek yatırımcı** ekibinden **10.000 dolar** yatırım daha alarak yoluna devam etti. Bu süreçte Scoutli, sadece bir scouting modülü olmaktan çıkıp, tuttuğu verileri de değerlendirebileceği veri analizi modülünü takımların, koçların ve profesyonel/amatör espor oyuncularının kullanıma açtı.

2022 Aralık - Espor takipçileri ve izleyicileri için **Fantezi Lig modülünü** yayına aldı ve kısa sürede on binlerce kullanıcıya ulaştı.

2023 Şubat - Scoutli, **kapalı test süreçlerinde ilk müşterisini** elde etti.

2023 Şubat - Scoutli, **global'den ilk müşterisini** elde etti.

2023 Mart - **Isı haritaları ve Computer Vision/Yapay Zeka destekli hazırlık maçı analiz modülü** yayınlandı ve takımlar tarafından ilgiyle karşılandı.

2023 Haziran - Başlatılan yeni köprü yatırım turu ile **1.000.000 dolar değerlemeden yaklaşık 28.000 dolar daha yatırım aldı.**

2023 Haziran/Temmuz - VALORANT Bölgesel Liglerinde mücadele eden ve şampiyon olan 10 takımdan 5'i analiz süreçlerinde Scoutli'yi kullandı.

Güncel Metrikler

- Kayıtlı kullanıcı sayısı: **6.500+**
- Kullanan espor takımı sayısı: **45**
- Veri tabanındaki oyuncu sayısı: **32.500+**

- Veri tabanındaki ma sayısı: **350.000+**
- Günlük aktif kullanıcı sayısı: **1.800+**
- Aylık aktif kullanıcı sayısı: **19.500+**
- Aylık ortalama ziyaretçi sayısı: **31.000+**
- Talep edilen toplam rapor sayısı: **650+**
- Ajansta temsil edilen oyuncu sayısı: **55**

İş Modeli

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ bir **Teknoloji** girişimi olup, **Yapay Zeka** , **Yazılım** ve **Oyun** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B ve B2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global**'dir.

Scoutli, spor ve oyunların kesişim noktası esporda operasyonlarına devam eden **takımlar ve koç ekiplerinin scouting ve analiz süreçlerini optimize etmek** amacıyla kurulmuştur. Yeni büyüyen bir pazar olan esporda her sene yüzbinlerce yeni oyuncu kariyerine başlıyor ancak standardize edilmiş bir oyuncu keşfetme süreci olmaması sebebiyle bu oyuncuların büyük çoğunluğu kariyerlerini profesyonel seviyeye taşıyamıyor. Yarattığımız **40 farklı veri noktasına dayanan oyuncu değerlendirme algoritması** ile takımların scouting süreçlerini standardize ediyor ve oyuncuların kolay şekilde keşfedilmesini sağlıyoruz.

Topladığımız yüzbinlerce malık veri ile birlikte takımlara ve koç ekiplerine, **bütün veri analizi süreçlerini yönetebilecekleri** bir platform sunuyoruz. Takımlar hazırlık maçlarının **yapay zeka ile analiz edilmesinden, ısı haritalarına, oyuncuların ve takımların kariyer verilerine, ma içindeki spesifik performanslarına** kadar çeşitli verilere saniyeler içerisinde kolayca ulaşabiliyor. Takımlar, geliştirdiğimiz **Computer Vision** ve **Yapay Zeka destekli araç** ile **4 saatlik ma analizi sürelerini 20 dakika bandına indirebiliyor** ve zamandan ciddi bir tasarruf sağlıyor.

Bu kadar veri yönetirken **espor takipçileri için de eşsiz bir taraftar deneyimi olarak Fantezi Ligi** sunuyoruz. Fantezi Ligi kapsamında, kullanıcılar **5 oyuncu seçerek rüya takımlarını kuruyor** ve **oyuncuların gerçek hayattaki performanslarına dayalı olarak** puan topluyor. Bu puanlar neticesinde platform sponsorlarımızdan ödüller kazanıyorlar. Temmuz ayında çıkış yapacak mobil uygulamamız ile birlikte sadece espor alanına odaklanan **ilk Fantezi Ligi mobil uygulaması** olacağız.

Oyuncuların sadece keşfedilmesine öncülük etmekle kalmıyor, bu **oyuncuların kariyerlerini doğru yönetebilmesi için menajerliklerini** de yapıyoruz. **2 branşta 13**

farklı ülkeden 55'ten fazla oyuncuyu temsil ediyoruz. Özellikle MENA, Türkiye, Avrupa, CIS ve Kore bölgelerinde oyuncu ağıımızı genişletiyoruz.

Şimdiye kadar analiz ürünlerimizle 12 ülkeden 40'tan fazla espor takımıyla çalıştık ve çalışmaya devam ediyoruz. Bu takımlar içerisinde Singapur takımı Bleed Esports, Hindistan takımı Gods Reign, Manchester United futbolcusu Casemiro'nun takımı Case Esports, EGN Esports, Amerika takımı Oxygen Esports, Avustralya takımı 95x Esports, Brezilya takımı MIBR, VCT 2023: Game Changers EMEA Series 1 turnuvası şampiyonu G2 Gozen, Evil Geniuses GC, ZETA Gaming ve çeşitli Amerikan üniversite takımları bulunuyor.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Dünya'da 50,000'in üzerinde profesyonel ve 600,000'e yakın amatör espor oyuncusu bulunuyor. Her geçen gün artan oyuncu sayısına rağmen takımların bu oyuncuları keşfetmesini sağlayacak standardize edilmiş bir sistem bulunmuyor. Bunun yanında takımların ve koç ekiplerinin geçmiş ve gelecek maç analizleri, maç başına ortalama 3 saat alıyor. Bunlara ek olarak profesyonel kariyerine başlayan veya yolun başında olan oyuncular, kariyerleri boyunca yanlış yönlendiriliyor ve takım çıkarları doğrultusunda kariyerleri riske atılıyor. Özetle espor oyuncularının keşfedilmesi standart bir süreç olmaması sebebiyle zorlaşıyor, kariyerine başlayan oyuncular kariyerlerini iyi yönetilmiyor ve takımların analiz süreleri optimize edilmiyor.

Bulunan Çözüm/Çözümler

3 farklı oyunda topladığımız 350,000'den fazla maç verisiyle, yine 3 farklı oyunda sahip olduğumuz 30,000 oyunculuk veritabanımızla ve geliştirdiğimiz analitik araçlarımızla takımların scouting ve analiz süreçlerini optimize ediyoruz. Veriyi görselleştirerek, veri okumayı kolaylaştırıyoruz. Geliştirdiğimiz computer vision ve yapay zeka araçları sayesinde koçların göremediği, gözden kaçırdığı veya zaman ayıramadığı verileri topluyor ve koç ekiplerinin analiz süreçlerini hızlandırıyoruz. Yarattığımız çözümlerle 12 ülkeden 40'tan fazla takımla çalıştık ve çalışmaya devam ediyoruz.

