

Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi

KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi**'nin ihtiyaç duyduğu **2.900.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **3.480.000 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.


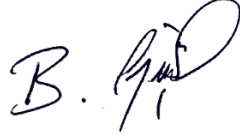



Yatırımcıların **Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi**'ne yönelik fon sağlama taleplerini, **29/08/2022** ile **28/10/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fnb.lc/2FTYTR> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne 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.

Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Erdil Akın, 24/08/2022	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI

<p>Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi Yetkilisinin/Yetkililerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</p>	<p>Sorumlu Olduğu Kısım</p>
<p> CLICKSY YAZILIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Uludağ Caddesi Kavaklı Sitedi No: 22/4 06500 Yenişehir / Beşikdüzü/Ankara Büyükdere V.D. 211 130 9873</p>	

GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza	Sorumlu Olduğu Kısım
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 20/08/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 22/08/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 22/08/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 20/08/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 20/08/2022 	SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI, FİNANSAL BİLGİLER

UYARI:

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

1. ÖZET

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	:	Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	:	Clicksy Yazılım ve Sanayi Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	:	ADNAN KAHVECİ MAH. ULUDAĞ CAD. KALEKENT SİTESİ C7 BLOK NO: 22/4 İÇ KAPI NO: 3 BEYLİKDÜZÜ / İSTANBUL
Telefon Numarası	:	+90 542 387 96 26
İnternet Sitesi	:	www.clicksonline.com

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	:	3.480.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	https://fnb.lc/2FTYTR
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	29/08/2022
Bitiş Tarihi	:	28/10/2022 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; 0.0763 TL ile 0.0913 TL aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; 221250 TL ile 317700 TL aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar 3.480.000 Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: 1 TL 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari 1 Pay (1 TL) ve Azami 68.100 Pay (68.100 TL) yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın %10'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda 272.400 TL 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; 1.489.000 TL 'si Pazarlama ve Tanıtım Giderleri 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 336.000 TL 'si CDO Yazılım Geliştirme Ücreti 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 252.000 TL 'si CEO Ücreti 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında, 252.000 TL 'si CMO Ücreti (Pazarlama Direktörü) 01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında,

Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

117.600 TL'si

Grafik Tasarımcı Ücreti

01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında,

118.400 TL'si

Müşteri Deneyimi Uzmanı Ücreti

01.12.2022 - 01.12.2023 tarihleri arasında,

335.000 TL'si

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

01.12.2022 - 01.01.2023 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

2. GİRİŞİM ŞİRKETİ HAKKINDA BİLGİLER

2.1. Genel Bilgiler

Girişim Şirketi Hakkında Özet Bilgiler

Ticaret Unvanı	: Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi
İşletme Adı	: Clicksy Yazılım ve Sanayi Ticaret A.Ş.
Hukuki Statüsü	: Anonim şirket
Merkez Adresi	: ADNAN KAHVECİ MAH. ULUDAĞ CAD. KALEKENT SİTESİ C7 BLOK NO: 22/4 İÇ KAPI NO: 3 BEYLİKDÜZÜ / İSTANBUL
Kuruluş Tarihi	: 18.05.2022
Sermayesi	: Kayıtlı Sermayesi 50.000 TL olup, Ödenmiş sermayesi 50.000 TL'dir.
Ticaret Sicil Müdürlüğü	: İstanbul Ticaret Sicil
Ticaret Sicil Numarası	: 3808765
Vergi Dairesi	: Büyükçekmece
Vergi Kimlik Numarası	: 2111365973
Telefon Numarası	: +90 542 387 96 26
İnternet Sitesi	: www.clicksyonline.com

2.2. Faaliyet Konusu ve İş Modeli

Hakkında

Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi'nin yürüttüğü **Fotoğraflarına Hayat Ver!** adlı kampanya sayesinde elde edilecek fonlar şirketin geliştirilmesinde kullanılacaktır.

En sevdiğiniz ile en değerli fotoğraflarını dilediğiniz yerden, dilediğiniz tasarım özgürlüğüyle, istediğiniz kişinin adresine albüm ya da baskı olarak hediye etmenizi sağlayan Clicksy 'nin bir parçası olmak ister misiniz?

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 29 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortak Erdil Akın'ın payından dağıtılacaktır.

Yatırımcılarımıza Ürünlerimizi Hediye Ediyoruz!

Bize inanan ve bu yolda birlikte yürüyeceğimiz yatırımcılarımızı "Clicksy" ile tanıştırıyoruz.

- **1000 TL ve üzeri** yatırıma: 35 adet 9x11cm fotoğraftan oluşan "**Pola Kart Seti**"
- **2.500 TL ve üzerine:** 22 sayfa, 15x15 cm, istenilen tasarımda "**Fotoğraf Albümü**"
- **5.000 TL ve üzerine:** 22 sayfa, 20x20 cm, istenilen tasarımda "**Fotoğraf Albümü**"
- **10.000 TL ve üzerine:** 22 sayfa, 30x30 cm, istenilen tasarımda "**Fotoğraf Albümü**"
- **25.000 TL ve üzerine:** 22 sayfa, 30x30 cm, istenilen tasarımda "**Fotoğraf Albümü**" + siyah/beyaz renk seçimiyle "**İkili Çerçeve**"

Ayrıca, **FONBULUCU15** koduyla yatırım turu boyunca **%15 indirimden** yararlanabilirsiniz.

Clicksy Nedir?

Clicksy, en değerli anılarımızı dijital dünyadan alıp kaliteli bir baskıyla kapımıza kadar getiren yeni nesil fotoğraf baskı platformudur. Her büyüğü anı sonsuzlaştıran ve fotoğrafa dönüştüren o "**Click**" sesi bizim için **hayatı Clicksy'lemek** için bir fırsat demektir.

Clicksy'nin üstün teknolojisi ile hızlı ve kolay bir şekilde **fotoğraf albümü, fotoğraf baskı, çerçeveli ürün** ve daha pek çok kişiselleştirilebilir hediye hazırlama imkanı verir. İster uygulamadan, ister masaüstünden dakikalar içinde istenilen ürün oluşturulur, satın alma işlemi gerçekleşir. Sonrasında **orijinal fotoğraf kağıdı** kullanarak

hazırladığımız siparişler özenle ve hızla kullanıcının belirteceği adrese kargo ile ulaştırılır.

Akıllı yazılım sayesinde kullanıcı; **telefonda, sosyal medya hesaplarındaki ya da bilgisayarındaki fotoğraflardan** seçim yaparak çok kısa sürede fotoğraf albümü ya da fotoğraf baskılı ürünler oluşturabilmektedir. Clicksy olarak müşteri memnuniyeti ve veri güvenliğine çok önem veriyoruz. Kullanıcılarımız tarafından yüklenen fotoğrafları siparişin ulaşmasını takip eden bir ay içinde silerek kişisel veri güvenliğinizi koruma altına alıyoruz.

Kişiyeye özel fotoğraf albümü hizmetimizle sektörde önemli bir fark yaratıyoruz. Kullanıcılarımız isterlerse **renk ve şablon** seçiminden, **yazı** eklemeye kadar tamamen kişiselleştirebilecekleri, kendilerine özel fotoğraf albümleri hazırlayabilir. Ya da **aşk, aile, çocuk, dostluk** gibi farklı temalar için oluşturulmuş özel tasarım albümlerden seçim yapabilir.

İş Ortaklıklarımız:

- **Vodafone Yanımda, Mono** uygulamalarında ve **dugun.com** platformunda yer aldık.
- **FujiFilm** ile stratejik çözüm ortaklığımız ilk günden beri devam etmektedir.
- **Hopi** platformunda da kullanıcılarla buluşuyoruz.
- Bunun yanı sıra **Stüdyo Canlı** kullanıcıları ve **NTT DATA Business Solutions** şirket çalışanlarına özel iş birlikleri gerçekleştirdik.
- Müşteri deneyimi için **Involve** ile çalışmalar yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz.
- Önemli üniversitelerin etkinliklerine ve platformlarına (**YouthHall**) sponsor olduk.

İlk 7 aylık süreçte müşterilerimizden ürün hazırlama konusundaki teknolojik üstünlüğümüz, tasarım çeşitliliğimiz, ürün kalitemiz ve paketlemedeki özenimizle ilgili olumlu geri dönüşler aldığımız için çok mutluyuz. "Gelişim başarının anahtarıdır" diyor ve daha fazla çalışarak yolumuza devam ediyoruz.

Neden Clicksy'ye Yatırım Yapmalısınız?

Şirketimizin vizyonu ve önceliği, en yeni teknolojilerle insanları mutlu edip gülümsetmek, hayatın kutlanacak özel anlarını ölümsüzleştirmektir.

- Clicksy kullanıcılarını zaman yolculuğuna çıkararak en güzel anlarının dijital dünyada kaybolup gitmesine engel olur. Özel anların tanıdığı fotoğraflara yeniden hayat verir.
- En önemli misyonumuz ise değer yaratmaktır. Mutluluk ve iyiliğin yayılmasını çok önemsiyoruz. Kullanıcılarımızın mutluluğu kadar toplumumuzun geneline destek olabilmek için kurulduğumuz günden beri sosyal yardımlaşmanın bir parçası olmaya

çalışıyoruz. Ülkemizin gelişimine destek olacak teknolojileri geliştirmek için çalışmak ise en önemli önceliklerimizden biridir.

