

# Saksı Kampüs KİTLE FONLAMASI BİLGİ FORMU

Bu bilgi formu, Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul)'nun III-35/A.2 sayılı Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (Tebliğ) gereği **Zenotech Yazılım Ve Tekstil Ticaret Limited Şirketi** isimli girişimcinin ihtiyaç duyduğu **1.290.000 TL** tutarındaki fonun toplanabilmesi amacıyla yürütülecek olan kampanya kapsamında hazırlanmıştır. Kampanya süresi boyunca fazla talep gelmesi halinde toplanabilecek fon tutarı **1.548.000 TL**'ye kadar artırılabilir.


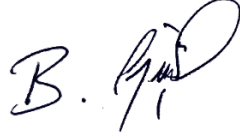



Yatırım komitesinin kitle fonlaması bilgi formunu onaylaması üye tamsayısının çoğunluğunun bu yönde karar vermesi ile mümkündür. **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından daha ağır bir nisabın belirlenmesi mümkündür. Bu kapsamda, **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.** tarafından bilgi formunun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

Yatırımcıların **Saksı Kampüs** isimli projeye yönelik fon sağlama taleplerini, **13/06/2022** ile **12/08/2022** tarihleri arasında gerçekleşecek olan kampanya süresi boyunca <https://fmb.jc/1DN88G> adresli kampanya sayfası üzerinden **GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.**'ne iletmeleri gerekmektedir. Yatırım kararları, işbu bilgi formu ile birlikte kampanya sayfasında ilan edilen bilgilerin bir bütün olarak değerlendirilmesi sonucu verilmelidir.

6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 35/A maddesinin altıncı fıkrası gereği bilgi formunu imzalayanlar veya bilgi formu kendi adına imzalanan tüzel kişiler, bu bilgi formunda yer alan yanlış, yanıltıcı veya eksik bilgilerden kaynaklanan zararlardan müteselsilen sorumludur.

Bu bilgi formunda ve eklerinde yer alan bilgilerin, sahip olduğumuz tüm bilgiler çerçevesinde gerçeğe uygun olduğunu ve bilgi formundaki bilgilerin anlamını değiştirecek nitelikte bir yanlışlık, yanıltıcılık ve eksiklik bulunmaması için her türlü makul özenin gösterildiğini beyan ederiz.

<b>Zenotech Yazılım Ve Tekstil Ticaret Limited Şirketi Adı, Soyadı, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Zenotech Yazılım Ve Tekstil Ticaret Limited Şirketi, 08/06/2022 	<b>BİLGİ FORMUNUN TAMAMI</b>

<b>GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş. Yatırım Komitesi Üyelerinin Adı, Soyadı, Görevi, Tarih ve İmza</b>	<b>Sorumlu Olduğu Kısım</b>
Hakan Yıldız , Yatırım Komitesi Üyesi 07/06/2022 	BİLGİ FORMUNUN TAMAMI
Bülent Gümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 07/06/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, GENEL GEREKÇE VE TEMEL BİLGİLER, RİSK FAKTÖRLERİ
Hüseyin Çiftçi , Yatırım Komitesi Üyesi 07/06/2022 	FİNANSAL BİLGİLER, ÇIKARILACAK PAYLARA İLİŞKİN BİLGİLER
Emre Akgümüş , Yatırım Komitesi Üyesi 06/06/2022 	FAALİYET KONUSU VE İŞ MODELİ, SEKTÖR VE PAZAR ANALİZİ, ŞİRKETİN MEVCUT YAPISI
Vahit Altun , Yatırım Komitesi Üyesi 06/06/2022 	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

### Proje Hakkında Özet Bilgiler

<b>Kapsam, Amaç ve Konusu</b>	: Saksı Kampüs projesinin amacı anadilde eğitim gören farklı seviyelerdeki öğrencilere ders ve kariyer yardımı sağlamaktır.
<b>Ürün ve Hizmetler</b>	: Soru çözüm yardımı, çözümlü soru kütüphanesi, kişiselleştirilmiş ders materyali, özel ders platformu, çalışma ve deneyim paylaşım odaları, öğretim görevlileri ve dersler ile ilgili bilgi içeriği. Kullanılan Teknolojiler: Yapay Zeka
<b>Kurulacak Girişim Şirketinin; Ticaret Unvanı</b>	: Zenotech Yazılım ve Teknoloji Anonim Şirketi
<b>Merkez Adresi</b>	: Çankaya / Ankara
<b>Sermayesi</b>	: 1.340.000 TL

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

<b>Adı-Soyadı</b>	: Arın Tekinel
<b>Uyruğu</b>	: Türkiye
<b>Uzmanlık Alanları</b>	: Finans yönetimi, Pazar analizi, Stratejik Planlama, Kullanıcı deneyimi geliştirme, İş planı hazırlama, Dijital reklam yönetimi

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Alp Ertürk
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Uygulama geliştirme, Ürün geliştirme, Müşteri ilişkileri.

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Ege Tınaz
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Uygulama geliştirme, Pazar araştırma, Müşteri İlişkileri, Dijital pazarlama, Yatırım başvuruları.

### Girişimci Hakkında Özet Bilgiler

Adı-Soyadı	:	Yiğit Madak
Uyruğu	:	Türkiye
Uzmanlık Alanları	:	Operasyon yönetimi, Kullanıcı arayüzü tasarımı, Sosyal Medya içerik üretimi, Müşteri ve Eğitim ilişkileri

### 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	:	<a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

Hedeflenen Fon Tutarı	:	1.548.000 TL Hedeflenen tutara %20 ek satış dahildir.
Kampanya Sayfası	:	<a href="https://fnb.lc/1DN88G">https://fnb.lc/1DN88G</a>
Kampanya Süresi	:	60 Gün
Başlangıç Tarihi	:	13/06/2022
Bitiş Tarihi	:	12/08/2022 <b>Önemli Not: Kampanya'da hedeflenen fonun kampanya bitiş tarihinden önce toplanması halinde kampanya erken sonlandırılabilir.</b>
Çıkarılacak Payların; Türü	:	Toplanan fon karşılığı yatırımcılara verilecek paylar nama yazılı olacaktır. Çıkarılacak paylar Bedelli ve Primli Pay Senetleri şeklindedir.
Nominal Değeri	:	<b>Önemli: Bu kampanya'da %20 Fazla Fonlama İzni bulunmaktadır.</b> Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; <b>0.125 TL</b> ile <b>0.15 TL</b> aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; <b>161250 TL</b> ile <b>232200 TL</b> aralığında olacaktır.
Satış Fiyatı	:	Toplam satışa sunulan Paylar <b>1.548.000</b> Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: <b>1 TL</b> 'dir.
Asgari ve Azami Yatırım Tutarları	:	Nitelikli Olmayan her bir yatırımcı; Asgari <b>1 Pay (1 TL)</b> ve Azami <b>68.100 Pay (68.100 TL)</b> yatırım yapabilir. Ancak platforma kayıt esnasında gelir beyanında bulunulması durumunda beyan edilen tutarın <b>%10</b> 'u kadar azami yatırım yapılabilir. Bu tutar her durumda <b>272.400 TL</b> 'yi aşamaz.
Fon Kullanım Yeri	:	Toplanan fonun; <b>250.000 TL</b> 'si Pazarlama Giderleri 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, <b>37.000 TL</b> 'si Ofis ve Kira Giderleri 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, <b>20.000 TL</b> 'si Hukuk Müşavirlik Giderleri 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında, <b>360.000 TL</b> 'si 1 Kıdemli Yazılımcı Ücreti 01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

## Kampanya Hakkında Özet Bilgiler

---

**290.000 TL'si**

1 Orta Kıdemli Yazılımcı Ücreti

01.08.2022 - 01.08.2023 tarihleri arasında,

**153.000 TL'si**

Yönetici Ücretleri (3 Kişi)

01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

**35.000 TL'si**

Akademik Danışmanlık Ücreti

01.09.2022 - 01.09.2023 tarihleri arasında,

**145.000 TL'si**

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

01.09.2022 - 01.10.2022 tarihleri arasında

giderleri için kullanılacaktır.