Değer Önerileri

- **Scoutli, espor takımlarına ve koç ekiplerine:** zamandan tasarruf, bütçe tasarrufu, veriye dayalı karar verme sürecinin optimizasyonu, kolay veri takibi ve kolay veri analiz süreçleri sunuyor.
- **Espor takipçilerine ise Fantezi Ligi ile rekabete ortak olma, veri platformu ile oyuncular ve takımlar hakkında detaylı bilgiye kolayca sahip olma, mobil uygulama üzerinden oynanan maçların skorlarını kolayca takip etme olanağı sunuyor.**

Gelişim Süreçleri Hakkında

Espor organizasyonları için veri analitiğini ve scouting'i kolaylaştırmak için yola çıkan Scoutli, **2021'de ilk versiyonunu kapalı beta olarak yayınladı**. İlk versiyon boyunca omuz omuza çalıştığımız koçlar ve analistlerden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda Scouting modülünün yanına ileri seviye analitik araçları eklenmeye başladı.

2022 yılının ortasında **Fantezi Ligi'nin ilk sürümü tarayıcılar** üzerinden oynanabilecek şekilde kullanıcıların beğenisine sunuldu. 2 haftalık güncellemeler eşliğinde kullanıcılardan gelen feedbackler doğrultusunda geliştirilmeye devam edildi.

2023 Mart ayında geliştirdiğimiz yapay zeka destekli maç analiz aracı ve diğer veri analizi araçları birer hafta arayla yayına alındı ve tüm espor takımlarının beğenesine sunuldu. 2023 Mart ayından bugüne kadar geliştirdiğimiz **analiz araçları 12 ülkeden 40'tan fazla takım tarafından** kullanıldı. Fantezi Ligi platformu ise Temmuz'da çıkış yapacak mobil uygulamanın yanında Web üzerinde günlük 2500 aktif kullanıcıya ulaştı.

Üretim Süreçleri Hakkında

Scouting Aracı

Scoutli'nin ilk ürünlerinden olay Scouting aracı 2021 Haziran ayında geliştirilmeye başlandı. Bu araç ile takımların ve koç ekiplerinin aradıkları oyuncunun verilerini incelemeleri kolay hale getirildi. 2023 yılına geldiğimizde sürekli eklenen yeni veri noktalarıyla beraber pazardaki en ileri seviye Scouting aracı haline geldi.

Analiz Modülü

Geliştirilme sürecine 2022'nin son aylarında başlanan ve 10'dan fazla alt modülden oluşan Analiz modülünün ilk versiyonu Mart 2023'te kullanıma açıldı. İçinde ısı haritaları, gelişmiş oyuncu istatistikleri, ileri seviye filtrelemeler, takımların stratejilerini toparlayabileceği Playbook aracı gibi 11 araç bulunuyor.

Yapay Zeka ve Computer Vision

2023 Şubat ayında geliştirilmeye başlanan yapay zeka destekli hazırlık maçı analizi aracı, 2023 Mart ayının başlarında seçilmiş bir grup ile testlere başladı. Mart ayının sonunda testleri başarıyla geçen modül, bütün takımların kullanımına açıldı.

Fantezi Ligi Mobil Uygulaması

Espor izleyicileri tarafından en çok ilgi gören modüllerden olan Fantezi Ligi'ni, mobil uygulamaya taşıdık. 2023 Mayıs ayında geliştirilmesi başlanan uygulama, Temmuz 2023'te çıkış yapacak. Fantezi Ligi turnuvalarına katılmanın yanı sıra espor maçlarının sonucu da uygulama üzerinden takip edilebilecek.

Yan Ürünler Hakkında

Scoutli AI

Elimizde bulduğumuz maç verileri ve kayıtlarıyla beraber amatör ve profesyonel oyuncuların daha etkili antrenman yapmalarına ve yeteneklerini geliştirmelerini sağlayacak bir Bot sistemi geliştirilecek.

Scoutli Replay

Takımların, maçlarını video üzerinden eşzamanlı olarak analiz edebilecekleri bir video analiz aracı geliştiriliyor.

Wonders Academy

Bölgemizde çok yetenekli oyuncular ve oyuncu sayısı bakımından en zengin bölgelerden biriyiz. Türkiye'deki genç oyuncuları yetiştirmeye ve sonrasında ajans üzerinden oyunculara kariyer planlaması oluşturmaya odaklı bir akademi projesi olarak planlanıyor.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Websitesinin ve uygulamanın tasarımında TailwindUI sistemi kullanılmıştır. Bu sayede hem estetik olarak göze hitap eden hem de kullanıcı deneyimi doğrulanmış bir arayüz elde edilmiştir. Ürünün backend'i Go ile yazılmıştır. Veritabanı olarak MongoDB kullanılmaktadır. Uygulamanın frontend'i React, Next ve Tailwind kullanılarak geliştirilmiştir. iOS ve Android uygulaması ise React Native ile geliştirilmiş zamandan tasarruf edilmiştir. Computer Vision ve Yapay zeka tarafında Python ve çeşitli kütüphaneleri kullanılmıştır.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

Scoutli olarak geliştirdiğimiz yapay zeka ve computer vision araçlarımız AR-GE bakımından en çok zaman ayırdığımız modül konumunda. Daha önce espor sektöründe hiç yapılmamasının yanında geleneksel sporlarda da yeni yayılan bir konsept olması sebebiyle geliştirdiğimiz ürünler pazarda liderliği çekiyor.

Bunun yanında 40 veri noktasına dayanarak geliştirdiğimiz oyuncu değerlendirme algoritması da s¼rekli g¼ncellenen bir yapıya sahip. Oyuncuları en iyi şekilde değerlendirmeye çalışıyoruz ve algoritmanın m¼kemmел çalıştığından emin olmak için s¼rekli testler y¼r¼t¼yoruz.

nceki Satışlar Hakkında

2023 Mart Ayında herkesin kullanımına açtığımız platform ve Mayıs ayında ilk sözleşmeleri imzaladığımı ajans bug¼ne kadar:

- şubat 2023 - \$320
- Mart 2023 - \$529
- Nisan 2023 - \$639
- Mayıs 2023 - \$710
- Haziran 2023 - \$1050

gelir elde etti. Hali hazırda 12 ülkeden 16 takım aboneliklerini devam ettirmekte ve DaaS kapsamında her ay \$300 gelir elde etmekteyiz.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Global Pazar

Espor'da pazar b¼y¼kl¼đ¼ 2022 itibariyle **1.44 Milyar dolar** seviyesine ulaştı. n¼m¼zdeki 7 sene içerisinde **26%'lık b¼y¼meyle 5.48 Milyar dolar seviyesine ulaşması** n gr¼l¼yor. Pazarda **577.2 Milyondan fazla espor oyuncusu ve takipçisi** bulunuyor. Bunların 640,000'i Profesyonel ve Amatör seviyelerde oynarken, **30,000'i en üst seviye profesyonel oyuncu** olarak anılıyor. D¼nya'da amatör ve profesyonel toplamda **4000'den fazla takım** olduğu tahmin ediliyor ve giriş bariyerinin d¼ř¼k olması sebebiyle espor sektör¼ndeki takım sayısı her geçen g¼n katlanarak artıyor.

Geleneksel spor kul¼pleri her geçen g¼n espor takımlarına yatırımlarını arttırıyor. **Manchester City, Wolverhampton, Ajax, Roma, Juventus, Schalke** gibi takımlar yatırım yapmaya devam ediyor ve bu takımların her geçen g¼n sayısı artıyor.