- Clicksy, Avrupa ölçeğinde, sektöründeki en gelişmiş uygulama ve web yazılımlarından biridir. Türkiye'de ise önemli bir rekabet avantajı bulunmaktadır.
- Yatırım sonrası **pazarlama** faaliyetlerine hız vererek **36 ay sonunda 73 milyon TL ciro, 23 milyon TL brüt kar** elde etmeyi hedefliyoruz.
- Kullanıcısına; telefonundaki, bilgisayarındaki ya da **Instagram, Facebook ve Google Photos'a** daha önce yüklenmiş fotoğraflarını kullanarak **istediği renk, yazı şekli, sayfa düzenleme özgürlüğü** sunması nedeniyle Türkiye'de rakipsiz bir platformdur.
- Türkiye'de şu anda eşsiz olan **Foto Albüm** yeteneklerimiz ile kullanıcıya kendi kendine ve istediği yerden istediği şekilde ürün hazırlama imkanı sunuyoruz. Bu anlamda Türkiye pazarını önce oluşturacak sonra da liderliğini yapacağız.
- Uygulamamız **8 aydır** kendi e-ticaret platformları üzerinden kişiye özel fotoğraf albümü, baskısı, takvim, çerçeveli **ürün satışı yapmaktadır. 81 ilde 2000'den fazla kişiye dokunduk, satış gerçekleştirdik.**
- Satışa başladığımız Kasım 21'den itibaren **50.000'den fazla indirilme**, IOS ve Android Platformlarında **4.7/5 memnuniyet oranı, her ay 1 milyondan fazla etkileşim** aldık.
- Her biri kendi alanında **uzman** ve uzun yıllar Türkiye'nin önde gelen **büyük şirket ve sektörlerinde çalışmış çok tecrübeli, profesyonel, yenilik ve iyilik peşinde koşan bir takıma sahibiz.** Yazılım, teknoloji, iş geliştirme, pazarlama, satış, dijital pazarlama alanında çok deneyimli ve uyum içerisinde çalışan bir ekibiz.
- Kullanıcılarımızın **%5'lik** kısmı ilk siparişinden sonra ikinci ya da üçüncü ürünü hazırlamak için platformumuzu tekrar kullanıyor.
- Uygulamayı indirenlerin **kayıt olma oranı %73** ile pek çok uygulamadan daha yüksektir.
- Yatırım sonrasında yeni fikirlerimizi hızla geliştirerek **dünyaya açılmak için planlarımızı yaptık.** Önce **Avrupa** sonra da **Arap Yarımadası** ve **Türk Cumhuriyetlerine** satışa başlayacağız.
- B2B kanalında **düğün ve yenidoğan fotoğrafçıları ile işbirliği** yaparak **sektörün dijital dönüşümünü** sağlayacağız.
- **Kurumsal şirketler ile işbirliği** yaparak kişiye özel fotoğraf albüm ya da takvimleri ile birlikte **yılbaşı ve doğum günleri** için hediye kutu sektörüne gireceğiz.
- **Vodafone, Hopi, Mono, Fujifilm, Studio, Hepsiburada** gibi Türkiye'nin önde gelen platformları ve markaları ile işbirliği yapıyoruz. Çok yakında **Türkiye'nin önde gelen spor kulüpleri** ile işbirliği yapmak için hazırlanıyoruz. Ayrıca yine yakın zamanda Türkiye'nin önde gelen Pazaryeri Platformları ile işbirliğine hazırlanıyoruz.
- Fiziksel baskı ürünlerinin yanında, müşterilerimizin yaptığı bu özel tasarımların **dijital versiyonlarını sosyal medyada paylaşabileceği, sahip olabileceği, filtreleyip, makyajlayabileceği** yepyeni versiyon ve üyelik sistemi ile **tüm dünyada** satışa açılacağız.

Clicksy'yi Benzersiz ve Farklı Kılan Özellikler Nelerdir?

- Clicksy'yi farklı ve özel kılan en önemli özelliklerden birisi akıllı algoritması. Türkiye'de başka bir örneği olmayan bu teknolojik üstünlük sayesinde kullanıcı, **telefonundaki ya da sosyal medya hesaplarındaki fotoğraflarla kendine ya da sevdiklerine çok özel ve eşsiz hediyeler** hazırlayabilmektedir.
- Clicksy hem uygulama hem de masaüstü versiyonuyla kullanıcıya platformlar arası geçiş özgürlüğü sağlamaktadır. Kullanıcı uygulamada hazırlamaya başladığı bir ürünü, masaüstünde devam edebilirken tam tersini de yapabilmektedir. Bu "server

senkronizasyon özelliği" sayesinde telefonunuzdaki fotoğraflarınızı yükleyerek, daha geniş masaüstü bilgisayarınızdan çalışmanızı tamamlayabilirsiniz.

- Kullanıcılarımız, albüm ya da baskı fon renginden, fotoğraf yerleşim biçimine; yazı eklemekten kapak tasarımına kadar **her şeye kendisinin karar verebileceği albüm tasarımları** yaratıp tamamen kendine özel bir ürün ortaya çıkarabilmektedir.
- Dilerse de **doğum günü, yıl dönümü, bebeğimizin dünyaya gelişi, düğünümüz** gibi hayatımızın en önemli anları için özel olarak tasarlanmış albümlerden seçerek hızla ve kolaylıkla kendi albümünü oluşturabilmektedir.
- Clicksy'nin teknolojik alt yapısı ve üstünlüğü kullanıcıya pek çok imkan sağlıyor. **Fotoğraflarını sürükle bırak özelliği** sayesinde sayfalar arasında hareket ettirebiliyor, istediği şekilde yerleştirip gerekli düzenlemeleri yapabiliyor, sayfa sıralamasını değiştirebiliyor, fotoğrafı döndürüp yakınlaştırabiliyor.
- Clicksy ürünlerinin hepsi **orijinal fotoğraf kağıdına** basılıyor. Bu anlamda pazarda tek B2C platform olma özelliğini taşıyor. Özellikle kişiselleştirilebilir albüm alanında sektöre yön vermeyi hedefliyoruz.
- Clicksy için kullanıcılarının anılarına hak ettikleri değeri vermek çok önemli. Bu nedenle hazırlık aşamasından, ürünün paketlenmesi ve ürünün teslim anına kadar tüm süreçlerdeki **deneyimi eşsiz hale getirmek** platformumuzun önceliğidir.
- Avrupa pazarında önemli bir yer tutan Fotokitap alanında lider olmayı amaçlayan Clicksy teknik gücü, tasarım çeşitliliği ve üstün baskı kalitesiyle bu iddiasını gerçekleştirmeye hazırdır.
- Clicksy'nin Türkiye pazarında büyümeye devam ederken globalde de yenilikçi yaklaşımıyla önemli bir aktör olabileceğini biliyoruz.

Clicksy Ürünleri Hakkında

Clicksy ürünleri orijinal fotoğraf kağıdına basılmaktadır. Fotoğraf albümü kategorisinde geniş bir ürün yelpazesine sahiptir.

- Tamamen kişiselleştirilebilen **"Kafana Göre Albüm"**
- Benim Hikayem, BFF, TBT, İyi ki Doğdun, Her Aile Bir Çınardır, Yaz Zamanı, Canım Annem, Kahramanım Babam, Patili Dostum başlıklarında **"Kişiyeye Özel Albüm"**
- Aşkım ve Ben, Bizim Masamız, Benimle Evlenir Misin?, Nişanımız, Düğünümüz, Unutulmaz Balayı, Yıl Dönümümüz başlıklarında **"Sevgiliye Özel Albüm"**
- Bebeğimi Beklerken, Hoş geldin Bebeğim, Bebeğimin İlk Albümü, Kızım, Oğlum başlıklarında **"Çocuğa Özel Albüm"**
- **"Klasik, Kare, Pola Kart "** fotoğraf baskıları
- Aşk, Aile, Bebek-Çocuk, Arkadaşlık, Patili Dostum başlıklarında **"Özel Temalı Fotoğraf Baskı"**
- **"Yapışkanlı, Blok ve İkili Fotoğraf çerçeveleri"**
- **"Masa ve Duvar Takvimleri"**

Tarihçe

Bugüne Kadar Neler Yaptık?

- Avrupa'da önemli bir pazar payına sahip olan Fotokitap ürününü, Clicksy kişiyeye özel fotoğraf albümü konsepti ve daha kaliteli bir baskıyla (orijinal fotoğraf kağıdı) öncelikle

Türkiye'ye tanıtmak ve ülkemizde B2C olarak bu pazarın büyümesine öncü şirket olmak için yola çıktık.

- **Kasım 2021**'nin sonunda **uygulama versiyonunu** açan Clicksy yaklaşık yedi aydır Türkiye'nin 81 iline sipariş ulaştırılan ve her geçen gün kullanıcısı arttıran bir marka. **Mayıs 2022**'den itibaren uygulama versiyonuna **masaüstü versiyonu** ekleyen Clicksy her geçen gün büyümeye devam etmektedir.
- **Bugüne kadar 50.000'den fazla kişi** uygulamamızı indirerek kullanmıştır. **IOS ve Android telefonlarında aktif 25.000 kişiden fazla kullanıcımız vardır.** Kayıt olma oranı yüzde 73, başarılı sipariş oranı yüzde 30, **ortalama sepet tutarı ise 210 TL** olarak gerçekleşmiştir. Kullanıcılarımızın uygulamada geçirdiği **ortalama süre 3dk' dır.** Masaüstü versiyonumuzda ise iki ayda **4500** kullanıcıya ulaştık.
- 8 ay boyunca yaptığımız dijital pazarlama aktiviteleri sayesinde **her ay 1 milyon üzerinde etkileşim** alıyoruz.

Clicksy bir fikirle doğdu, bir hayale dönüştü ve birbirini bulan deneyimli bir ekiple gerçekleşti.

Clicksy fikri **2020 sonbaharında** ortaya çıktı. Pazar ve teknik çözüm araştırmaları sonunda projeyi hayata geçirecek ekip bir araya geldik.

2020 sonunda projenin yazılım ekibi çalışmalarına başladık.

2021 başında ise tasarım ve üretim alanındaki ARGE çalışmalarına hız verildi.

2021 Haziran ayında ürün örnekleri test edilmeye başlandı. Yaz döneminde uygulama ve baskı merkezi arasındaki operasyonu kontrol etmeyi sağlayan panel yazılım çalışmaları başladık.

2021 yazında kurumsal kimlik çalışmaları kapsamında web sitesi tasarımını yaptık.