---

## 2. PROJE HAKKINDA BİLGİLER

### 2.1. Kısa Tanıtımı

#### **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 13 Haziran 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 ortaklar Arın Tekinel, Yiğit Madak ve Ege Tınaz'ın paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Saksı Kampüs Nedir?**

Saksı Kampüs, üniversite ve lise öğrencilerinin öğrenme performanslarını artırmayı amaçlayan bir e-öğretim uygulamasıdır.

#### **Saksı Kampüs'e Neden Yatırım Yapmalısınız?**

- Eğitim teknolojileri pazarının dijitalleşme ve teknoloji ile 2025'te 350 milyar dolar pazar büyüklüğüne ulaşması bekleniyor. Uzaktan eğitimin yaygınlaşmasıyla hızla büyüyen bu sektörde globalde girişimler, Amerika'da 2020 yılında 16 milyar dolar yatırım topladı. Türkiye de 7 milyon lise ve üniversite öğrencisiyle ve artan kullanıcı harcamalarıyla gelişmekte olan büyük bir pazar [1].

[1] 10 Charts to Explain The Global Education Market, <https://www.holoniq.com/edtech/10-charts-that-explain-the-global-education-technology-market/>

- Öğrenci deneyimi için hayati önem taşıyan eğitim teknolojilerinde öğrencinin ihtiyaç duyduğu araçları ve ders içeriğini VARKCO ve eğitim akışı modelimiz ile geliştiriyoruz.
- Klasik eğitim modeli ve düşük etkileşimli dersler öğrenciler için yeterli ve ilgi çekici değil, Saksı Kampüs'ün eğitim modeliyle hedefi olan içerikler ve danışmanlıkla öğrencilerin ihtiyacı olan amaca yönelik eğitim paketleri hazırlayacağız.
- Saksı Kampüs içerikler ve yazılım teknolojisi tabanlı araçlar ile yüksek karlılık ve abonelik modeline sahip.
- Ölçeklenebilir iş modelimizle yatırım aldıktan hemen sonra global platform olmayı hedefliyoruz.
- Üniversite ve lise derslerinde kendi alanlarında uzman 2000'den fazla eğitmen kadromuz, yerel pazarda Türkçe ve İngilizce, global pazarda da İngilizce ders yardımı ve soru çözümü yapma kabiliyetine sahip.

#### **Neden Kitle Fonlaması ile Yatırım Almak İstiyoruz?**

- Erken aşamada yatırım alarak üzerinde çalıştığımız geliştirmelerin ve global pazara açılmanın hızını artırmak istiyoruz.
- Eğitim halkı doğrudan ilgilendiren ve ülkenin geleceğini etkileyen en önemli konulardan, iyi öğrenciler ve eğitmenler yetiştirmeyi ve üretilen bilginin kolay ulaşılabilir olmasını sağlamak



için kitle fonlama ile tohum öncesi yatırımı almak istiyoruz.

- Toplum için önemli olan eğitim konusuyla ilgili kitle fonlaması yatırımcılarımızı düzenli olarak gelişmelerimizden haberdar ederek ve projelerimizi sunarak yeni jenerasyonu, kitle fonlama ile bize yatırım yapacak binlerce kişiden alacağımız motivasyonla ortak kararlara dayalı çalışma yaparak şekillendirmek istiyoruz. Kitle fonlama ile edineceğimiz finansal kaynaklar ve motivasyon sayesinde global ölçekte çalışmalar yapan bir girişim olmayı hedefliyoruz.

### **Yatırım Sonrası Kısa, Orta ve Uzun Vadede Neler Yapmak İstiyoruz?**

- Yatırım sonrası kısa vadede teknokent bünyesinde mobil uygulamamıza yeni özellikler eklemek ve çalışan ürünümüzle globalde ülke belirleyip uygulamamızı İngilizce dilinde yayınlamak istiyoruz.
- Yine kısa vadede soru çözümü uygulamasının web uygulaması versiyonunu geliştirip OCR teknolojisini kullanarak SEO geliştirmeleri yapmayı hedefliyoruz.
- Orta vadede web ve mobil kullanıcıları için özel ders, okul forumları ve deneyim paylaşımı odaları kurarak öğrencilerin hayatını kolaylaştıracak eğitim akışı modelimizi yeni araçlar ve içeriklerle geliştirmek istiyoruz.
- Orta vadede Türkiye'deki tüm üniversitelere giderek kampüsler içinde ekip oluşturmak, saha çalışması ile pazarlama faaliyetleri ve geribildirim çalışmaları yapmak istiyoruz.
- Geliştireceğimiz farklı modüller ile kullanım verilerini kullanarak orta vadede bu araçları ve içerikleri geliştirmeyi ve eğitim akışı modelimizi yurtdışı uygulamamıza taşımayı hedefliyoruz.
- Uzun vadede iş analitiği verilerini yapay zeka ve kişiselleştirme teknolojileri kullanarak çeşitli alanlarda eğitim paketleri halinde globalde milyonlarca öğrencinin faydalanabileceği Saksı Kampüs eğitim çözümünü benzersiz satış noktası haline getirmek istiyoruz.
- 5 yıl içerisinde araçlarımızla ve eğitim modelimizle globalde en iyi eğitim teknolojileri şirketleri arasında olmayı hedefliyoruz.

### **Saksı Kampüs Hakkında Detaylar:**

Ağustos 2021 tarihinde yayınlanan uygulamamız, Türkiye'deki ilk üniversite soru çözüm uygulaması olarak üniversite öğrencilerine hizmet vermeye başlamış, öğrencilerden ve öğretmenlerden gelen yoğun talep doğrultusunda Ocak 2022 itibariyle lise pazarına da açılmıştır. İçerisinde barındıracağı birçok farklı modül sayesinde öğrencilerin eğitim eksiklerini karşılamayı hedefleyen Saksı Kampüs, üniversite öğrencilerinin eğitim hayatları boyunca ihtiyaç duyduğu çeşitli araçları ve hizmetleri bir araya toplar. Aynı zamanda üniversite sınavına hazırlanan öğrencileri, hazırlık süreçleri boyunca verdiği devamlı hizmetlerle başarıya ulaştırmayı hedefler. Sistemimizde yer alan binlerce tutor ve öğrenciyi buluşturan uygulama aynı zamanda, **akademik başarısı yüksek uzman öğretmenler için de bir ek gelir kaynağıdır.**

**Saksı Kampüs'ün çözmeyi hedeflediği ana problem eğitim eşitsizliğidir.** Misyonumuz, öğrencilere akademik hayatlarında ihtiyaç duydukları uzman yardımı, eğitim ve içerik desteğini sağlayarak eğitim ortamını demokratikleştirmektir. Tüm dünyada en iyi ve kaliteli eğitim seçkin ve özel üniversitedeki öğrencilere sunulmaktadır. Öğrenciler kendilerini geliştirmek istedikleri alanlardaki derslere yeterli öğretim kaynakları olmaması sebebiyle ulaşamamaktadır. Bu nedenlerle üniversiteden mezun olan öğrencilerin %39,2'si temel meslek yeterliliklerinin düşük olması sebebiyle 1 yıl içinde iş bulamaz durumdadır ve nitelikli çalışanların sayısı buna bağlı olarak



düşmektedir [Genç İşsizler Platformu]. **Saksı Kampüs internet tabanlı öğrenim araçlarıyla ve eğitim ortamı için iletişim kanalı olması sayesinde kaliteli eğitimin ulaşılabilir olmasını sağlamayı hedefler.**