Yerel Pazar

Gaminginturkey'nin 2022 raporuna göre **T¼rkiye'de 175'ten fazla lisanslı espor takımı** bulunmaktadır. Bunun en az 2 katı Amatör espor kul¼b¼ olduğu tahmin edilmektedir. T¼rkiye'de **lisanslı olarak 15.375'ten fazla espor oyuncusu** bulunmaktadır. T¼rkiye Esport Federasyonu'nun çalışmaları sayesinde Esport Oyuncu

Lisansı başvuruları, E-Devlet üzerinden yapılabilmektedir. Türkiye'nin başarılı takımlarından **FUT Esports** ve **BBL Esports**, ülkemizi VALORANT branşında EMEA Liginde başarıyla temsil etmektedir.

Ülkemizde spor kulüplerinin de espor branşları bulunmaktadır: 1907 Fenerbahçe, Galatasaray Spor, Beşiktaş Esports, Karagümrük. 2021 senesinde Galatasaray'ın espor şubesinin 6.2 milyon lira kar ettiği açıklandı.

Genel Bilgiler

Espor'da sırasıyla **Asya Pasifik**, **Kuzey Amerika** ve **Avrupa** pazarları marka değeri ve seyirci sayısı açısından en büyük bölgelerdir. Asya Pasifik bölgesi oyuncu yetiştirme ve yıldız üretme konusunda başı çekmektedir. Futbol'da Brezilya'ya eş değer bir potansiyelleri vardır. Kuzey Amerika, özellikle içerik üreticilerine ağırlık vermesi sebebiyle marka bilinirliği konusunda bir adım öndedir. Avrupa, takım başarısı olarak Asya Pasifik ile kafa kafaya nokta

Rekabet Hakkında

Rekabet

Espor'da veri analiği yeni oluşan bir pazardır. Scoutli, bu pazarın öncü şirketlerinden biridir. Rakipleri arasında;

- GRID Esports,
- Abios Gaming,
- Rib,
- Augment,
- Twire gibi yurt dışı menşeli firmalar vardır.

GRID Esports, DaaS alanında hizmet verirken çıktıkları son yatırım turunda 10 milyon dolar yatırım almıştır. Bir diğer rakibimiz, Twire ise tohum yatırım turunda 350.000 dolar yatırım almıştır. Yine Fantezi Ligi tarafındaki rakibimiz Twire'in günlük aktif 4.000 civarında Fantezi Ligi kullanıcısı bulunmaktadır. Sadece tarayıcı üzerinden erişilebilen Twire Fantasy, VALORANT ve PUBG oyunlarında hizmet vermektedir.

Scoutli'nin Farkı

Scoutli'yi bütün rakiplerinden ayıran özellik ise rakipleri tek bir branşa odaklanırken, Scoutli'nin **birden fazla branşta veri ve veri analizi hizmeti** verebilmesidir. Bunun yanında geliştirdiğimiz **Computer Vision** ile **API'nin takip edemediği oyuncu reaksiyon süresi**, **oyuncunun crosshair yerleştirmesi** gibi bir oyuncuyu analiz ederken işleri kolaylaştıracak bir araca ev sahipliği yapıyoruz ve bu değer önerisi sayesinde rakiplerimizden ayrışıyoruz. Fantezi Ligi tarafında ise **yayınlayacağımız**

mobil uygulama ve oyun içinde sunduğumuz özelliklerle beraber Twire Fantasy'den ayrışıyoruz. Twire Fantasy, yüzeysel bir Fantezi Ligi deneyimi sunarken biz tutkulu espor topluluğunun rekabet duygusunu tetikleyecek, detaylı bir oyun inşa ettik ve etmeye devam ediyoruz.

Hedef Kitle Hakkında

Scoutli'nin hedef kitlesi 3'e ayrılmaktadır.

Takımlar, Koçlar, Analistler ve Oyuncular

Bu hedef kitleye sunduğumuz Scouting modülü ve analitik araçları ile analiz süreçlerini kısaltıyoruz.

Prodüksiyon Şirketleri

Espor turnuvalarını yayınlayan şirketlere verdiğimiz DaaS hizmetimizle, yayın içeriklerini renklendirmelerine ve izleyici yapışkanlığını arttırmalarına yardımcı oluyoruz.

Espor Takipçileri

Sunduğumuz Fantezi Ligi (Futbol, Basketbol gibi branşlardaki sistemle aynı şekilde işliyor) ile espor takipçileri için rekabetçi bir oyun ortamı sunuyor ve espora olan bağlılıklarını, dolaylı yoldan turnuvaların takip edilme oranlarını arttırıyoruz.

Kullanıcı Demografiği

- Yaşları 16-40 arasında değişen,
- Teknolojiye yatkın, en az 1 yayın platform takip eden,
- Çevrimiçi gezinme süresi yüksek olan,
- Coğrafi konumu farketmeksizin
- Cinsiyeti farketmeksizin (Espor izleyicilerinin 70%'ini erkekler, 30%'unu kadınlar oluşturuyor) kullanıcılar.

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Yeni oluşan bir pazarın en önemli problemlerini çözüyor.
- Tam otomatize sistem ile düşük operasyon maliyeti.
- Yeni oluşan pazarın ilk şirketlerinden olması sayesinde gelen pazar payı.

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Espor sektöründeki takımların para harcama alışkanlıklarının geleneksel olması.
- Espor sektöründe ikili ilişkilerinin transfer süreçlerine etki etmesi.
- Espor sektörünün SaaS sistemlerine yeni alışıyor olması.
- Sermayeye ulaşım zorluğu.
- Veri okuryazarlığını düşük olması.

Fırsatlar Nelerdir?

- Espor pazarının hiç olmadığı kadar hızlı büyümesi.
- Espor'da veriye verilen değerin her gün artması.
- Kulüplerin zaman ve maddi tasarruf sağlaması.
- BAE gibi bölgelerin esport pazarına yatırım yapması.
- Sektörün pandemi gibi global olaylardan çok kısa süreli etkilenmesi ve hızlıca adapte olması.
- Dünyada bulunan rakip sayısının 5 olması.
- Yönetilen veri sebebiyle giriş bariyerinin yüksek olması.

Tehditler Nelerdir?

- Finansman yetersizliği ve operasyonların zora girmesi.
- Pazarın büyümesiyle globalde yeni rakiplerin doğması.
- Dünya'da internet erişimini etkileyecek bir hadisenin yaşanması.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Kurduğumuz Wonders sistemiyle Kore'de yer alan dinamik oyuncu ajansı modelini benimsiyoruz. Bu sayede espordaki ikili ilişkilerinin ön plana çıktığı sistemi yıkıyor, oyunculara profesyonel olarak temsilcilik hizmeti veriyoruz. Temsil ettiğimiz oyuncu sayısını her geçen gün artırıyor ve arttırdıkça ikili ilişkilerin önüne geçiyoruz.
- Denediğimiz fiyatlandırma modelleriyle doğru tüketici psikolojisini keşfediyoruz ve bu sayede esport ekosisteminin tüketim alışkanlıklarını keşfetmeye devam ediyoruz.
- Geliştirdiğimiz algoritma ve her geçen gün yeni metodlar denediğimiz veriyi görselleştirme sistemimizle 7'den 70'e herkesin veriyi rahatça okuması sağlamaya devam ediyoruz.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Hızlı ürün çıkarma gücümüz sayesinde pazara yeni girecek rakiplerin ürünlerine karşı koyabiliyoruz. Yeni özellikler implemente ederek ve bizden daha iyi yaptığını düşündüğümüz özellikleri geliştirerek, rekabeti kolaylaştırabileceğimizi biliyoruz.
- Ekibin Asya Pasifik, Türkiye, MENA ve Avrupa'daki bağlantıları sayesinde

network'ümüzü her gün genişletiyor ve sektörün önde gelen koçları ve analistleriyle beraber çalışıyoruz. Bu sayede ihtiyaçları daha iyi anlıyor ve hızlı refleks gösterebiliyoruz. Rekabet avantajımızı korumak ve geliştirmek için pazar trendlerini takip edip ve müşteri ihtiyaçlarına odaklanmaya devam edeceğiz.