2021 Sonbaharında içerikle ilgili çalışmalar sonuçlandı, yazılıma eklendi ve bu aşamada test sürecine giriş yaptık.

Uygulamanın hem IOS hem de Android versiyonları eş zamanlı çalıştı.

2021 Eylül ayında uygulamanın yanı sıra masaüstünden de satın alma imkanı sağlayan e-ticaret sitesinin yazılım sürecine başladık.

2021 Ekim ve Kasım aylarında testler devam ederken lansman için reklam ve pazarlama

çalışmaları tamamladık.

2021 Kasım sonunda ise Clicksy uygulama versiyonu, hem App Store'da hem de Google Play Store'da indirilip kullanılabilir hale geldi.

2022'nin ilk beş ayı boyunca yaptığımız dijital pazarlama planımız kapsamındaki reklam çalışmalarıyla, hem marka bilinirliği, hem app indirme hem de satış üzerine yoğunlaştık.

Bu dönemde bir yandan da Instagram hesabımızı büyütürken kitlemizle bire bir iletişim kurmaya başladık.

2022 Mayıs ayında web versiyonumuzu devreye soktuk.

Pazarlama alanında ise anneler günü, babalar günü, yılbaşı, sevgililer günü, bayram ve son olarak da yaz kampanyaları gerçekleştirerek, bu özel günlere uygun tasarım albüm ve baskılarımızı müşterilerimize sunduk.

İlk günden itibaren **MNG kargo** ile entegrasyonumuzu sağlayarak müşterilerimizin siparişlerini takip etmelerine olanak sağladık. **Logo** Entegrasyonumuz ile e-irsaliye, e-fatura geçişimizi tamamladık. **Param** firması entegre olarak, sanal POS ödeme altyapımızı kurduk.

Müşterilerimiz ile bulduğumuz ilk günden bu zamana kadar geçen süre bize gelecekle ilgili daha fazla güç veriyor. Vizyoner, inovatif ve kurumsal iş dünyasında deneyimli yönetim ekibimizle yolumuza güvenle devam ediyoruz. Yüksek potansiyelimizi sizlerin desteğiyle daha da ileriye taşımaya hazırız.

Bu başarı hikayesinin bir parçası olup birlikte hayatlara, güzel anılara dokunmak isteriz. Hayat kutlamaya değer. Birlikte hayatı kutlamak ve kucaklamak için sizi de bekliyoruz.

İş Modeli

Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi bir **Teknoloji ve Üretim** girişimi olup, **Diğer** , **Yapay Zeka** ve **Yazılım** sektörlerinde faaliyet göstermektedir. İş Modeli **B2B** , **B2C** ve **C2C** , faaliyet gösterdiği/göstereceği lokasyonlar **Global ve Tüm Türkiye**'dir.

Clicksy akıllı algoritmasıyla kullanıcıya **kolaylıkla ve hızla fotoğraf baskı deneyimi** yaşatan hem uygulama hem de masaüstünde hizmet veren bir platformdur. Clicksy global ölçekte büyük bir pazar payına sahip olan Foto Kitap ürününün Türkiye'deki öncüsüdür. Kullanıcısına kolay kullanımın yanı sıra tasarım çeşitliliği ve orijinal fotoğraf kağıdına basılmış yüksek kaliteli ürünler sunan Clicksy yarattığı değerle **ic pazarda lider olmayı** hedeflemektedir. Orijinal fotoğraf kağıdı kullanımı nedeniyle hem yerel hem de global pazarda farklı bir yol izlemektedir. Telefonlarımızdaki ya da sosyal medya hesaplarımızdaki fotoğrafların kaybolup gitmesine yaratıcı ve kalıcı bir çözüm sunan Clicksy, güzel anıların tanığı fotoğraflara hak ettikleri değeri vermektedir. Uygulama ya da web sitemize gelen bir müşterimizin süreci şu şekildedir:

- **Uygulama veya masaüstü** versiyonuna kayıt olunur.
- Kullanıcı hazırlamak istediği ürünü seçer.
- **Telefonundaki, sosyal medya** hesaplarındaki ya da **bilgisayarındaki** fotoğraflardan seçim yapar.
- Akıllı yazılım seçilen fotoğrafları albüme yerleştirir.
- Kullanıcı dilerse fotoğrafların yerini **sürükle bırak** özelliğiyle değiştirebilir. Fotoğrafi yaklaştırabilir, döndürebilir.
- Seçtiği ürüne göre **fon rengi ve şablon** değiştirebilir, yazı yazabilir, özel temalı fon tasarımı ekleyebilir. Albümün sayfa sıralamasını dilediği gibi değiştirebilir.
- Ürünü istediği gibi oluşturduktan sonra hazırla butonuna basar. Bu aşamada **tercihlerini değiştirme imkanı** vardır. Örneğin albüm sayısı, boyutu, kapak kalınlığı, mat ya da parlak seçme opsiyonu vb.
- Seçimini tamamlayan kullanıcı ürününü sepete atar. Bu adımda dilerse yeni bir ürün ekleyebilir ya da **varsa indirim kodunu kullanabilir**. Sipariş adımı adrese ekleyebilir, değiştirebilir.
- Kullanıcı kart bilgilerini girer. **3D Secure sistemiyle ödeme işlemi** gerçekleşir.

Satış sonrası hizmetler süreci ile ilgili olarak titiz bir çalışma yürütüyoruz. Müşterilerimizin ürünlerinin durumu ile ilgili sorular, sipariş aşamasında üründe yapmak istediği değişiklikler ya da satış sonrasında yaşadığı tüm sorunlar için **hızlı ve kaliteli** bir hizmet veriyoruz.

Tespit Edilen Sorun/Sorunlar

Günümüzde akıllı telefonların kamera çözünürlüklerindeki gelişim ile birlikte artık **her an telefonlarımızla sayısız fotoğraf çekiyoruz**. Bu sayı hem dünya ölçeğinde hem de Türkiye özelinde sürekli katlanarak artmaktadır. Aynı pozunu bile sayısız defa çekebiliyoruz. Bu kadar çok fotoğrafı **telefonların kısıtlı saklama alanları** nedeniyle korumak çok kolay olmuyor. **Bilgisayar, hard disk gibi görüntü depolamadığımız aletlerin kırılma ve bozulma riski daima var.**

Bulut özelliği taşıyan alanlar çok **pratik olmayabiliyor**. Çektiğimiz çok değerli **fotoğrafları kaybetme ve yedekleyememe korkusu** ile bunları albüm haline dönüştürmenin zorluğu hepimizin en büyük problemi haline gelmiştir. Fotoğraf bastırmak istediğimizde de **fotoğrafçıya gitmek** ya da fotoğraflarımızı fiziki bir bağlantı ile fotoğrafçıya vermek zorunda olmamız, gerek kolaylık gerekse **güvenlik açısından zor bir süreç** olmaktadır. Özellikle fotoğraf albümü hazırlayıp bastırmak ise oldukça uğraştırıcı bir süreçtir. Fotoğrafların yerleşiminin tamamen **fotoğrafçının zevkine göre yapılması** ve kısıtlı albüm tasarımları nedeniyle fotokitap ya da albüm sektörü **düğün sektörü dışında** ülkemizde **gelişmemiştir**. Düğün sektöründe ise sadece B2B bir pazar mevcuttur. **Çiftler** kendi fotoğraflarını istediği gibi **bir tasarım ile yapamamaktadır**. Bizler özel günlerimizde sevdiğimizimize hediye edecek farklı ve değerli ürünler arıyoruz. **Kişiselleştirilebilir ürün çeşitleri ise sınırlı, birbirine benzer ve her özel güne hitap eden seçenekleri içermemektedir**.

Bulunan Çözüm/Çözümler

Clicksy hayatın her anının kutlamaya değer olduğunu düşünüyor. Fotoğraflarımız da bu anların en büyük tanığıdır. Kullanıcısına bu anıları yeniden hediye etmek isteyen **Clicksy, herkesin kolaylıkla kullanacağı bir teknolojik yapıyla** yepyeni bir fotoğraf baskı deneyimi vaat ediyor. **Türkiye’de örneği olmayan** bir tasarım çeşitliliğiyle, orijinal fotoğraf kağıdı kullanarak hazırladığı ürünlerle kişiye özel hediyelik eşya sektörüne yeni bir soluk getirmektedir. **Telefonunun hafızasındaki, Instagram, Facebook, GooglePhotos gibi sosyal medya platformlarındaki fotoğraflarınızdan** seçerek, **istediğiniz renkte arka fon ve yerleşim, yazı ve şablonu kullanarak** kişinin yaratıcı özgürlüğü ile dakikalar içerisinde tasarlanan **fotoğraf albümleri ve baskıları** hazırlamanıza olanak sağlar. Kullanıcı siparişini oluşturduktan sonra özenle hazırlanan ürünler **hızla kullanıcının kapısına kadar teslim** edilmektedir. Hayatın önemli dönüm noktalarında Clicksy hep kullanıcısının yanındadır. **Doğum günleri, aile buluşmaları, düğünler, mezuniyetler, can dostumuzla en içten anlarımızda** Clicksy hep sizinle birlikte. Her özel ana dair bir ürün, tamamen kişiselleştirebilir fotoğraf albümleri ve baskıları... Yıllarca kalitesi bozulmadan saklanacak ürünlerle Clicksy kullanıcısının fotoğraflarına hayat vermektedir.

Değer Önerileri

Fotoğrafladığımız her bir an, bir süre sonra mutlu bir anıya dönüşür. Mutlu anları hatırlamak, onlarla temas etmek bize iyi hissettirir. Clicksy kullanıcısına en özel anlarıyla yeniden bağlantı kurma, onlara dokunma imkanı verir. Unutulmayacak

hatıraları bu sayede dijital dünyada kaybolup gitmez. Kendimize ya da sevdiklerimize hediye edeceğimiz her bir Clicksy ürünü mutluluğun yayılmasını sağlar. Ayrıca kişiye özel hediye sektörüne yeni bir soluk getirmek istemekteyiz. Size özel fotoğraf albümlerinize birlikte, sıradan her yerde bulunabilir klişe hediyelerden sıyrılarak sevdiklerinize en güzel hediyeyi vermenizi ve fark yaratmanızı istiyoruz. Müşterilerimizin en güzel ve özel anılarını en güvenli, basit ve kaliteli şekilde yine kendilerine teslim ederek yıllar boyunca evlerine eşlik edecek bir birliktelik sunuyoruz.