Öğrenmek bilgileri parçalar haline getirip bu parçaları farklı deneyim ve bilgilerle birleştirerek uzun süreli bellekte saklama sürecidir. Bu süreci verimli bir şekilde gerçekleştirmek için çeşitli öğrenme metodları oluşturulmuş olsa da bu metotlar temelde dört ana başlıkta toplanmıştır. Bu başlıklar, görsel (Visual), işitsel (Auditory), okuma/yazma (Reading/Writing) ve kinestetik (Kinesthetic), VARK metodolojisi olarak belirlenmiştir. 1980’de ortaya konulmuş olan bu sınıflandırma ile yapılan çalışmalar, öğrencilerin hangi stil ile daha iyi öğrendiğini tespit edilerek bu teknik ile verilen eğitimin öğrenci için en verimli olduğunu savunmuştur [Pashler, H., McDaniel, M., Rohrer, D., & Bjork, R. (2008). Learning styles: Concepts and evidence. Psychological science in the public interest]. Ancak 2010’da yapılan bilimsel araştırmaya göre öğrenmenin en iyi gerçekleşmesi VARK öğrenme tekniklerinin hepsinin kullanıldığı durumda olmuştur [Husmann, P. R., & O’Loughlin, V. D. (2019) VARK Learning styles]. **Saksı Kampüs öncelikle üniversite öğrencileri için VARK metodolojisi araçlarını tek bir uygulama üzerinden sade ve uygun fiyatlı olacak şekilde sunacaktır.**

Görsel (Visual): Online özel ders ve konu anlatımı videoları, soru kütüphanesi

İşitsel (Auditory): Deneyim paylaşımı, Ses kayıtlı soru çözümleri, online özel dersler

Okuma/Yazma (Reading/Writing): Soru çözümleri, kişiselleştirilmiş içerik, ders notları

Kinestetik (Kinesthetic): Proje modülü, tutor olarak soru çözme.

Öğrenmenin tam anlamıyla gerçekleşmesi için en önemli etkenlerden biri de öğrencilere bu araçların sunulmasının yanında **öğrencilerin motivasyonunun sağlanmasıdır.** Bu motivasyonu sağlamak için Saksı Kampüs VARK metoduna iletişim (Communication) ayağını da ekleyerek **VARCKO öğrenme metoduna öncülük edecek bir platform olacaktır.** İletişim ayağında öğrenciler akademi ve kariyer anlamında profesyonellerle deneyim paylaşımı odalarında konuşma yapabileceklerdir. **Bu sayede öğrenciler çalışmalarına anlam kazandırarak hedef koyacak ve motivasyon kazanacaklardır.** Saksı Kampüs aynı zamanda bir öğrenme topluluğu görevi üstlenecek ve öğrencilerin birbirleriyle iletişim kurmalarını sağlayarak VARK araçlarının daha interaktif ve ilgi çekici olmasını sağlayacaktır.

Saksı Kampüs VARCKO araçlarıyla mobil ve web uygulaması üzerinden bir eğitim akışı oluşturacaktır. **Yapay zeka ve makine öğrenmesi teknolojileri kullanılarak geliştirilecek olan eğitim akışı daha interaktif ve öğrencileri düşük motivasyon yaşadıklarında bile amaçlarına ulaştıran bir sistem olacaktır.**

Böylece kaliteli eğitimin yalnızca iyi okullardaki öğrencilere değil, uygun fiyatlı üyelik modelleriyle tüm öğrencilerin kullanımına açılmasını hedefliyoruz. **Yapay zeka teknolojileri ile güçlendirilecek Saksı Kampüs eğitim akışı, farklılaşmış ve hedefi olan içerikler sunarak üniversite eğitimine destek olacak. Aynı zamanda, öğrencilerin Saksı Kampüs'te kendi geliştirilecek olduğu eğitim topluluğu, ortak çalışmaya dayalı projeler ile harmanlanmış deneyimlere (bağlantılara) dönüşecek ve öğrenme tanımına uygun olarak gerçekleştirilmiş olacak. Saksı Kampüs'ün üniversite eğitimini destekleyeceği bu amaçlarla öğrencilerin kendi eğitim yolculuğunu tasarlaması için fırsat sağlanmış olacak ve kendi kendini idare eden mezunlar yetiştirilmiş olacak.**

*“Eğitimdir ki, bir milleti ya özgür, bağımsız, şanlı, yüksek bir topluluk halinde yaşatır ya da esaret ve sefaletle terk eder.” Mustafa Kemal Atatürk*

### **Neden Saksı Kampüs?**

Eğitim akışını sağlamak için başladığımız çalışmalara VARKCO modelimizin okuma/yazma tekniğinin parçası olan soru çözüm uygulamasıyla başlangıç yaptık. 4 ayda geliştirdiğimiz, öğrencileri ve tutorları bir araya getiren soru çözüm uygulmamız Ağustos ayında kullanıma açıldı ve kullanılmaya aynı hafta başlayarak ilk satışları gerçekleşti. Ağustos ayından bu yana Türkiye'nin en iyi üniversitelerinden 2000'den fazla Türkçe ve İngilizce dilinde soru çözümü yapan tutor topladık.

## **2.2. Kapsam, Amaç ve Konusu**

Öğrencilerin her gün ders çalışırken yapamadığı sorular ve anlamadığı konular ders çalışma verimlerini ve başarılarını düşürmektedir. Aynı zamanda, tam emin olmadan verilen ders seçimi, bölüm seçimi gibi bazı kararlar telafi edilmesi zor sonuçlara neden olabilir. Dünyada bir çok genç insan bu nedenlerle tekrar üniversite okur veya kariyerlerini değiştirmek için çaba sarf eder.

Öğrenciler Saksı Kampüs'le bu konularda uzman eğitmenlerden yardım alabilir. Ders yardımı kapsamında öğrenciler yapamadıkları veya zorlandıkları soruların fotoğrafını çekip paylaşarak, alanında uzman tütörlardan ortalama 1 saat içinde çözüm alabilir. Derslerde eksik olan konular için sınavlardan önce konuyu bazlı online grup dersleri alabilir. Kariyer seçimlerinde ise öğrenciler Erasmus ve Master programları hakkında bu programları tamamlamış kişilerden online deneyim paylaşımı odalarında bilgiler alabilir.

**Yapılacak olan tüm bu geliştirmeler arka planda yapay zeka algoritmaları ile desteklenerek her öğrencinin ihtiyacına göre kişiselleşecek. Ön planda ise sade ve kolay kullanıcı deneyimine odaklanan mobil ve web arayüz sayesinde öğrenciler akışın içinde istedikleri**

yoldan ilerleyebilecek. **Saksı Kampüs arka plandaki veri odaklı teknolojileri ve akıcı kullanıcı deneyimi ile birleştirerek öğrencilerin kullanmayı seveceği bir eğitim aracı ve topluluğu olacak.** Böylece, öğrenme sürecini verimli hale getirmenin yanı sıra hayatlarının önemli bölümünü etkileyecek olan kararlar verirken de yeterli bilgi birikimine sahip olmalarını amaçlayan araçlar ve hizmetler sunmaya devam edecek.

## Hedefler

Türkiye'nin üniversite ve lise düzeyinde en çok tercih edilen e-öğretim uygulaması olmayı hedefleyen Saksı Kampüs, öğrencilere akademik anlamda içerik ve eğitim desteği vermenin yanı sıra, sosyal hayat ve kariyer adımlarında yanlarında olacaktır. **Saksı Kampüs, geliştirdiği e-öğretim teknolojileri ve içerikleriyle beraber globalde hizmet vereceği ülkelerin ana dilinde ve ortak olarak dünya çapında İngilizce dilinde eğitim desteği verebilecek ilk uygulama olmayı hedeflemektedir.**

Bütün bir e-öğretim uygulaması yolunda planlanan geliştirmelerle beraber hedef kitlemizi genişletmeyi ve gelir kalemlerimizi artırmayı hedefliyoruz. 2023 yılı itibari ile kendini ispatlamış bir uygulama olarak global pazara açılacağız. İngilizce eğitim veren üniversitelerin yoğun olduğu Birleşik Arap Emirlikleri ve üniversitelerin en yoğun olduğu Amerika'nın güney batı eyaletlerinde Saksı Kampüs soru çözümüne başlayacak. Ardından İspanyolca pazarında da hizmete açılarak büyümeye devam edecektir. Planlanan geliştirmeler tamamlandıkça, global pazar entegrasyonları da yapılarak Türkçe, İngilizce, Arapça ve İspanyolca pazarlarında hizmet veren global bir uygulama olacağız.