- Fantezi Ligi uygulamamız ile yeni gelir kaynakları oluşturuyoruz ve yeni ürünler sunarak gelir çeşitliliğini arttırıyoruz.

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	Kuruluştan Bu Yana Şirket Bünyesinde Üstlendiği Görevler	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Yücel Arda Bayram	Lider Girişimci / Kurucu Ortak / CEO	Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Başkanı / CEO	46.250	92.5
Güray Refik Yavuz	Kurucu Ortak	Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Üyesi / Ürün Müdürü (PM)	750	7.5

Yücel Arda Bayram ile ilgili;

Thompson Rivers University'de Computer Science okumasının ardından okulu 3. senesinde bırakıp, İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Bölümü'ne geçiş yapmış ve mezun olmuştur. Scoutli'den önce Türkiye'nin büyük oyun stüdyolarından Nowhere Studios'ta 2.5 sene Community Manager olarak çalışmış ardından Glocalzone'da Growth Marketer rolünü üstlenmiştir. 2020 senesinde Pizza Locale ile ortak bir espor takımı kurmuş ve 45 kişilik bir takıma kadar büyümüş, 2022 senesinin başında faaliyetlerine son vererek tamamen Scoutli'ye odaklanmıştır. 2021 Yaz'ında Scoutli'nin tohumlarını atmıştır. Scoutli, 2022 senesinde toplamda 73.000 USD tohum öncesi yatırım almıştır. Bugüne kadar 40'ın üzerinden takıma veri analitiği hizmeti sunarken, on binlerce oyuncunun takımlarla buluşmasına ön ayak olmuş ve 13 ülkeden 60 oyuncunun temsilciliğini üstlenir hale gelmiştir. Scoutli'nin yanında mezun olduğu üniversitenin amerikan futbolu takımının asistan koçluğunu üstlenmektedir.

Güray Refik Yavuz ile ilgili;

Espor sektörüne oyuncu olarak 2013 yılında giriş yapmış ancak yöneticilik ve takım çalışmasına daha yatkın bir karaktere sahip olması nedeniyle 2016 yılından itibaren çeşitli espor takımlarında General Manager ve Operations Specialist olarak çalışmıştır. Espor sektörünün dinamikliği sebebiyle Scoutli'nin yeni ürünlerini ve ürün güncellemelerini sektörün ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirerek son kullanıcıya ulaştırmaktadır. Şirketin kuruluş aşamasında kurucu ortak olarak görev almış daha sonra 2022 Ekim itibariyle şirketteki paylarını diğer kurucu ortak Yücel Arda

Bayram'a devretmiştir. Halen şirkette üretim müdürü olarak görev almaktadır.

fonbulucu.com

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yücel Arda Bayram	A	48.576	79.37	79.37
Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş.	B	3.672	6	6
Sertaç Özinal	B	3.672	6	6
Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş.	B	1.484	2.42	2.42
Semiramis Kulak	B	742	1.21	1.21
Emre Gerçek	C	306	0.5	0.5
Sercan Akkaş	C	918	1.5	1.5
Can Hiçbezmez	C	153	0.25	0.25
Mustafa Emre Gündüz	C	153	0.25	0.25
Kaan Karapınar	C	306	0.5	0.5
Gizem Nilay Tuna	C	153	0.25	0.25
Cem Büyükkaya	C	153	0.25	0.25
Fethi Ahmet Özbulut	C	153	0.25	0.25
İrfan Undevli	C	153	0.25	0.25
Ali İlçi	C	612	1	1
TOPLAM		61.206	100	100

Yücel Arda Bayram ile ilgili;

Thompson Rivers University'de Computer Science okumasının ardından okulu 3. senesinde bırakıp, İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Bölümü'ne geçiş yapmış ve

mezun olmuştur. Scoutli'den önce Türkiye'nin büyük oyun stüdyolarından Nowhere Studios'ta 2.5 sene Community Manager olarak çalışmış ardından Glocalzone'da Growth Marketer rolünü üstlenmiştir. 2020 senesinde Pizza Locale ile ortak bir espor takımı kurmuş ve 45 kişilik bir takıma kadar büyümüş, 2022 senesinin başında faaliyetlerine son vererek tamamen Scoutli'ye odaklanmıştır. 2021 Yaz'ında Scoutli'nin tohumlarını atmıştır. Scoutli, 2022 senesinde toplamda 73.000 USD tohum öncesi yatırım almıştır. Bugüne kadar 40'ın üzerinden takıma veri analitiği hizmeti sunarken, on binlerce oyuncunun takımlarla buluşmasına ön ayak olmuş ve 13 ülkeden 60 oyuncunun temsilciliğini üstlenir hale gelmiştir. Scoutli'nin yanında mezun olduğu üniversitenin amerikan futbolu takımının asistan koçluğunu üstlenmektedir.

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. ile ilgili;

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. %100 Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. (IMKB:ESCOM) iştiraki olarak 2012 yılı sonunda yüksek büyüme potansiyeline sahip teknoloji şirketlerine yatırım yapmak amacıyla kurulmuştur. Öncelikli hedef kitlesi ürün veya hizmet üretmeye başlamış, mevcut müşterileri bulunan ve büyümeyi hedefleyen şirketler olmakla birlikte, ürün veya hizmeti hazır olmasına rağmen satış ve pazarlama sürecine geçmek için finansman ihtiyacı duyan girişim şirketleri de Alesta ilgi alanına girmektedir. Alesta, ortak olduğu şirketlere ihtiyaç duydukları sermaye, bilgi birikimini ve tecrübeyi sağlayarak kar eden başarılı birer işletme haline gelmelerini ve ülke ekonomisine kazandırmayı amaçlamaktadır.

Sertaç Özinal ile ilgili;

Sertaç Özinal, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olduktan sonra İşletme ve Ekonomi dallarında yüksek lisansını tamamladı. 1988 yılında Andersen Consulting İstanbul ofisinde yönetim danışmanı olarak göreve başlayan Özinal, finans sektörü danışmanı olarak İstanbul ve Chicago ofislerinde görevine devam etti. 1993 yılında Pamukbank'a geçerek Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Bölüm Yöneticisi olarak çalışmalarını sürdüren Özinal, bu görevinin yanı sıra 2000 yılından bu yana BKM Yönetim Kurulu Üyeliği görevini yürütüyordu. Özinal, 2001-2002 yılları arasında BKM'de Yönetim Kurulu Başkanlığı da yapmıştı.

Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. ile ilgili;

Rolling Fund ve Syndicate Model ile erken aşama startaplara yatırım yapan bir kuruluştur. Pazara giriş aşamasındaki teknoloji girişimlerine 20.000 - 50.000 dolar aralığında yatırım yapmaktadır.