5 tane çok önemli değer önerimiz bulunmaktadır:

- 1- Kişiyeye özel fotoğrafları üstün Clicksy teknolojisi ve platformuyla müşterimizin istediği tasarım ile istediği şekilde tamamlayıp fotoğraf albümü, takvim, baskı ve çerçevesine dönüşmesini sağlıyoruz.
- 2- Çok kaliteli ciltleme, kapaklama prosesi ile sadece orijinal fotoğraf kağıdına baskı yapıyoruz.
- 3- Tüm hedef kitlemize özel tasarım seçenekleri sunuyoruz.
- 4- Müşterilerimizin satış esnasındaki ve satış sonrasındaki yaşadığı aksilikleri hızla çözüyoruz.
- 5-Müşterilerimize en iyi kampanyalar ile en doğru fiyat ile ürünlerimizi sunuyoruz.

Gelişim Süreçleri Hakkında

Clicksy fikri ortaya çıktıktan sonra yerel ve global pazar araştırmaları yapıldı, kullanıcı profilleri tespit edildi. Sorun ve çözüm ortaya konuldu. İlk olarak kullanıcıya kolay ve hızlı bir teknoloji sunabilmek için **yazılım** sürecimizi başlattık. Clicksy'nin ilk çıkış noktası telefon uygulamasıydı. **2021 yılı boyunca yazılım** sürecimiz hem **ios hem de Android** için eş zamanlı devam etti. Teknik geliştirmeler devam ederken ürün yelpazemizi belirledik. **Kişiyeye, Sevgiliye ve Çocuğuna Özel gibi ana kategorilerde** özel tasarımlı albümler ve kart baskılar için çalışmaya başladık. Sektörün deneyimli ve yaratıcı tasarımcıları Clicksy'ye **özel albüm ve özel kart baskı** şablonları hazırladı. **Özel tasarım takvimlerini de** ürünlerimize ekledik. **Clicksy'nin masaüstü versiyonu** için çalışmalara başladık.

Clicksy, fotoğraflara yeniden hayat vermek için, kullanıcıya benzersiz bir deneyim yaşatmayı amaçlayan yeni nesil bir fotoğraf baskı platformudur. Gelişen akıllı telefon kamera teknolojileriyle her geçen gün çekilen fotoğraf sayısı katlanarak artmaktadır. Çoğu zaman aynı poz defalarca çekmemiz, dolan telefon hafızaları, silmek zorunda kaldığımız o güzel fotoğraflarımız, telefonumuzun bozulma ya da kırılma riskini de düşünecek olursak fotoğraflarımızın kaybolup gitmesine engel olmak artık hepimiz için çok daha önemli bir ihtiyaç haline gelmiştir. **2022 yılında 773 milyon Euro olan Avrupa B2C Fotokitap/Albüm pazarı** henüz Türkiye'de oluşma aşamasındadır. Biz Clicksy olarak gerek teknolojimiz gerekse ürünlerimizle bu pazarın öncüsü olarak **öncelikle pazarda talebi oluşturmak ve B2C fotokitap/albüm pazarının lideri olmayı hedefliyoruz.**

Üretim Süreçleri Hakkında

Bu benzersiz tasarımların, orijinal fotoğraf kağıdına basılıp yüksek kaliteli bir ürün elde edebilmek için **baskı merkezi** araştırmamızı sonlandırdık. Fotoğraf baskılı ürün çeşitliliğimize **cerçeveli ürünleri** de ekledik ve tedarikini sağladık.

Clicksy Albümünün Üretim Süreçleri

- Kullanıcının hazırladığı ürün baskı merkezindeki **yönetim paneline** yansır.
- Burada fotoğraflar teknik açıdan kontrol edilir. Bir problem yoksa indirilip baskıya yollanır. Bir problem varsa kullanıcıyla bağlantıya geçilip sıkıntının düzeltilmesine çalışılır.
- Hazırlanan ürün albüm ise kapak ve iç sayfalar ayrı basılıp ciltlenir ve bir araya getirilir.
- Ürünün baskı işlemi tamamlandıktan sonra özenli bir şekilde paketlenir ve kutulanır.
- Kargoya teslim edildikten sonra kullanıcıya ürününün kargoya verildiğiyle ilgili bir mail atılır. Kullanıcı kargosunu kargo takip numarasıyla takip edebilir.
- Ürün kullanıcı ulaştıktan sonra bir bilgilendirme maili daha atılır.

Kasım 2021 sonunda uygulama kullanıcıya açıldı. **Dijital pazarlama ve reklam** çalışmalarımız marka bilinirliği, uygulama indirme ve satın alıma yönlendirme şeklinde devam etti. Sosyal medyada kitlemizi oluşturmaya başladık. Kullanıcımıza ürünlerimizi yüksek baskı kalitesi, özenli paketlenme ve hızlı kargo deneyimiyle göndermeye başladık. Çok güzel dönüşler aldık. Bu arada **büyük şirketlerle iş birliklerimiz** başladı. Kullanıcı deneyimiyle ilgili çalışmalar gerçekleştirdik.

Mayıs 2022 sonunda Clicksy web üzerinden de hizmet vermeye başlamıştır.

Yan Ürünler Hakkında

Clicksy olarak geniş fotoğraf albümü tasarımlarına yenilerini eklemeye devam ederken yerel pazarda örneği olmayan **hediye kutuları** üzerine de çalışmaktayız. 2023 ilk çeyreğinde albüm ya da fotoğraf baskı ürünü eklenebilen, **farklı temalarda** hediye kutularını kullanıcısıyla buluşturmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra önemli tasarımcıların (**taki, seramik vb**) ürünleriyle, Clicksy ürünlerini bir arada satın alma imkanı veren iş birliklerini de hayata geçireceğiz.

2023'ün ilk yarısında ise Clicksy ürünlerinin **dijital kopyalarını satın alma imkanını sağlamayı ve ürünleri sosyal medya hesaplarında paylaşma** özelliklerini geliştirmeyi planlıyoruz.

Teknik ve Tasarımsal Analizler Hakkında

Clicksy'nin teknik altyapısı **AWS** (AmazonWeb Server) **Serverless** mimarisiyle çalışmaktadır. Veritabanı olarak no sql olan **DynamoDB** kullanılmaktadır. **Backend** servislerinin hepsi **Lambda** üzerinde **Node.js** ile geliştirilmektedir.

Frontend tarafında mobil uygulamamız **native**dir.

Uygulamamızın **Android** tarafında **Kotlin + Java** kullanılmaktadır.

Uygulamamızın **Ios** versiyonu için **Swift** kullanılmaktadır.

Web tarafında (www.clicksonline.com) ise **Angular.js** ile geliştirmekteyiz.

Cloud mimarisi temel alınarak Serverless'ın gücü ile frontend tarafında da en güncel teknolojileri kullanmaya özen göstermekteyiz. Bunların haricinde AR-GE faaliyetlerimiz de bulunmaktadır. AI ve 3D Modelleme ile kullanıcılarımıza gerçek bir albüm deneyimi yaşatmak için birçok AR-GE çalışmamız bulunmaktadır. Bu faaliyetlerimizi daha da arttırmak için çalışmaya devam ediyoruz.

Unity / C#, Blender, Ios 3D frameworks (SceneKit, RealityKit), WebGL / Three.js teknolojilerini kullanarak müşterilerimizin ürününü, uygulama ve web üzerinde her açıdan gerçeğe yakın görsellerini görmelerini sağlamak ve **arttırılmış gerçeklik** alanında ürünümüzü daha da güçlendirme çalışmalarımız devam etmektedir.

AR-GE Faaliyetleri Hakkında

3D modellemeyi geliştirip kullanıcının satın alacağı albümü üç boyutlu olarak da görmesini hedefliyoruz. Bunun yanı sıra yol haritamızda ürünlerin dijital versiyonların satın alınabilmesi, sosyal medya hesaplarında kullanılabilmesi gibi başlıklarımız var. Bu

özelliklerin geliştirilmesi için AR-GE çalışması planlıyoruz.

Önceki Satışlar Hakkında

Uygulama üzerinden **7 ay** içerisinde yaklaşık **200 bin TL'den fazla** ciro elde ettik. Satışlarımız yapılırken henüz şirketimiz kurulu olmadığı için, bilanço ve gelir tablolarımızda ilgili satış rakamları görülmemektedir.

2.3. Sektör ve Pazar Analizi

Pazar Hakkında

Avrupa'daki fotoğraf baskı pazarı 2022 yılı itibariyle **3,3 Milyar Euro'luk** bir büyüklüğe sahiptir. Avrupa'da bu pazar büyümeye devam etmektedir.

Clicksy'nin de talep olduğu Fotokitap pazarı sürekli bir yükseliş içindedir. Yine **2022 Avrupa** verilerine baktığımızda **Fotokitap pazarı 772,73 Milyon Euro'luk** büyüklük önümüzdeki yıllar için de artmaya devam edecektir.

Avrupa'daki **Fotokitap Pazarı** hala her sene değer olarak **yüzde 3 büyümeye** devam etmektedir. Özellikle Türklerin yoğun olarak yaşadığı Almanya, Hollanda, Fransa gibi ülkelerde toplam pazardan 2023 yıl için %0,005 ile %0,008 oranında pay almayı hedefliyoruz.