*Saksı Kampüs olarak satın alınan her üyelik için üyelerimiz adına 1 adet fidan dikerek ülkemize ve dünyamıza katkıda bulunacağız.*

## Ağustos 2021'den bu yana:

- 23000+ kayıtlı öğrenci
- 2000+ uzman eğitmen
- 12000+ çözülmüş soru
- 96% soru çözme oranı
- Günlük kullanıcı sayısı: ~1000
- 50+ Marka Elçisi
- 500+ düzenli müşteri
- 950+ satış
- 65.000 ₺ + Ciro

## Saksı Kampüs'te Neler Var?

MVP soru cevap uygulaması ve soru kütüphanemiz ile yerli pazarda ilk olarak üniversite düzeyinde uzman soru çözüm ve materyal desteği sunuyoruz. Buna ek olarak kişiselleştirilmiş ders materyali, özel ders modülü, çevrimiçi çalışma odaları ve Okul Forumları(Hocanı Tanı) modüllerimiz yapılacak geliştirmeler arasındadır.

### Soru-Çözüm (MVP):

- Yerli pazardaki ilk üniversite soru çözüm servisi (30 dakika - 1 saat)
- Lise düzeyinde soru çözümü (15 dakika)
- Mühendislik, İşletme, İktisat, Temel Bilimler, Sosyal Bilimler, Hukuk ve daha fazlası

### Soru Kütüphanesi (MVP):

- Üniversite düzeyinde Türkiye'deki en büyük çözümlü soru arşivi
- Lise ve üniversite derslerinde ücretsiz ve doğrulanmış içerik

### Kişiselleştirilmiş Ders Materyali:

- Makine öğrenmesi ile öğrencinin ihtiyacına göre kişiselleştirilmiş ders materyali
- Sınav öncesi hazırlık için çözümlü sorular ve video içerik
- Aynı üniversiteden gelen yüksek puan almış sorular sınav tarihinden önce öğrenciyle paylaşılması

### Özel Ders Modülü:

- Uygun fiyatlı, güvenilir üniversite ve lise dersleri
- Tek platform üzerinden kolay ulaşım
- Ücretsiz deneme dersi
- 1-1 ve grup dersleri

### Çalışma ve Deneyim Paylaşım Odaları:

Lise için

- Üniversite ve bölüm deneyimlerini üniversite öğrencilerinden dinle

Üniversiteliler için

- Erasmus ve Work&Travel süreçleri hakkında tavsiyeler
- Yurtiçi/yurtdışı master ve doktora ile ilgili bilgi paylaşımı
- Kariyer adımları hakkında tavsiyeler

Tüm öğrenciler için

- Üretkenlik ve verimlilik kursları
- Çevrimiçi çalışma odaları

### Hocanı Tanı:

- Öğrencilerin kampüs ve akademisyenleri hakkında bilgi ve yorum paylaşabilecekleri bir platform
- Dersler ve içeriği hakkında bilgi portalı
- Okullar özelinde ders notları

## 2.3. Ürün ve Hizmetler

### Hangi hizmetler sağlanıyor?

MVP soru cevap uygulaması ve soru kütüphanemiz ile yerli pazarda ilk olarak üniversite düzeyinde uzman soru çözüm ve materyal desteği sunuyoruz. Buna ek olarak kişiselleştirilmiş ders materyali, özel ders modülü, çevrimiçi çalışma odaları ve Hocanı Tanı modüllerimiz yapılacak geliştirmeler arasındadır.

### Nasıl Çalışır?

**Soru-Cevap (MVP) Modülü:** Öğrenciler, sorunun kategorisini ve alt kategorisini belirledikten sonra cevaplanmak üzere sorularını fotoğraf veya metin olarak paylaşırlar. Çözüm geldikten sonra öğrencilerin çözümün yanlış/eksik olduğunu ifade edebilecekleri ve tatora çözüm ile ilgili soru sorabilecekleri geri bildirim mekanizması mevcuttur. Böylece eğitmenlere geri bildirim sağlarlar ve eğitmenler yanıtları güncelleyerek soruların doğru çözülmesini sağlarlar. Tutorların sistem üzerinde paylaştıkları çözümler periyodik olarak örneklenecek denetlenir.

**Soru Kütüphanesi:** Üniversite ve lise öğrencileri Saksı Kampüs'te çözülmüş binlerce soruyu ücretsiz inceleyebilir, kendi sorularını sistemde arayabilir ve ihtiyaç duydukları alanlardaki farklı çözümlü soruları inceleyerek detaylı bir çalışma kaynağına erişebilir.

**Kişiselleştirilmiş Ders Materyali:** Soru kütüphanesindeki sorular; kaydedilme sayısı (bookmark), destek ve eksi oy sayısı, yorum ve aynı okuldaki öğrencilerin sorduğu benzer sorular aylık periyotta sınıflandırılır. **Yapay zeka kullanılarak hazırlanan sınav yardım paketine öğrencinin konuyla ilgili sorduğu sorular da eklenerek elde edilen çözümlü sorular dersin sınav tarihinden önce öğrenciye özel olarak hazırlanarak gönderilir.**

**Özel Ders Modülü:** Üniversite ve lise seviyesinde uygun fiyatlı ve güvenilir özel ders platformu olmayı hedefleyen Saksı Kampüs, öğrencilere 1-1 veya grup online ders hizmeti sunacaktır. Öğrenciler destek almak istedikleri dersi filtreleyerek mevcut eğitmenlerin puanlarını ve yorumlarını inceleyerek ücretsiz deneme derslerini talep edebilirler. Bu derslerde seçkin öğretmenler, öğrencinin ihtiyaçlarına göre ders planı oluşturacak ve öğrencilerle tanışma fırsatı bulacaklardır. Aynı zamanda üniversite ve lise öğrencilerine koçluk ve danışmanlık hizmetleri de aynı arayüzden sunulacaktır.

**Çalışma ve Deneyim Paylaşım Odaları:** Öğrenciler ücretsiz olarak sessiz ya da ders çalışma müzikleri olan çalışma odalarında sanal kütüphane ortamında ders çalışabilir. Çalışma odaları ile aynı teknik yapıyla kurulacak olan deneyim paylaşım odaları ile öğrenciler staj imkanları, yurt dışı program başvuruları hakkında tavsiye (Erasmus, Master, Doktora) ve kariyer adımları ile ilgili konular hakkında başka öğrencilerin veya profesyonellerin görüş ve tecrübelerini dinleyebileceklerdir.

**Dersini Tanı:** Üniversite öğrencileri ders seçme dönemlerinde hangi akademisyenden ders almaları gerektiği ile ilgili problemler yaşamaktadırlar. Dersin ve hocanın tarzını öğrenmek için öğrenciler, Saksı Kampüs Hocanı Tanı modülü sayesinde başka öğrencilerin yorumlarını inceleyebilir ve kendi fikirlerini paylaşabilirler.

## 2.4. Sektör ve Pazar Analizi

Saksı Kampüs, MVP (Minimum Viable Product) uygulamasıyla beraber eğitim teknolojileri pazarında üniversite düzeyinde ve sınava hazırlık alanında servis sağlamaktadır. 1 yıllık süreçte planlanan geliştirmelerle beraber hedef pazarını büyütmeyi hedeflemektedir. Şuan için lise ve üniversite düzeyinde eğitim desteği sunan Saksı Kampüs ilerleyen yıllarda farklı ülkeleri de kapsayacak şekilde tüm K12 seviyesine hizmet sunacak ve yüksek öğretim düzeyinde eğitim servisine devam edecektir. Saksı Kampüs 2. yıl itibariyle ticaret hacmi 140 milyar dolar dolan global pazarda hizmet vermeye başlayacaktır.