Semiramis Kulak ile ilgili;

Semiramis Kulak, geçmişte StartersHub, APY Ventures ve Albaraka Portföy Yönetim gibi şirketlerin yatırım kollarında Investment Analyst, Investment Associate rollerinde çalışmıştır. Koesta ve sglöbe'un kurucu ortaklarından.

Emre Gerçek ile ilgili;

Yatırımcı

Sercan Akkaş ile ilgili;

Yatırımcı

Can Hiçbezmez ile ilgili;

Yatırımcı

Mustafa Emre Gündüz ile ilgili;

Yatırımcı

Kaan Karapınar ile ilgili;

Yatırımcı

Gizem Nilay Tuna ile ilgili;

Yatırımcı

Cem Büyükkaya ile ilgili;

Yatırımcı

Fethi Ahmet Özbek ile ilgili;

Yatırımcı

İrfan Undevli ile ilgili;

Yatırımcı

Ali İlçi ile ilgili;

Yatırımcı

2.4.3. Sermayeyi temsil eden paylar hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Sermayesini Temsil Eden Paylar					
Grubu	Türü	İmtiyazlar	Nominal Değeri (TL)		Sermayeye Oranı
			Birim	Toplam	
A	Nama	Yoktur.	1	48.576	79.37
B	Nama	Yoktur	1	9.570	15.63
C	Nama	Yoktur.	1	3.060	5

Mevcut şirketin esas sözleşmesine göre sermayeyi temsil eden toplam paylar **A** , **B** ve **C** gruplarına ayrılmıştır.

Bu gruplara ilişkin olarak A Grubunda **48.576** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ; B Grubunda **9.570** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan ve C Grubunda **3.060** Adet, birim nominal değeri **1 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **61.206 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)	(%)
Yücel Arda Bayram	Yönetim Kurulu Başkanı / Lider Girişimci / CEO	12/10/2022	1096 Gün	48.576	79,37

Yücel Arda Bayram hakkında;

Thompson Rivers University'de Computer Science okumasının ardından okulu 3. senesinde bırakıp, İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Bölümü'ne geçiş yapmış ve mezun olmuştur. Scoutli'den önce Türkiye'nin büyük oyun stüdyolarından Nowhere Studios'ta 2.5 sene Community Manager olarak çalışmış ardından Glocalzone'da Growth Marketer rolünü üstlenmiştir. 2020 senesinde Pizza Locale ile ortak bir espor takımı kurmuş ve 45 kişilik bir takıma kadar büyümüş, 2022 senesinin başında faaliyetlerine son vererek tamamen Scoutli'ye odaklanmıştır. 2021 Yaz'ında Scoutli'nin tohumlarını atmıştır. Scoutli, 2022 senesinde toplamda 73.000 USD tohum öncesi yatırım almıştır. Bugüne kadar 40'ın üzerinden takıma veri analitiği hizmeti sunarken, on binlerce oyuncunun takımlarla buluşmasına ön ayak olmuş ve 13 ülkeden 60 oyuncunun temsilciliğini üstlenir hale gelmiştir. Scoutli'nin yanında mezun olduğu üniversitenin amerikan futbolu takımının asistan koçluğunu üstlenmektedir.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Yücel Arda	Yönetim Kurulu Başkanı / Lider Girişimci / CEO	Erken aşama büyümesi, growth hacking, mobil uygulama	48.576	79,37

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Bayram		büyümesi, ürün yönetimi, ekip yönetimi		

Yücel Arda Bayram hakkında;

Thompson Rivers University'de Computer Science okumasının ardından okulu 3. senesinde bırakıp, İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Bölümü'ne geçiş yapmış ve mezun olmuştur. Scoutli'den önce Türkiye'nin büyük oyun stüdyolarından Nowhere Studios'ta 2.5 sene Community Manager olarak çalışmış ardından Glocalzone'da Growth Marketer rolünü üstlenmiştir. 2020 senesinde Pizza Locale ile ortak bir espor takımı kurmuş ve 45 kişilik bir takıma kadar büyütmüş, 2022 senesinin başında faaliyetlerine son vererek tamamen Scoutli'ye odaklanmıştır. 2021 Yaz'ında Scoutli'nin tohumlarını atmıştır. Scoutli, 2022 senesinde toplamda 73.000 USD tohum öncesi yatırım almıştır. Bugüne kadar 40'ın üzerinden takıma veri analitiği hizmeti sunarken, on binlerce oyuncunun takımlarla buluşmasına ön ayak olmuş ve 13 ülkeden 60 oyuncunun temsilciliğini üstlenir hale gelmiştir. Scoutli'nin yanında mezun olduğu üniversitenin amerikan futbolu takımının asistan koçluğunu üstlenmektedir.

Erken aşama büyümesi, Growth Hacking, Mobil uygulama büyümesi, Ürün Yönetimi, Ekip Yönetimi

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Yücel Arda Bayram	Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Başkanı / CEO	Erken aşama büyümesi, growth hacking, mobil uygulama büyümesi, ürün yönetimi, ekip yönetimi	Kurucu ortak, Lider Girişimci

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Dağhan Eryılmaz	VALORANT Departmanı Yöneticisi	Espor Yöneticiliği, Espor Menajerliği, İçerik Üreticiliği	Espor Ekosistemi
Umut Danışman	Pazarlama Danışmanı	Espor Yöneticiliği, Oyuncu Menajerliği, Erken Aşama Büyümesi, İçerik Pazarlaması, Pazarlama	Danışman
Umut Ali Berk	Satış ve Partnerlik Yöneticisi	Satış, Partnerlikler, Müşteri İlişkileri, Customer Success	Espor Ekosistemi
Ali Kaan Kılıç	League of Legends Departmanı Yöneticisi	Espor Yöneticiliği, Espor Menajerliği, İçerik Üreticiliği	Espor Ekosistemi
Güray Refik Yavuz	Kurucu Ortak / Yönetim Kurulu Üyesi / Ürün Müdürü (PM)	Proje Yönetimi, Ekip Yönetimi, Ürün Yönetimi	Çekirdek Ekip
Nazlıcan Özmen	Sosyal Medya ve İçerik Yöneticisi	Sosyal Medya, İçerik Planı, Sosyal Medya Stratejisi, Topluluk Yönetme	Çekirdek Ekip
Yasin Kuru	Lead Backend Developer	Go, Python, Node.js, Backend Applications, C/C++	Yazılım Ekibi
Emirhan Akpınar	Frontend Developer	TailwindCSS, React, Next, UI Kütüphaneleri, Frontend Development	Çekirdek Ekip
Yusuf Çınar Özmen	Junior Backend Developer	Go, MongoDB, REST, OOP, Git, Redis, Backend Applications	Çekirdek Ekip
Emre Eryiğit	Backend Developer	Go, Microservisler, NodeJS, Docker, Kubernetes	İkinci İşe Alım Dalgası
Batuhan Bozkan	Teknik Ürün Danışmanı	Yazılım	Teknik Ürün Danışmanı
Sertaç Özinal	Yatırımcı	Yatırımcı	Yatırımcı

Ekip Üyeleri			
Adı- Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
Semiramis Kulak	Yatırımcı	Yatırımcı	Yatırımcı