Türkiye pazarında ise B2C, Fotokitap pazarı henüz olgunlaşmamıştır. Clicksy olarak biz bu pazarı hızla oluşturmak ve büyütme hedefindeyiz. Bu pazarın önümüzdeki üç yıl boyunca en az **yüzde 15 büyüyeceğini öngörüyoruz** ve bu pazarın en az **%50'lik** kısmını Clicksy markası ile domine etmeyi planlıyoruz. Daha sonraki yıllarda bu pazarın olgunlaşması ile birlikte pazarda %30-35 seviyesinde bir payı korumayı hedefliyoruz.

Clicksy ürünleri tamamen kişiselleştirilebilir ürünlerdir. Bu nedenle bu pazardaki potansiyel de önemlidir. Global hediye pazarı **70 Milyar Dolar** hacme sahiptir. Bunun yüzde 43'ü yani **30 Milyar Dolar** kısmı Kişiselleştirilebilir Hediye, kişiselleştirilebilir hediye pazarının ise yüzde 32'si yani **10 Milyar Dolar** kısmı Fotoğraflı Hediyelerdir.

Rekabet Hakkında

Global ölçekte **Popsa, Cewe, Shutterfly, Bonusprint** gibi rakipler mevcuttur. Clicksy

bu firmaların sunduğu teknolojiye sahip, onlarla yarışabilir ve hatta sunduğu ürün tasarım çeşitliliği ve teknolojisi ile üstünlükleri de bulunmaktadır. Örneğin **en son 9 milyon pound Seri B** yatırımını Şubat 22'de alan **Popsa** uygulaması toplamda 4 turda **15,8 milyon pound** toplam yatırım almıştır. **Clicksy markası ve platformu olarak gerek teknoloji gerekse kullanım kolaylığı açısından aynı seviyede olduğumuzu, daha kaliteli çıktı sağlayan fotoğraf kağıdına baskı yapmamız ve ürün kategori tasarım çeşitliliği açısından üstün olduğumuzu düşünüyoruz.** Popsa, kuşe kağıda dijital baskıyı Clicksy markasına göre daha pahalı olarak müşterilerine sunmaktadır. Bu firmaların birçoğu tek bir merkezden Avrupa'ya hatta dünyanın farklı yerlerine ürün yollamaktadır. Clicksy olarak biz de eşdeğer bir teknoloji, daha çeşitli bir ürün gamı, daha uygun bir fiyatlamayla ve daha kaliteli bir ürünle **Avrupa ve Ortadoğu pazarına** açılmayı planlıyoruz.

Türkiye pazarında ise Sosyopix ve Mome rakip markalar olarak düşünülebilir. Ancak **Sosyopix sadece fotoğraf kart baskı** altyapısına sahiptir. Daha çok kare ve klasik fotoğraf baskılarını dijital baskı ile kuşe kağıda ve bazı ürünlerde fotoğraf kağıdına yapmaktadır. Son yıllarda çiçek ve tatlı sektörüne de giriş yapmıştır. Ancak herhangi bir gelişmiş teknoloji albüm oluşturma platformu bulunmamaktadır. **Momeprint ise albüm baskısını limitli bir teknoloji ile sadece kuşe kağıda dijital baskı** seçeneği ile sunmaktadır. Gerek teknoloji ve kullanım kolaylığı gerekse de baskı kalitesi anlamında Türkiye'de Clicksy rakiplerinin önündedir. Onlardan farklı olarak kullanıcılarına, tamamen kişiselleştirilir fotoğraf albümü ve aşk, çocuk, aile, dostluk gibi temalarda özel tasarım albümler hazırlama imkanı vermektedir.

Hem uygulama hem de masaüstü versiyonuyla dakikalar içerisinde Clicksy kullanıcısı bir albümü dilediği yerde hazırlama özgürlüğüne sahiptir.

Hedef Kitle Hakkında

HEDEF KİTLE HAKKINDA ÖZET BİLGİ

Clicksy ürün çeşitliliği sayesinde geniş bir hedef kitleye hitap etmektedir.

BİRİNCİL HEDEF KİTLE: 22-45 YAŞ ARASI KADIN

- Orta ve üst gelir grubu
- Online alışveriş için alım gücü olan
- Sosyal medya platformlarını kullanan
- Aylık üyelik gerektiren platformlardan birine ya da birkaçına üye olan
- Kendine ve sevdiklerine hediye almayı seven ve buna bütçe ayırabilen

İKİNCİL HEDEF KİTLE: 22- 45 YAŞ ERKEK

- Orta ve üst gelir grubu
- Online alışveriş pratiğine sahip
- Aylık üyelik gerektiren platformlardan birine ya da bir kaçına üye olan
- Hediye almak için bütçe ayırabilen

BİRİNCİL ALT HEDEF KİTLE: 16-22 YAŞ GENÇLER

- Online platformlardan alışveriş için bütçe ayırabilen
- Hediye alan
- Sürpriz yapmayı seven

DIĞER HEDEF KİTLELER

- **B2B için Düğün ve Yenidoğan Fotoğrafçıları**
- Çalışanlarına doğum günü, yılbaşı ve özel günlerinde Clicksy ürünleri hediye edebilecek, böyle bir iş birliğine bütçe ayırabilecek şirketler. Özellikle **bankalar, telekomünikasyon şirketleri, sigorta şirketleri, üretim odaklı firmalar vb.**

SWOT Analizi

Güçlü Yönler Nelerdir?

- Müşterilerin fotoğraflarını istedikleri yerden istedikleri zamanda mobil ya da web platformları üzerinden hafızasındaki ya da Facebook, Instagram, Google Photos üzerinden seçebildikleri ve kendi oluşturdukları dijital bir tasarımı baskı yapmasına olanak sağlayarak istediği adrese gönderebilmek
- Fotoğraf albümü, baskısı, takvim gibi ürünler birkaç dakika içerisinde hazırlanacak kadar basit ve bir uygulama ve web platformudur
- Yaşamın her anına uygun konsept özel tasarımlar ile (Aile, Sevgili, Çocuk, Doğumgünü, Evcil Hayvan) kişiye özel fotoğrafları düzenleme imkanı
- Sektördeki en üst düzey baskı kalitesine sahip orjinal Fujifilm fotoğraf kağıdı kalitesine baskı imkanı. Ayrıca üstün ciltleme ve kapak üretimi
- Geçmişte çalıştıkları sektörlerde büyük başarılarla imza atmış ve 2 yıldır birlikte çalışan yazılım, iş geliştirme ve pazarlama ekibimiz
- Resim galerisinde seçim esnasında indexleme özelliği ve tarihe göre arama ile kolayca klasörler arasında gezinebilme imkanı
- Yarıda kalan albüm çalışmalarında taslak sekmesi ile projeyi daha sonra kaldığı

yerden tamamlama imkanının sunulması

- Tüm tasarımlara yazı ekleme, tema rengi değiştirme, fotoğrafları sürükle bırak ile düzenleme, ek sayfa ekleme, zengin kolaj imkanları, fotoğraf zoom in/out ile pozisyonlama ve fotoğraf kalitemetresi

Zayıf Yönler Nelerdir?

- Pazarlama bütçesinin limitleri nedeniyle kısıtlı bir kitleye erişim sağlanabilmektedir.
- Yazılım ekibimiz çok güçlü olmasına rağmen daha hızlı, güçlü ve globale açılacak bir yazılım geliştirmesi için aynı zamanda büyümeye de ihtiyacı var.
- Bugüne kadar pandemi döneminin de etkisi ile ekip çoğunlukla online, bazı zamanlarda ise fiziki buluşmalar ile projenin ilk fazı tamamlandı. Bu durum bazen projede karar alma sürecini ve proje süresini uzatmaktadır.

Fırsatlar Nelerdir?

- Dijitalleşmenin son sürat yol aldığı günümüzde artık okullarda andaç tasarımları, düğün fotoğrafçıları için albüm tasarımları, doğum-bebek fotoğrafçıları için albüm tasarımları artık tek platformdan kolayca yapılabilecektir.
- Kurumsal şirketlerin yılbaşında kurumsal hediye gönderileri, çalışanları için doğum gününe özel hediye imkanları ile yeni nesil bir hediye imkanı olacaktır.
- Kişiyeye özel hediye sektörüne yeni ve güçlü bir seçenek olacaktır.
- Mevcut albüm oluşturma özellikleri ile albüm alan müşterilere aynı zamanda yaptığı tasarımların dijital versiyonlarını sosyal medyada paylaşma ve/veya indirme imkanı sağlanabilecektir.
- Global pazara Avrupa, güneyde Gulf Bölgesi Arap Ülkeleri ve kuzeyde Rusya ve Türk Cumhuriyetleri bölgesi ile açılarak sunulabilir.

Tehditler Nelerdir?

- Döviz kurundaki dalgalanma ve enflasyon nedeniyle başta kağıt olmak üzere hammadde maliyetlerindeki dalgalanmalar fiyat artışına neden olmaktadır.
- Pazarda online fotoğraf baskısı yapan birçok firma vardır. Bunlardan bazılarının B2C kişiyeye özel online foto-albüm sektörüne girmesi.
- Büyüme sonrasında baskı merkezi kapasitesi gözden geçirilmelidir.

Zayıf Yönleri Güçlendirme Stratejisi

- Alacağımız yatırım ile pazarlama planımızı en etkin ve efektif şekilde büyüteceğiz.
- Alacağımız yatırım ile yazılım ekibimizi büyüteceğiz.
- Alacağımız yatırım ile sürekli bir inovasyon ortamı sağlanacak bir ofis ortamı oluşturulacaktır.

Tehditleri Ortadan Kaldırma Stratejisi

- Özellikle ürün maliyetlerindeki artışı, aynı kalitede daha ucuz baskı yöntemleri ile ucuz versiyonlar üzerinde çalışacağız.(Kuşe kağıda dijital baskı)
- Pazaryerleri ve kurumsal işbirlikçileri ile henüz var olmayan online foto albüm pazarı liderliği elde edip, olası rakiplere karşı müşteri bazımızı elde tutmaya yönelik bir pazarlama stratejisi ve bunu destekleyen bir yeni özelliklerin eklendiği yazılım geliştirme stratejisi izleyeceğiz.
- Büyüme planlarına göre 2 yıl boyunca yeterli kapasiteye sahibiz. Sonrası için ek makine ve tesis yatırımı öngörülmüştür.