### Global Pazar

2020 yılında yapılan çalışmalar ışığında, COVID 19 pandemisi ile beraber dünya pazarında eğitim teknolojileri, toplamda 186 milyar dolar olarak değerlendirilmiştir. 2021-2028 yılları arasında yıllık %14.5 oranla büyümesi beklenen eğitim teknolojileri sektörü 2025 yılında 400 milyar dolar pazar büyüklüğüne ulaşması tahmin edilmektedir. (Global EdTech Report 2020, IBIS Capital/ Cairneagle Associates)

### İç Pazar

Ülkemizde e-öğretim ticaret hacminin 2023 yılında 280 milyon dolara ulaşması beklenmektedir. Gelişmekte olan ülkeler arasında, eğitim alanında pazar hacmi olarak 8. sırada bulunan Türkiye, sınav sistemi ve öğrenci nüfusuyla beraber eğitim teknolojileri için yükselen bir pazar konumunda.



Hedef Sektör ve Hedef Kitle Büyüklüğü

### **TAM (Toplam Pazar)**

Dünyada Türkçe, İspanyolca, Arapça ve İngilizce dillerindeki e-öğretim pazarı global ticaret hacminin  $\frac{3}{4}$ 'ünü oluşturmaktadır. Ticaret hacmi **139,5 Milyar dolardır**.

### **SAM (Ulaşılabilir Pazar)**

İlk hizmet vermeye başladığımız ülke olan Türkiye'de sınava hazırlık, kişiselleştirilmiş öğrenme, çevrimiçi özel dersler ve video içerik hizmetlerinin ticaret hacmi 2023 itibariyle yaklaşık **3.6 milyar TL** olması beklenmektedir.

### **SOM (Hedeflenen Pazar)**

Türkiye'de e-öğretim ticaret hacminin dörtte birini üniversite ve lise öğrencileri oluşturmaktadır. Türkiye'deki ulaşılabilir pazar kapsamının ticaret hacmi yaklaşık **900 milyon TL**'dir.

## **2.5. Ticarileşme Planı ve İş Modeli**

### **İş Modeli**

Saksı Kampüs olarak B2C iş modeline sahibiz. Şu an için gelir modellerimizi aylık üyelikler ve kullandığın kadar öde olarak sınıflandırmaktayız. Ölçeklenme aşamasında paralı olan bazı hizmetleri ücretsiz sunmak için freemium modeli kullanacağız ve ad-on gelir modeli ekleyeceğiz.

### **Ticarileşme Planı**

Saksı Kampüs uygulaması yayına alındığı hafta ilk satış yapılmış ve ilerleyen 1 aylık süreçte 100'den fazla satış gerçekleşmiştir. Saksı Kampüs ekibi olarak pazarlama ve satış kanallarımızı artırmak ve büyümek için farklı yöntemler ve metodolojiler kullanmaktayız. Bu yöntemler arasında growth hacking, dijital pazarlama, kampüse giriş planı, içsel reklamlar ve iş birlikleri olarak sınıflandırabiliriz.

#### **Pazarlama Planı**

- Google Ads
- Facebook Ads
- Tiktok Ads
- Influencer Pazarlama
- Kullanıcı edinme maliyeti (UAC): 1,5₺

Dijital reklam tarafında uygulama indirme ve satış dönüşümlü reklamlar aktif olacak. Sosyal



medyada kreatif video/reels içeriklerin reklamlar aktif olacak.

#### Kampüse Giriş Planı

- Marka Elçileri; 40 üniversite de 50 marka elçisi (Ocak 2022)
- Okul kulüpleri ve etkinlikleri
- Okul çevresindeki kafe, lokanta barlar ile iş birlikleri
- Gerilla tipi reklamcılık

#### İçsel Reklam ve İşbirlikleri

Öğrencilerin aktif olarak kullandıkları farklı uygulama ve platformlar (odaklanma, kariyer, vb) ile içsel reklamlar ve işbirlikleri ile hedef kitlemize ulaşma hızımızı ve başarıımızı artırmaktayız. Aynı zamanda farklı eğitim kurumları, kütüphaneler ve yayın evleri ile beraber hazır öğrenci kitlelerine direkt ulaşmak için çalışmaktayız.

## 2.6. Proje Bütçesi

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

<https://invest.fonbulucu.com/kampanya/1DN88G#finance>

## 2.7. İzin ve Onaylar

#### Hukuki Durum

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

## 3. GİRİŞİMCİ HAKKINDA BİLGİLER

### 3.1. Genel Bilgiler

#### Girişimci Hakkında Bilgiler

Adı-Soyadı	: Arın Tekinel
Uyruğu	: Türkiye
Öğrenim Durumu	: Bilkent Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.16
İş Deneyimi	: Arın Tekinel, Temmuz 2020' de Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliğinden mezun oldu. Öğrencilik

## Girişimci Hakkında Bilgiler

	yıllarından beri girişimcilğe ilgili olan Arın Tekinel mezuniyetinden sonra bu konuda bilgisini genişletmek için Şubat 2021'de EU Business School, Barcelona'ya İnovasyon ve Girişimcilik Master'ı yapmaya başladı. Master çalışmalarına başlamadan önce ortaklarıyla Saksı Kampüs'ü kurarak girişimcilik dünyasına adım attı.
<b>Uzmanlık Alanları</b>	: Finans yönetimi, Pazar analizi, Stratejik Planlama, Kullanıcı deneyimi geliştirme, İş planı hazırlama, Dijital reklam yönetimi
<b>Özgeçmişi</b>	: Ekte yer almaktadır.

## Girişimci Hakkında Bilgiler

<b>Adı-Soyadı</b>	: Alp Ertürk
<b>Uyruğu</b>	: Türkiye
<b>Öğrenim Durumu</b>	: Bilkent Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.65
<b>İş Deneyimi</b>	: Alp Ertürk, Temmuz 2020'de Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliğinden mezun oldu. Mezun olduktan sonra Otonom Teknoloji şirketinde Yazılım Mühendisi olarak çalışmaya başladı. Çalıştığı süre boyunca C/C++ yazılımları yapan ve React kullanarak web tabanlı uygulamalar geliştiren Alp Ertürk, Mart 2021'de Saksı Kampüs ekibine Kurucu Ortak ve CTO olarak katıldı.
<b>Uzmanlık Alanları</b>	: Uygulama geliştirme, Ürün geliştirme, Müşteri ilişkileri.
<b>Özgeçmişi</b>	: Ekte yer almaktadır.

## Girişimci Hakkında Bilgiler

<b>Adı-Soyadı</b>	: Ege Tınaz
<b>Uyruğu</b>	: Türkiye
<b>Öğrenim Durumu</b>	: Bilkent Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.7
<b>İş Deneyimi</b>	: Ege Tınaz, Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliğinden Temmuz 2020'de mezun oldu. Mezun olduktan sonra Tübitak 1512 projesi kapsamında TİM TEB Girişim Evi BiGG programına katıldı. İş planı oluşturma üzerinde çalışmalar yapan Ege Tınaz, aynı zamanda React.js tabanlı uygulamalar geliştiriyor. Ocak 2021 tarihinden beri Saksı Kampüs ekibiyle çalışmalarına devam ediyor.
<b>Uzmanlık Alanları</b>	: Uygulama geliştirme, Pazar araştırma, Müşteri İlişkileri,

### Girişimci Hakkında Bilgiler

	Dijital pazarlama, Yatırım başvuruları.
<b>Özgeçmişi</b>	: Ekte yer almaktadır.

### Girişimci Hakkında Bilgiler

<b>Adı-Soyadı</b>	: Yiğit Madak
<b>Uyruğu</b>	: Türkiye
<b>Öğrenim Durumu</b>	: Başkent Üniversitesi. Not Ortalaması: 2.3
<b>İş Deneyimi</b>	: Yiğit Madak, Başkent Üniversitesi Turizm İşletmeciliği son sınıf öğrencisi olarak devam ediyor. Okuldan ve yaptığı stajlardan edindiği bilgi ve deneyimlerle Saksı Kampüs'te operasyon ve müşteri ilişkilerini yönetiyor. Çalışmalarında müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibini temel alan Yiğit Madak, sistem yönetimi ve pazarlama faaliyetlerinde görev alıyor.
<b>Uzmanlık Alanları</b>	: Operasyon yönetimi, Kullanıcı arayüzü tasarımı, Sosyal Medya içerik üretimi, Müşteri ve Eğitim ilişkileri
<b>Özgeçmişi</b>	: Ekte yer almaktadır.