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM 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/FACSK#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	21.09.2023
Dönen Varlıklar	1.283.007	306.404
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.283.007	306.404
Bankalar	1.262.562	121.698
Devreden KDV	10.043	180.624
Peşin Ödenen Vergiler ve Fonlar	402	1.582
Personel Avansları	10.000	2.500
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	151.049	2.231.142
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	151.049	2.231.142
Araştırma ve Geliştirme Giderleri	145.822	2.231.142
Gelecek Yıllara Ait Giderler	5.227	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	235.441	338.716

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	21.09.2023
Finansal Borçlar	235.441	298.627
Satıcılar	5.184	21.265
Alınan Diğer Avansları	186.697	0
Ödenecek Vergi ve Fonlar	17.755	109.311
Ödenecek Sosyal Güvenlik Kesintileri	25.805	168.051
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	40.089
Personele Borçlar	0	40.089
Uzun Vadeli Yükümlülükler	3.080	3.657
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	3.080	3.657
Ortaklara Borçlar	3.080	3.657
Özkaynaklar	1.195.535	2.195.172
Ödenmiş Sermaye	59.348	61.206
Sermaye	59.348	61.206
Sermaye Yedekleri	1.159.932	2.131.216
Hisse Senetleri İhraç Primleri	1.159.932	1.951.216
Diğer Sermaye Yedekleri	0	180.000
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	-23.745
Net Dönem Karı	0	26.495

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	21.09.2023
Net Dönem Zararı	-23.745	0
AKTİF TOPLAMI	1.434.056	2.537.546
PASİF TOPLAMI	1.434.056	2.537.546

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	21.09.2023
Hasılat	6.970	65.115
Yurtiçi Satışlar	3.000	45.147
Yurtdışı Satışlar	0	300
Diğer Gelirler	3.970	19.668
Satışların Maaliyeti	0	0
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	-36.824	-86.494
Genel Yönetim Giderleri (-)	-36.824	-86.494
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	69	2.980
Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar	69	2.980
Olağan Kâr/Zarar	6.041	44.894
Finansman Gelirleri	8.053	23.600
Kambiyo Karları	0	57.481

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2022	21.09.2023
Kambiyo Zararları (-)	-2.012	-36.187
NET KAR/ZARAR	-23.745	26.495

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

1.000.000 Dolar değerleme üzerinden alınan yaklaşık 28.000 Dolar yatırım ile kısa vadeli fon ihtiyacı giderilmiştir. Fon kaynaklarının kullanımına ilişkin herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır. Şirketin herhangi bir borç ihtiyacı ve geçmişten gelen borcu bulunmamaktadır.

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

Belirtilmemiştir.

Ödül ve Başarılar

- Espor organizasyonlarına odaklanan Scoutli, 7,42 milyon TL değerlendirme üzerinden yatırım aldı
- Espor takım yönetim platformu Scoutli, 7 milyon TL değerlendirme üzerinden yatırım aldı
- Alesta Yatırım'dan Espor'a Odaklanan Yerli Girişim Scoutli'ye Yatırım
- Scoutli, 1905 Accelerator programından mezun oldu.
- Espor organizasyonları için takım yönetim hizmeti sunan Scoutli, Alesta'dan yatırım aldı
- ESPORYerli espor girişimi Scoutli, 7,42 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlaması, geleneksel yatırımlara nazaran kuruculara daha kreatif hareket etme şansı tanıyan bir fonlama türüdür. Kurucu ekibe daha fazla oyun alanı yaratması sebebiyle kitle fonlaması tercih edilmiştir. Bunun yanında büyümede kazandığımız hızı kaybetmeden bir yatırım turu kapatmak istedik ancak geleneksel fonlama türlerinin süreçleri daha yavaş ilerlediği için kitle fonlaması bizim için iyi bir opsiyon olarak görünmüş durumdadır.

3.2. Fon Kullanım Yeri

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

Toplanan fon;

2.500.000 TL'si Yönetici ve Personel Giderleri amacıyla **01.11.2023 - 31.10.2024** tarihleri arasında, **1.000.000 TL'si Pazarlama ve Reklam Giderleri** amacıyla **01.11.2023 - 31.10.2024** tarihleri arasında, **500.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli, Kampanya Tanıtım ve Pazarlama Bedeli** amacıyla **01.11.2023 - 01.12.2023** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Ayrıca diğerk kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar Şu Őekildedir.

Hedeflenen Yeni Yatırım Turu'ndan 20.000.000 TL tutarında bir finansmanın 15/08/2024 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

SCOUTLİ TEKNOLOJİ VE YAZILIM ANONİM ŞİRKETİ Girişim Şirketinin gelir kalemleri Basic Yıllık Abonelik Paketi - 1. Yıl , Basic Yıllık Abonelik Paketi - 2. Yıl , Basic Yıllık Abonelik Paketi - 3. Yıl , Basic Yıllık Abonelik Paketi - 4. Yıl , Basic Yıllık Abonelik Paketi - 5. Yıl , Analytics Yıllık Abonelik Paketi - 1. Yıl , Analytics Yıllık Abonelik Paketi - 2. Yıl , Analytics Yıllık Abonelik Paketi - 3. Yıl , Analytics Yıllık Abonelik Paketi - 4. Yıl , Analytics Yıllık Abonelik Paketi - 5. Yıl , Vision Yıllık Abonelik Paketi - 1. Yıl , Vision Yıllık Abonelik Paketi - 2. Yıl , Vision Yıllık Abonelik Paketi - 3. Yıl , Vision Yıllık Abonelik Paketi - 4. Yıl , Vision Yıllık Abonelik Paketi - 5. Yıl , Wonders Temsilcilik Yıllık Komisyon - 1. Yıl , Wonders Temsilcilik Yıllık Komisyon - 2. Yıl , Wonders Temsilcilik Yıllık Komisyon - 3. Yıl , Wonders Temsilcilik Yıllık Komisyon - 4. Yıl , Wonders Temsilcilik Yıllık Komisyon - 5. Yıl , Fantezi Lig Reklam Gelirleri - 1. Yıl , Fantezi Lig Reklam Gelirleri - 2. Yıl , Fantezi Lig Reklam Gelirleri - 3. Yıl , Fantezi Lig Reklam Gelirleri - 4. Yıl , Fantezi Lig Reklam Gelirleri - 5. Yıl , Fantezi Lig Abonelik Gelirleri - 1. Yıl , Fantezi Lig Abonelik Gelirleri - 2. Yıl , Fantezi Lig Abonelik Gelirleri - 3. Yıl , Fantezi Lig Abonelik Gelirleri - 4. Yıl , Fantezi Lig Abonelik Gelirleri - 5. Yıl , Eğitimler - 1. Yıl , Eğitimler - 2. Yıl , Eğitimler - 3. Yıl , Eğitimler - 4. Yıl ve Eğitimler - 5. Yıl kalemlerinden oluŐmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 451.542.500 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

Marketin Olgunlaşma Süresi: Espor pazarı geçtiğimiz senelerde her ne kadar hızlı büyümüş olsa da olgunlaşma süreci hala devam etmektedir. Takımların kurumsallaşması, oyuncuların geleneksel spor dallarındaki oyuncularla aynı değeri görmesi, medya hakları ve yayın gelirlerinin oturması gibi kritik süreçlerin olgunlaşması için hala zaman gerekmektedir.

Finansal Riskler: Finansal kaynaklara sınırlı erişim ve dengesiz gelir akışlarının her girişim gibi Scoutli için de risk oluşturmaktadır.