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)	(%)
Erdil Akın	Kurucu ve CEO	Clicksy markasının yaratılması, fikrin iş geliştirme konseptine dönüştürülmesi, geliştirme sürecinde ekibin seçimi ve kurulmasını sağladım.	50.000	100

Erdil Akın ile ilgili;

1977 yılında Almanya Hameln'de dünyaya geldi. İlk, orta ve lise öğrenimini İzmir'de tamamladıktan sonra 1999 yılında Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'nden mezun oldu. 2002 yılında Beko Elektronik A.Ş.'de TV üretim tesislerinde üretim mühendisi olarak iş hayatına başladı. 12 yıl boyunca Üretim, Kalite, Planlama, Ar-ge ve Proje Yönetimi bölümlerinde farklı yönetim görevlerini icra etti. 2012 yılında Koç Üniversitesi Executive MBA programını bitirdikten sonra 2013 yılından itibaren 9 yıl Vodafone Türkiye'de kıdemli yönetici seviyesinde görev aldı. Uzun zamandır istediği e-ticaret sektörüne kendi projesi ile başlamak ve 22 yıllık kurumsal şirketlerdeki tecrübesini aktarmak amacıyla 2021'de Clicksy markasını oluşturdu ve marka tescilini aldı. 2022'de ise ekip arkadaşları ile birlikte Clicksy markasının yazılım, tasarım ve pazarlama süreçlerini tamamlayarak yeni bir yola çıktı. Erdil evli ve bir kız çocuğu babasıdır.

2.4.2. Ortaklık yapısı hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Erdil Akın	A	50.000	100	100
TOPLAM		50.000	100	100

Erdil Akın ile ilgili;

1977 yılında Almanya Hameln'de dünyaya geldi. İlk, orta ve lise öğrenimini İzmir'de tamamladıktan sonra 1999 yılında Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'nden mezun oldu. 2002 yılında Beko Elektronik A.Ş.'de TV üretim tesislerinde üretim mühendisi olarak iş hayatına başladı. 12 yıl boyunca Üretim, Kalite, Planlama, Ar-ge ve Proje Yönetimi bölümlerinde farklı yönetim görevlerini icra etti. 2012 yılında Koç Üniversitesi Executive MBA programını bitirdikten sonra 2013 yılından itibaren 9 yıl Vodafone Türkiye'de kıdemli yönetici seviyesinde görev aldı. Uzun zamandır istediği e-ticaret sektörüne kendi projesi ile başlamak ve 22 yıllık kurumsal şirketlerdeki tecrübesini aktarmak amacıyla 2021'de Clicksy markasını oluşturdu ve marka tescilini aldı. 2022'de ise ekip arkadaşları ile birlikte Clicksy markasının yazılım, tasarım ve pazarlama süreçlerini tamamlayarak yeni bir yola çıktı. Erdil evli ve bir kız çocuğu babasıdır.

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.	500	50.000	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 **500 TL** olan pay bulunmaktadır.

Sermayesinin toplam **50.000 TL** olduğu görülmektedir.

A Pay grubu ile ilgili imtiyazlar;

Şirketin mevcut pay durumu bu şekildedir. Yatırım turu sonrasında oluşturulacak yeni pay grupları, hissedarlık sözleşmesi ve imtiyazlara dair bilgiler diğer dokümanlar kısmında ek olarak iletilmiştir.

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)	(%)
Erdil Akın	Kurucu ve CEO	18/05/2022	1096 Gün	50.000	100

Erdil Akın hakkında;

1977 yılında Almanya Hameln'de dünyaya geldi. İlk, orta ve lise öğrenimini İzmir'de tamamladıktan sonra 1999 yılında Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'nden mezun oldu. 2002 yılında Beko Elektronik A.Ş.'de TV üretim tesislerinde üretim mühendisi olarak iş hayatına başladı. 12 yıl boyunca Üretim, Kalite, Planlama, Ar-ge ve Proje Yönetimi bölümlerinde farklı yönetim görevlerini icra etti. 2012 yılında Koç Üniversitesi Executive MBA programını bitirdikten sonra 2013 yılından itibaren 9 yıl Vodafone Türkiye'de kıdemli yönetici seviyesinde görev aldı. Uzun zamandır istediği e-ticaret sektörüne kendi projesi ile başlamak ve 22 yıllık kurumsal şirketlerdeki tecrübesini aktarmak amacıyla 2021'de Clicksy markasını oluşturdu ve marka tescilini aldı. 2022'de ise ekip arkadaşları ile birlikte Clicksy markasının yazılım, tasarım ve pazarlama süreçlerini tamamlayarak yeni bir yola çıktı. Erdil evli ve bir kız çocuğu babasıdır.

2.5.2 Yöneticiler hakkında bilgiler

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı- Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Erdil Akın	Kurucu ve CEO	Beko, Arçelik, Vodafone şirketlerinin orta-üst düzey yönetiminde 22 yıllık tecrübem bulunmaktadır. Üretim, Üretim Planlama, Kalite Yönetimi, Ar-Ge, Proje Yönetimi,	50.000	100

Girişim Şirketi'nin Yöneticileri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
		Satış, Pazarlama, Dijital Pazarlama, Ürün Yönetimi ve İş Geliştirme alanlarında görev aldım.		
Eylem Akın	Pazarlama Direktörü (CMO)	Tüm marka ve pazarlama stratejilerinin oluşturulması, ürün içerikleri, görsel dünya, tüm tanıtım adımlarının organize edilmesi.	0	0
Yiğit Demir	Teknoloji Direktörü (CTO)	Yazılım. Ibtech (Finansbank), Akbank, Softtech(İş Bankası), AcunMedya, Doğuş Teknoloji	0	0

Erdil Akın hakkında;

1977 yılında Almanya Hameln'de dünyaya geldi. İlk, orta ve lise öğrenimini İzmir'de tamamladıktan sonra 1999 yılında Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği'nden mezun oldu. 2002 yılında Beko Elektronik A.Ş'de TV üretim tesislerinde üretim mühendisi olarak iş hayatına başladı. 12 yıl boyunca Üretim, Kalite, Planlama, Ar-ge ve Proje Yönetimi bölümlerinde farklı yönetim görevlerini icra etti. 2012 yılında Koç Üniversitesi Executive MBA programını bitirdikten sonra 2013 yılından itibaren 9 yıl Vodafone Türkiye'de kıdemli yönetici seviyesinde görev aldı. Uzun zamandır istediği e-ticaret sektörüne kendi projesi ile başlamak ve 22 yıllık kurumsal şirketlerdeki tecrübesini aktarmak amacıyla 2021'de Clicksy markasını oluşturdu ve marka tescilini aldı. 2022'de ise ekip arkadaşları ile birlikte Clicksy markasının yazılım, tasarım ve pazarlama süreçlerini tamamlayarak yeni bir yola çıktı. Erdil evli ve bir kız çocuğu babasıdır.

Eylem Akın hakkında;

İzmir'de doğdu. Ankara Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo Televizyon ve Sinema Bölümü'nü bitirdi. Daha sonra Bilkent Üniversite MSSF Tiyatro Bölümünü tamamladı. Uzun yıllar televizyon sektöründe çalışarak birçok dizinin senaristliğini yaptı. Fox TV, ATV, Kanal D, Star, TV 8 kanalları için çalıştı. Film yapımcılığı alanında da çalışan Eylem, tüm bu alanlarda edindiği sanatsal ve tasarımsal bakış açısını, organizasyon beceresini, 2019 yılından beri çeşitli telefon uygulamalarının proje geliştirme sürecinde kullanmaktadır. Anda Burada ve Stüdyo Canlı uygulamalarında çalışmıştır. Dijital pazarlama ve sosyal medya yöneticiliği alanlarında eğitimler aldı. Clicksy projesine ilk başından itibaren dahil olan Eylem, platformun marka kimliğinin, ürün içeriğinin oluşturulmasını organize etti. Reklam ve

pazarlama stratejisinin planlamasını ve operasyonun takibini de koordine etmektedir. Yatırım turu sonrası Clicksy'de resmi ortak olacaktır.

Yiğit Demir hakkında;

2011 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğini bitirmiştir. Okulunun son senesinde Ibtech (Finansbank) şirketinde parttime çalışmaya başladı. Mezun olduktan sonra da kariyerine gene aynı şirkette devam etti. 2017 yılında Akbank şirketinde çalışmaya başladı. 2018 yılında ise Softtech(İş Bankası) şirketinde İnovasyon ekibinde hem teknik mentorluk hem startup projelerde rol aldı. 2019 yılında kendi şirketini kurarak gerek mobil uygulama geliştirme gerekse web uygulamaları geliştirme konusunda birçok proje geliştirmiştir. Kendi girişim projeleri haricinde AcunMedya, Finansbank, Doğu Teknoloji gibi kurumsal firmalar için de mobil ve web projeleri geliştirmiştir. 2020 yılında Clicksy projesi için yönetim ekibine dahil olarak uygulama ve teknolojik altyapı geliştirmelerinin başına geçmiştir. Yatırım turu sonrası Clicksy'de resmi ortak olacaktır ve tüm yazılım ve sistem geliştirme süreçlerine ekibiyle birlikte liderlik etmektedir.