### 3.2. Ekip Üyeleri

Ekip Üyeleri			
Adı-Soyadı	Üstleneceği Görev Sorumluluklar	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Girişimci ile İlişisinin Kaynağı
Ege Tınaz	Uygulama geliştirme, Pazar araştırma, Müşteri İlişkileri, Dijital pazarlama, Yatırım başvuruları.	Ege Tınaz'ın uzmanlık alanı ürün geliştirme ve yönetimidir.	Saksı Kampüs ekibi üniversite arkadaşlarıdır.
Alp Ertürk	Uygulama geliştirme, Ürün geliştirme, Müşteri ilişkileri.	Alp Ertürk'ün uzmanlık alanı yazılım geliştirme, iş yönetimi ve geliştirmedir.	Saksı Kampüs ekibi üniversite arkadaşlarıdır.
Arın Tekinel	Finans yönetimi, Pazar analizi, Stratejik Planlama, Kullanıcı	Arın Tekinel'in uzmanlık alanı finans yönetimi, iş	Saksı Kampüs ekibi üniversite

<b>Ekip Üyeleri</b>			
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>Üstleneceği Görev Sorumluluklar</b>	<b>Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi</b>	<b>Girişimci ile İlişisinin Kaynağı</b>
	deneyimi geliştirme, İş planı hazırlama, Dijital reklam yönetimi	geliştirme ve stratejik planlamadır.	arkadaşlarıdır.
Yiğit Madak	Operasyon yönetimi, Kullanıcı arayüzü tasarımı, Sosyal Medya içerik üretimi, Müşteri ve Eğitim ilişkileri	Yiğit Madak'ın uzmanlık alanları operasyon yönetimi, müşteri ilişkileri ve sosyal medya yönetimidir.	Saksı Kampüs ekibi üniversite arkadaşlarıdır.
Yusuf Baykan	Yönetim ve Liderlik Stratejik Finansal Planlama & Analiz İş Operasyonları ve Strateji P&L Yönetimi Uluslararası Proje Finansı Uyarlanabilirlik ve Kararlılık	Finans yöneticiliği, Genel Müdürlük, CFO, CEO	Danışman
Taner Baltacı	İş Kurma ve İşletme Geliştirme Danışmanlığı, Stratejik Yönetim Danışmanlığı Girişimcilik, İş kurma ve İş Planı Hazırlama Danışmanlığı, Süreç İyileştirme	Stratejik yönetim projeleri, girişimcilik danışmanlığı, finansal planlama	Danışman
Seda Yekeler	Akademik Danışman	Eğitimci, Yatırımcı, Kurucu	Danışman

### 3.3. Kurucu Ortaklar

<b>Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı</b>			
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>		<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Arın Tekinel	375.200	28	28
Alp Ertürk	26.800	2	2
Ege Tınaz	361.800	27	27

<b>Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı</b>			
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>		<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Yiğit Madak	375.200	28	28
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	167.500	12.5	12.5
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar	33.500	2.5	2.5
<b>TOPLAM</b>	<b>1.340.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

<b>Ek Satış Durumunda Girişim Şirketi'nin Ortaklık Yapısı</b>			
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>		<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Arın Tekinel	426.666	26.7	26.7
Alp Ertürk	31.960	2	2
Ege Tınaz	425.068	26.6	26.6
Yiğit Madak	426.666	26.7	26.7
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar	239.700	15	15
Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar	47.940	3	3
<b>TOPLAM</b>	<b>1.598.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Arın Tekinel** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Kurucu Ortak

**Alp Ertürk** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;

Ortak

**Ege Tmaz** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Lider Girişimci

**Yiğit Madak** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Kurucu Ortak

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

**Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar** isimli kurucu ortağın proje ile olan ilişkisi;  
Yatırımcı

## 4. KAMPANYA HAKKINDA BİLGİLER

### 4.1. Genel Gerekçe ve Temel Bilgiler

Kitle fonlama kampanyası ve paya dayalı modelin tercih edilmesinin çok kısa bir sürede yüksek satış rakamlarına ulaşmış şirketimizin daha büyük bir sıçrama yapması için en uygun finansman kaynağı olduğuna inanıyoruz. İstihdam, tanıtım ve üretim giderlerimiz için ihtiyaç duyduğumuz finansmanı bularak hedeflenen ölçeklemeye ulaşma hususunda çok sayıda yatırımcıya ulaşabilme imkanı başlıca sebeplerden biridir. Riskin çok sayıda yatırımcı tarafından üstleniliyor olması yatırımcıya avantaj sağlayacaktır. Yatırım ağlarının fonlama süresinin uzun olması ve yüksek maliyetli dış finansman kaynaklarından uzaklaşmak bu kampanyayı başlatmamızın diğer gerekçeleridir.

Ek fonlama ile pazarlama ve operasyonel giderler için ayıracağımız finansman artacak ve bu sayede hedeflediğimiz kullanıcı ve müşteri sayısının üzerine çıkabileceğimize inanıyoruz.

### 4.2. Fon Kullanım Yeri

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

#### Toplanan fon;

**250.000 TL'si Pazarlama Giderleri** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **37.000 TL'si Ofis ve Kira Giderleri** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **20.000 TL'si Hukuk Müşavirlik Giderleri** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **360.000 TL'si 1 Kıdemli Yazılımcı Ücreti** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **290.000 TL'si 1 Orta Kıdemli Yazılımcı Ücreti** amacıyla **01.08.2022 - 01.08.2023** tarihleri arasında, **153.000 TL'si Yönetici Ücretleri (3 Kişi)** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **35.000 TL'si Akademik Danışmanlık Ücreti** amacıyla **01.09.2022 - 01.09.2023** tarihleri arasında, **145.000 TL'si Platform Kullanım Ücreti, MKK ve Takasbank İşlem ve Hizmet Bedelleri, İhraç Bedeli** amacıyla **01.09.2022 - 01.10.2022** 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 diğer kaynaklardan temin edilmesi planlanan finansmanlar şu şekildedir.

KOSGEB Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı Başvurusu'ndan 400.000 TL tutarında bir finansmanın 14/07/2022 tarihinde temin edilmesi planlanmaktadır.

Rapor halinde eklerde görülebilir. (EK1)

### 4.3. Kar Tahmin ve Beklentileri

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

Zenotech Yazılım Ve Tekstil Ticaret Limited Şirketi Girişim Şirketinin gelir kalemleri Soru Paketi (Türkiye - 1. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Türkiye - 1. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Türkiye - 1. Yıl) , Soru Paketi (Türkiye - 2. Yıl) , Soru Paketi (Global - 2. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Türkiye - 2. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Global - 2. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Türkiye - 2. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Global - 2. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Türkiye - 2. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Global - 2. Yıl) , Soru Paketi (Türkiye - 3. Yıl) , Soru Paketi (Global - 3. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Türkiye - 3. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Global - 3. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Türkiye - 3. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Global - 3. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Türkiye - 3. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Global - 3. Yıl) , Soru Paketi (Türkiye - 4. Yıl) , Soru Paketi (Global - 4. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Türkiye - 4. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Global - 4. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Türkiye - 4. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Global - 4. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Türkiye - 4. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Global - 4. Yıl) , Soru Paketi (Türkiye - 5. Yıl) , Soru Paketi (Global - 5. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Türkiye - 5. Yıl) , Temel Üyelik Paketi (Global - 5. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Türkiye - 5. Yıl) , Kapsamlı Üyelik Paketi (Global - 5. Yıl) , Özel Ders ve Koçluk (Türkiye - 5. Yıl) ve Özel Ders ve Koçluk (Global - 5. Yıl) kalemlerinden oluşmaktadır.

Bu gelir kalemlerine göre ve beş yıllık süreçte 276.555.000 TL ciro yapması planlanmaktadır.