Harici Etkenler: Her şirket gibi Scoutli de kontrol dışı faktörlere karşı savunmasız kalabilir. Ekonomik durgunluklar, afetler, jeopolitik olaylar girişim için risk oluşturabilir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Ürünün kullanıcılarının, müşterilerinin, takımların ve oyuncuların Dünya'nın her yerine yayılmış olmasına rağmen ödenen yüksek vergi oranları büyük bir risk oluşturmaktadır. Bunun yanında mobil uygulama tarafında artan kullanıcı edinme maliyetleri karlılığı azaltmaktadır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

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

4.4. Diğer Riskler

Yoktur.

5. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

5.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

5.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.1421 TL** ile **0.1701 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **568568.84 TL** ile **816682.608 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Yücel Arda Bayram - A Grubu: 79.37%

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. - B Grubu: 6.00%

Sertaç Özinal - B Grubu 6.00%

Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. - B Grubu: 2.42%

Semiramis Kulak - B Grubu: 1.21%

Emre Gerçek - C Grubu: 0.50%

Sercan Akkaş - C Grubu: 1.50%

Can Hiçbezmez - C Grubu: 0.25%

Mustafa Emre Gündüz - C Grubu: 0.25%

Kaan Karapınar - C Grubu: 0.50%

Gizem Nilay Tuna - C Grubu: 0.25%

Cem Büyükkaya - C Grubu: 0.25%

Fethi Ahmet Özbulut - C Grubu: 0.25%

İrfan Undevli - C Grubu: 0.25%

Ali İlçi - C Grubu: 1.00%

Önemli Bilgilendirme: Şirketin bilançosunda sermaye yedekleri kaleminde bulunan toplam **2.131.216 TL**, yatırım turu sonunda **toplanan fon ile birlikte 61.206 TL**'lik mevcut sermayeye ilave edilecektir.

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Yücel Arda Bayram - A Grubu: 67.142594%

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. - B Grubu: 5.075502%

Sertaç Özinal - B Grubu: 5.075502%

Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. - B Grubu: 2.051211%

Semiramis Kulak - B Grubu: 1.025605%

Emre Gerçek - C Grubu: 0.422959%

Sercan Akkaş - C Grubu: 1.268876%

Can Hiçbezmez - C Grubu: 0.211479%

Mustafa Emre Gündüz - C Grubu: 0.211479%

Kaan Karapınar - C Grubu: 0.422959%

Gizem Nilay Tuna - C Grubu: 0.211479%

Cem Büyükkaya - C Grubu: 0.211479%

Fethi Ahmet Özbulut - C Grubu: 0.211479%

İrfan Undevli - C Grubu: 0.211479%

Ali İlçi - C Grubu: 0.845917%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 14%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: 1.4%

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **26 Eylül 2023 Salı günü** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **23 Ekim 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Yücel Arda Bayram - A Grubu: 64.698159%

Alesta Elektronik Teknoloji Yatırım A.Ş. - B Grubu: 4.890721%

Sertaç Özinal - B Grubu: 4.890721%

Geometri Melek Yatırımcılık Danışmanlığı A.Ş. - B Grubu: 1.976533%

Semiramis Kulak - B Grubu: 0.988267%

Emre Gerçek - C Grubu: 0.407560%

Sercan Akkaş - C Grubu: 1.222680%

Can Hiçbezmez - C Grubu: 0.203780%

Mustafa Emre Gündüz - C Grubu: 0.203780%

Kaan Karapınar - C Grubu: 0.407560%

Gizem Nilay Tuna - C Grubu: 0.203780%

Cem Büyükkaya - C Grubu: 0.203780%

Fethi Ahmet Özbulut - C Grubu: 0.203780%

İrfan Undevli - C Grubu: 0.203780%

Ali İlçi - C Grubu: 0.815120%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: 16.8%

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Bedelsiz Paylar: 1.68%

Bedelsiz Pay Hediye Kampanyası

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan **26 Eylül 2023 Salı günü** saat 10:00 itibari ile **20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%10 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya 20 iş günü ile sınırlı olup, **23 Ekim 2023 Pazartesi akşamı 23:59'da** sona erecektir. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar tüm ortakların hisselerinden oransal olarak dağıtılacaktır.

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

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

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

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://fmb.lc/FACSKKE> 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 **150.000 Pay (150.000 TL)** yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın **%10**'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda toplam yatırım **600.000 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 kaydedilecektir. Bu süreç tamamlanana kadar girişim şirketi adına bloke edilen fonlar aktarılmaz.

Payların kaydedilmesi 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 kaydedilen 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. %2,85 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

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

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

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

Girişim Şirketi kampanyasının değerlendirmeye tabi tutulması ve platformda listelenmesi için 20.000 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 Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 80
Başarısız Kampanya Sayısı	: 12
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 512.235.377 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 (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	9.528.239	37.37	37.37
Hakan Yıldız	B	2.548.082	9.99	9.99
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	909.118	3.57	3.57
fonbulucu Girişim Sermayesi Yatırım Fonu	C	765.000	3	3
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	545.055	2.14	2.14

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Yavuz Kuş	B	545.055	2.14	2.14
Güvenç Koçkaya	B	545.055	2.14	2.14
Vahit Altun	B	545.055	2.14	2.14
O. Mutlu Topal	B	510.000	2	2
Umut Utku Taşdemir	B	510.000	2	2
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Mustafa Sak	B	363.370	1.42	1.42
Dilek Seferoğlu	A	363.370	1.42	1.42
Mehmet Özdamar	A	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	181.685	0.71	0.71
Abdulkakim Coşkun	B	181.685	0.71	0.71
Yalçın Koçak	B	181.685	0.71	0.71
Ahmet Güder	B	181.685	0.71	0.71

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Pay			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Elvan Sevi Bozoğlu	B	181.685	0.71	0.71
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.ř.	B	181.685	0.71	0.71
Mehmet Hesapçioğlu	B	178.500	0.7	0.7
Hikmet Göksoy	B	178.500	0.7	0.7
Emin Kemal Hesapçioğlu	B	178.500	0.7	0.7
Recep Tiritioğlu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Murat Nuri Avcı	B	102.000	0.4	0.4
Fatih Köleoğlu	B	90.842	0.36	0.36
Hüseyin Çiftçi	B	85.842	0.34	0.34
Enis Yurdatapan	B	66.185	0.26	0.26
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	51.000	0.2	0.2
Didem Kiriş	B	36.337	0.14	0.14
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
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)	(%)
Hakan Yıldız	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	12.076.321	47.36
Duran Sarıkaya	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	2.547.450	9.99
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	510.000	2
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	10/02/2023	1.095 Gün	363.370	1.42
Tolga Cem Seyfeli	YK Başkan Vekili	10/02/2023	1.095 Gün	0	0
Dr. Faruk Bostancı	YK Başkanı	28/08/2023	366 Gün	0	0

6.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	12.076.321	47.36
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
Abdullah Sancak	Yatırım Komitesi Üyesi	Sermaye Piyasaları	0	0