2.5.3 Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Erdil Akın	Clicksy markasının yaratılması, fikrin iş geliştirme konseptine dönüştürülmesi, geliştirme sürecinde ekibin seçimi ve kurulmasını sağladım.	Beko,Arçelik,Vodafone şirketlerinin orta-üst düzey yönetiminde 22 yıllık tecrübem bulunmaktadır. Üretim, Üretim planlama, Kalite Yönetimi, Ar-ge, Proje Yönetimi, Satış,Pazarlama,Dijital Pazarlama,Ürün Yönetimi ve İş geliştirme alanlarında görev aldım	Lider Girişimci
Eylem Akın	Ürün geliştirme, Dijital Pazarlama, Müşteri Memnuniyet Operasyon Koordinasyonu.	Tüm marka ve pazarlama stratejilerinin oluşturulması, ürün içerikleri, görsel dünya, tüm tanıtım adımlarının organize edilmesi.	Ortak
Yiğit Demir	Clicksy uygulamasının teknik ve altyapı tüm teknik işlerinden sorumludur.	Yazılım. Ibtech (Finansbank), Akbank, Softtech(İş Bankası), AcunMedya, Doğu Teknoloji	Ortak

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişkisinin Kaynağı
	Gerek uygulama geliştirme gerek iş modellerinin geliştirilmesi için çalışmaktadır. Şirketin CTO'sudur.		
Yusuf Aytürk	Finansal tahminlerin oluşturulması, gözden geçirilmesi ve kontrolü faaliyetlerini yürütmektedir. Şirketin yatırım alma aşamalarında fon ihtiyacının tespiti ve girişimin finansal değerinin tespitinde görev yapmaktadır.	Kurumsal Finansman, 13 Yıl	Danışman
Gökçe Ürgen Aybar	Haziran 2020'den bu yana Clicksyapp'te freelance Sosyal Medya Yöneticiliği yapmaktadır.	2020'de Çek Cumhuriyeti'nin başkenti Prag'a taşındı. Burada, Glami şirketinde editörlük yaptıktan sonra halen devam ettiği Amazon şirketindeki Sn.Content Reviewer görevini üstlenmiştir.	Danışman
Zeynep Büşra Sarı	Müşteri Hizmetleri ve Dijital Pazarlama asistanlığı	Sosyal medya ve dijital pazarlama	Personel
Tunahan Erkal	Clicksy sosyal medya içeriklerinin oluşturulması için video ve grafik editörlüğünü freelance olarak yürütmektedir.	2015-2017 arasında Marmara Medya Merkezi'nde kameraman ve kurgu asistanlığı görevlerini sürdürdü. 2016-2018 arasında Veloxist şirketinde video grafikerlik yaptı. Eylül 2018'den bu yana Filmiz Görsel Hizmetlerde video grafikerlik yapmıştır.	Personel

2.6. Finansal Bilgiler

2.6.1 Finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bilgiler

Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi'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/2FTYTR#finance>

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Dönen Varlıklar	0	28.710
Nakit ve Nakit Benzerleri	0	28.710
Hazır Değerler - Kasa	0	24.142
Diğer Dönen Varlıklar	0	4.568
Ticari Alacaklar	0	0
Stoklar	0	0
Duran Varlıklar	0	0
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	0	0
Kısa Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	6.945
Ödenecek Vergi ve Fonlar	0	6.945

Finansal Durum Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Uzun Vadeli Yükümlülükler	0	0
Finansal Borçlar	0	0
Ticari Borçlar	0	0
Diğer Borçlar	0	0
Özkaynaklar	0	21.765
Ödenmiş Sermaye	0	50.000
Ödenmiş Sermaye	0	50.000
Sermaye Yedekleri	0	0
Geçmiş Yıllar Karları	0	0
Geçmiş Yıllar Zararları	0	0
Net Dönem Karı	0	0
Net Dönem Zararı	0	28.234
AKTİF TOPLAMI	0	28.710
PASİF TOPLAMI	0	28.710

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Hasılat	0	0
Satışların Maaliyeti	0	-28.234
Satılan Hizmet Maliyeti	0	-11.269
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	0	-16.827

Gelir Tablosu		
Hesap Kalemleri (TL)	31.12.2021>	17.08.2022
Genel Yönetim Giderleri	0	-138
Esas Faaliyet Karı	0	0
Esas Faaliyet Zararı	0	28.234
Finansman Giderleri (NET)	0	0
Vergi Giderleri	0	0
Olağandışı Kâr/Zarar	0	0
Olağan Kâr/Zarar	0	-28.234
NET KAR/ZARAR	0	-28.234

2.6.2 Fon kaynakları ve finansman yapısı hakkında bilgiler

1.yıl temel fon kaynağı, fonbulucu üzerinden temin edilen yeni özsermaye olacaktır. Buradan elde edilen fonla özellikle reklam ve personel yatırımlarının artırılması, bunun sonucunda satış miktarlarının artması ve faaliyetlerden nakit akışı el edilmesi planlanmaktadır. 2. yılda girişimin esas faaliyet karı elde etmesi ve pozitif nakit akışı elde etmesi planlanmaktadır. 3. yılda artması planlanan satış hacminin artmasıyla birlikte baskı makinesi yatırımı planlanmaktadır. Baskı makinesi yatırımının 2. ve 3. yılda elde edilen geçmiş yıl karı (özsermaye) ile yapılması planlanmaktadır.

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
- Logo Marka Tescil Belgesi

Ödül ve Başarılar

- 52.896-Toplam Uygulama İndirilme Sayısı
- 17.400 Instagram Takipçisi
- 4,7/5 Başarı Puanı

Belgeler ektedir.

3. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

3.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kullanıcısına yeni nesil fotoğraf baskı deneyimi sunan **Clicksy**, 2020 yılında bir hayalle yolculuğuna başladı. Bu hayali hayata geçirecek deneyimli ekibimiz bir araya geldi ve 2021 yılı boyunca kendi özkaynaklarımızı kullanarak Clicksy'yi hayata geçirdik. 2022'de platformumuz ürün satışına başladı. Marka bilinirliği, uygulamayı indirme ve satışa dönük dijital pazarlama çalışmalarına yine kendi özkaynaklarımızı kullanarak başladık. Bu çalışmaların çok olumlu geri dönüşleri oldu. Türkiye'nin önemli platformlarıyla iş birlikleri yaptık. Tüm bu çalışmalar günlük sipariş miktarımızı yükseltmeye başladı. Her geçen ay net olarak büyümeyi gözlemleyebiliyoruz. İç pazarda lider olabilmek ve dış pazarda faaliyete geçebilmek için bu noktadan itibaren işletme sermayesine ihtiyaç duyuyoruz.

Fonbulucu'nun yatırım dünyasındaki yerini ve yarattığı ekosistemi çok değerli buluyoruz. Bu anlamda bizim için doğru bir platform olduğuna inandığımız için kampanya başvurusu yapmak istedik. Kampanyamızın amacı, markamızın satış hacmini genişletecek, yurt dışı pazarına açılmamıza sağlayacak işletme sermayesini yaratmak. Yazılım alanında ülkemizi gururla temsil eden yeni nesil Türk Girişimlerinin ayak izlerini takip ederek biz de kendi hikayemizi yazmak istiyoruz. Telekomünikasyon Sektörünü'nün duayeni Sn. Sinan Kızıldağ'ın da söylediği gibi "Hikayesi Olmayanın Sahnesi Olmaz". Biz de bu sahneye FonBulucu platformuyla ve siz değerli yatırımcı dostlarımız ile çıkmaya karar verdik.

Clicksy'nin fonlanması için 45-60 günlük bir zaman aralığının belirlenmesini uygun olabileceği kanaatindeyiz. Bizim hedeflediğimiz noktaya ulaşmamıza yol açabilecek tutar **2,9 milyon TL**'dir. Bu rakamla mevcut kullanıcılarımıza yenilerini ekleyerek çok hızlı bir şekilde daha yüksek sipariş adetlerine ve yüksek sepet oranlarına çıkacağımızı pazara çıkış tarihinden sonra elde ettiğimiz veriler ile projekte edebiliyoruz.

Aldığımız yatırım tutarının önümüzdeki 12 ay boyunca kar/zarar noktasında başa baş seviyesine ulaştıracağını öngörüyoruz. Aynı zamanda albüm pazarını domine etme, kullanıcı bazı ulaştırma ve marka bilinirliğinin derinleştirilmesi de sağlanmış olacaktır. Ayrıca global pazar açılmak için gerekli yeni teknolojik geliştirmelerimize de hızla başlayacağız.

Rakamsal verilerimizi kampanya sayfalarımızda bulabilirsiniz veya her zaman bizimle iletişime geçebilirsiniz.

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;

1.489.000 TL'si Pazarlama ve Tanıtım Giderleri amacıyla **01.12.2022 - 01.12.2023** tarihleri arasında, **336.000 TL'si CDO Yazılım Geliştirme Ücreti** amacıyla **01.12.2022 - 01.12.2023** tarihleri arasında, **252.000 TL'si CEO Ücreti** amacıyla **01.12.2022 - 01.12.2023** tarihleri arasında, **252.000 TL'si CMO Ücreti (Pazarlama Direktörü)** amacıyla **01.12.2022 - 01.12.2023** tarihleri arasında, **117.600 TL'si Grafik Tasarımcı Ücreti** amacıyla **01.12.2022 - 01.12.2023** tarihleri arasında, **118.400 TL'si Müşteri Deneyimi Uzmanı Ücreti** amacıyla **01.12.2022 - 01.12.2023** tarihleri arasında, **335.000 TL'si Platform Kullanım ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.12.2022 - 01.01.2023** tarihleri arasında kullanılacaktır.