### 4.4. Geçmiş Kampanyalar

Yoktur.

fonbulucu.com

## 5. RİSK FAKTÖRLERİ

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

### 5.1. Girişim Şirketine ve Faaliyetlere İlişkin Riskler

Öğrencilerin sorularının zamanında ve doğru çözülmesi için yeterli sayıda aktif eğitime ihtiyaç duyulmaktadır. Eğitimcilerin uygulamayı sıklıkla kullanmaları ve aktif soru çözümü yapmaları içinde sistemde düzenli bir soru akışı sağlanmalıdır. Derslerde farklılık gösteren eğitmen ihtiyacı açısından Saksı Kampüs tarafından sürekli olarak bir denge durumu sağlanmalıdır.

Operasyonel süreçler ve yapılacak geliştirmeler için büyümeye ihtiyaç vardır.

Globale açılırken ek finansman ihtiyacı olacaktır.

### 5.2. Sektöre İlişkin Riskler

Türkiye’de döviz kurunun stabil olmaması.

Eğitim sektöründe yaşanan yoğun rekabet.

Yerli pazarda üniversite düzeyinde e-egitimin çok yeni olması ve insanların farkındalığının istenilen düzeyde olmaması.

Öğrencilerin alım gücünün düşmesi.

### 5.3. 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.

### 5.4. Diğer Riskler

Yoktur.

## 6. PAYLAR VE SATIŞ ESASLARI

### 6.1. Çıkarılacak Paylara İlişkin Bilgiler

#### 6.1.1. Türü ve niteliği hakkında bilgiler

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

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

Çıkarılacak Payların Birim Nominal Değeri; **0.125 TL** ile **0.15 TL** aralığında ve Payların Toplam Nominal Değeri ise; **161250 TL** ile **232200 TL** aralığında olacaktır.

#### **Mevcut Planlanan Ortaklık Yapısı:**

Arın Tekinel %33

Alp Ertürk %2

Ege Tınaz %32

Yiğit Madak %33

#### **Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Arın Tekinel %28

Yiğit Madak %28

Ege Tınaz %27

Alp Ertürk %2

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %12,5

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %2,5

#### **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 13 Haziran 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 dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Arın Tekinel, Yiğit Madak ve Ege Tınaz'ın paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

#### **Ek Fonlama Sonrası Ortaklık Yapısı:**

Arın Tekinel %26.7

Yiğit Madak %26.7

Ege Tınaz %26.6

Alp Ertürk %2

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılar: %15

Nitelikli ve Nitelikli Olmayan Yatırımcılara Verilecek Yüzde 20 Bedelsiz Paylar: %3

### **BEDELSİZ PAY HEDİYE KAMPANYASI**

Yatırım turumuzun başlama tarihi olan 13 Haziran 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 dağıtım esnasında yatırımcıların hesaplarına aktarılacaktır. Dağıtılacak bedelsiz paylar mevcut ortaklar Arın Tekinel, Yiğit Madak ve Ege Tınaz'ın paylarından oransal olarak dağıtılacaktır.

### **6.1.2. Satış fiyatı hakkında bilgiler**

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

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

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

Toplam Satışa Sunulan Paylar **1.548.000** Adet olup, Çıkarılan Payların Birim Satış Fiyatı: **1 TL**'dir.

### **6.1.3. Hak, yükümlülük ve kısıtlamalar hakkında bilgiler**

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

Fıkrasında ‘Yatırımcılara verilecek paylardan doğan ortaklık hakları ile varsa bu paylara ilişkin imtiyazlar bilgi formunda açıkça belirtilir. Nitelikli yatırımcılar hariç olmak üzere yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı yaratılamaz.’ Maddesi gereği Nitelikli Olmayan yatırımcılara verilecek paylar arasında imtiyaz farkı bulunmaz.

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

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

## 6.2. Talep, Satış ve Dağıtım Süreci

### 6.2.1. Talep ve başvuru süreci hakkında bilgiler

Kampanyadan pay almak isteyen tüm yatırımcılar [invest.fonbulucu.com](http://invest.fonbulucu.com) Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformu'nun internet sitesine giderek veya doğrudan kampanya linki olan <https://fmb.lc/1DN88G> 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.

### 6.2.2. Ödeme ve iade süreci hakkında bilgiler

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

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

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

### 6.2.3. Tahsisat ve dağıtım süreci hakkında bilgiler

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

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

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

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

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



### 6.3. Maliyetler hakkında bilgi

Kredi Kartı ile yapılan Pay Satın Alım İşlemlerinde Takasbank tarafından anlaşmalı olarak Ödeme Sistemleri Hizmeti alınan Payten/Paratika Ödeme Sistemleri tarafından işlem ücreti alınır. %1,78 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 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 3.000 TL + KDV ödeme yapmıştır.

## 7. PLATFORM HAKKINDA BİLGİLER

### 7.1. Genel Bilgiler

Platform Hakkında Genel Bilgiler	
Ticaret Unvanı	: GLOBAL KİTLE FONLAMA PLATFORMU A.Ş.
Merkez Adresi	: Kızılırmak Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No: 3 Next Level A Blok İç Kapı No: 106 Çankaya/Ankara
Listeye Alınma Tarihi	: 08.04.2021
Sermayesi	: 25.500.000,00 TL
Başarılı Kampanya Sayısı	: 28
Başarısız Kampanya Sayısı	: 5
Aracılık Edilen Fonlama Tutarı	: 46.550.200 TL
Telefon Numarası	: 0 312 504 08 08
İnternet Sitesi	: <a href="http://invest.fonbulucu.com">invest.fonbulucu.com</a>

### 7.2. Ortaklık Yapısı

Platform'un Ortaklık Yapısı				
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Sermayedeki Payı			Oy Hakkı (%)
	Grubu	Tutar (TL)	Oran (%)	
Hakan Yıldız	A	3.006.000	50.1	50.1
Efe Duran Sarıkaya	B	599.400	9.99	9.99
Ahmet T. Keşli	B	300.000	5	5
MaQasid Portföy Yönetim A.Ş.	B	180.000	3	3
Vahit Altun	B	180.000	3	3
Güvenç Koçkaya	B	180.000	3	3

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Yavuz Kuş	B	180.000	3	3
Mustafa Sak	B	120.000	2	2
O. Mutlu Topal	B	95.400	1.59	1.59
Mustafa Öner	B	90.000	1.5	1.5
Blockchain Bilişim Teknolojileri Fin. Dan. ve Tic. A.Ş.	B	60.000	1	1
Kültepe Girişim Arge ve Dan. Finansal Hizm. A.Ş.	B	60.000	1	1
Elvan Sevi Bozoğlu	B	60.000	1	1
Ahmet Güder	B	60.000	1	1
Abdülhakim Coşkun	B	60.000	1	1
Yalçın Koçak	B	60.000	1	1
Nalan Uysal	B	60.000	1	1
İsmail Yormaz	B	60.000	1	1
Abdusamea Gaith Shabani	B	60.000	1	1
Veysi İşler	B	60.000	1	1
Mustafa Atilla	B	60.000	1	1
Vedat Çavuşoğlu	B	60.000	1	1
Fatih Şahin	B	60.000	1	1
Sum Koçluk Eğitim Danışmanlık A.Ş.	B	36.000	0.6	0.6
Hüseyin Çiftçi	B	30.000	0.5	0.5

<b>Platform'un Ortaklık Yapısı</b>				
<b>Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı</b>	<b>Sermayedeki Payı</b>			<b>Oy Hakkı (%)</b>
	<b>Grubu</b>	<b>Tutar (TL)</b>	<b>Oran (%)</b>	
Fatih Köleoğlu	B	30.000	0.5	0.5
Recep Tiritioğlu	B	30.000	0.5	0.5
İbrahim Ulukaya	B	30.000	0.5	0.5
Mehmet Sacit Sungu	B	24.000	0.4	0.4
Ahmet Altuğ Oğuz	B	12.000	0.2	0.2
Gürsel Bayat	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Topal	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Emre Topal	B	12.000	0.2	0.2
Perihan Yıldız Topal	B	12.000	0.2	0.2
Yasemin Topal	B	12.000	0.2	0.2
Kıvılcım Çaylı	B	12.000	0.2	0.2
Tezcan Altunordu	B	12.000	0.2	0.2
Mustafa Sezgin	B	6.000	0.1	0.1
Güven Yurdatapan	B	6.000	0.1	0.1
Fatih Durgut	B	1.200	0.02	0.02
<b>TOPLAM</b>		<b>6.000.000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### 7.3. Yönetim Kurulu Üyeleri