6.5. İnceleme Sonuçları

Scoutli, espor takımları için scouting, veri analizi ve takım yönetim platformu sunan, espor takipçileri için ise fantezi ligi uygulaması sunan bir veri platformudur. Yapay zeka, yazılım ve oyun kategorilerinde yer almakta ve iş modeli B2B ve B2C'dir. Toplam 4.800.000 TL (%20 ek fonlama dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, her SaaS platformu gibi üyelik ve abonelik bazlı sistemlere dayalıdır. Bir takım yetkilisi, koç veya analisti platforma kaydolduktan sonra Scouting modülüyle karşılaşır. Eğer yeni oyuncular keşfetmek için geldiyse burada oyuncuların ve takımların profillerini inceleyebilir, beğendiği oyuncuları takip edebilir, bildirimleri açarak oyuncunun ve takımın sonraki maçlarından haberdar olabilir. Eğer yetkili, takımın bir sonraki maçına hazırlık için giriş yaptıysa da yan menüdeki panellerden gerekli analiz araçlarına erişebilir ve geçmiş maçlarını da analiz ederek sonraki maçlarına hazırlanabilir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; 2022 Mart ayında 1905 Accelerator programı kapsamında Galatasaray Espor takımı ile ürünü test etme şansı bulmuştur. İlk ödeyen kullanıcısı Türkiye'nin önde gelen 2 espor kulübü olmuştur. Ardından direkt satış yöntemleriyle Avrupa ve MENA bölgelerinden müşteriler eklenerek, yeni coğrafyalara yayılmaya başlamıştır. 2022 Temmuz ayında 400.000 dolar değerlendirme üzerinden ilk yatırımını almıştır. 2022 Aralık ayında espor takipçileri ve izleyicileri için Fantezi Lig modülünü yayına almış ve kısa sürede on binlerce kullanıcıya ulaşmıştır. 2023 Haziran ayında 1.000.000 dolar değerlendirme üzerinden köprü yatırımı almıştır. Girişimci şirketi 6.500'den fazla kayıtlı kullanıcıya ve 45 espor takımına hizmet vermektedir. Yatırım turunun başarılı bir şekilde tamamlanması halinde girişim şirketi faaliyetlerini globaldeki operasyonunu güçlendirebilmek nedeniyle ABD ve Dubai'de şirket kurarak uzun vadeli sürdürülebilir büyümesini hızlandırmak istemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Scoutli'yi bütün rakiplerinden ayıran özellik; rakipleri tek bir bransa odaklanırken, Scoutli'nin birden fazla branşta veri ve veri analizi hizmeti sunabilmesidir. Bunun yanı sıra geliştirilen Computer Vision ile API'nı takip edemediği oyuncu reaksiyon süresi, oyuncunun crosshair yerleştirmesi gibi bir oyuncuyu analiz ederken işleri

kolaylaştıracak bir araca ev sahipliği yapmaktadır ve bu değer önerisi sayesinde rakiplerinden ayrılmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, esporda pazar büyüklüğü 2022 itibariyle 1.44 Milyar dolar seviyesine ulaştı. Önümüzdeki 7 sene içerisinde 26%'lık büyümeyle 5.48 Milyar dolar seviyesine ulaşması ön görülüyor. Pazarda 577.2 Milyondan fazla espor oyuncusu ve takipçisi bulunmaktadır. Bunların 640.000'i profesyonel ve amatör seviyelerde oynarken, 30.000'i en üst seviye profesyonel oyuncu olarak bilinmektedir. Dünyada amatör ve profesyonel toplamda 4.000'den fazla takım olduğu tahmin edilmektedir ve giriş bariyerinin düşük olması sebebiyle espor sektöründeki takım sayısı her geçen gün katlanarak artmaktadır. Finansal projeksiyonlar incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak yazılım geliştirici ekip ve reklam, pazarlama faaliyetleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, global satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 451 Milyon TL'yi aşkın bir gelir hedeflediği görülmektedir. Yatırım komitemizce yapılan değerlendirme sonunda oy birliği ile girişimin talep ettiği fonu toplayabilmesi için platformumuzda yatırım turuna çıkarak bir kampanya yapmasına karar verilmiştir.

Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri	
Adı-Soyadı	ŞART/ŞERH
Hakan Yıldız	ŞERHİ YOKTUR.
Bülent Gümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.
Vahit Altun	ŞERHİ YOKTUR.
Abdullah Sancak	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 Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.1) Ek-2'de asgari unsurları belirlenen fizibilite raporunun incelenmesine yönelik olarak objektif değerlendirme ölçüt ve yöntemlerini içeren Yatırım Komitesi değerlendirmesine ilişkin ilke ve esasları düzenlemektir.

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

Girişimci veya Girişim Şirketi çevrimiçi olarak sunulan başvuru formunu doldurur. Bu formda aşağıdaki maddelerden Girişim Şirketinin daha önce kurulup kurulmadığına göre temin

edebildikleri bilgi ve belgeler ile Sermaye Piyasası Kurumu tarafından Bilgi Formunda istenen diğer bilgi ve belgeler bulunur.

- Girişiminin Sektörü,
- Girişiminin Kategorisi,
- Ürün veya Hizmetlerinin hitap ettiği bölge (Ulusal/Global),
- Müşteri sayısı,
- Son bir yıl içerisinde düzenlediği fatura toplamı,
- Girişimciyi ve/veya ekibini tanıtıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıtıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,
- Finansal Tablolar (Geçmiş Gerçekleşen ve 5 yıllık Tahminleri içeren),
- Girişim Şirketi kurulmuş durumda ise sermaye ve ortaklık yapısı,
- Kampanya kapsamında satmak istediği hisse miktarı ve pay bedelleri,
- Nitelikli Yatırımcı için ayrılan pay miktarı (1.000.000 TL'nin üzerindeki fon talepleri için min. %10),
- Finansal Kaynak Talep Tutarı (Fonlama Tutarı)

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

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

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 yaptırımını uygulanmıştır.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (Espor organizasyonlarına odaklanan Scoutli, 7,42 milyon TL değerlendirme üzerinden yatırım aldı)
 - 4.2 Nolu Belge (Espor takım yönetim platformu Scoutli, 7 milyon TL değerlendirme üzerinden yatırım aldı)
 - 4.3 Nolu Belge (Alesta Yatırım'dan Espor'a Odaklanan Yerli Girişim Scoutli'ye Yatırım)
 - 4.4 Nolu Belge (Scoutli, 1905 Accelerator programından mezun oldu.)
 - 4.5 Nolu Belge (Espor organizasyonları için takım yönetim hizmeti sunan Scoutli, Alesta'dan yatırım aldı)
 - 4.6 Nolu Belge (ESPORYerli espor girişimi Scoutli, 7,42 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı)
- 5. SWOT Analizi
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Yücel Arda Bayram)
 - 7.2 Nolu Belge (Dağhan Eryılmaz)
 - 7.3 Nolu Belge (Umut Danışman)
 - 7.4 Nolu Belge (Umut Ali Berk)
 - 7.5 Nolu Belge (Ali Kaan Kılıç)
 - 7.6 Nolu Belge (Güray Refik Yavuz)
 - 7.7 Nolu Belge (Nazlıcan Özmen)
 - 7.8 Nolu Belge (Yasin Kuru)
 - 7.9 Nolu Belge (Emirhan Akpınar)
 - 7.10 Nolu Belge (Yusuf Çınar Özmen)
 - 7.11 Nolu Belge (Emre Eryiğit)
 - 7.12 Nolu Belge (Batuhan Bozkan)
 - 7.13 Nolu Belge (Sertaç Özinal)
 - 7.14 Nolu Belge (Semiramis Kulak)