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

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

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

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

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK2)

3.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Clicksy Yazılım Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Foto-Albüm (1.Yıl) , Foto-Albüm (2. Yıl) , Foto-Albüm (3. Yıl) , Foto-Albüm (4. Yıl) , Foto-Albüm (5. Yıl) , Foto-Albüme Ek Dijital Albüm (1. Yıl) , Foto-Albüme Ek Dijital Albüm (2. Yıl) , Foto-Albüme Ek Dijital Albüm (3. Yıl) , Foto-Albüme Ek Dijital Albüm (4. Yıl) , Foto-Albüme Ek

Dijital Albüm (5. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (Aylık) (1. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (Aylık) (2. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (Aylık) (3. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (Aylık) (4. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (Aylık) (5. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (6 Aylık) (1. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (6 Aylık) (2. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (6 Aylık) (3. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (6 Aylık) (4. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (6 Aylık) (5. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (12 Aylık) (1. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (12 Aylık) (2. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (12 Aylık) (3. Yıl) , Dijital Albüm Abonelik Global (12 Aylık) (4. Yıl) ve Dijital Albüm Abonelik Global (12 Aylık) (5. Yıl) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 436.487.500 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

Clicksy şu anda satış ve gelir üreten bir markadır ve KPI'ları yatırım sonrası büyüme ve karlılık için sağlam ve gerçekçi bir plan sunmaktadır. Buna rağmen, büyüme ve karlılık için yatırım sonrası projeksiyona ihtiyaç duymaktadır. Bu sürecin gecikmesi durumunda gerek pazar girebilecek yeni oyuncuları, gerekse sektöre getirilecek yeniliklerin sektöre uğrayacak olması nedeniyle riskler oluşabilecektir.

4.2. Sektöre İlişkin Riskler

Fotoğraf baskı sektörü hala çok büyük bir pazardır. Ancak özellikle e-ticaret platformları üzerinden sipariş edilen foto-albüm yazılım, altyapı ve ürünleri hala büyümektedir. Avrupa'da bu büyüme önümüzdeki 5 yıl için devam ederken Türkiye'de henüz bir online foto-albüm pazarı gelişmemiştir. Bu sektörün gelişim sürecine öncülük etmek için çıktığımız bu yolda öncelikle müşteri ihtiyacını anlamak ve karşılamak için sektörün gelişmeye ihtiyacı vardır. Ayrıca fotoğraflarını dijital olarak kolajlama, filtreleme ve editleme pazarı da hızla büyümektedir. Bu nedenle önümüzdeki dönemde, dijital platformlarda en iyi dijital deneyimi yaşatarak hibrit fotoğraf baskı ve editleme ürünlerini sunamayanlar sektörde var olamayacaklardır.

4.3. Paylara İlişkin Riskler

İkincil pazarın henüz olmaması sebebi ile şirketimize kampanyadan pay alarak ortak olan gerçek ve/veya tüzel kişiler paylarını satmak istediklerinde hızlı şekilde hareket edemeyebilirler. Dolayısı ile bir likidite riski oluşturabilir.

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; **0.0763 TL** ile **0.0913 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **221250 TL** ile **317700 TL** aralığında olacaktır.

Mevcut Ortaklık Yapısı:

Erdil Akın: %100 (A Grubu)

Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Erdil Akın: %78 (A Grubu)

Yiğit Demir: %10 (B Grubu)

Eylem Akın: %3 (B Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %7.5 (C Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %20 Bedelsiz Paylar: %1.5 (C Grubu)

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 29 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımı esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortak Erdil Akın'ın paylarından dağıtılacaktır.

Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:

Erdil Akın: %76.2 (A Grubu)

Yiğit Demir: %10 (B Grubu)

Eylem Akın: %3 (B Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %9 (C Grubu)

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek %20 Bedelsiz Paylar: %1.8 (C Grubu)

BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 29 Ağustos Pazartesi saat 10:00 itibari ile **ilk 20 iş günü** içerisinde EFT veya Kredi Kartı ile yapılan yatırımlarda yatırımcılara **%20 fazladan pay** verilecektir. Bu kampanya **20 iş günü** ile sınırlıdır. Ek paylar MKK nezdinde yapılacak pay dağıtımını esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortak Erdil Akın'ın paylarından 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 **3.480.000** 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 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'na 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/2FTYTR> linkine giderek Yatırım Yap butonunu kullanarak kampanyalardan pay alabilirler.

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

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

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

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

Talep Edilen Toplam fonun aşılması durumunda kısmi iade yapılır.

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

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.)

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

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

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

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

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. %1,78 oranındaki tutar ödeme işlem komisyonu olarak kredi kartınıza ödeme esnasında yansıtılır.

EFT ile yapılan ödemelerde EFT ücreti hesabınız olan bankaya göre değişiklik göstermektedir. EFT gönderim Ücreti pay alımı 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 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 7.000 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	: 36
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 74.572.779 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	9.947.550	39.01	39.01
Hakan Yıldız	B	2.805.000	11	11
Duran Sarıkaya	C	2.547.450	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	1.275.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	765.000	3	3
Vahit Altun	B	765.000	3	3

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Güvenç Koçkaya	B	765.000	3	3
Yavuz Kuş	B	765.000	3	3
Mustafa Sak	B	510.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	429.165	1.68	1.68
Mustafa Öner	B	382.500	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	255.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	255.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	255.000	1	1
Ahmet Güder	B	255.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	255.000	1	1
Yalçın Koçak	B	255.000	1	1
Nalan Uysal	B	255.000	1	1
İsmail Yormaz	B	255.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	255.000	1	1
Veysi İşler	B	255.000	1	1
Mustafa Atilla	B	255.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	255.000	1	1
Fatih Şahin	B	255.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	153.000	0.6	0.6

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hüseyin Çiftçi	B	127.500	0.5	0.5
Recep Tiritoglu	B	127.500	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	127.500	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	102.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	51.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	51.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	51.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	51.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	51.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	51.000	0.2	0.2
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Mustafa Sezgin	B	25.500	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	25.500	0.1	0.1
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Fatih Durgut	B	4.335	0.02	0.02
TOPLAM		25.363.500	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 Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	12.752.550	50.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	429.165	1.68
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	255.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 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	12.752.550	50.01
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	127.500	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	765.000	3

6.5. İnceleme Sonuçları

Clicksy, akıllı algoritmasıyla kullanıcıya fotoğraf baskı deneyimi yaşatan hem uygulama hem de masaüstünde hizmet veren bir platformdur. Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2B, B2C ve C2C'dir. Toplam 3.480.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, değerli fotoğrafları kaybetme ve yedekleyememe korkusu ile bunları albüm haline dönüştürmenin zorluğu problemine odaklanmıştır. Özellikle fotoğraf albümü hazırlayıp bastırmak oldukça uğraştırıcı bir süreçtir. Fotoğrafların yerleşiminin tamamen fotoğrafçının zevkine göre yapılması ve kısıtlı albüm tasarımları nedeniyle fotokitap ya da albüm sektörü, düğün albümleri haricinde ülkemizde gelişmemiştir. Düğün sektöründe ise sadece B2B bir pazar mevcuttur. Kişiselleştirilebilir ürün çeşitleri ise sınırlı, birbirine benzer ve her özel güne hitap eden seçenekleri içermemektedir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Kasım 2021'in sonunda uygulama versiyonunu Mayıs 2022'den itibaren ise masaüstü versiyonunu başlatmıştır. Bugüne kadar 50.000 kişi uygulamayı indirerek kullanmıştır. İOS ve Android telefonlarında aktif 25.000 kişiden fazla kullanıcısı bulunmaktadır. Kayıt olma oranı %73, başarılı sipariş oranı %30, ortalama sepet tutarı ise 210 TL olarak gerçekleşmiştir. Pazarlama alanında ise Anneler Günü, Babalar Günü, Yılbaşı, Sevgililer Günü gibi özel günlere uygun tasarım albüm ve baskıları oluşturmaktadır. Clicksy, fotoğraf albümü tasarımlarına yenilerini eklemeye devam ederken yerel pazarda örneği olmayan hediye kutuları üzerine çalışmalarına başlamıştır. 2023'ün ilk yarısında ise Clicksy ürünlerinin dijital kopyalarını satın alınmasını ve ürünlerin sosyal medya hesaplarında paylaşım özelliğinin geliştirmesini planlamaktadır. Clicksy, global ölçekte büyük bir pazar payına sahip olan fotokitap ürününün Türkiye'deki öncüsüdür. Kullanıcısına kolay kullanımın yanı sıra tasarım çeşitliliği ve orijinal fotoğraf kağıdına basılmış yüksek kaliteli ürünler sunan Clicksy yarattığı değerle iç pazarda lider olmayı hedeflemektedir. Clicksy, rekabet konumlanması olarak kullanım kolaylığı, kaliteli çıktı sağlayan fotoğraf kağıdına baskı yapılması ve ürün kategori tasarım çeşitliliğine sahip olması ile rakiplerinden farklılaşmıştır. Yurtiçi rakipleri arasında Sosyopix, Mome bulunurken global rakipleri arasında Popsa, Cewe, Shutterfly, Bonusprint gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Avrupa'daki fotoğraf baskı pazarı 2022 yılı itibarıyla 3.3 milyar Euro'luk bir büyüklüğe sahiptir. Fotokitap pazarı ise 772 milyon Euro'luk bir büyüklüğe sahiptir. Yurtiçinde fotokitap pazarı henüz olgunlaşmamıştır. Girişim şirketi, bu pazarı hızla oluşturmak ve büyütmeyi hedeflemektedir. Finansal projeksiyon incelendiğinde; temin edilecek fonun ağırlıklı olarak ekip ve pazarlama giderleri için kullanılacağı görülmektedir. Fonlama ile de birlikte, satışlarını hızlandırmayı amaçlayan girişim şirketinin beş yılın sonunda 439 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.
Hüseyin Çiftçi	ŞERHİ YOKTUR.
Emre Akgümüş	ŞERHİ YOKTUR.

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

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

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

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

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

6.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

7. EKLER

- 1. Esas Sözleşme
- 2. Fon Kullanım Raporu
- 3. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 4. Ek Belgeler
 - 4.1 Nolu Belge (1)
 - 4.2 Nolu Belge (2)
- 6. Yatırımcı Sunumu
- 7. Özgeçmişler
 - 7.1 Nolu Belge (Erdil Akın)
 - 7.2 Nolu Belge (Eylem Akın)
 - 7.3 Nolu Belge (Yiğit Demir)
 - 7.4 Nolu Belge (Yusuf Aytürk)
 - 7.5 Nolu Belge (Gökçe Ürgen Aybar)
 - 7.6 Nolu Belge (Zeynep Büşra Sarı)
 - 7.7 Nolu Belge (Tunahan Erkal)