Platform'un Yönetim Kurulu Üyeleri					
Adı-Soyadı / Ticaret Unvanı	Görevi/Unvanı	Atanma Tarihi	Kalan Görev Süresi	Sermayedeki Payı	
				(TL)	(%)
Hakan Yıldız	YK Başkan Vekili	19/11/2019	1.827 Gün	3.006.000	51.1
Dr. O. Mutlu Topal	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	120.000	2
Dr. Yalçın Koçak	YK Başkanı	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Prof. Dr. Abdulhakim Coşkun	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	60.000	1
Umut Utku TAŞDEMİR	YK Üyesi - Genel Müdür Yrd.	19/11/2019	1.827 Gün	0	0
Dilek Seferoğlu	YK Üyesi	19/11/2019	1.827 Gün	0	0

#### 7.4. Yatırım Komitesi

Yatırım Komitesi Üyeleri				
Adı-Soyadı	Görevi/Unvanı	Uzmanlık Alanı ve Profesyonel Tecrübesi	Sermayedeki Payı	
			(TL)	(%)
Hakan Yıldız	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişimcilik Finansmanı	3.006.000	50.1
Bülent Gümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Yazılım ve Teknoloji	0	0
Hüseyin Çiftçi	Yatırım Komitesi Üyesi	İşletme ve Finans	30.000	0.5
Emre Akgümüş	Yatırım Komitesi Üyesi	Girişim, Start-up	0	0
Vahit Altun	Yatırım Komitesi Üyesi	Ekonomi ve Mali Analiz	180.000	3

#### 7.5. İnceleme Sonuçları

Saksı Kampüs, öğrencilerin akademik ve kariyer hedeflerine ulaşmak için ihtiyaç duydukları uzman yardımını sağlayan e-öğretim platformu. Eğitim, Yapay Zeka ve Yazılım Kategorilerinde yer almakta ve İş Modeli B2C'dir Toplam 1.548.000 TL (%20 Ek fonlama Dahil) fona ihtiyacı söz konusudur. Girişim şirketi, öğrencilerin kendilerini geliştirmek istedikleri alanlardaki derslere yeterli öğretim kaynakları olmaması problemine odaklanmıştır. Üniversiteden mezun olan öğrencilerin %39,2'si temel meslek yeterliliklerinin düşük olması sebebiyle 1 yıl içinde iş bulamaz durumdadır ve nitelikli çalışanların sayısı buna bağlı olarak düşmektedir. Girişim şirketinin yaptığı çalışmalar incelendiğinde; Ağustos 2021 tarihinde yayınlanan uygulama ile, Türkiye'deki ilk üniversite soru çözüm uygulaması olarak üniversite öğrencilerine hizmet vermeye başlamış, öğrencilerden ve öğretmenlerden gelen yoğun talep doğrultusunda Ocak 2022 itibarıyla lise pazarına da açılmıştır. İçerisinde barındırdığı birçok farklı modül sayesinde öğrencilerin eğitim eksiklerini karşılamakta, üniversite öğrencilerinin eğitim hayatları boyunca ihtiyaç duyduğu çeşitli araçları ve hizmetleri bir araya toplamaktadır. Saksı Kampüs, soru çözüm uygulaması olarak hizmet vermesinin yanında Görüntü işleme teknolojisi ile beraber öğrencinin sorduğu sorudaki anahtar kelimeler tespit edilecek ve öğrenciye soru paylaştığı anda bu konuyla ilgili uzman öğretmenler tarafından hazırlanmış video içerikler ve ders kitabı çözümleri ile ek materyal imkanı sağlanması planlanmaktadır. Saksı Kampüs, geliştirdiği e-öğretim teknolojileri ve içerikleriyle beraber globalde hizmet vereceği ülkelerin ana dilinde ve ortak olarak dünya çapında İngilizce dilinde eğitim desteği verebilecek ilk uygulama olmayı hedeflemektedir. Rekabet durumu incelendiğinde; Saksı Kampüs, rekabet konumlanması olarak yerli pazarda üniversite düzeyinde de faaliyet gösteren en efektif uygulamalardan biri olarak ön plana çıkmaktadır. Yurtiçi rakipleri arasında Kunduz, Çözücü, İnekle bulunurken global rakipleri arasında Chegg, Studypool, Wyzant, Ratemyprofessor gibi firmalar bulunmaktadır. Pazar verilerine baktığımızda, Ülkemizde e-öğretim ticaret hacminin 2023 yılında 280 milyon dolara ulaşması beklenmektedir. Gelişmekte olan ülkeler arasında, eğitim alanında pazar hacmi olarak 8. sırada bulunan Türkiye, sınav sistemi ve öğrenci nüfusuyla beraber eğitim teknolojileri için yükselen bir pazar konumundadır. 2020 yılında yapılan çalışmalar ışığında, COVID 19 pandemisi ile beraber dünya pazarında eğitim teknolojileri, toplamda 186 milyar dolar olarak değerlendirilmiştir. 2021-2028 yılları arasında yıllık %14.5 oranla büyümesi beklenen eğitim teknolojileri sektörü 2025 yılında 400 milyar dolar pazar büyüklüğüne ulaşması tahmin edilmektedir. 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 270 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.

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Hakan Yıldız	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Bülent Gümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Hüseyin Çiftçi	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

<b>Yatırım Komitesi Üyeleri Şart ve Şerhleri</b>	
<b>Adı-Soyadı</b>	<b>ŞART/ŞERH</b>
Emre Akgümüş	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>
Vahit Altun	<b>ŞERHİ YOKTUR.</b>

## **7.6. Değerlendirme Politikası**

Platformumuz Değerlendirme Politikası; Yönetim Kurulumuzun 23 Ocak 2020 tarihinde aldığı kararı ile kabul edilmiş ve kabul edildiği tarihte yürürlüğe girmiştir. Bu yönergenin amacı, Global Kitle Fonlama Platformu A.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 tanıttıcı bilgiler,
- Girişimini ve/veya Girişim Şirketini tanıttıcı bilgiler,
- Resmi olmayan proje ortakları ve/veya hissedarına ait bilgiler,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin web sitesi,
- Girişimin ve/veya Girişim Şirketinin sosyal medya hesapları ve takipçi sayıları,
- Girişimini anlatan fotoğraf, video, çizim ve metinler,
- Mevcut Durum Raporu,
- SWOT Analizi,
- Aldığı devlet destekleri,
- Aldığı Yatırımlar,
- Beş yıllık İş Planı,
- Fizibilite Raporu,
- Pazar Analizi ve Rakip Analizi,
- Beş Yıllık İşletme Bütçesi, Beş Yıllık Yatırım Bütçesi,



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

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

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

## 7.7. Çıkar Çatışması Politikası ve Beyanı

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

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

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

## 7.8. Kurulca Alınan Yaptırım ve Tedbir Kararları

Yoktur.

## 7. EKLER

- 1. Fon Kullanım Raporu
- 2. Pay Satış Tutarı Tespit Raporu
- 3. Ek Belgeler
  - 3.1 Nolu Belge ( 872117 )
- 5. Yatırımcı Sunumu
- 6. Özgeçmişler
  - 6.1 Nolu Belge ( Ege Tınaz )
  - 6.2 Nolu Belge ( Alp Ertürk )
  - 6.3 Nolu Belge ( Arın Tekinel )
  - 6.4 Nolu Belge ( Yiğit Madak )
  - 6.5 Nolu Belge ( Yusuf Baykan )
  - 6.6 Nolu Belge ( Taner Baltacı )
  - 6.7 Nolu Belge ( Seda Yekeler )